

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Asscompact-Kurzumfrage

Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Versicherungsvertrieb (Folgebefragung zur Kurzumfrage vom 26.3.2020)

Prof. Dr. Matthias Beenken

16.4.2020

Hinweis:

Diese Studie ist urheberrechtlich geschützt und darf nicht ohne Zustimmung der Urheber kommerziell genutzt werden. Sie ist nur für Ihre persönlichen Informationszwecke gedacht.

Die Inhalte wurden mit großer Sorgfalt erstellt. Dennoch übernehmen wir keine Haftung für die Richtigkeit.

Ziel

- Kurzüberblick über die Auswirkungen des seit 16.3.2020 andauernden Shutdowns vieler öffentlicher Einrichtungen und privatwirtschaftlicher Unternehmen sowie der bereits seit Anfang März spürbaren Einschränkungen im Zuge der Corona-Pandemie (Covid-19-Virus) auf den Versicherungsvertrieb
- Wiederholung der am 26.3.2020 durchgeführten ersten Kurzumfrage

Hinweis: Im Weiteren wird aus Gründen der Lesbarkeit darauf verzichtet, alle Genderformen aufzuführen.

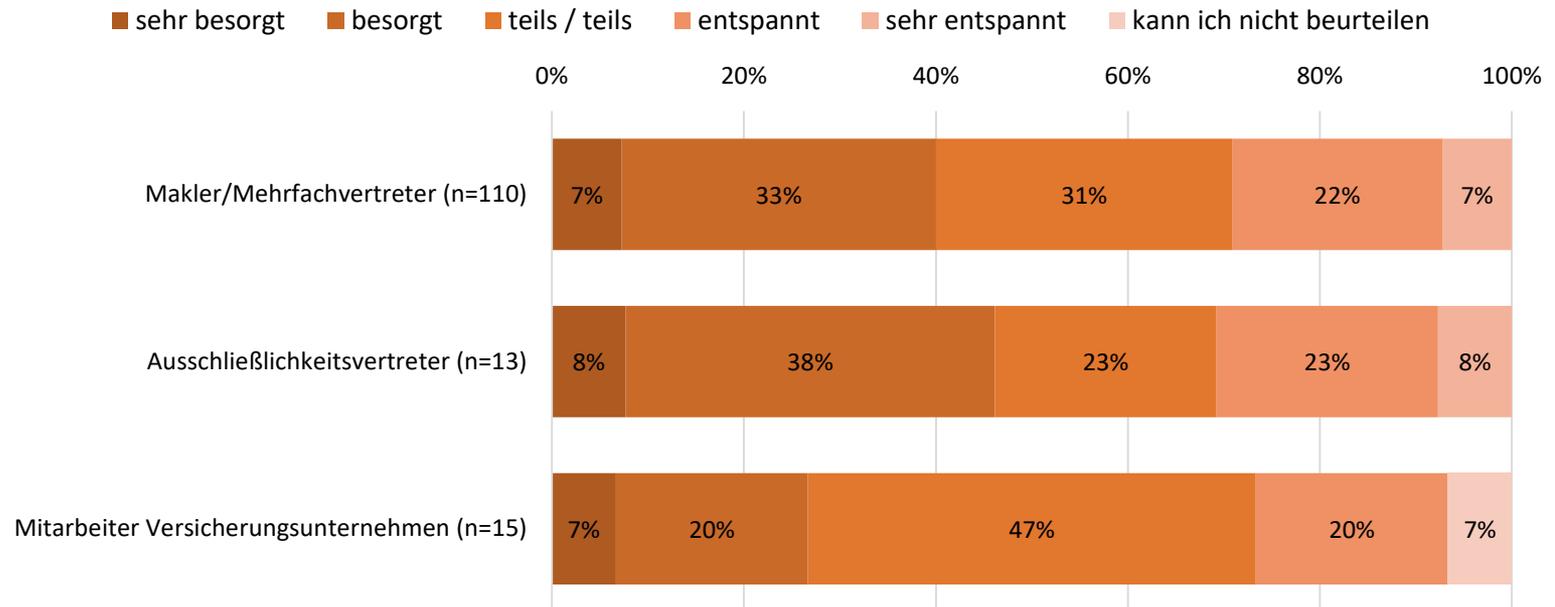
Methodik

- Online-Umfrage unter Versicherungsvermittlern und Mitarbeitern von Versicherungsunternehmen vom 14.4.2020 – 16.4.2020 durch die Zeitschrift Asscompact
- Idee und Fragebogenentwicklung durch Prof. Beenken, FH Dortmund
- Teilnehmer:
 - 114 Versicherungs- und Finanzmakler und Mehrfachvertreter
 - 14 Ausschließlichkeitsvertreter
 - 15 Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, davon
 - 8 Außendienstmitarbeiter
 - 7 Innendienstmitarbeiter

Persönlicher Umgang mit der Pandemie

- Anteile der sehr Besorgten, aber auch der Entspannten zurückgegangen

Wie gehen Sie persönlich mit der Corona-Pandemie um?

