

AssCompact TRENDS III/2016: Vertriebsklima auf Zwei-Jahres-Hoch/ InsurTechs noch wenig relevant

Das Vertriebsklima unter den unabhängigen Vermittlern ist so gut wie die letzten zwei Jahre nicht: Die soeben erschienene Studie „AssCompact TRENDS III/2016“ macht eine deutliche Verbesserung der allgemeinen Vertriebsstimmung unter den unabhängigen Vermittlern seit dem letzten Quartal aus. In einem Sonderteil beschäftigt sich die Studie zudem mit dem Trendthema „Insur-/FinTechs & Apps“. Das Ergebnis: Die Akzeptanz, die Relevanzeinschätzung sowie das Detailwissen der Vermittler zu diesem Thema ist altersabhängig.

Bayreuth, 01.09.2016. Die Meinung der Vermittler zu Produkten, Anbietern und dem Marktgeschehen insgesamt ist ein wichtiger Indikator für die Stimmungslage im Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Aus diesem Grund hat die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS III/2016“ erneut die derzeitige Zufriedenheit der unabhängigen Vermittler unter die Lupe genommen. In einem Sonderteil wurde darüber hinaus die Einstellung der Vermittler gegenüber dem Themenfeld „Insur-/FinTechs & Apps“ untersucht.

Vermittler positiv gestimmt

Die Studie AssCompact TRENDS III/2016 hat die unabhängigen Vermittler dazu befragt, wie sich die Zufriedenheit in den Maklerunternehmen entwickelt hat. Demnach erreicht die Vertriebsstimmung den höchsten Stand seit zwei Jahren. Die Makler zeigen sich mit dem abgelaufenen zweiten Quartal 2016 äußerst zufrieden und berichten von einer guten Geschäftslage. 50,4% der Vermittler gaben in der Umfrage an, „zurzeit zufrieden“ zu sein: im Vergleich zum 2. Quartal ein Plus von 5,5 Prozentpunkten. Auch sind die befragten Vermittler höchst motiviert: 64,1% (im Vorquartal 58,6%) geben an, sich „zurzeit motiviert“ zu fühlen.

Insur-/FinTechs weitestgehend unbekannt

In Bezug auf den Themenbereich „Insur-/FinTech & Apps“ ist die Studie verschiedenen Fragen nachgegangen. So wurden die Vermittler Folgendes gefragt: Wie gut kennen die Vermittler die App-Angebote? Welche Vor- und Nachteile sehen die Vermittler bei den unterschiedlichen Typen? Welche Insur-/FinTechs bzw. Apps kennen die Makler konkret und wie beurteilen sie deren Innovationsgrad, Marktverhalten und Mehrwert für Kunden und Finanzdienstleister?

Insgesamt sind für ca. 20% der unabhängigen Vermittler die Insur-/FinTechs, die am Markt agieren, komplett unbekannt. Mehr als die Hälfte der Makler hat sich noch nicht richtig mit den Angeboten der Insur-/FinTechs auseinandergesetzt und werden dies der Umfrage zufolge auch nicht mehr tun – als Grund wird fortgeschrittenes Alter angegeben. Ein weiteres Drittel gibt an, lediglich davon gehört zu haben. Dabei sind vor allem in der Altersgruppe der über 60-Jährigen diese Werte deutlich erhöht.

Von allen Insur-/FinTech Angeboten weisen mit 8,9% App-Lösungen der Pools wie etwa simplr, allesmeins oder MeineFinanzApp die höchste Download-Rate auf. Vergleichsportale (zum Beispiel Finanzchef24, passt24, tarifair) hinken mit einem Nutzungswert von 3,9% noch hinterher.

Gefragt nach den Nachteilen prominenter Insur-/FinTechs sehen 77% der Befragten vor allem die niedrige Beratungsqualität als Hauptproblem. Zudem stufen die Vermittler Insur-/FinTechs als nicht besonders innovativ

bbg Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Kontakt

Sabine Greiner
Tel ++49 921 - 75758-85
Fax ++49 921 - 75758-20
E-Mail greiner@bbg-gruppe.de
Web www.bbg-gruppe.de
Web www.asscompact.de

HRB Nr. 3181 AG Bayreuth

Geschäftsführende Gesellschafter:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann

Mitglied der Geschäftsleitung:

Konrad Schmidt (ppa.)

ein, sehen aber deren Marktverhalten konfrontativ. Auch Mehrwerte für den Kunden werden kaum gesehen. Im Vergleich dazu schneiden die App-Angebote der Pools sowie der digitale Versicherungsordner myDiverso+ deutlich besser ab: Sie seien innovativ, kooperativ und würden Mehrwerte sowohl für Versicherungsmakler als auch für Kunden stiften.

