

Umfrage:

# Gute Aussichten für Makler

*Brancheninsider sehen für den unabhängigen Außendienst bessere Chancen als für Agenten.*

Der unabhängige Makler kann sich in Zukunft als wichtigster Vertriebskanal für Versicherungsprodukte behaupten – das geht aus einer aktuellen Umfrage heraus, die Karmasin Marktforschung in Auftrag von der EFM Versicherungsmakler AG erstellt hat. Dabei wurden jeweils 94 Versicherungsagenten und –Vertreter und 123 Makler telefonisch um ihre Einschätzung gefragt. Bei der Frage, welche Vertriebskanäle in Zukunft bedeutender werden, nennen hier sechs von zehn Befragten den Makler, auf das Internet setzen hier nur 54 Prozent, gefolgt von den Mehrfachagenten (51 Prozent). Vertreter sehen hingegen keiner rosigen Zukunft entgegen – bloß 17 Prozent prognostizieren ihnen einen Bedeutungsgewinn. Den großen Vorteil für Makler sehen die Brancheninsider hauptsächlich darin, dass der Makler über eine Auswahl mehrerer Produkte verschiedener Gesellschaften verfügt und frei für seinen Kunden das beste Produkt auswählen kann. Probleme für die Makler werden hingegen bei ihrer Haftung und Provisionsabhängigkeit gesehen.

Ebenso tut sich ein Makler sicherlich schwerer, sämtliche Produkte die er verkaufen kann, auch genau zu kennen, als ein Vermittler, der exklusiv für eine Gesellschaft arbeitet.

Besonders erfreulich ist aus Maklersicht das Ergebnis der Frage: „Wer wird auch in Zukunft noch viel verdienen können?“ Hier tippen mehr als 90 Prozent auf den Makler, nur sechs von zehn auf den Agenten und dem Vertreter rechnen gar nur 53 Prozent auch künftig noch gute Verdienstmöglichkeiten zu. Auch bei der Frage der gegenwärtigen Verdienstmöglichkeiten führen die Makler mit 89 Prozent ganz klar. 78 Prozent definieren Makler als eine „moderne Vertriebsform“, mehr als acht

von zehn Befragten meinen, der Makler könne die breiteste Kundengruppe ansprechen, 85 Prozent definieren Makler als objektiv und 75 Prozent als seriös. Bei all diesen Kategorien hinken die Vertreter und Agenten weit hinterher.

## Thema: Beraterqualität

Bei der Frage, welche Themen die Versicherungsbranche in Zukunft am meisten

bewegen werden, nennen zwei Drittel das „Heben der Beraterqualität“, gefolgt von der „Unabhängigkeit der Beratung“ (54 Prozent) und der „Maklerhaftung“ (52 Prozent). Die sinkenden Provisionen sind nur für knapp die Hälfte ein Thema und der Vertrieb über Internet bereitet gar nur jedem Vierten Kopfzerbrechen. (fs)

