

PRESSEMITTEILUNG

Policen Direkt Maklerbarometer 2020: Verschärft die Corona-Krise das Risiko der Altersarmut?

Frankfurt a.M., 22. Juli – Ältere Versicherungsmakler sehen sich zunehmend gezwungen, auch als Rentner weiterzuarbeiten. Hauptgrund dafür sind Einnahmeausfälle durch die Corona-Krise.

60 Prozent der über 55-jährigen gaben bei der Umfrage zum Policen Direkt-Maklerbarometer 2020 an, über das gesetzliche Rentenalter hinaus weiterarbeiten zu wollen. Das bedeutet mit weiter fortschreitendem Alter de facto, dass sie die Bestandscourtage mit einer fortlaufenden Rente gleichsetzen und Kunden gar nicht oder nur noch auf Anfrage betreuen.

„Makler-Run-offs werden derzeit wieder wahrscheinlicher. Es ist ein besorgniserregender Trend, dass sich viele damit auch rechtlichen Risiken aussetzen. Offenbar glauben ältere Einzelmakler aber keine Wahl zu haben, weil sie zunehmend von Altersarmut bedroht sind“, erklärt Dr. Philipp Kanschik, Mitglied der Geschäftsleitung bei Policen Direkt und dort verantwortlich für Technologieentwicklung und Maklernachfolge. „Das Neugeschäft fehlt diesen Unternehmern aktuell besonders, weil ihnen auch die Zeit bis zum Ruhestand fehlt, Bestände ausreichend auszubauen.“

Eine geordnete Geschäftsübergabe scheint ebenfalls für große Teile der Maklerschaft nicht in Sicht: 65 Prozent der Versicherungsmakler, die bereits im Rentenalter sind, haben ihre Nachfolge überhaupt noch nicht geregelt.

Makler in Corona-Zeiten: Mehr Arbeit, weniger Einnahmen

Auch die weiteren Umfrageergebnisse des Maklerbarometers 2020 verdeutlichen die Auswirkungen der Corona-Krise auf den Versicherungsvertrieb. Die überwiegende Mehrheit der Versicherungsprofis rechnet damit, dass die negativen Folgen noch bis Ende 2021 zu spüren sein werden.

Kanschik: „Besonders betroffen sind abschlussorientierte Geschäftsmodelle, Unternehmen mit Gewerbekundenfokus und Betriebe, die mit rein analogen Prozessen arbeiten. Wer jetzt noch auf Fremdkapital angewiesen ist, hat es besonders schwer.“

49 Prozent der Befragten klagen über einen Rückgang im Personengeschäft, 30 Prozent verzeichnen deutliche Einbußen im Sachgeschäft. Bei 39 Prozent ist die Zahl der Serviceanfragen erheblich gestiegen. Makler haben also aktuell mehr Arbeit bei gleichzeitig geringeren Einnahmen.

Mit 213 Maklern haben zur Halbjahresbilanz des DIHK-Vermittlerregisters bereits 85 Prozent mehr als zum Vorjahreszeitraum aufgehört. Die Zahlen des Maklerbarometers unterstreichen diese Entwicklung: Jeder sechste jüngere Makler unter 55 denkt sogar schon ans Aufhören. Über alle Altersgruppen hinweg sehen sich durch die Corona-Pandemie mehr als 5 Prozent existenzbedrohenden finanziellen Nöten ausgesetzt.

Pressekontakt

Policen Direkt
Versicherungsvermittlung GmbH
Rafael Kurz
Rotfeder-Ring 5
60327 Frankfurt am Main
Tel: + 49 69 900 219 114
Fax: + 49 69 900 219 4114
www.policendirekt.de
rafael.kurz@policendirekt.de

Über die Policen Direkt-Gruppe

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Die Gruppe ist der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer in der Lebensversicherung. Zudem erwirbt Policen Direkt seit 2016 etablierte Versicherungsmakler, bietet als Nachfolgelösung auch verschiedene Rentenmodelle an und leistet für Endkunden mit dem digitalen Versicherungsmanager umfassende Versicherungsservices. Dieser Geschäftsbereich wird in den kommenden Jahren stark ausgebaut. Die Gruppe hat Standorte in Frankfurt, Stuttgart, Limburg, Düsseldorf und London, beschäftigt über alle Gesellschaften 172 Mitarbeiter und verwaltet ein Bestandsvolumen an Versicherungen von rund 1 Mrd. Euro.

Kleinere Bestandskäufer steigen aus

Gleichzeitig will laut Maklerbarometer jeder fünfte potenzielle Bestandskäufer bereits jetzt aus dem Markt aussteigen. „Kleinere, lokale Käufer fallen aus, weil ihnen weitgehend Erfahrung, Beratungs- und Übertragungsprozesse fehlen“, sagt Kanschik. Seine Prognose: „Bestandskäufer werden zunehmend größer und digitaler.“

Trotz der Tendenz zu sinkenden Preisen für Bestände kann Kanschik für eine Gruppe Entwarnung geben: „Qualitätsbestände bleiben vom Preisverfall verschont. Das gilt im besonderen Maß für Makler, die eine starke Bindung zu ihren Kunden haben und die dazugehörigen Daten digital vorliegen haben und gut pflegen.“

Policen Direkt hat im Mai und Juni mit dem Maklerbarometer 2020 die Auswirkungen der Corona-Krise auf Versicherungsvertrieb und Maklernachfolge untersucht. An der Online-Umfrage haben 463 Versicherungsmakler teilgenommen.

<https://maklerkauf.de/maklerbarometer2020>