

DEMOGRAFIE, KI, NACHHALTIGKEIT & CO.

6 Megatrends – und wie sie den Versicherungsvertrieb verändern

Stephan Busch (links) und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Finanzplaner in Dresden.

Von Stephan Busch und Tom Wonneberger 22.01.2021 um 11:53

WERBUNG  ARTIKEL DRUCKEN

 Lesedauer: ca. 07:20 Min

Welche Megatrends bewegen die Welt – und verändern den Versicherungsvertrieb? Und wie reagieren Vermittler und Makler am besten darauf? Um diese Frage geht es in einer dreiteiligen Serie der Versicherungsmakler und Pfefferminzia-Gastautoren Stephan Busch und Tom Wonneberger. In diesem ersten Teil der Serie geht's um die Megatrends und ihren Auswirkungen auf Versicherungsvertrieb.

WERBUNG

HAFTPFLICHT HEILWESEN

Ein Grund zur Freude: Die neuen Haftpflicht-Tarife für das Heilwesen sind da!



 Alte Leipziger

Im ersten Teil unserer Serie geht es um sechs Megatrends, und wie diese die Versicherungswelt verändern werden. [Im zweiten Teil](#) stellen wir Ihnen allgemeine Lösungsansätze vor. [Im dritten und letzten Teil](#) unserer Mini-Serie werden wir konkret [Welche](#) konkreten Punkte...





Foto: gpointstudio/freepik

Demografie

Zugegeben, dass Thema Demografie dürfte die wenigstens Leserinnen und Leser überraschen. Erläutern wir unseren Kunden doch vermutlich regelmäßig die Auswirkungen auf Altersvorsorge und Co. Doch was macht Demografie mit uns, den Versicherungsmaklern?

Bevölkerung	20-55 Jahre	>55 Jahre
2020	37,1 Mio.	30,9 Mio.
2030	35,4 Mio.	32,8 Mio.
2040	35,2 Mio.	33,5 Mio.
Fazit	- 2 Mio.	+ 2,5 Mio.

Die Bevölkerung wird voraussichtlich deutlich älter. So weit, so bekannt. Interessant sind die Dimensionen. In 20 Jahren wird es 2 Millionen weniger Menschen in einem Alter geben, das interessant für Risiko- und Altersvorsorge ist. Das sind 2 Millionen potenzielle Kundinnen und Kunden weniger als heute. Das bedeutet, die Nachfrage nach Produkten zur Einkommensabsicherung und Altersvorsorge dürfte sich gravierend ändern. Gleichzeitig steigt die Zahl derer, die kurz vor oder bereits im Ruhestand im sind. Diese Altersgruppe wird vermutlich vermehrt eine umfassende Ruhestandsplanung nachfragen. Ruhestandsplanung darf aber nicht mit Altersvorsorge verwechselt werden. Das sind zwei komplett unterschiedliche paar Schuhe.

Die zweite Entwicklung betrifft die Vermittler selbst. Seit 2011 ist deren Zahl um 25 Prozent gesunken. Jünger als 40 Jahre dürften zwischen 6.000 und 7.000 Vermittlern sein. Nachwuchs ist kaum in Sicht. Der Schwund dürfte sich also eher verstärken als abflachen. Dafür gibt es drei Hauptgründe: mangelnde Attraktivität des Berufs, steigende Regulierung und sinkende Courtagen. Es gibt schlicht nicht genügend Nachschub. Was passiert mit den ganzen Kundenbeständen?

Auswirkungen Demografie



Im Ergebnis haben wir zwei gegenläufige Entwicklungen: Auf der einen Seite sinkenden Konkurrenzdruck, da es ja weniger Vermittlerinnen und Vermittler gibt. Auf der anderen Seite jedoch steigenden Druck, da es auch weniger Kunden im bis dato potenziell relevanten Alter gibt.

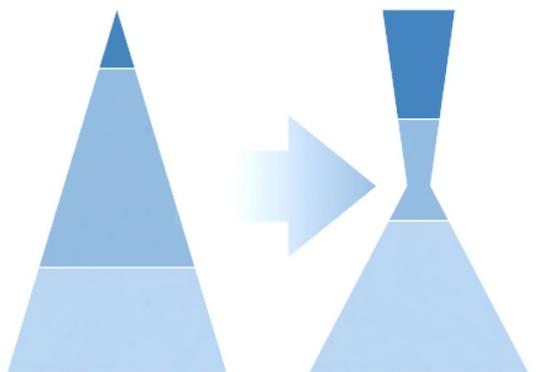
WERBUNG



Pfefferminzia



Dies führt zu einer Verschiebung des Marktes:



Heute haben wir einen überschaubaren Economy-Bereich. Hier geht es vor allem um den Preis. Das sind also die klassischen Check24-Kunden. Darüber kommt der bisherige Maklermarkt. Hier halten sich Preis und Leistung – also Beratung – die Waage. Im Premiumbereich sind meistens Honorar- und Versicherungsberater unterwegs. Hier steht die Beratungsdienstleistung im Vordergrund.

