

AssCompact TRENDS IV/2021: Zufriedenheit und Motivation hellen sich weiter auf

Der Aufwärtstrend in der Vertriebsstimmung unter den Maklern setzt sich auch im vierten Quartal 2021 weiter fort, so die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS IV/2021“. Als Gründe nannten die Befragten eine positive Geschäfts- und Marktentwicklung. Außerdem hat sich AssCompact in einem Sonderthema nach der Bedeutung der Unternehmensnachfolge in den Vermittlerbetrieben erkundigt.

Die Vertriebsstimmung unter den unabhängigen Vermittlern nimmt auch im vierten Quartal 2021 weiter an Fahrt auf. Diese fortwährend positive Dynamik 2021 ergibt sich aus der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS IV/2021“, in der sich AssCompact vierteljährlich ein repräsentatives Bild über die Stimmung unter Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten einholt. Beflügelt von einer deutlich angestiegenen Gesamtzufriedenheit mit dem Geschäftsverlauf im vorangegangenen dritten Quartal 2021 kletterte die Zufriedenheit in der Vertriebsstimmung unter den Maklern um drei Prozentpunkte auf 59,7%, während die

Motivation ebenfalls, aber mit 1,8 Prozentpunkten etwas weniger auf nun 63,2% zulegen konnte. Weitere Ursachen für die gute Grundstimmung im vierten Quartal sind eine insgesamt gute Auftragslage, gepaart mit vergleichsweise hohen Umsätzen, sowie der überwiegend optimistische Blick auf das Jahresendgeschäft.

Unsicherheitsfaktoren im Vermittlergeschäft

Die anhaltend positive Vertriebsstimmung darf aber nicht über einige Unsicherheitsfaktoren hinwegtäuschen, die die Geschäftstätigkeit der unabhängigen Vermittler weiterhin verunsichern. In erster Linie beschäftigt die Befragten darin der Unmut über das politische Regierungshandeln und die mitunter restriktiven Regulierungspläne, die stets mit einem erhöhten Verwaltungs- und Bürokratieaufwand für die Branche einhergehen. Dazu gesellt sich die Ungewissheit über künftige Regierungsvorhaben angesichts der noch laufenden Koalitionsverhandlungen zwischen SPD, Grünen und FDP, insbesondere beim künftigen Vergütungssystem im Maklergeschäft sowie bei der Einführung einer Bürgerversicherung. Ein weiterer bedeutender Unsicherheitsfaktor bleibt wie in den Vorquartalen die wiederholt unberechenbare Dynamik der Corona-Pandemie mitsamt möglicher Einschränkungen für den alltäglichen Geschäftsbetrieb. Nicht zuletzt plagen die befragten Personen aber auch Sorgen, genügend qualifizierte Mitarbeiter zu finden oder das niedrige Zinsumfeld auf den Finanzmärkten.

Produktrends im Vermittlergeschäft

Für die neue Studie „AssCompact TRENDS IV/2021“ ist nach der Analyse der Vertriebsstimmung auch stets der Blick in die Zukunft des Vermittlergeschäfts wichtig. Durch eine Gegenüberstellung von gegenwärtig stark nachgefragten Versicherungsprodukten mit ihren künftigen Wachstumschancen ermittelt AssCompact aktuelle Produktrends. Demnach erlangen in Zukunft die Themen betriebliche Krankenversicherung (bKV), Cyber- und Rürup-Produkte große Bedeutung für das Maklergeschäft. Gleichzeitig sinkt die Bedeutung von Bausparprodukten genauso wie die Themen Beteiligungen, Betriebs-/Berufshaftpflicht, Riester und Sterbegeld.

Die Bedeutung der Unternehmensnachfolge im Vermittlerbetrieb

Die demografischen Entwicklungen in der Bevölkerung wie eine kontinuierliche Zunahme der Alterung lassen auch im Vermittlergeschäft die Frage nach einer rechtzeitigen Regelung der Unternehmensnachfolge wichtiger werden. Diese zunehmende Relevanz war für die Studienautoren der aktuellen AssCompact TRENDS-Studie Anlass, im Rahmen des Sonderthemas „Unternehmensnachfolge“ ein repräsentatives Stimmungsbild unter Maklern und Mehrfachagenten einzuholen. Die Ergebnisse zeigen, dass sich bereits 62% der befragten Personen mit der Unternehmensnachfolge beschäftigen. Dabei wird das Thema trotz hoher Gegenwartsbedeutung – knapp 64% bescheinigen dem