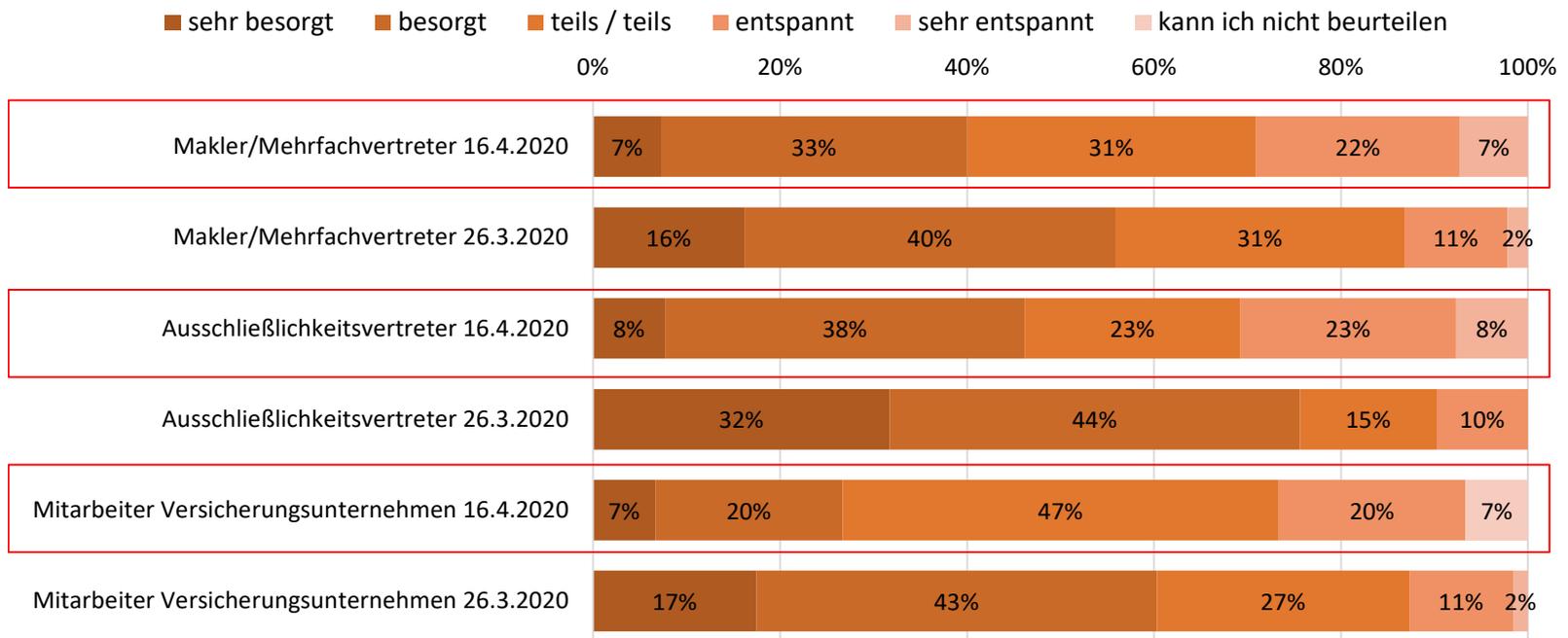


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Persönlicher Umgang mit der Pandemie

- Vergleich 16.4.2020/26.3.2020

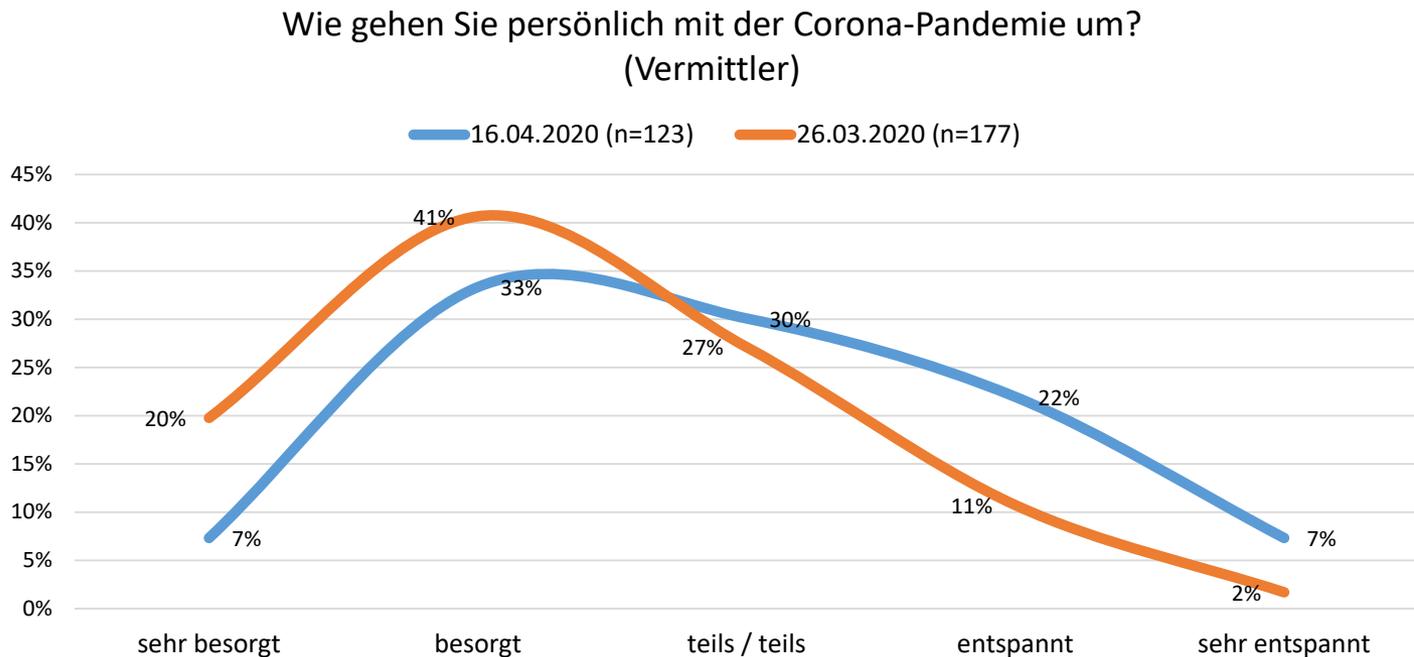
Wie gehen Sie persönlich mit der Corona-Pandemie um?



Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Persönlicher Umgang mit der Pandemie

- Vergleich 16.4.2020/26.3.2020

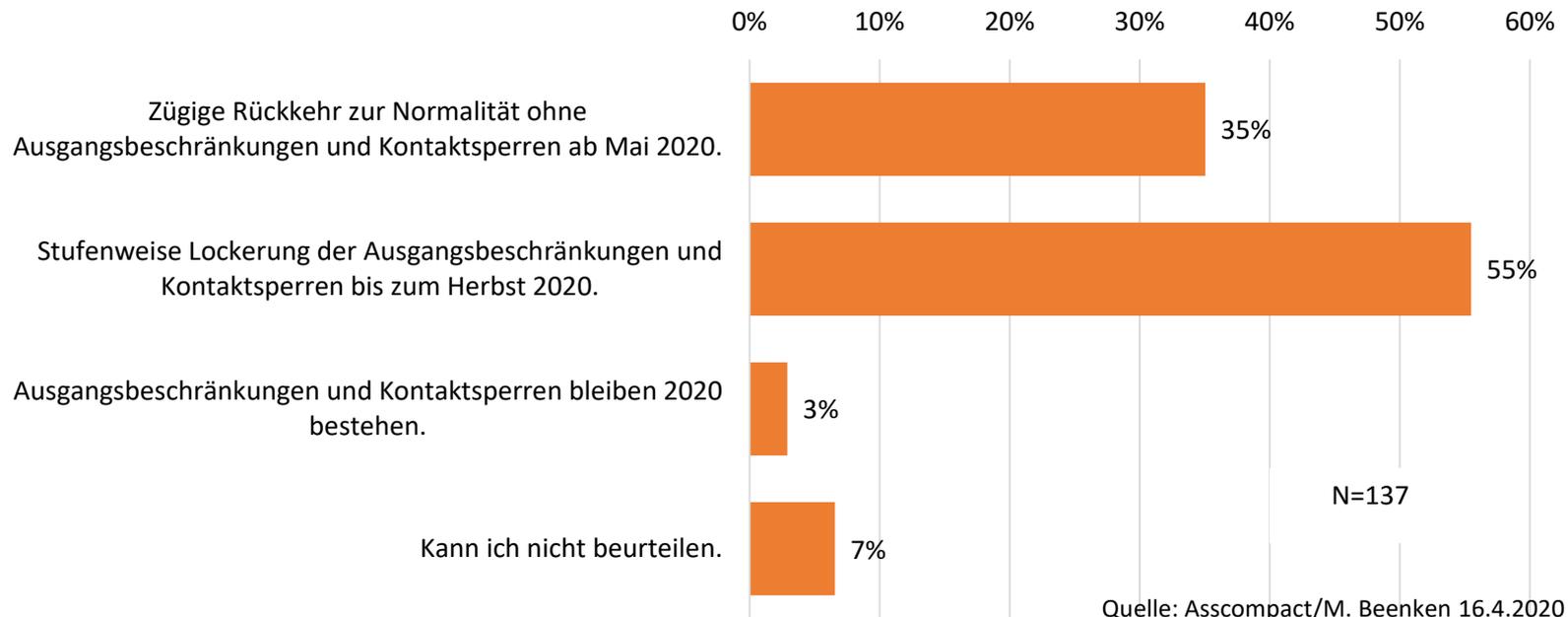


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Szenarien für den weiteren Verlauf der Pandemie

