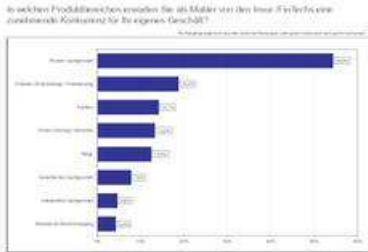


Beratung

06.09.2016

Makler ignorieren Fintech-Hype



Das Vertriebsklima unter unabhängigen Vermittlern ist so gut wie die letzten zwei Jahre nicht, zeigt eine neue Studie. In einem Sonderteil beschäftigt sich die Studie zudem mit dem Trendthema „Insur-/Fintechs & Apps“. Ergebnis: Akzeptanz, Relevanzeinschätzung sowie Detailwissen hängen sehr vom Alter der Makler ab.

Aller Regulierung zum Trotz sind die unabhängigen Vermittler positiv gestimmt. Makler zeigen sich mit dem abgelaufenen zweiten Quartal 2016 äußerst zufrieden und berichten von einer guten Geschäftslage. 50,4 Prozent der Vermittler gaben an, „zurzeit zufrieden“ zu sein, im Vergleich zum zweiten Quartal ein Plus von

5,5 Prozentpunkten. Auch sind 61,4 Prozent sehr motiviert (im Vorquartal 58,6 Prozent). Das ergab die Quartalsstudie „Asscompact-Trends III/2016“ der BBG Betriebsberatungsgesellschaft, eine Stichprobe von rund 412 Maklern und Mehrfachvertretern, die in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH (IVV) herausgegeben wird.

Erstaunlich: Rund 20 Prozent der unabhängigen Vermittler sind Insur-/Fintechs komplett unbekannt. Mehr als die Hälfte der Makler hat sich noch nicht richtig mit deren Angeboten auseinandergesetzt und will dies auch nicht mehr tun – als Grund wird fortgeschrittenes Alter angegeben. Das Durchschnittsalter der Umfrageteilnehmer beträgt 52,2 Jahre. 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 Prozent die App-Lösungen der Pools, wie etwa Simplr, Allesmeins oder Meine FinanzApp die höchste Download-Rate der unabhängigen Vermittler auf. Vergleichsportale, wie Finanzchef24, Passt24, Tarifair, hinken mit einem Nutzungswert von 3,9 Prozent noch hinterher. Als Hauptproblem bei prominenten Insur-/Fintechs sehen 77 Prozent der Befragten vor allem die niedrige Beratungsqualität an. Zudem stufen die Vermittler Insur-/Fintechs als nicht besonders innovativ ein und sehen deren Marktverhalten überwiegend 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 Marktbedeutung sprechen die befragten Makler und Mehrfachvertreter den Insur-/Fintechs nahezu jede Relevanz ab. Allerdings erwarten 33 Prozent bereits in fünf Jahren eine wesentliche Zunahme der Marktrelevanz, mit Blick auf die kommenden zehn Jahre erhöht sich der Anteil bereits auf knapp 50 Prozent. 54 Prozent erwarten insbesondere im privaten Sachgeschäft eine zunehmende Konkurrenz (siehe Grafik). Auch im Finanzbereich (Finanzanlage und Baufinanzierung) wird voraussichtlich der Konkurrenzkampf mit den digitalen Angeboten steigen, wenngleich in geringerem Umfang, meinen 19 Prozent. Im Wettbewerb mit den Insur-/Fintechs erwarten 60 Prozent der Makler mehr Unterstützung von Maklerpools/-verbänden, aber auch von Versicherern (49 Prozent) und den Berufsverbänden (42 Prozent).

Neben dem allgemeinen Vertriebsklima und dem Durchdringungsgrad des Bereichs „Insur-/Fintechs“ gibt die Studie traditionell einen Überblick über die beliebtesten Produktanbieter aus Vermittlersicht in insgesamt 29 Produktlinien. Beispiel betriebliche Altersversorgung (bAV): Unverändert liegen hier Allianz, Alte Leipziger und Volkswohlbund an der Spitze, die über die Hälfte aller Stimmen auf sich vereinen. Es folgen Canada Life, Stuttgarter und Swiss Life auf den Plätzen.

BBG-Studien werden seit 2015 von Professor Dr. Matthias Beenken (Fachhochschule Dortmund) als wissenschaftlicher Beirat begleitet. Die Studien sind jedoch nicht ganz billig: Die aktuelle Studie kostet 1.150 Euro plus 19 Prozent Mehrwertsteuer.

Detlef Pohl

(Grafik: BBG)

Weiterführende Links:

Mehr Details zur Studie

Berater brauchen mehr Hilfe bei Digitalisierung

Perspektiven für Makler in der Finanzvermittlung

portfolio international update 06.09.2016