

## Maklervertrieb: Nachfrage nach privater und betrieblicher Altersvorsorge sinkt

**Die Nachfrage nach privaten und betrieblichen Altersvorsorgeprodukten entwickelte sich im zweiten Quartal 2012 ebenso wie die Vermittlungshäufigkeit rückläufig. Damit setzt sich der bereits im ersten Quartal zu beobachtende Trend weiter fort. Dies geht aus der Studie "Makler-Absatzbarometer" des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov hervor ...<br />**

19.07.2012 - Die Nachfrage nach privaten und betrieblichen Altersvorsorgeprodukten entwickelte sich im zweiten Quartal 2012 ebenso wie die Vermittlungshäufigkeit rückläufig. Damit setzt sich der bereits im ersten Quartal zu beobachtende Trend weiter fort. Dies geht aus der Studie "Makler-Absatzbarometer" des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov hervor, für die 254 Versicherungs- und Finanzmakler aus dem YouGov MaklerPanel im Juni befragt wurden.

Auch die Krankenvollversicherung und Finanzprodukte werden demnach im aktuellen Marktumfeld seltener nachgefragt und liegen aus Maklersicht unterhalb der Expansionsschwelle von 50 Punkten. Anders ist die Situation im Hinblick auf staatlich geförderte Produkte (d.h. Riester bzw. Rürup) im Geschäft mit Privatkunden sowie Direktversicherungen im Firmenkundengeschäft - hier zeigt sich die Zahl der Abschlüsse weitgehend stabil.

Insgesamt betrachtet, sank der Absatzindex im Privatkundengeschäft der Makler leicht um einen Punkt auf 59 Punkte. Im Geschäftskundenbereich sank der ermittelte Wert ebenfalls vergleichsweise leicht um einen Punkt auf nun 61 Punkte. Allerdings liegt der Absatzindex somit im Privat- wie im Geschäftsumfeld jeweils immerhin drei Punkte unter den im Vorjahres-Vergleichszeitraum erreichten Werten.

### **Makler suchen Kompensation**

Die deutschen Finanz- und Versicherungsmakler können Nachfragerückgänge zum Teil in anderen Sparten kompensieren. So werden Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie Risikolebensversicherungen etwas stärker nachgefragt und vermittelt. Im Bereich der Krankenversicherung herrschen weiterhin eine rege Nachfrage nach Zusatzversicherungen sowie ein etwas stärkerer Bedarf an Pflegeversicherungsprodukten. Zudem fokussieren sich die Makler auf Kompositprodukte: Insbesondere die Sparten private Haftpflicht, Hausrat und Gebäude werden stärker im Privatmarkt nachgefragt und vermittelt. Im Firmenkundengeschäft ist der Fokus stärker auf die Inhalte-, Immobilien und Betriebsunterbrechungsversicherung gerückt.

### **Werbewahrnehmung: VHV verbessert Position weiter**

Geht es um die Werbeanstrengungen der Versicherer, so haben die Makler einen klaren Favoriten: Die Beliebtheit und Aufmerksamkeitsstärke der VHV-Werbung ist im Vergleich zum ersten Quartal 2012 weiter angestiegen und steht mit einem Wert von 55 Prozent Zustimmung im Ranking unangefochten auf dem ersten Platz. Allerdings konnten auch Ergo und Axa zulegen und liegen derzeit mit jeweils 32 Prozent auf Platz 2.

"Die Versicherungsbranche erkennt gerade die Macht der Marke auch für die Vertriebspartner. Durch zunehmende Nutzung der Maklerportale, selektiver Maklerbetreuung und Pool-Anbindung findet derzeit eine Entpersonalisierung der Makler-Versicherer-Beziehung statt. Dies kann nur durch eine Stärkung der Marken- und Kommunikationsstrategie kompensiert werden", interpretiert Dr. Oliver Gaedeke, Vorstand und Leiter der Finanzdienstleistungsforschung bei YouGov. "Im Studien-Schwerpunktthema "Maklerpools" wurde erneut deutlich, welche große Bedeutung die Maklerpools gerade für kleinere Maklerbüros haben." Im Durchschnitt wird rund ein Viertel der Versicherungsumsätze eines Maklerbüros über die Pools erzielt, bei kleineren

Maklerbüros ist dieser Anteil fast doppelt so hoch.

Weitere Informationen zur Studie finden Sie unter <http://research.yougov.de/services/makler-absatzbarometer/>

**Kontakt zur Studienleitung:**

YouGov Deutschland AG

Dr. Oliver Gaedeke

- Vorstand -

Tel.: 0221 / 42061 - 0

E-Mail: [oliver.gaedeke@yougov.de](mailto:oliver.gaedeke@yougov.de)

**Pressekontakt:**

YouGov Deutschland AG

Markus Braun

- Leiter Unternehmenskommunikation -

Tel.: 0221 / 42061 - 562

E-Mail: [markus.braun@yougov.de](mailto:markus.braun@yougov.de)

**Über YouGov:**

YouGov ist ein im Jahr 2000 gegründetes, börsennotiertes Marktforschungsinstitut und einer der Pioniere im Einsatz von Online-Erhebungen zur Bereitstellung hochwertiger Daten in den Feldern Markt- und Sozialforschung. Neben dem Hauptsitz in London umfasst die weltweite YouGov-Gruppe u.a. Standorte in den USA, Skandinavien, Deutschland und dem Nahen Osten. YouGov ist ausgewiesener Spezialist für die Erforschung der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsmärkte. Zahlreiche Unternehmen vertrauen seit vielen Jahren auf unsere Leistungen und unsere Erfahrung. YouGov liefert die relevanten Informationen rund um Marken, Produkte, Zielgruppen und Servicequalität und damit hochwertiges Entscheidungswissen für die Strategieentwicklung und die Optimierung von Marketing und Vertrieb. Individuelle Ad-Hoc-Studien werden ergänzt durch zahlreiche, zum Teil langjährige Monitorings im Privat- und Gewerbekundenmarkt, Image- und Werbetrackings, Vertriebspartner-befragungen und kontinuierliche Studien zu Produktinnovationen. Wir verzahnen unsere fundierten wirtschaftspsychologischen Analysen zudem mit onlinebasiertem Realtime Research für tägliche Informationen "in Echtzeit".

Weitere Informationen finden Sie unter: [research.yougov.de](http://research.yougov.de)