- Mehrheit wünscht sich stufenweise Lockerung

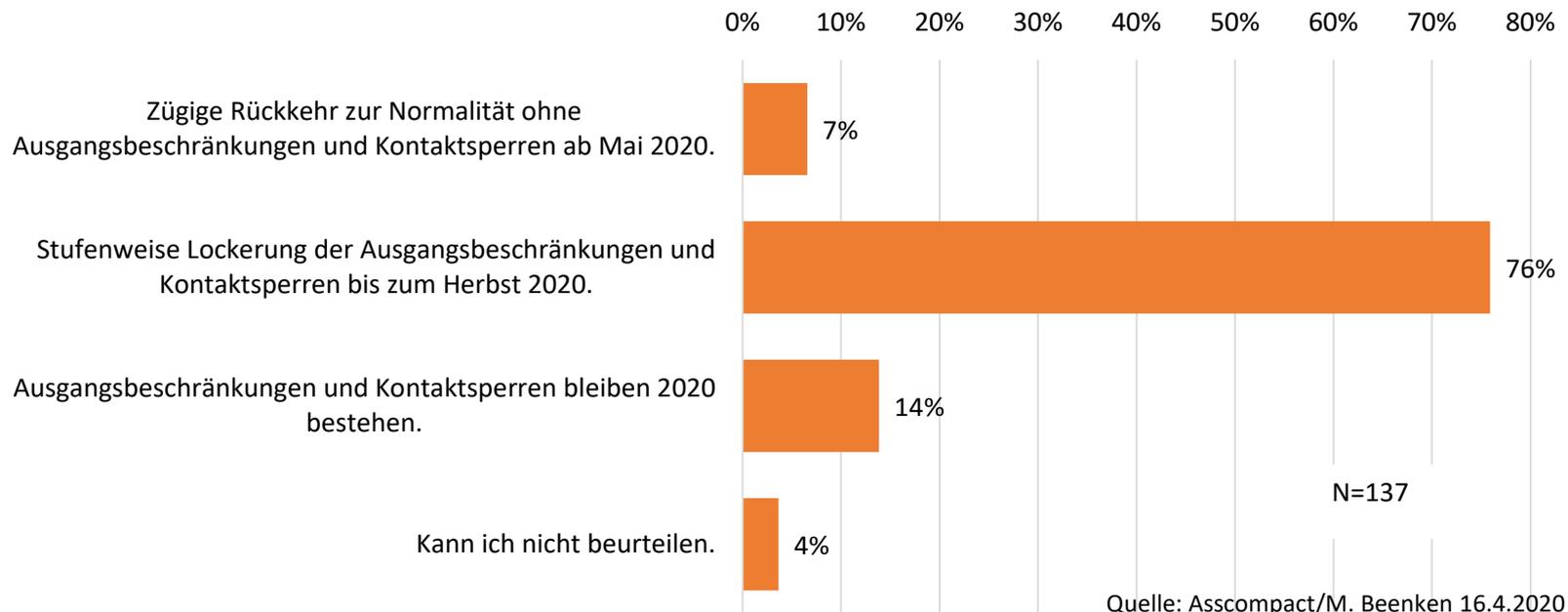
Welche Entwicklung / Welches Szenario wünschen Sie sich hinsichtlich der Corona-Pandemie?



Szenarien für den weiteren Verlauf der Pandemie

- Kaum jemand erwartet ein Ende der Ausgangsbeschränkungen im Mai

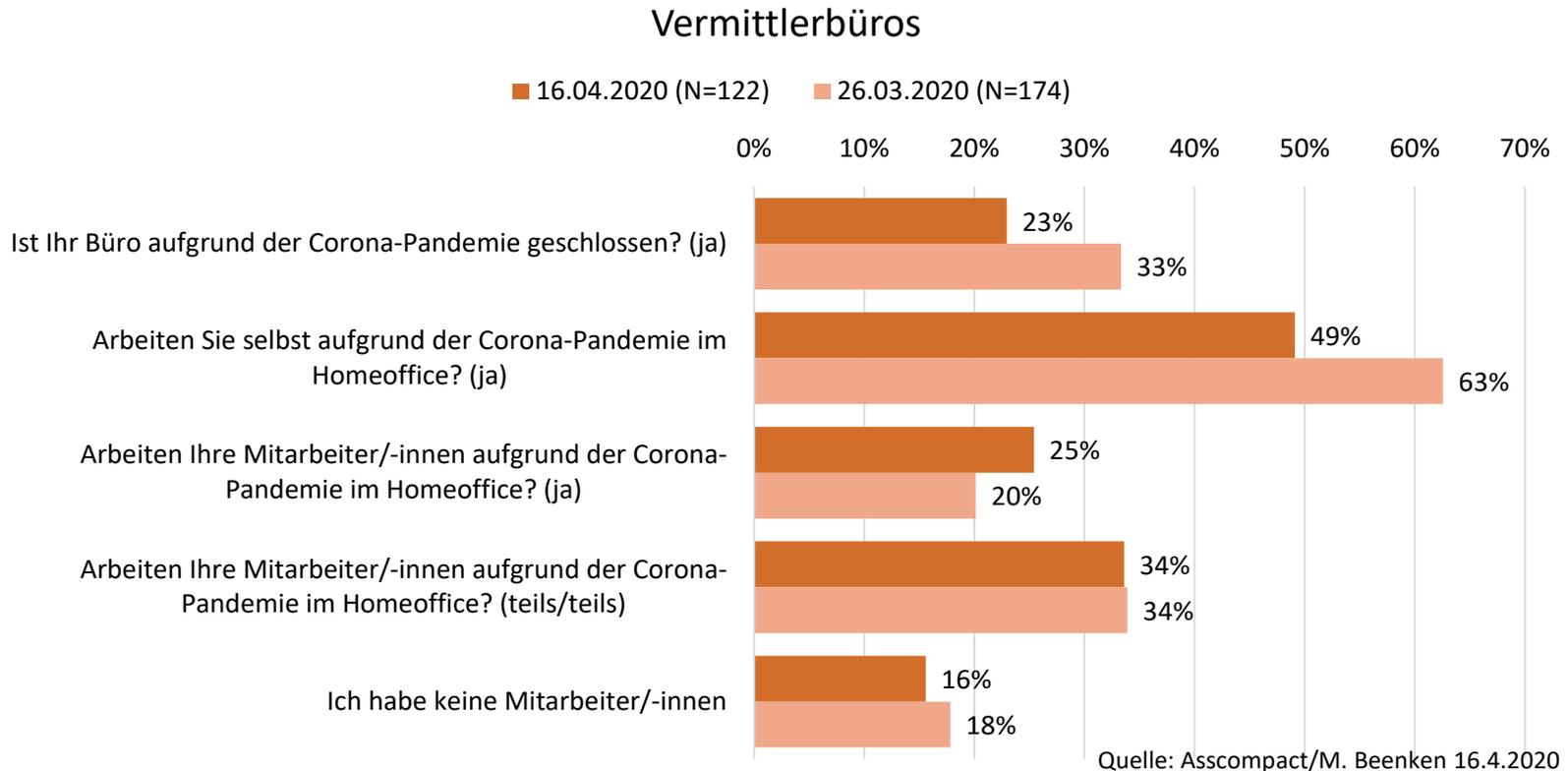
Welche Entwicklung / Welches Szenario ist aus Ihrer Sicht am wahrscheinlichsten hinsichtlich der Corona-Pandemie?