In Bezug auf die Wichtigkeit am Markt sprechen die befragten Makler und Mehrfachvertreter den Insur-/FinTechs nahezu keine Relevanz zu. Allerdings erwarten 33% der Studienteilnehmer bereits in fünf Jahren eine wesentliche Zunahme der Marktrelevanz, mit Blick auf die kommenden zehn Jahre erhöht sich der Anteil bereits auf knapp 50%. Dabei erwarten 54% der Vermittler insbesondere im Bereich des privaten Sachgeschäfts eine zunehmende Konkurrenz. Auch im Finanzbereich (Finanzanlage und Baufinanzierung) wird voraussichtlich der Konkurrenzkampf mit den digitalen Angeboten steigen, wenngleich in geringerem Umfang, meinen 19% der Befragten. Auf die Frage, von wem sie sich im Wettbewerb mit den Insur-/FinTechs mehr Unterstützung wünschen, sehen 60% der Makler und Mehrfachvertreter die Maklerpools/-verbände an oberster Stelle, gefolgt von den Versicherungsgesellschaften (49%) und den Berufsverbänden (42%).

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Neben dem allgemeinen Vertriebsklima und dem Durchdringungsgrad des Bereichs „Insur-/FinTechs“ gibt die Studie AssCompact TRENDS III/2016 einen Überblick über die beliebtesten Produktanbieter aus Vermittlersicht in insgesamt 29 Produktlinien.

Auszugsweise zeigt unten stehende Tabelle die TOP-3-Gesellschaften aus Vermittlersicht in fünf verschiedenen Produktkategorien (Platzierungen des letzten Quartals in Klammern).



Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung
Platz 1 ALTE LEIPZIGER (3)
Platz 2 Allianz (2)
Platz 3 Canada Life (5)
Dread-Disease-Versicherung
Platz 1 Canada Life (1)
Platz 2 ZURICH LIFE (2), Swiss Life (5)
Betriebliche Krankenversicherung
Platz 1 Süddeutsche Krankenversicherung (3)
Platz 2 HALLESCHE (1)
Platz 3 Allianz (2)
PKV-Zusatzkostenversicherung
Platz 1 ARAG (1)
Platz 2 Barmenia (2)
Platz 3 AXA (4)
Private Pflegeversicherung
Platz 1 IDEAL (1)
Platz 2 DFV Deutsche Familienversicherung (2)
Platz 3 MÜNCHENER VEREIN (5)

AssCompact TRENDS Studie

Die bbg Betriebsberatungs GmbH führt quartalsweise eine Vermittlerbefragung unter den Lesern des Fachmagazins AssCompact durch. Sie gibt mithilfe einer zuverlässigen und erprobten Kombination aus geschlossenen und offenen Fragen zu Produkt-, Vertriebs- und Abwicklungsfragen aus 29 Produktlinien zentrale Aspekte des Marktes wieder. Die Ergebnisse können als effektive Benchmarks über 29 Produktlinien genutzt werden. Die Umfrageergebnisse

werden in einer Studie zusammengefasst und von der bbg Betriebsberatungs GmbH und der Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH (IVV) veröffentlicht. Seit dem Jahr 2015 werden die Studien von Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund) als wissenschaftlicher Beirat begleitet.

An der aktuellen Studie haben 412 unabhängige Vermittler und Mehrfachvertreter teilgenommen. Das Durchschnittsalter der teilnehmenden Vermittler lag bei 52,2 Jahren, die durchschnittliche Berufserfahrung bei 24,1 Jahren. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.150 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. oder als Abonnement zum Vorzugspreis erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: +49 921-75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de).

Kurzprofil bbg Betriebsberatungs GmbH

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Unternehmen und unabhängigen Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact und des Online-Magazins ImmoCompact, Veranstalter der Fachmesse DKM, der Deutschen Immobilienmesse sowie von Fachforen und Events bietet die bbg verschiedene Plattformen für Wissen, Information, Kommunikation und Kontakte.