

Pressemitteilung 24. Januar 2008 - psychonomics AG, Köln

MAKLER ZEIGEN WENIG GEGENLIEBE FÜR VVG-REFORM

Köln, 24. Januar 2008. Die zu Jahresbeginn in Kraft getretene Reform des Versicherungsvertrags-Gesetzes (VVG) stößt in Maklerkreisen auf verhaltene bis skeptische Reaktionen. Nicht einmal jeder dritte unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler (29%) beurteilt die VVG-Reform als Chance für den Versicherungsvertrieb. Mehr als die Hälfte zeigt sich hingegen abwartend oder verunsichert gegenüber den neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Jeder sechste Makler sieht die neuen gesetzlichen Grundlagen ausdrücklich als Risiko für den Vertriebsprozess an.

Besonders negative Auswirkungen werden vor allem durch die Pflicht zur Offenlegung der Courtage befürchtet: Drei Viertel (74%) aller Makler beurteilen diese kritisch. Auch der Nutzen der Reform für die Versicherten wird von der deutlichen Mehrheit der Maklerschaft (69%) als gering eingeschätzt.

Dies sind Ergebnisse der aktuellen Ausgabe des "Makler-Absatzbarometer" (IV/2007) des Marktforschungs- und Beratungsinstituts psychonomics AG zum Schwerpunktthema "VVG-Reform".

Chancen und Risiken der Reform

Positive Effekte der VVG-Reform auf das eigene Geschäft werden von der Bereinigung des Marktes, der Verbesserung der Kundenbindung sowie einer höheren Transparenz im Maklervertrieb insgesamt erwartet. Konkrete negative Folgen werden, neben Problemen bei der Offenlegung der Provisionen, insbesondere durch den entstehenden bürokratischen Mehraufwand befürchtet, teils auch in Form unmittelbarer Umsatzeinbußen.

Mäßiger Vorbereitungsstand

Ein Grund für die eher kritische Stimmung zur VVG-Reform im Maklervertrieb mag auch im eher schlechten Informations- und Vorbereitungsstand liegen: 40 Prozent der Makler fühlen sich auf die Veränderungen durch die VVG-Reform bislang nur mäßig oder schlecht vorbereitet. Dies trifft insbesondere für Agenturen mit bis zu 5 Mitarbeitern und Ein-Personen-Vertriebe zu. Lediglich 14 Prozent aller Maklerbüros sind bisher den eigenen Angaben zufolge „ausgezeichnet“ bzw. „sehr gut“ auf die VVG-Reform vorbereitet.

Unterstützung durch Versicherer gefragt

Unterstützung seitens der Versicherer wünschen sich die Makler vor allem zu den erweiterten Informations- und Beratungspflichten und den damit verbundenen Haftungsrisiken, zur Abschaffung des Policenmodells sowie zu den neuen Beratungspflichten der Versicherer selbst während der Vertragslaufzeit.

Das geänderte Haftungsrisiko will rund die Hälfte der Maklerbüros (53%) auch zukünftig selbständig absichern. Jedes zweite Büro verfügt dazu bereits über ein eigenes Dokumentationssystem oder will ein solches in Zukunft einführen. Ein Viertel der Maklerbüros (24%) beabsichtigt hingegen, über einen Maklerpool größere Haftungssicherheit zu gewinnen.

„Die VVG-Reform hat viele Makler verunsichert“, kommentiert Tanja Höllger, Studienleiterin der psychonomics AG. „Hieraus ergeben sich zahlreiche Ansatzpunkte zur Unterstützung durch die Versicherer und die stärkere Kommunikation der Chancen des neuen Gesetzes für den Vertrieb“.

Absatzstimmung im Privat- und Firmenkundengeschäft etwas erholt

Die Geschäftsentwicklung im Maklervertrieb gestaltete sich im letzten Quartal 2007 gegenüber dem recht schwachen 3. Quartal leicht erholt, das Niveau des Vorjahres konnte allerdings nicht erreicht werden. Zur positiven Entwicklung trugen insbesondere Rentenversicherungen und - im 4. Quartal erwartbar - die Kfz-Versicherung bei. Einbußen mussten vor allem Berufsunfähigkeitsversicherungen, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Hausratversicherungsprodukte sowie Investmentprodukte hinnehmen.

Der allgemeine Absatz-Index im Privatkundengeschäft liegt für das 4. Quartal 2007 bei plus 20 Indexpunkten (3. Quartal 2007: +15; Vorjahr: +32; Wertbereich von minus 100 für stark abnehmend bis plus 100 für stark wachsend).

Auch im Firmenkundengeschäft zeigt sich mit aktuell plus 26 Indexpunkten im Vergleich zum Vorquartal (+21) eine Erholung, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (+39) aber schwächeres Geschäftsklima. Gegenüber dem dritten Quartal 2007 zeigten sich deutliche Nachfragesteigerungen vor allem in der Kredit- und Sachsparte.

Das Gesamtjahr 2007 ist im Vergleich zu 2006 für 55 Prozent der Makler im Privatkundengeschäft mit moderat steigenden, für 26 Prozent mit gleich bleibenden und für 19 Prozent mit leichten Umsatzrückgängen verlaufen. Für das Firmenkundengeschäft zeigt sich eine ähnliche, etwas positivere Gesamtbewertung. Von den insgesamt sechs Maklertypen (psychonomics-Maklertypologie) äußern sich die „Spezialisten“ am positivsten über die Geschäftsentwicklung 2007, am negativsten die „Gesetzten“.

Das kommende Makler-Absatzbarometer I/2008 erscheint im April 2008.

Studienleiter: Gunther Ellers - E-Mail: gunther.ellers@psychonomics.de -
Tel.: +49 (0)221 42061-343.

Das vollständige Makler-Absatzbarometer IV/2007 - mit differenzierten Ergebnissen zur Absatzentwicklung nach sechs Sparten im Privatkundengeschäft bzw. fünf Sparten im Firmenkundengeschäft und insgesamt 41 Produkten sowie zum Vertiefungsthema „VVG-Reform“ - ist als Einzelstudie oder im Rahmen eines vergünstigten Jahresabos über die psychonomics AG erhältlich. Für Versicherungsunternehmen besteht fortlaufend die Möglichkeit, exklusive Zusatzfragen im vierteljährlichen Makler-Absatzbarometer-Bus zu schalten.

Allgemeine Studieninfo (pdf):
www.psychonomics.de/downloads/makler_absatzbarometer_und_panel.pdf

PRESSEKONTAKT

Kommunikations- und Pressebüro
Ansgar Metz
Haselbergstr. 19
D-50937 Köln
T +49 (0)177-295 3800
E-Mail: ansgar.metz@email.de