

+++ Pressemitteilung vom 23. Juli 2009 +++

Studie: Makler-Absatzbarometer

Versicherungsmarkt: Flaute im Maklervertrieb

Köln, 23. Juli 2009. Die Nachfrage nach Versicherungen im ungebundenen Maklervertrieb hat sich im zweiten Quartal erneut deutlich abgeschwächt. Betroffen ist neben dem Privatkundengeschäft auch das Firmenkundengeschäft, das sich zu Jahresbeginn noch erstaunlich krisenfest zeigte. Deutlich verhaltener fällt derzeit auch die Gesamtprognose der Makler für das Geschäftsjahr 2009 aus; dennoch hoffen zwei Drittel, ihren Vorjahresumsatz zumindest halten zu können.

Dies zeigt das aktuelle "Makler-Absatzbarometer" (Ausgabe II/2009) des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov Psychonomics AG. Über 200 hauptberufliche Versicherungs- und Finanzmakler werden vierteljährlich zur aktuellen und zukünftigen Geschäftsentwicklung befragt.

Makler-Absatzindex: Historische Tiefststände im Privat- und Firmenkundengeschäft

Der seit 2003 regelmäßig erhobene Makler-Absatzindex fällt im zweiten Quartal im Privatkundengeschäft auf ein neues „historisches“ Tief von minus fünf Indexpunkten (Q1/ 2009: +2). Damit bleibt die Nachfrage deutlich hinter dem Niveau des Vergleichszeitraumes der beiden Vorjahre zurück (Q2/ 2008: +12; Q2/ 2007: +23; Wertbereich von minus 100 für stark abnehmend bis plus 100 für stark wachsend).

Im Firmenkundengeschäft erlebt der Indikator der Nachfrageentwicklung im Maklervertrieb erstmals seit Beginn der Finanzkrise einen massiven Einbruch. Gegenüber dem Vorquartal verliert der Makler-Absatzindex hier 14 Punkte (Q1/ 2009: +17) und liegt mit aktuell nur noch drei Indexpunkten sehr deutlich unter dem Niveau des Vergleichszeitraumes der Vorjahre (Q2/ 2008: +22; Q2/ 2007: +33).

„Die Krise hält den Maklervertrieb fest im Griff und schlägt jetzt auch auf das Firmenkundengeschäft voll durch. Einzelne Sparten und Produkte bieten aber nach wie vor sehr gute Absatzchancen“, erläutert Christina Barschewski, Studienleiterin bei der YouGov Psychonomics AG.

Unterschiedliche Nachfrageentwicklung in einzelnen Sparten und Produktsegmenten

Am stärksten traf der Nachfrageabschwung im Privatkundengeschäft im zweiten Quartal die Sparten Leben/ Rente und Kranken. Die bereits im ersten Quartal deutlich eingebrochene Nachfrage nach Finanzprodukten konnte sich hingegen auf sehr niedrigem Niveau etwas erholen.

Auf Produktebene mussten vor allem die Riester- und Rürup-Rente deutliche Einbußen hinnehmen – und dies sowohl in fondsgebundener als auch nicht-fondsgebundener Form. Lebensversicherungsprodukte hielten sich vergleichsweise stabil, gegen den Trend sogar etwas zulegen konnte die unter den Privatkunden als „krisenfest“ geltende Kapital-Lebensversicherung. In der Kranken-Sparte schwächte sich die Nachfrage nach privaten Krankenvollversicherungen erneut ab, während Krankenzusatzversicherungen sich einer weiter steigenden Nachfrage erfreuten. Auch in den Sparten Sach, Unfall und Rechtsschutz zeigten sich auf der Produktebene deutlich heterogene Entwicklungen im Maklervertrieb.

Die deutliche Nachfrageschwäche im Firmenkundengeschäft erfasste fast alle Produktparten. Besonders hart traf es die betrieblichen Altersvorsorge-Produkte. Aber auch die Sach- und Haftpflicht-Sparte musste gegenüber dem Vorquartal sowie im Vorjahresvergleich Federn lassen.

Abnehmender Optimismus für Geschäftsjahr 2009 - Mehrheit der Makler erwartet aber zumindest stabile Umsätze

Bei ihrer Prognose der Geschäftsentwicklung im *Privatkundengeschäft* spalten sich die Makler derzeit in drei etwa gleich große Lager: Während jeder dritte Makler (32 Prozent) für 2009 mittlerweile eine rückläufige Geschäftsentwicklung erwartet (Q1/ 2009: 23 Prozent), gehen jeweils ein weiteres Drittel von stabilen Umsätzen (31 Prozent) oder einer im Vergleich zum Vorjahr sogar moderat anziehenden (37 Prozent) Entwicklung aus. Darüber hinaus zeigen sich deutliche Erwartungsunterschiede zwischen den verschiedenen Maklertypen im ungebundenen Vertrieb. Im *Firmenkundengeschäft* hat sich die Zahl der ausgesprochenen Optimisten gegenüber dem Vorquartal auf 38 Prozent verringert (Q1/ 2009: 48 Prozent). Ein Drittel der Makler (34 Prozent) erwartet gegenüber 2008 gleich bleibende Umsätze; 29 Prozent gehen jedoch

mittlerweile von einer negativen Geschäftsentwicklung aus - zehn Prozent mehr als noch im Vorquartal (Q1/ 2009: 19 Prozent).