Die Demografie führt dazu, dass der Mittelteil besonders schrumpft. Entweder wenden sich die Kunden dem Economy-Bereich zu. Vergleichern und Plattformen, aber auch Maklerkollegen mit einem voll digitalisierten und weitestgehend automatisierten Prozess werden hier erfolgreich sein.

Der Premiumsektor wird ebenfalls gewinnen. Das könnte zum Beispiel die Ruhestandsplanung sein. Der klassische Versicherungsverkauf spielt hier keine oder eine untergeordnete Rolle. Verlierer ist der Mittelbau, also die althergebrachten Makler: Einzelkämpfer und Anbieter eines Bauchladens. Hier ein bisschen Altersvorsorge, da Hausrat und nebenbei noch Krankenversicherung. Nicht Fisch und nicht Fleisch. Weder besonders preiswert noch ein besonderes Beratungserlebnis oder gar Dienstleistungsangebot.

◀ [1](#) / [2](#) / [3](#) / [4](#) / [5](#) / [6](#) / [zur Startseite](#) ▶

autor

Stephan Busch und Tom Wonneberger

Stephan Busch und Tom Wonneberger sind Versicherungsmakler und Inhaber der Progress Finanzplaner aus Dresden.

MEHR ZU
 ▶ [BILDSTRECKEN](#) ▶ [BUNTES](#) ▶ [KOLUMNEN](#) ▶ [KUNDENBERATUNG](#) ▶ [VERTRIEB](#)
 ▶ [ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)

kommentare

o Kommentare

▶ [ANMELDEN](#) ▶ [REGISTRIEREN](#) WERBUNG [KOMMENTIEREN](#)

▶ **nachhaltige geldanlagen sind kein trend**

WERBUNG

WERBUNG

WERBUNG



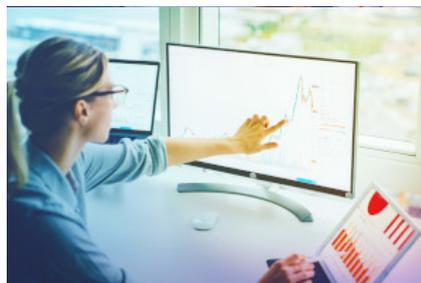
Pfefferminzia



Das Thema **Nachhaltigkeit** ist auch bei der Geldanlage nicht mehr wegzudenken. Michael Heidinger, Head of Wholesale Business Development Germany and Austria bei Aberdeen, stellt im Interview mit Börsenmoderator Andreas Franik den **Multi-Asset ESG Fonds** vor, der gemeinsam mit Standard Life auf den Markt gebracht wird. Neben dem Konzept geht Heidinger darauf ein, welche Nachhaltigkeitsaspekte hier berücksichtigt werden.

[HIER ANSCHAUEN](#) ►

grundsolide: unternehmensanleihen fürs depot



Der **Standard Life Global Corporate Bond Sustainable and Responsible Investment (SRI) Fund C** legt weltweit an und investiert in Anleihen – und dabei überwiegend in Unternehmensanleihen. Diese müssen gewisse Anforderungen erfüllen, welche sich am **globalen Nachhaltigkeitsansatz** von Aberdeen orientieren. Welche dies sind erfahren Sie hier.

[HIER INFORMIEREN](#) ►

WERBUNG

berufsunfähigkeit bestmöglich absichern



Schon vor der Corona-Pandemie spielten Themen wie Digitalisierung, aber auch die Belastbarkeit von Arbeitnehmer*innen eine gewichtige Rolle. So rückt auch die **Absicherung gegen das Risiko einer Berufsunfähigkeit** bei vielen Menschen immer stärker in den Vordergrund. Aber **worauf muss hier besonders geachtet werden?** Diese und weitere Fragen beantwortet Steffen Liebig, BU-Experte bei Standard Life. Schauen Sie sich auch die [Erfolgsrezepte](#) zum Thema Beitragsbefreiung bei BU an.

[ZUM VIDEO](#) ►

WERBUNG

WERBUNG

mit ParkAllee strafzinsen umgehen

WERBUNG



Viele Firmen stehen aktuell vor dem Problem, dass sie wegen der Corona-Krise höhere liquide Mittel vorhalten wollen oder müssen – auf dieses Geld bei ihren Banken aber **Strafzinsen anfallen**. Das Standard-Life-Produkt ParkAllee kann hier eine Lösung sein. Wird der **Firmenkunde als Versicherungsnehmer** eingesetzt und ein defensiver Fonds als Anlage ausgewählt, ist das eine echte Alternative für die Sicherung der Liquidität. Und das Beste: Auch Gewinne sind möglich! Weitere Infos gibt es hier.

JETZT INFORMIEREN ►

WERBUNG

 **von grund auf gut: Multi-Asset und ESG**



 Pfefferminzia

ABONNIEREN

IMPRESSUM

DATENSCHUTZERKLÄRUNG

MEDIADATEN ONLINE

MEDIADATEN PRINT

RSS

ÜBER UNS

Themenübersicht

arbeit

gesundheit

mobilität

gewerbe

vertrieb

vorsorge

zuhaus

buntes

im fokus

© 2013-2021

Pfefferminzia Medien GmbH
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg

WERBUNG