

Maklertrendstudie 2011/2012: Kein Schlussverkauf bei traditionellen Versicherungen

Die anstehende Rechnungszinsabsenkung wird den Absatz fondsgebundener Versicherungen beflügeln. Davon gehen über 70 Prozent der Makler aus, die Towers Watson im Auftrag der maklermanagement.ag zwischen Mai und Juni 2011 schriftlich befragt hatte.

- **Rechnungszinsabsenkung beflügelt Absatz von Fondspolice**
- **Fondspolice-Anbieter profitieren von Solvency II**
- **Transparenz wichtig bei Rendite, Risiko und Kosten**
- **Berufsunfähigkeitsversicherungen sind Hauptumsatzträger**
- **Pflegeversicherungen werden langfristig immer wichtiger**

15. August 2011: Die anstehende Rechnungszinsabsenkung wird den Absatz fondsgebundener Versicherungen beflügeln. Davon gehen über 70 Prozent der Makler aus, die Towers Watson im Auftrag der maklermanagement.ag zwischen Mai und Juni 2011 schriftlich befragt hatte. Von einem so genannten Schlussverkauf traditioneller Produkte gehen die Makler mehrheitlich nicht aus. „Diese Einschätzung der Makler ist nachvollziehbar, denn nur wegen der Absenkung des Garantiezinses eine Police abzuschließen, kann nicht sinnvoll sein“, sagt Helmut Kriegel, Vorstand der maklermanagement.ag. Ein weiteres Ergebnis der Maklertrendstudie: 42 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass klassische Versicherungen bei einem Rechnungszins von 1,75 Prozent nahezu unverkäuflich sind.

Auch die Einführung von Solvency II wird positiv für Fondspolice-Anbieter bewertet. 62 Prozent der Makler sehen diese als Profiteure des EU-Regelwerks. Zudem gehen mehr als die Hälfte der Befragten von einer massiven Veränderung der Produktlandschaft durch die künftigen Eigenkapitalanforderungen aus.

Fondspolice mit Garantien sind leistungsfähiger als klassische Versicherungen

Der Anteil der Makler, die Fondspolice mit Garantiekomponenten für leistungsfähiger halten als klassische Rentenversicherungen, ist in diesem Jahr nochmals angestiegen (78 Prozent, 2010: 74 Prozent). Allerdings hat sich der Aufwärtstrend des Vorjahres in Bezug auf die Nachfrage nach Fondspolice nicht bestätigt. In diesem Jahr gaben 46 Prozent der Teilnehmer an, eine steigende Nachfrage zu verzeichnen (2010: 49 Prozent).

Immerhin stellen derzeit noch 63 Prozent der Makler einen höheren Beratungsbedarf als in 2010 bei ihren Kunden fest. Im Vergleich zu den Vorjahren ist hier jedoch eine Beruhigung festzustellen (2010: 75 Prozent, 2009: 76 Prozent). Die drei wichtigsten Themen in der Kundenberatung sind: die Sicherheit der Kapitalanlage (79 Prozent) und des Vertragspartners (52 Prozent) sowie Renditeperspektiven (38 Prozent). Doch die Wichtigkeit dieser Themen wird nicht mehr so hoch eingeschätzt wie in den vergangenen beiden Jahren. Schlusslicht ist auch in diesem Jahr der Kostenausweis, der nach Aussagen der befragten Makler eine untergeordnete Rolle spielt. Jedoch gewinnt dieses Thema an Bedeutung (21 Prozent, 2010: 13 Prozent).

Ein weiteres Ergebnis der Maklertrendstudie: Mehr als die Hälfte der Befragten gab an, dass in der Beratung Transparenz in Bezug auf Kosten und Rendite-Risiko-Profile der Produkte gleichermaßen wichtig ist. Dass ausschließlich die Kostentransparenz wichtig ist, meinen 19 Prozent der Makler; für 18 Prozent ist nur der Aspekt `Transparenz in Bezug auf Risiko-Rendite-Profile` wichtig.

Mehr Umsatz in der dritten Schicht erwartet

Die Absatzpotenziale für fondsgebundene Versicherungen in der dritten Schicht und für Riesterrenten (Schicht 2) werden besser eingeschätzt als in 2010. Für die dritte Schicht bestätigen dieses 64 Prozent der Befragten (2010: 54 Prozent), für die zweite Schicht 50 Prozent (2010: 49 Prozent). Auch von der betrieblichen Altersversorgung versprechen sich 30 Prozent der Makler bessere Absatzpotenziale als in 2010 (27 Prozent). Lediglich bei der Basisrente sind die Erwartungen im Vergleich zum Vorjahr pessimistischer. Nur noch 33 Prozent der Befragten sehen in diesem Bereich ein hohes Absatzpotenzial gegenüber 39 Prozent im Vorjahr.