„Trotz aktueller Umsatzflaute und reduzierter Gesamterwartungen an das Geschäftsjahr 2009 schreiben die meisten Versicherungs- und Finanzmakler 2009 noch nicht als 'Katastrophenjahr' ab.“, resümiert Barschewski.

Vertiefungsthema: Beratung und Haftung im Maklervertrieb

EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform haben die Bedingungen für den Vertrieb von Versicherungsprodukten hinsichtlich Vermittlerqualifikation, Beratungspflicht, Beratungsdokumentation und Haftungsrisiko spürbar verändert. Grund genug für das aktuelle Makler-Absatzbarometer die aktuelle Praxis im Bereich „Beratung und Haftung“ genauer unter die Lupe zu nehmen.

Dabei zeigt sich unter anderem, dass ein Teil der Kunden von fast jedem zweiten Makler (43 Prozent) auch bei beratungsintensiven Produkten wie Lebens- und Rentenversicherungen auf eine Beratungsdokumentation verzichtet. Als Hauptgründe nennen die Makler das langjährige Vertrauen der Kunden in ihre Beratungskompetenz, den erhöhten Aufwand durch „Papierkram“ sowie Zeitmangel.

Zur Beratungsdokumentation werden derzeit vor allem standardisierte Papiervorlagen genutzt (44 Prozent).

Erst 30 Prozent der Makler dokumentieren ihre Beratung direkt innerhalb der Angebotssoftware, 29 Prozent dokumentieren bislang noch ohne standardisierte Vorlagen. Weitere Unterstützung seitens der Versicherungsunternehmen können sich drei Viertel der Makler (72 Prozent) vorstellen, 24 Prozent wünschen aus Gründen der Unabhängigkeit keine Unterstützung, vier Prozent halten die bestehenden Unterstützungsangebote bereits für ausreichend. Zusätzliche Supportmöglichkeiten werden vor allem in punkto Einschluss des Beratungsprotokolls in die Angebotserstellung (Angebotssoftware) gesehen, etwa mittels Mustervorlagen und vorformulierter produktbezogener Textbausteine.

Zu Haftungsansprüchen ist es in den vergangenen zwei Jahren gegenüber sieben Prozent der Maklerbüros gekommen, bei vier Prozent in den letzten 12 Monaten. Viele der Haftungsfälle wurden aufgrund von Geringfügigkeit oder gütlicher Einigung nicht an die Berufshaftpflicht weitergegeben. Generell erwarten drei Viertel der Makler (78 Prozent) für die Zukunft eine Zunahme des Haftungsrisikos aufgrund von EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform.

Das komplette 80-seitige „Makler-Absatzbarometer“ (Ausgabe II/2009) mit den ausführlichen Ergebnissen zur aktuellen Absatzentwicklung im Maklervertrieb - differenziert nach sechs Sparten im Privatkundengeschäft bzw. fünf Sparten im Firmenkundengeschäft und insgesamt 41 Produkten - sowie zahlreiche weitere Ergebnisse zum Vertiefungsthema „Beratung und Haftung“, ist als Einzelstudie oder im Rahmen eines vergünstigten Jahresabos über die YouGov Psychonomics AG erhältlich.

Das „Makler-Absatzbarometer III/2009“ erscheint Anfang Oktober 2009. Interessierte Versicherer und Finanzdienstleister haben fortlaufend die Möglichkeit, unternehmensexklusive Zusatzfragen innerhalb der vierteljährlichen Maklerumfrage von YouGov Psychonomics zu schalten.

Weitere Informationen zum Makler-Absatzbarometer:

www.psychonomics.de/maklerabsatzbarometer

Kontakt zur Studienleitung:

Christina Barschewski / T +49 (0)221 420 61 - 523 /
christina.barschewski@psychonomics.de

+++ +++ +++

Über YouGovPsychonomics:

Die YouGovPsychonomics AG ist ein international tätiges Institut für Marktforschung, Organisationsforschung und Beratung mit Hauptsitz in Köln und Niederlassungen in Berlin und Wien.

Mit psychologisch fundierter Marktforschung und Organisationsforschung liefern wir unseren Auftraggebern hochwertiges Entscheidungswissen für Marketing, Vertriebssteuerung und Organisationsentwicklung. YouGovPsychonomics gehört zu den Top 10 der umsatzstärksten Marktforschungsinstitute Deutschlands. Zu unseren Auftraggebern zählen viele namhafte nationale wie internationale Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung, Handel und Industrie. Derzeit beschäftigen wir über 120 hoch qualifizierte Forscher und Berater. Unsere Geschäftstätigkeit erstreckt sich über den gesamten deutschsprachigen wie den zentral- und osteuropäischen Raum. Seit September 2007 ist YouGovPsychonomics Mitglied der internationalen YouGov Gruppe mit Sitz in London.

Weitere Informationen finden Sie unter www.psychonomics.de.

Pressekontakt

Kommunikations- und Pressebüro

Ansgar Metz

Haselbergstr. 19

D-50931 Köln

T +49 (0)177-295 3800

E-Mail: ansgar.metz@email.de