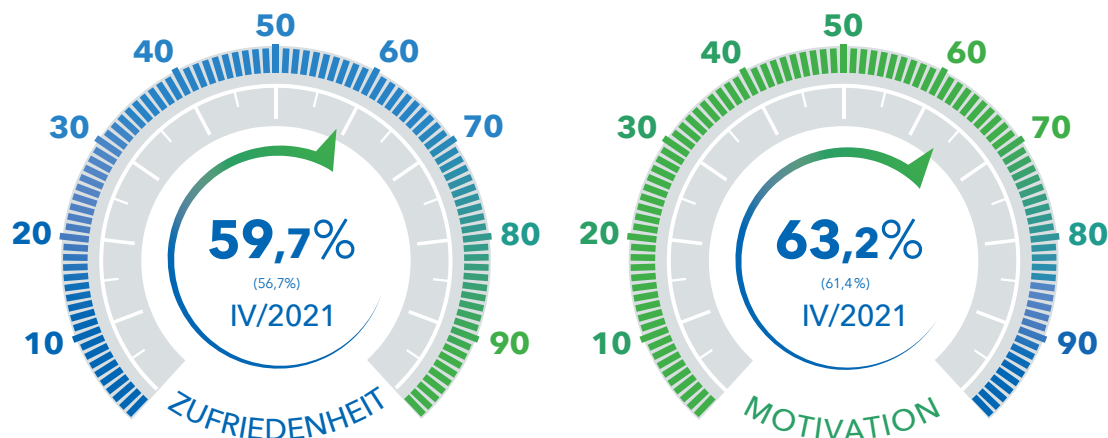
Über die Studie

Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS IV/2021“ wurde vom 27.09.2021 bis 08.10.2021 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 396 Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.300 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartnerin: Sophia Tannreuther

Telefonnummer: 0921 75758-23
E-Mail: tannreuther@bbg-gruppe.de

Informationen zu allen weiteren AssCompact Studien sind unter asscompact-studien.de zu finden.



Thema bereits jetzt eine hohe Relevanz – in der Zukunft noch stärker an Gewicht gewinnen. Wie die Ergebnisse zeigen, messen der Unternehmensnachfolge in fünf Jahren sogar rund 83% der befragten Vermittler eine wichtige Bedeutung zu. Lässt man die Makler auf ihr eigenes Unternehmen bei der Nachfolgefrage blicken, ergeben sich ähnliche Trends bei allerdings deutlich niedrigeren Zahlen: So schätzen aktuell nur etwa 30% das Thema als bedeutsam für den eigenen Betrieb ein; bei der Einschätzung in fünf Jahren klettert die Relevanz-Zustimmung immerhin auf 49%. Etwas mehr als die Hälfte der befragten Vermittler bescheinigt dem Thema damit aber auch in der Zukunft keine allzu hohe Bedeutung für den eigenen Betrieb.

Intensität bei der Beschäftigung mit dem Thema Unternehmensnachfolge

Um dieses wichtige Sonderthema weiter zu präzisieren, haben die Studienautoren der aktuellen AssCompact TRENDS-Studie die Vermittler auch nach dem Ausmaß des Nachfolge-Themas im Vermittlerbetrieb gefragt. Dazu gaben 47,7% der Befragten an, dass sie sich erste Überlegungen zu ihrer eigenen Unternehmensnachfolge gemacht haben. Weitere knapp 29% der Umfrageteilnehmer teilten mit, dass die Planungen zur Nachfolgeregelung stehen. Bei rund 10% der befragten Vermittler ist die Unternehmensnachfolge bereits vollzogen. Der gleiche Anteil an den Befragten gab außerdem zu erkennen, andere Maklerhäuser zu erwerben oder zumindest sich daran zu

beteiligen. Auf die Frage, warum eine Beschäftigung mit dem Thema bis dato ausblieb, gab die überwiegende Mehrheit der Befragten ihren noch weit entfernten Berufsausstieg an. Allerdings haben auch noch 8,5% des befragten Personenkreises keinen geeigneten Nachfolger gefunden; für etwa 2% sei die Thematik sogar zu komplex.

Die Top-Anbieter aus Maklersicht

Nach der Analyse von Vertriebsstimmung und Bedeutung der Unternehmensnachfolge erkundigen sich die Studienautoren der AssCompact TRENDS-Studien auch regelmäßig danach, welche Versicherer gegenwärtig zu den Top-Favoriten bei den unabhängigen Vermittlern zählen. Dazu konnte der befragte Personenkreis in 37 Produktkategorien, aufgeteilt in die Bereiche Alters- sowie Risikoversorge, privates sowie gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft und Kapitalanlage/Finanzierung, ihre Bewertungen abgeben. Sechs ausgewählte Produktlinien, darunter die Top-Anbieter bei den drei zukunftsstarken Produkttrends sowie drei Linien mit den größten Ranking-Veränderungen im Vergleich zum Vorquartal finden sich in den nebenstehenden Tabellen.

Die Tabelle gibt einen Überblick über die Top-Anbieter in ausgewählten Sparten. Die Platzierungen der Anbieter aus der Vorstudie sind in Klammern dargestellt.

BETRIEBLICHE KRANKEN

Platz 1	Hallesche (1)
Platz 2	Allianz (3)
Platz 3	Barmenia (4)

CYBER-VERSICHERUNG

Platz 1	Hiscox (1)
Platz 2	Cogitanda (3)
Platz 3	Markel (2)

RÜRP-VORSORGE

Platz 1	Canada Life (3)
Platz 2	Alte Leipziger (2)
Platz 3	Allianz (1)

ERWERBSUNFÄHIGKEITS-VERSICHERUNG

Platz 1	VOLKSWOHL BUND (2)
Platz 2	Die Stuttgarter (6)
Platz 3	AXA (5)

BETRIEBS-/BERUFSHAFTPFLICHT

Platz 1	VHV (1)
Platz 2	Allianz (6)
Platz 3	AXA (3)

INVESTMENTFONDS

Platz 1	DWS (1)
Platz 2	BlackRock (5)
Platz 3	Flossbach von Storch (2)