Versicherungsvermittler

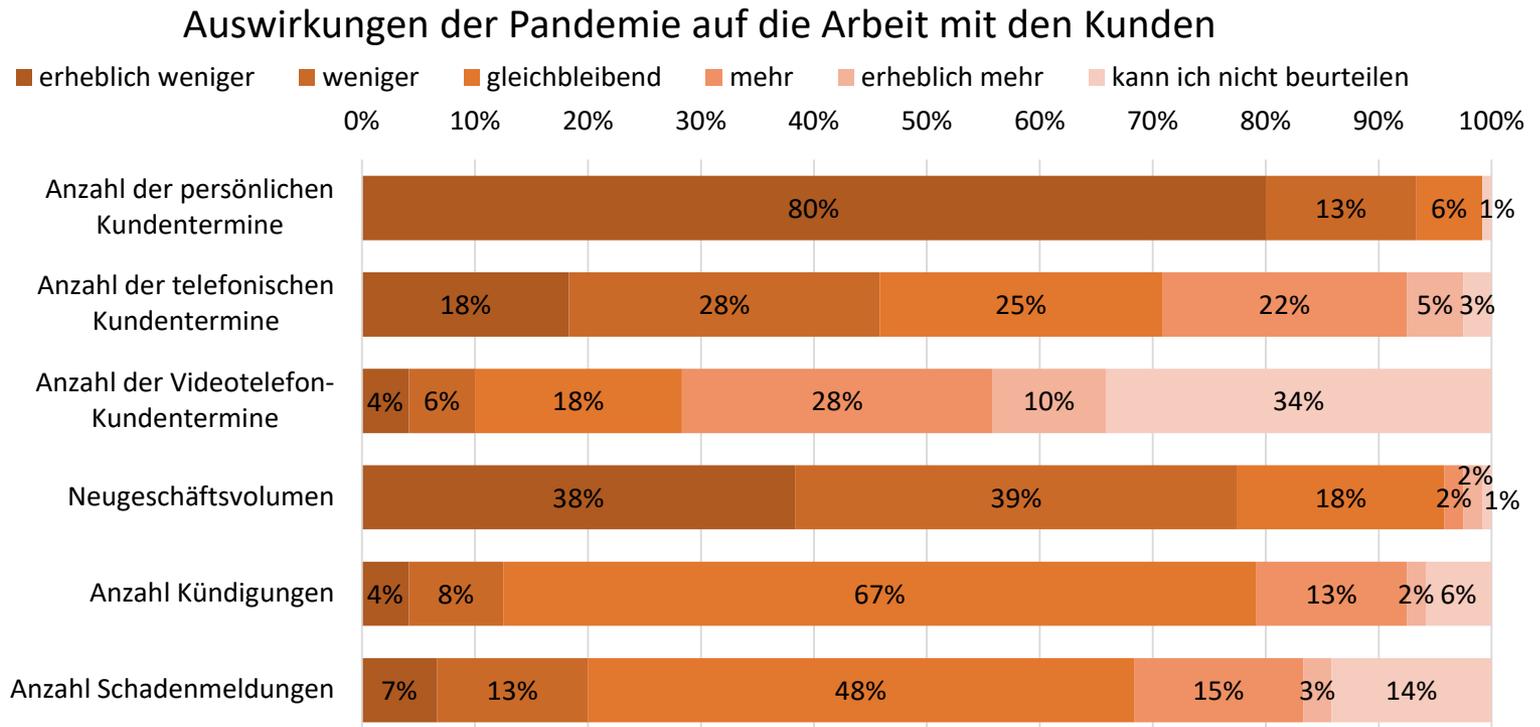
Auswirkungen der Pandemie auf Vermittlerbüros

- Weiterhin ist nur eine Minderheit der Vermittlerbüros geschlossen



Auswirkungen der Pandemie auf die Arbeit mit den Kunden

- Persönliche Kundentermine finden weiterhin kaum noch statt
- Das Neugeschäftsvolumen bricht ein



Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Auswirkungen der Pandemie auf die Arbeit mit den Kunden

- Ersatz für persönliche Kundentermine durch telefonische oder Video-Termine ist nicht erkennbar

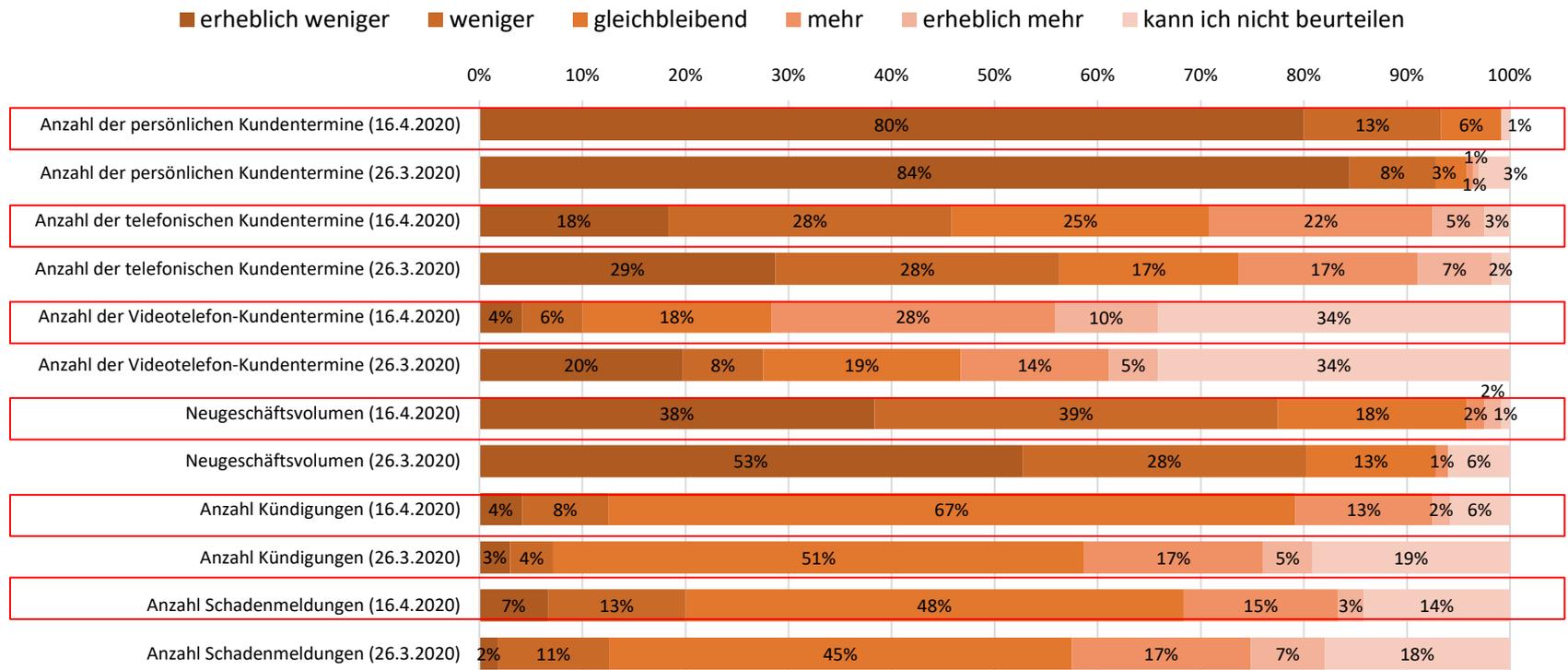
		Anzahl der persönlichen Kundentermine	Anzahl der telefonischen Kundentermine	Anzahl der Videotelefon-Kundentermine	Neugeschäftsvolumen
Anzahl der persönlichen Kundentermine	Korrelation nach Pearson	1	,319**	0,020	,548**
	Signifikanz (2-seitig)		0,000	0,828	0,000
	N	120	120	120	120
Anzahl der telefonischen Kundentermine	Korrelation nach Pearson	,319**	1	0,157	,433**
	Signifikanz (2-seitig)	0,000		0,086	0,000
	N	120	120	120	120
Anzahl der Videotelefon-Kundentermine	Korrelation nach Pearson	0,020	0,157	1	0,177
	Signifikanz (2-seitig)	0,828	0,086		0,053
	N	120	120	120	120
Neugeschäftsvolumen	Korrelation nach Pearson	,548**	,433**	0,177	1
	Signifikanz (2-seitig)	0,000	0,000	0,053	
	N	120	120	120	120

** . Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant.

Auswirkungen der Pandemie auf die Arbeit mit den Kunden

- Vergleich 16.4.2020/26.3.2020

Auswirkungen der Pandemie auf die Arbeit mit den Kunden

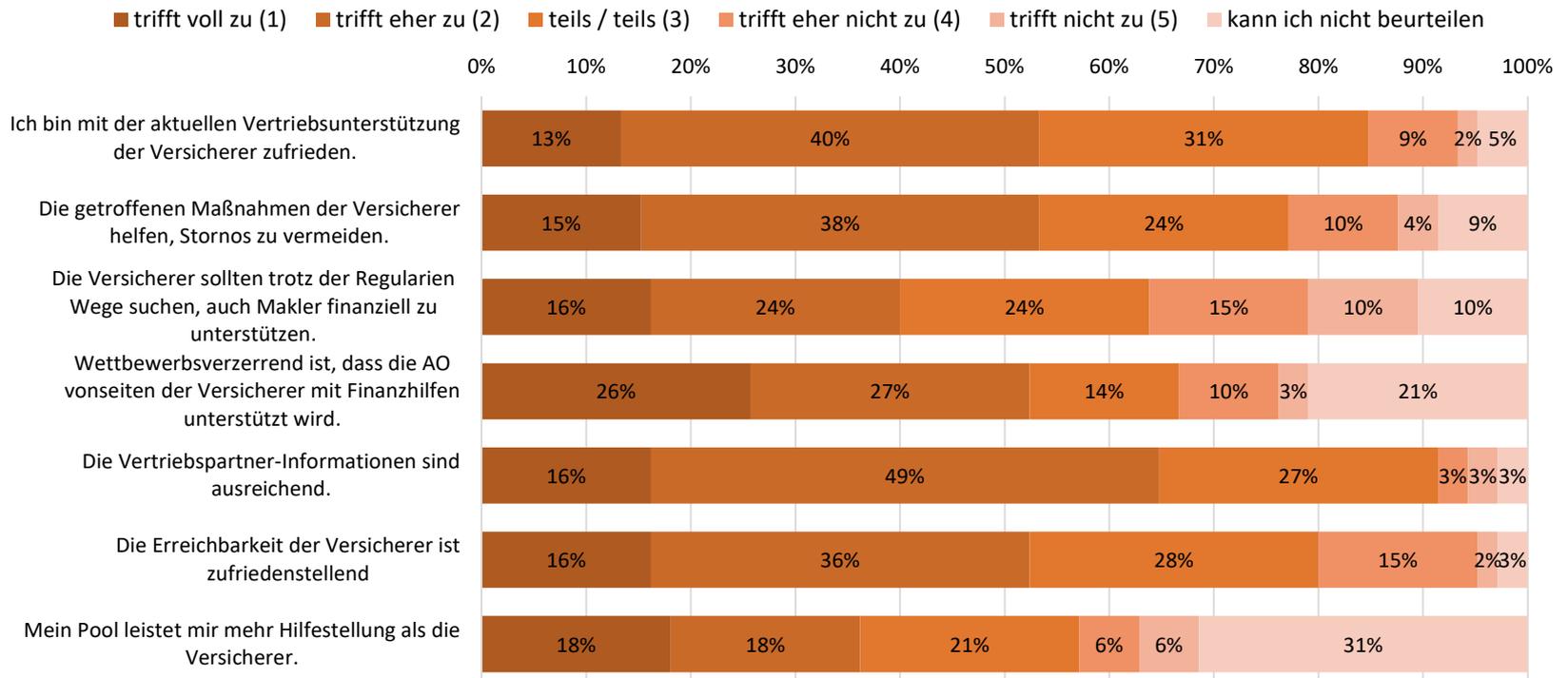


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Unterstützung der Vermittler durch die Versicherer

- Makler/Mehrfachvertreter sind überwiegend zufrieden mit den Versicherern

Unterstützung durch die Versicherer (nur Makler/Mehrfachvertreter)

