

## AssCompact TRENDS II/2018 – Motivation und Zufriedenheit der Vermittler sinkt

• **Sonderthema: Fehlanreize und Konflikte** • **Gute Nachfrage nach Sachversicherungen und BU** • **Anbieter: Keine großen Veränderungen in der Vermittlergunst / Laut der aktuellen TRENDS-Studie des Fachmagazins AssCompact ist die Vertriebsstimmung im zweiten Quartal des Jahres 2018 bei den Vermittlern deutlich gesunken. Nicht verwunderlich, sind die Rahmenbedingungen mit Niedrigzins und Regularien nicht gerade einfach. Und daneben reißt die Diskussion um die Vergütungssysteme in der Finanz- und Versicherungsvermittlung nicht ab. Besonders kritisch: Laut Studie sieht sich immerhin jeder vierte Vermittler gelegentlich einem Anreiz seitens der Produktgeber ausgesetzt.**

Die aktuellen regulatorischen Anforderungen scheinen den Vermittlern aufs Gemüt zu drücken. Laut der aktuellen Studie AssCompact TRENDS II/2018 sinkt die Vertriebsstimmung – und das deutlich. Nachdem die Motivation im vergangenen Quartal auf einem Vierjahreshoch war, hat sie nun nachgelassen und fällt um 5,9 Prozentpunkte auf 60,1%. Die Zufriedenheit gibt ebenfalls um 2 Prozentpunkte nach und liegt nun bei 51,7%.

### **Sonderthema: Fehlanreize und Interessenskonflikte**

Die Studienmacher haben sich in der aktuellen Studie auch an ein heikles Thema herangewagt: Fehlanreize und Interessenskonflikte. Seitens des Gesetzgebers, der Verbraucherschützer und auch der Branche selbst sind diese „Vertriebsinstrumente“ der Anbieter verpönt und werden kritisch beäugt. Vielfach wird – wohl nicht zu Unrecht – vermutet, dass dadurch nicht immer im Sinne der Kunden gehandelt werde.

Trotzdem scheint es laut der Studie AssCompact TRENDS II/2018 Fehlanreize im Markt zu geben: 22% der befragten Vermittler stimmen dem uneingeschränkt zu, 41% zumindest teilweise. Und 31% der Vermittler geben an, dass ihnen Fälle von Anreizen Seiten der Produktgeber bekannt sind, die im Widerspruch zu den gesetzlich fixierten und auch freiwillig eingegangenen Handlungsmaximen stehen. Persönlich sieht sich laut Studie immerhin jeder Vierte gelegentlich einem solchen Anreiz ausgesetzt.

Aus Vermittlersicht müsse sich, um Fehlanreize zu reduzieren, etwas am Vergütungssystem ändern. 53% der befragten Vermittler gehen davon aus, dass ein Courtagemodell mit erhöhter Bestandscourtage Abhilfe in Sachen Fehlanreize schaffen könnte.

### **Gute Nachfrage nach Sachversicherungen und BU**

Die Studie gibt auch Aufschluss darüber, welche Produkte derzeit gut vermittelt werden. So können Makler insbesondere mit dem Sachgeschäft und der Berufsunfähigkeitsversicherung bei ihren Kunden punkten. Wenig vermittelt werden hingegen vor allem die private und betriebliche Krankenversicherung sowie die klassische Lebensversicherung und die Gruppenunfallversicherung.

### **Top-Anbieter aus Vermittlersicht**

Bei den Top-Anbietern der Vermittler in den untersuchten 39 Produktlinien kam es zu keinen großen Veränderungen. Einen großen Sprung nach oben machte lediglich im Bereich der Technischen Versicherung (z. B. Maschine, Elektronik etc.) die Mannheimer von Platz 11 auf Platz

2.

# AssCompact

**TRENDS 2018**

Betriebliche Altersversorgung	
Platz 1	ALLIANZ (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 3	CANADA LIFE (4)
Sterbegeldversicherung	
Platz 1	MONUTA (2)
Platz 2	IDEAL (1)
Platz 3	LV 1871 (3)
Private Haftpflichtversicherung	
Platz 1	VHV (2)
Platz 2	DIE HAFTPFLICHTKASSE (1)
Platz 3	AXA (3)
Gewerbliche Sachversicherung	
Platz 1	RHION (4)
Platz 2	ALLIANZ (2), AXA (1)
Platz 3	--
Technische Versicherung	
Platz 1	AXA (2), MANNHEIMER (11)
Platz 2	--
Platz 3	ALLIANZ (1)

Quelle: AssCompact TRENDS III/2018

Vorjahresplatzierung in Klammern

## **AssCompact TRENDS Studie**

Die Studienreihe „AssCompact TRENDS“ untersucht in regelmäßigen Abständen die Meinung der Vermittler zu Produkten, Anbietern und dem Marktgeschehen und deutet diese als wichtigen Indikator für die Stimmungslage im Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Darüber hinaus geben die TRENDS-Studien Auskunft über die von unabhängigen Vermittlern favorisierten Produkthanbieter je Sparte und untersuchen die Erwartungen für die Zukunft und der Produkttrends. Das Sonderthema der Studie im 2. Quartal 2018 lautet „Fehlanreize und Konflikte“.

An der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS II/2018“ haben 381 Makler und Mehrfachvertreter teilgenommen. Das Durchschnittsalter der teilnehmenden Vermittler lag bei 53 Jahren, die durchschnittliche Branchenerfahrung bei 25 Jahren. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.300 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](mailto:stasch@bbg-gruppe.de)).

## **KONTAKT**

Katharina Baumer  
bbg Betriebsberatungs GmbH  
Bindlacher Straße 4  
95448 Bayreuth

Tel.: +49 921 75758-0  
Fax: +49 921 75758-20  
E-Mail: [baumer@bbg-gruppe.de](mailto:baumer@bbg-gruppe.de)