

AssCompact TRENDS II/2024: Zufriedenheit und Motivation steigen weiter

Wenngleich die Stimmung unter den Maklerinnen und Maklern nicht so hoch ist wie letztes Jahr, zeigt die zweite AssCompact TRENDS-Studie eine weitere Aufwärtsbewegung bei der Vertriebsstimmung und der Motivation. Spannend außerdem: Das Sonderthema behandelt in dieser Ausgabe, wie die Vermittlerinnen und Vermittler in ihren Betrieben zu künstlicher Intelligenz stehen.

Die zweite TRENDS-Studie des Jahres 2024 malt ein weiterhin positives Bild der Motivation und der Zufriedenheit mit der Vertriebsstimmung unter den befragten Maklerinnen und Maklern: Die Motivation ist weiter gestiegen auf nun 61,4%, während sich die Zufriedenheit ebenfalls erhöht hat, und zwar auf 53,4% – ein Plus von 1,4 bzw. 1,8 Prozentpunkten im Vergleich zum ersten Quartal.

Vor genau einem Jahr lag der Zufriedenheitswert der Befragten allerdings noch etwas höher, nämlich bei 55,5%. Vergleicht man die Motivation, zeigt sich ebenfalls, dass diese vor einem Jahr mit 63,1% noch weiter oben war als im aktuellen Quartal.

Mit dem Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2024 sind 80,2% der befragten Versicherungsmaklerinnen und -makler sowie Mehrfachagentinnen und -agenten zufrieden. Damit liegt die Zufriedenheit mit diesem Quartal über dem entsprechenden Vorjahresquartal (77,8%). Eine positive oder negative Gesamtstim-

mung der unabhängigen Vermittler ergibt sich u. a. aus den Bereichen Geschäftsentwicklung und Marktentwicklung, Branche und Politik, Kundennachfrage und Weiterempfehlung bzw. Kundenbeziehung sowie intrinsischen und persönlichen Gründen der Makler.

„Produkt-Hitparade“

Welche Produkte besonders gut oder schlecht liefen, lässt sich anhand der Produkt-Hitparade erkennen. In der Kategorie „Top“ liegt erneut die Kraftfahrtversicherung ganz vorne. Ebenfalls sehr gut liefen der Studie nach wie bereits im vorigen Quartal die private Haftpflichtversicherung sowie die Hausratversicherung. In der Kategorie „Flop“ befinden sich in diesem Quartal die Vertrauensschadenversicherung, die Gruppenunfallversicherung und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung.

Im Vergleich zum Vorquartal landen die Grundfähigkeitsversicherung, die Vertrauensschadenversicherung sowie die Rürup-Vorsorge unter den Absteigern. Zu den Aufsteigern dürfen sich diesmal die PKV-Vollversicherung, Kredite (Banken) sowie die Tierhalterhaftpflichtversicherung zählen.

Produkt-Trend-Indikator

Aus dem Produkt-Trend-Indikator können mögliche Trends aus der heutigen Vertriebsstimmung abgeleitet werden. Dazu wurden die Produkte, die im letzten Quartal stark nachgefragt waren, und die potenzielle Bedeutung der Produkte in der Zukunft gegenübergestellt und abgeglichen. PKV-Voll, Bausparen, gewerbliches Sach und Kraftfahrt verlieren hier an Trendpunkten. Hinzugewinnen können die betriebliche Krankenversicherung, Grundfähigkeitsversicherung, betriebliche Altersversorgung (bAV), Dread Disease und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU).

Favoriten der Vermittler: Die Top-Anbieter aus Maklersicht

Für die Favoriten aus Maklersicht werden die folgenden fünf Bereiche abgefragt: Altersvorsorge, Risikoversorge, privates Schaden-/Unfallgeschäft, gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft und Kapitalanlage/Finanzierung. Der nebenstehenden Tabelle sind exemplarisch ei-