Berufsunfähigkeitsversicherungen sind der Verkaufsschlager

Über 80 Prozent der Makler wollen in diesem Jahr Berufsunfähigkeitsversicherungen schwerpunktmäßig verkaufen. Das sind deutlich mehr Makler als in 2010 (74 Prozent). In der Rangfolge der Hauptumsatzträger folgen mit Abstand ungeförderte Fondspolizen (47 Prozent) und fondsgebundene Riesterrenten (36 Prozent). Weniger Neugeschäft werden die Makler nach eigenen Einschätzungen in der bAV (27 Prozent, 2010: 33 Prozent) und bei Risikolebensversicherungen (25 Prozent, 2010: 33 Prozent) machen.

Gefragt nach den langfristigen Geschäftsschwerpunkten, nennen 73 Prozent der Makler erneut die Berufsunfähigkeitsversicherung. Auf Platz zwei sehen 39 Prozent der Makler die private Pflegeversicherung, die damit stark an Bedeutung in der Aufmerksamkeit der Makler gewonnen hat (2010: 30 Prozent). Es folgen fondsgebundene Riesterrenten (39 Prozent), fondsgebundene Basisrenten und bAV-Produkte mit jeweils 30 Prozent sowie Fondspolizen für die dritte Schicht (29 Prozent).

„Das Thema Pflege bietet enorme Vertriebschancen. Wir sehen, dass die Bedeutung dieses großen gesellschaftlichen Themas unter Maklern von Jahr zu Jahr wächst. Wir sind darauf vorbereitet und unterstützen Makler schon heute mit entsprechenden Kundenansprache- und Vertriebskonzepten“, erklärt Kriegel.

Bei der Auswahl der geeigneten Fondspolice entscheiden die befragten Makler nach der Fondsauswahl (68 Prozent), den Kosten (54 Prozent) und der Tarifflexibilität (52 Prozent). Das Fondsangebot rückt damit wieder auf Platz eins vor, nachdem dieses Kriterium im Vorjahr von Tarifflexibilität abgelöst wurde. Garantien, garantierte Rentenfaktoren und Verrentungsoptionen sind deutlich weniger wichtig. Fondsauswahl und Kosten sind die beiden Kriterien, die im Vergleich zum Vorjahr deutlich wichtiger eingeschätzt werden.

Garantien sind ein Muss

Garantien sind in Fondspolizen nicht mehr wegzudenken. 62 Prozent der Makler meinen, dass ohne diese Sicherheitskomponente Fondspolizen momentan schwer verkäuflich sind. Auch in Zukunft werden Kunden Garantieprodukte stark nachfragen. Davon sind 80 Prozent der Makler überzeugt. Mehr Bedeutung gewinnen künftig solche Garantien, bei denen die Kunden das Niveau individuell bestimmen können.

Ein Garantiemodell muss einfach und verständlich sein. Darin sind sich die Befragten nahezu einig (98 Prozent). Weiterhin sollten Garantien schnell auf Börsenveränderungen reagieren können. Im Vergleich zum Vorjahr achten deutlich mehr Makler darauf, dass die Möglichkeit besteht, viel Vertragskapital in die freie Fondsauswahl zu leiten (82 Prozent, 2010: 70 Prozent). Die Garantiekosten sind für 81 Prozent der Makler ein wichtiges Kriterium.

[Hier](#) die gesamte Studie als PDF-Dokument

Kontakt für weitere Informationen:

DRMM Maklermanagement AG
Thomas Wedrich
Ludwig-Erhard-Str. 18
20459 Hamburg

Tel.: 040 3599-2737

Fax: 040 3599-2297

E-Mail: presse@maklermanagement.ag

Webseite: www.maklermanagement.ag

Über die maklermanagement.ag

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebservice-Gesellschaft für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Über die maklermanagement.ag wird insbesondere der Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten der Marke MONEYMAXX, Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG und Deutscher Ring Sachversicherungs-AG organisiert. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice zertifiziert wurde. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2007 gegründet und ist seit dem 1. Juli 2010 hundertprozentige Tochter der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG.