

+++ Pressemitteilung vom 11. Februar 2009 +++

Studie: Makler-Absatzbarometer

GEWINNER UND VERLIERER IM PRIVATEN ALTERSVORSORGEAMT 2009

Köln, 11. Februar 2009. Staatlich geförderte Rentenversicherungen, und speziell die Rürup-Rente, werden aus Sicht der Versicherungs- und Finanzmakler in Deutschland 2009 weiterhin die „Renner“ im privaten Altersvorsorgemarkt sein. Chancen bieten sich auch für die neuen variablen Rentenversicherungen mit Garantieleistung und gleichzeitig hoher Flexibilität. Verlierer werden nach Einschätzung der Makler hingegen Fondsprodukte, und insbesondere die fondsgebundene Lebensversicherung, sowie die Kapital-Lebensversicherung sein.

Dies zeigt die aktuelle Ausgabe des regelmäßigen "Makler-Absatzbarometer" des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGovPsychonomics AG zum Schwerpunktthema „Makler-Erwartungen an den privaten Altersvorsorgemarkt“. Bundesweit wurden über 200 hauptberufliche Versicherungs- und Finanzmakler aus großen und kleineren Maklerbüros zu ihrer Markteinschätzung befragt.

Demnach erwarten insgesamt 41 Prozent der Makler für die Rürup-Rente in 2009 eine steigende Nachfrage; lediglich 18 Prozent prognostizieren einen Nachfragerückgang. Als besonderer Vorteil der Basis-Rente wird neben der staatlichen Förderung vor allem die flexibel gestaltbare Höhe der Einzahlungen angesehen.

An die ebenfalls staatlich geförderte Riester-Rente knüpfen die Makler zwar nicht ganz so hohe Absatzerwartungen, sehen für deren nicht fondsgebundene Form aber ebenfalls deutlich größere Aufschwung- als Abschwungpotenziale.

Auf die fondsgebundene Lebensversicherung sehen die Versicherungs- und Finanzmakler trotz der wahrgenommenen Renditevorteile hingegen eher ein „schwarzes Jahr“ zukommen: 55 Prozent gehen hier von einer rückläufigen Nachfrage aus, lediglich 10 Prozent sehen moderate Wachstumschancen. Zudem werden es in diesem Jahr aus Maklersicht auch die Kapital-Lebensversicherung und die fondsgebundene Rentenversicherung schwer haben, sich durchzusetzen.

Variable Annuities – Vorsichtiger Optimismus

Eine fundierte Einschätzung zu den derzeit stark auf den europäischen und deutschen Markt drängenden Variable Annuities-Produkten (Variable Rentenversicherungen) fällt vielen Maklern derzeit noch schwer; bislang haben auch erst 14 Prozent diese moderne Form fondsgebundener Rentenversicherungen selbst vermittelt. Zwar werden die Vorteile der Garantieleistung bei gleichzeitig hoher Flexibilität und großen Renditechancen gesehen - gleichzeitig hat aber die Finanzkrise das Vertrauen in die Bonität der Anbieter verunsichert und für die besonderen Risiken dieser auf Hedgingprozessen im Kapitalmarkt beruhenden Produkte sensibilisiert. Insgesamt fallen die Makler-Erwartungen bislang eher noch vorsichtig optimistisch denn euphorisch aus.

„Für den Markterfolg der Variable Annuities-Produkte ist es daher von besonderer Bedeutung, die Erwartungen und Wünsche unterschiedlicher Kundengruppen und der Vertriebspartner zu kennen und frühzeitig bei der Produktentwicklung zu berücksichtigen.“, kommentiert von Gunther Ellers, Studienleiter bei der YouGovPsychonomics AG.

Absatzentwicklung: Privatkundengeschäft mäßig, Firmenkundengeschäft anziehend

Der vierteljährlich im Rahmen des „Makler-Absatzbarometer“ erhobene „Makler-Absatz-Index“ lag für das 4. Quartal 2008 im Privatkundengeschäft mit plus 11 Indexpunkten etwas über dem Niveau des Vorquartals (Indexwert +7), aber weiterhin deutlich unter Vorjahresniveau (+20; Wertbereich von minus 100 für stark abnehmend bis plus 100 für stark wachsend). Nach wie vor deutlich im Abschwung befindet sich vor allem die Nachfrage nach Finanzprodukten; erholen konnte sich hingegen die Kranken-Sparte. In der Sach-Sparte konnte die Kfz-Versicherung bei der „Jahresendrallye“ erwartungsgemäß auch im Maklervertrieb deutlich punkten. Für das Firmenkundengeschäft verzeichnet der Indikator der Geschäftsentwicklung im Maklervertrieb mit plus 25 Punkten gegen über dem Vorquartal hingegen eine deutliche Erholung und liegt in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (Vorquartal: +16; Vorjahreszeitraum: +26).

Im Vergleich zum letzten Quartal gewinnen vor allem die Haftpflicht- und Sachsparte, während die betriebliche Altersvorsorge erstmals negative Nachfragewerte verzeichnen muss.

Optimismus für 2009 vor allem im Firmenkundengeschäft

Für das aktuelle Geschäftsjahr 2009 erwartet - trotz Finanz- und Wirtschaftskrise - immerhin die Hälfte der befragten Privatkunden-Makler (50%) im Vergleich zum Vorjahr eine positive, moderat anziehende Geschäftsentwicklung. 18 Prozent gehen hingegen von rückläufigen Umsätzen im Privatkundengeschäft aus; jeder Dritte erwartet stabile Absatzzahlen für dieses Jahr.

Im Firmenkundengeschäft gehen sogar 62 Prozent der Makler von Geschäftszuwächsen aus; lediglich 13 Prozent erwarten hier eine negative Geschäftsentwicklung. Vergleichsweise skeptischer sind lediglich die „gesetzten“ und die rein „verkauforientierten“ Maklertypen, während „Allroundversorger“, „Analytiker“ und „Spezialisten“ vor Optimismus mitunter sogar „strotzen“.

+++ +++ +++

Über das „Makler-Absatzbarometer“ (Ausgabe IV/2008)

Das komplette 80-seitige „Makler-Absatzbarometer“ (Ausgabe IV/2008) mit den Ergebnissen zur Absatzentwicklung, differenziert nach sechs Sparten im Privatkundengeschäft bzw. fünf Sparten im Firmenkundengeschäft und insgesamt 41 Produkten, sowie mit den ausführlichen Ergebnissen zum Vertiefungsthema „Makler-Erwartungen an den pAV-Markt“, ist als Einzelstudie oder im Rahmen eines vergünstigten Jahresabos über die YouGovPsychonomics AG erhältlich.

Das kommende „Makler-Absatzbarometer“ erscheint im April 2009. Für interessierte Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister besteht fortlaufend die Möglichkeit, exklusive Zusatzfragen im vierteljährlichen Makler-Absatzbarometer-Bus von YouGovPsychonomics zu schalten.

Studienleitung: Gunther Ellers - E-Mail: gunther.ellers@psychonomics.de - Tel.: +49 (0)221 42061-343.

Weitere Info (pdf) zum Makler-Absatzbarometer:

www.psychonomics.de/downloads/makler_absatzbarometer_und_panel.pdf

Pressekontakt

Kommunikations- und Pressebüro

Ansgar Metz

Haselbergstr. 19

D-50931 Köln

T +49 (0)177-295 3800

E-Mail: ansgar.metz@email.de