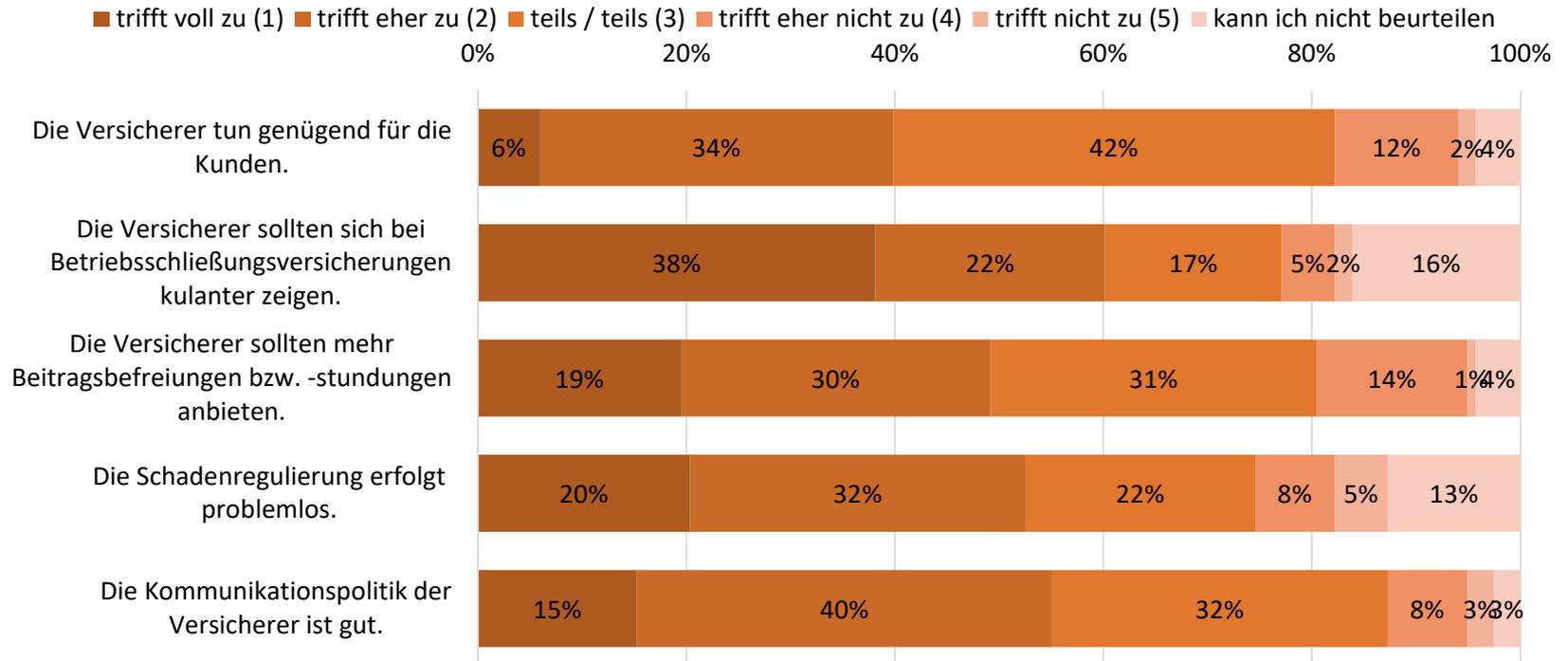


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Verhalten der Versicherer gegenüber den Kunden

- Versicherer könnten ihre Kunden besser unterstützen

Verhalten der Versicherer (alle Vermittler)

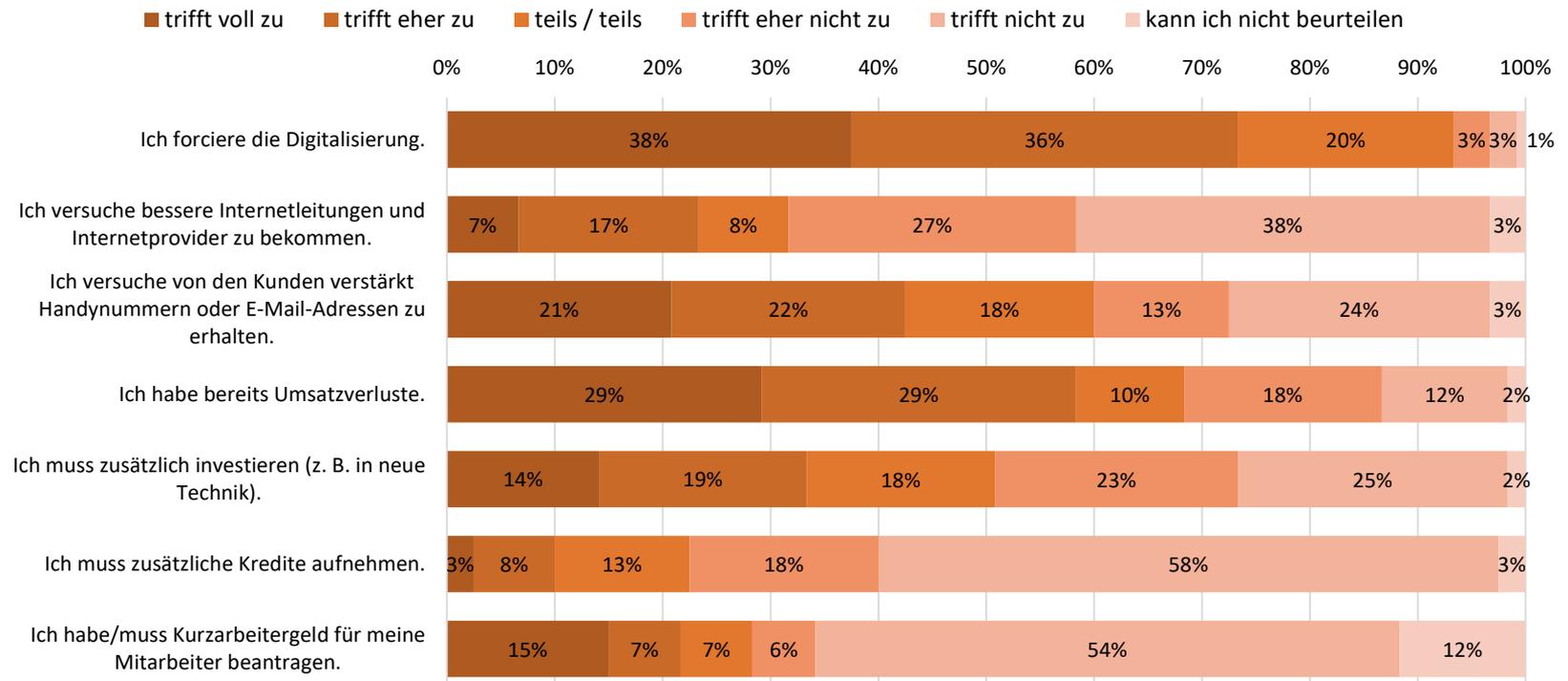


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Auswirkungen der Pandemie auf Arbeitsweise und Finanzen

