

Alarmsignal: Versicherungsmakler denken zu spät an ihren Ruhestand



Rente

© Pixabay

Knapp 85 Prozent der Versicherungsmakler haben ihre Nachfolge noch nicht geregelt, obwohl fast jeder Dritte plant, in den nächsten 5 Jahren in Ruhestand zu gehen. Ihnen geht es bei der Regelung ihrer Nachfolge hauptsächlich darum, ihre Kunden auch in Zukunft gut betreut zu wissen. Das ist den Vertriebsprofis als weiteres zentrales Ergebnis des Policen Direkt-Maklerbarometers 2019 noch wichtiger als einen guten Preis für das Lebenswerk zu erzielen. Bei den Nachfolgelösungen erfreuen sich Rentenmodelle größter Beliebtheit.

„Den meisten Versicherungsmaklern geht es in erster Linie darum, dass ihre Kunden in Versicherungsfragen dauerhaft gut beraten sind“, erklärt Philipp Kanschik, Projektverantwortlicher für die Maklerrente bei Policen Direkt und Initiator der Studie. „Sie scheinen erkannt zu haben, dass es finanzielle wie soziale Folgen haben kann, wenn Kunden unzufrieden sind und die Betreuung wechseln.“

Der Beleg: 66 Prozent sehen die Suche nach einem geeigneten Nachfolger als große Herausforderung in der Bestandsnachfolge. Für 45 Prozent hat auch der gute Preis für das eigene Lebenswerk höchste Priorität.

Dringlichkeit der Nachfolgeplanung oft unterschätzt

Knapp 85 Prozent der Befragten gaben an, die Nachfolge noch nicht geregelt zu haben, obwohl zwei Drittel über 55 Jahre alt sind. „Dass Zukunftsfragen oft noch nicht geklärt oder noch nicht einmal gestellt sind, ist für uns ein deutliches Alarmzeichen“, sagt Kanschik. „Denn Zeit ist der entscheidende Faktor, wenn es darum geht, die Nachfolge ordentlich zu regeln.“ 15 Prozent der Teilnehmer des Maklerbarometers hatten zum Zeitpunkt der Umfrage bereits das aktuelle Rentenalter von 65 Jahren erreicht, nur 5 Prozent aber hatten den Ausstieg innerhalb der

nächsten 12 Monate geplant. Kanschik empfiehlt, das Thema mindestens drei Jahre vor dem geplanten Ruhestand anzugehen – idealerweise noch früher.

Fast die Hälfte der Versicherungsmakler sind sich sicher, dass Sie aus Altersgründen die Tätigkeit aufgeben werden. „Offenbar stehen Versicherungsmakler zu ihrem Beruf und sehen sich auch gut aufgestellt. Denn nicht einmal jeder 5. lässt sich durch Bürokratie, Konkurrenz und Digitalisierung den Spaß so nachhaltig verderben, dass er deswegen ans Aufhören denkt“, schließt Kanschik.

Rentenmodelle erfreuen sich größter Beliebtheit

Unter den Nachfolgelösungen erfreuen sich Rentenmodelle offensichtlich größter Beliebtheit. Mehr als 32 Prozent gaben an, so den Ruhestand angehen zu wollen:

„Wir werten als großen Erfolg, dass unsere Lebensrente ein gutes halbes Jahr nach Einführung schon diesen Bekanntheitsgrad erreicht hat. Wir haben offenbar einen Nerv getroffen“, sagt Kanschik.

Allerdings wollen auch 13 Prozent den Ruhestand bewusst nicht regeln und ihren Bestand unbetreut einfach auslaufen lassen. Rund 15.000 Partner aus dem Vertriebsnetzwerk von Policen Direkt waren im Februar 2019 aufgerufen, sich Gedanken über ihre Zukunft zu machen und darüber Auskunft zu geben, ob sie ihre Nachfolge bereits geregelt haben und wo sie hierbei die größten Herausforderungen sehen. In 10 Fragen ermittelte das Unternehmen, das im vergangenen Oktober mit der Lebensrente sein Angebot in der Bestandsnachfolge erweitert hat, wie Versicherungsmakler sich ihre Zukunft vorstellen. 380 Makler sind dem Aufruf gefolgt und haben die Online-Umfrage ausgefüllt.

Die Auswertung im Einzelnen und die Infografik zum Download finden Sie auch unter maklerkauf.de/maklerbarometer-2019



Pressekontakt:

Rafael Kurz
Telefon: 069 - 900 219 114
E-Mail: rafael.kurz@policendirekt.de

Unternehmen

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
Rotfeder - Ring 5
60327 Frankfurt am Main

Internet: www.policendirekt.de