Über die Studie

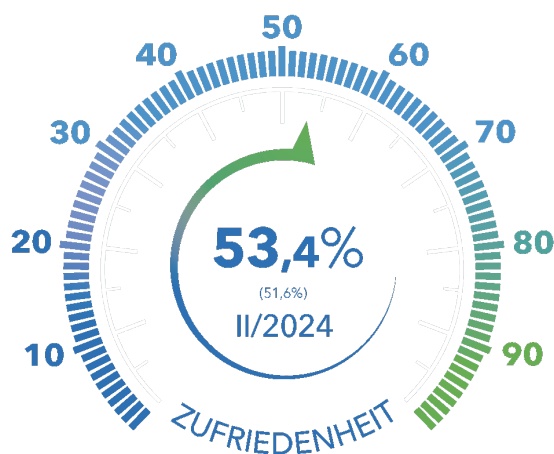
Die Online-Befragung zur Studie „AssCompact TRENDS II/2024“ wurde vom 03.04.2024 bis 16.04.2024 durchgeführt. Nach einer Qualitätsprüfung flossen die Stimmen von 413 Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche in die Stichprobe ein, die ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittlerinnen und -vermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur darstellt. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.500 Euro zzgl. MwSt. erworben werden.

Ansprechpartner: Dr. Mario Kaiser

Telefonnummer: 0921 75758-33

E-Mail: kaiser@bbg-gruppe.de

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



nige Kategorien aus den genannten Bereichen zu entnehmen, die entweder für das Maklergeschäft von großer Bedeutung sind oder in denen sich auf den oberen Rängen im Vergleich zur letzten Studie etwas getan hat.

Sonderthema: Künstliche Intelligenz im Vermittlerbetrieb

Das aktuelle TRENDS-Sonderthema befasst sich mit künstlicher Intelligenz (KI) im Vermittlerbetrieb. Die Befragten verstehen unter künstlicher Intelligenz in der Versicherungsbranche eine Vielzahl von Gesichtspunkten – viele davon haben mit Prozessoptimierung und Erhöhung der Arbeitseffizienz zu tun. 46,4% der Makler stehen dem Einsatz von KI grundsätzlich positiv gegenüber, 41,4% sehen ihn skeptisch, 5,0% lehnen ihn grundsätzlich ab.

Genutzt wird KI im Vermittlerbetrieb bislang nur sporadisch. Lediglich 2,3% verwenden sie sehr umfangreich, 21,3% nutzen KI vereinzelt und 15,7% probieren sie intern aus. Die deutliche Mehrheit jedoch (44,6%)

nutzt sie bisher gar nicht und plant dies auch nicht. Die Top 3 der Bereiche, in denen KI von den Maklern bereits genutzt wird, sind schriftlicher Kundenkontakt (46,6%), Vertrags- und Dokumentenverwaltung (38,2%) und operative Prozessverbesserung (33,3%).

Die Befragten, die KI noch nicht nutzen, haben dafür verschiedene Gründe angegeben. An der Spitze stehen mangelnde Kenntnisse über verfügbare KI-Technologien im Unternehmen (49,5%), dicht gefolgt von „Andere Prioritäten im Betrieb“ (45,6%) und „Sorgen über rechtliche Aspekte“ (45,1%). Auch sind 38,3% skeptisch gegenüber der Effektivität von KI. Weitere Informationen und Handlungshilfen im Zusammenhang mit KI erwarten die Maklerinnen und Makler in erster Linie von Pools und Dienstleistern (64,4%) sowie Produktgebern (56,6%). Vor allem benötigen sie nach eigener Aussage u. a. Hilfe bei der Auswahl von geeigneten KI-Lösungen (26,0%) und bei der Implementierung und Integration von KI-Lösungen (25,9%) sowie bei rechtlichen und ethischen Fragen im Zusammenhang mit KI (10,9%). •

RÜRUP-VORSORGE	
Platz 1	Alte Leipziger (2)
Platz 2	Allianz (1)
Platz 3	LV 1871 (5)
PRIVATE PFLEGEVERSICHERUNG	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	IDEAL (2)
Platz 3	HanseMerkur (5)
TECHNISCHE VERSICHERUNG	
Platz 1	Allianz (3)
Platz 2	AXA (4), VHV (1)
Platz 3	-

GRUNDFÄHIGKEITSVERSICHERUNG	
Platz 1	Canada Life (1)
Platz 2	VOLKSWOHL BUND (5)
Platz 3	Die Dortmunder (2)
TIERHALTERHAFTPFLICHT	
Platz 1	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 2	NV-Versicherungen (2)
Platz 3	VHV (3)
INVESTMENTFONDS	
Platz 1	DWS (1)
Platz 2	Flossbach von Storch (2)
Platz 3	FIDELITY (3)

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

Quelle: Studie „AssCompact TRENDS II/2024“