- Die Digitalisierung wird vorangetrieben, Umsatzverluste nehmen zu

Auswirkungen der Pandemie auf die Arbeitsweise und Finanzen

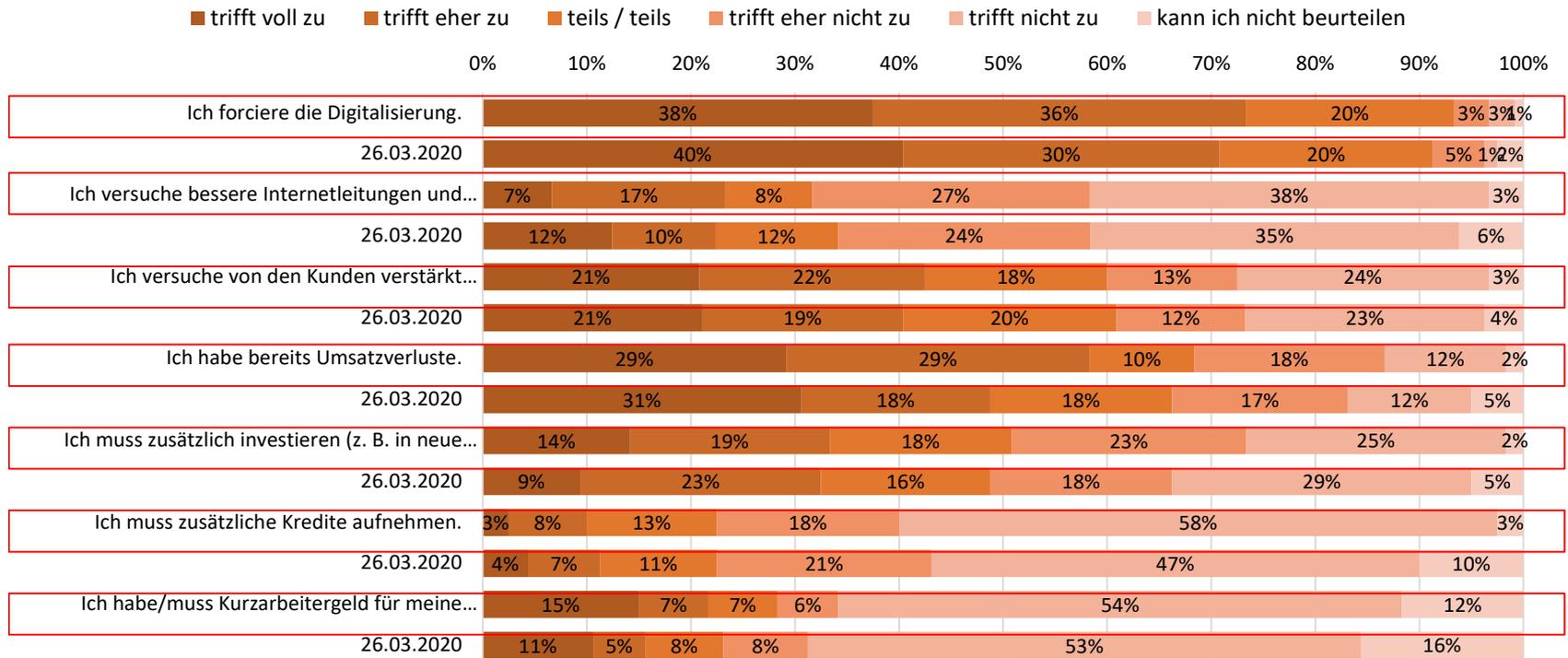


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Auswirkungen der Pandemie auf Arbeitsweise und Finanzen

- Vergleich 16.4.2020/26.3.2020

Auswirkungen der Pandemie auf die Arbeitsweise und Finanzen

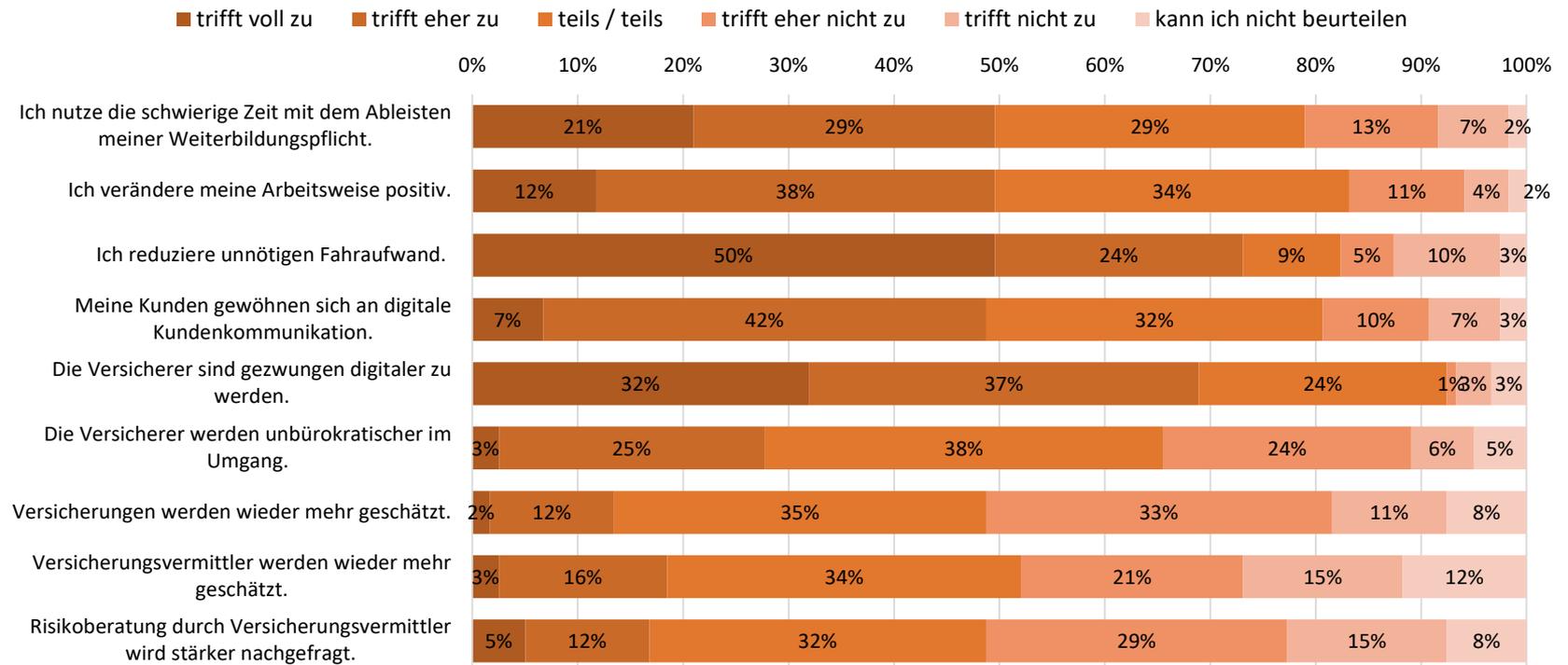


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Chancen der Pandemie für Vermittler

- Der Fahraufwand sinkt, und Versicherer könnten digitaler werden

Chancen der Pandemie

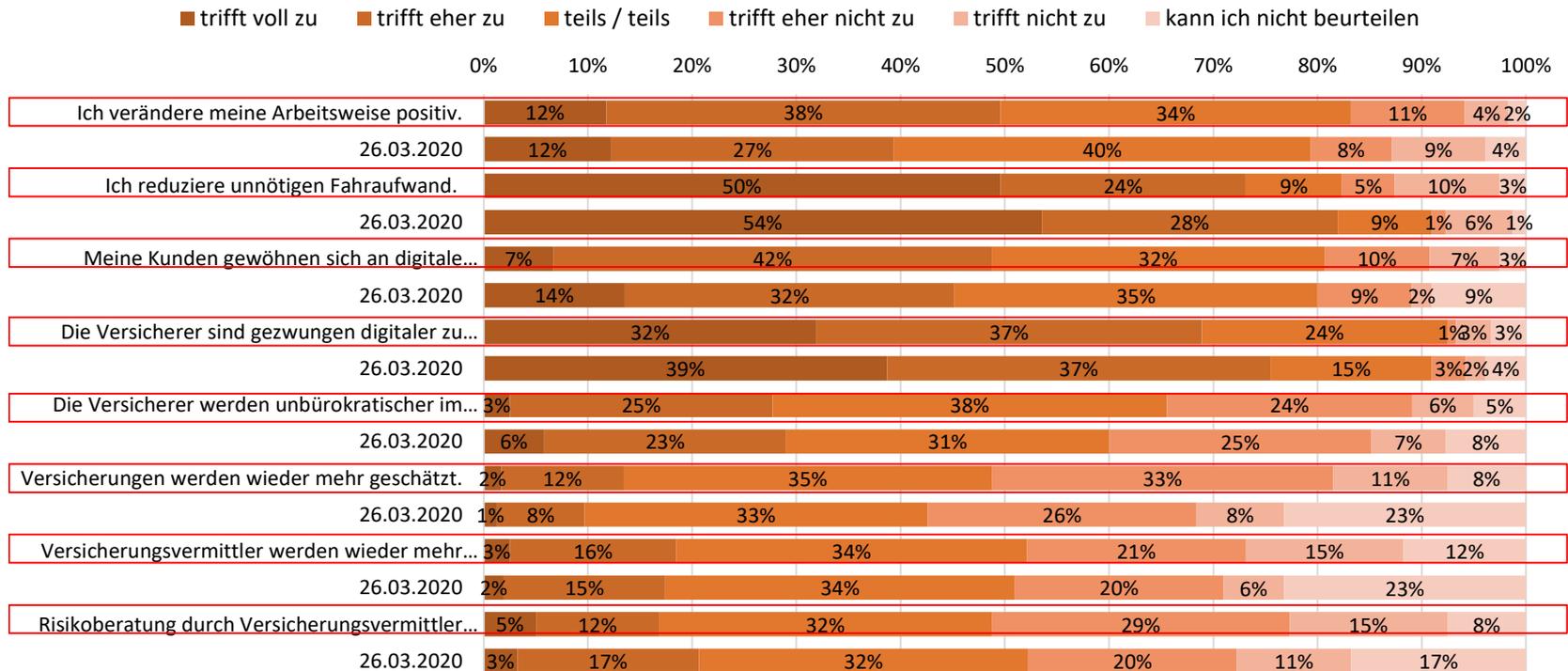


Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Chancen der Pandemie für Vermittler

- Vergleich 16.4.2020/26.3.2020

Chancen der Pandemie



Quelle: Asscompact/M. Beenken 16.4.2020

Was beeinflusst die Stimmung wie stark?¹

Kritische Veränderungen	Korrelation	Signifikant?	N
Anzahl der persönlichen Kundentermine ²	0,28	Ja	119
Anzahl der telefonischen Kundentermine ²	0,27	Ja	117
Anzahl der videotelefonischen Kundentermine ²	0,10	Nein	79
Neugeschäftsvolumen ²	0,27	Ja	119
Anzahl Kündigungen ²	-0,40	Ja	113
Anzahl Schadenmeldungen ²	-0,18	Nein	103

Pearson-Korrelation; Signifikanz zweiseitig mindestens auf dem Niveau 0,05.

Lesebeispiel: Sinkt das Neugeschäftsvolumen, sinkt in einem gewissen Maß die Stimmung.

¹Skala: 1= sehr besorgt; 5 = sehr entspannt

²Skala: 1= erheblich weniger; 5= erheblich mehr

Was beeinflusst die Stimmung wie stark?¹

Kritische Veränderungen (nur Makler/Mehrfachvertreter)	Korrelation	Signifikant?	N
Zufriedenheit mit Vertriebsunterstützung ²	-0,14	Nein	100
Maßnahmen hilfreich zur Stornoprävention ²	-0,20	Nein	96
Finanzielle Unterstützung für Makler ²	0,34	Ja	94
Wettbewerbsverzerrung zugunsten AO ²	0,20	Nein	83
Vertriebspartnerinformationen ausreichend ²	-0,16	Nein	102
Erreichbarkeit Versicherer ²	-0,11	Nein	102
Pool leistet mehr Unterstützung als Versicherer ²	-0,19	Nein	72

Pearson-Korrelation; Signifikanz zweiseitig mindestens auf dem Niveau 0,05.

Lesebeispiel: Je besorgter der Makler/Mehrfachvertreter, desto eher erwartet er eine finanzielle Unterstützung von Versicherern.

¹Skala: 1= sehr besorgt; 5 = sehr entspannt

²Skala: 1= trifft voll zu; 5= trifft nicht zu

Was beeinflusst die Stimmung wie stark?¹

Kritische Veränderungen	Korrelation	Signifikant?	N
Ich forciere die Digitalisierung ²	0,10	Nein	119
Ich versuche bessere Internetleitungen... ²	0,16	Nein	116
Ich versuche Handynummern ... zu erhalten ²	0,25	Ja	116
Ich habe bereits Umsatzverluste ²	0,54	Ja	118
Ich muss zusätzlich investieren ²	0,27	Ja	118
Ich muss zusätzliche Kredite aufnehmen ²	0,42	Ja	117
Ich muss Kurzarbeitergeld beantragen ²	0,20	Ja	106

Pearson-Korrelation; Signifikanz zweiseitig mindestens auf dem Niveau 0,05.

Lesebeispiel: Je mehr Umsatzverluste eingetreten sind, desto schlechter ist in einem gewissen Maß die Stimmung.

¹Skala: 1= sehr besorgt; 5 = sehr entspannt

²Skala: 1= trifft voll zu; 5= trifft nicht zu

Was beeinflusst die Stimmung wie stark?¹

Chancen der Pandemie	Korrelation	Signifikant?	N
Ich nutze die Zeit für die Weiterbildung ²	0,20	Ja	117
Ich verändere meine Arbeitsweise positiv ²	0,02	Nein	117
Ich reduziere unnötigen Fahraufwand ²	0,24	Ja	116
Meine Kunden gewöhnen sich an Digitalisierung ²	-0,02	Nein	116
Versicherer werden digitaler ²	0,04	Nein	115
Versicherer werden unbürokratischer ²	-0,15	Nein	113
Versicherungen werden mehr geschätzt ²	0,03	Nein	110
Vermittler werden mehr geschätzt ²	0,03	Nein	105
Risikoberatung wird stärker nachgefragt ²	-0,08	Nein	110

Pearson-Korrelation; Signifikanz zweiseitig mindestens auf dem Niveau 0,05.

Lesebeispiel: Je weniger der Fahraufwand reduziert wird, desto besser ist in einem gewissen Maß die Stimmung.

¹Skala: 1= sehr besorgt; 5 = sehr entspannt; ²Skala: 1= trifft voll zu; 5= trifft nicht zu

Mit freundlicher Unterstützung von:

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Prof. Dr. Matthias Beenken

Professur BWL, insbes. Versicherungswirtschaft
Fachhochschule Dortmund

Emil-Figge-Str. 38

44227 Dortmund

E-Mail Matthias.Beenken@fh-dortmund.de

Redaktionsbüro

Op de Veih 61

44869 Bochum

Tel. 0 23 27/99 44 83

E-Mail Matthias.Beenken@t-online.de

www.MatthiasBeenken.de

Fachhochschule
Dortmund

University of Applied Sciences and Arts