

mobilversichert-Maklerbefragung in Kooperation mit AssCompact

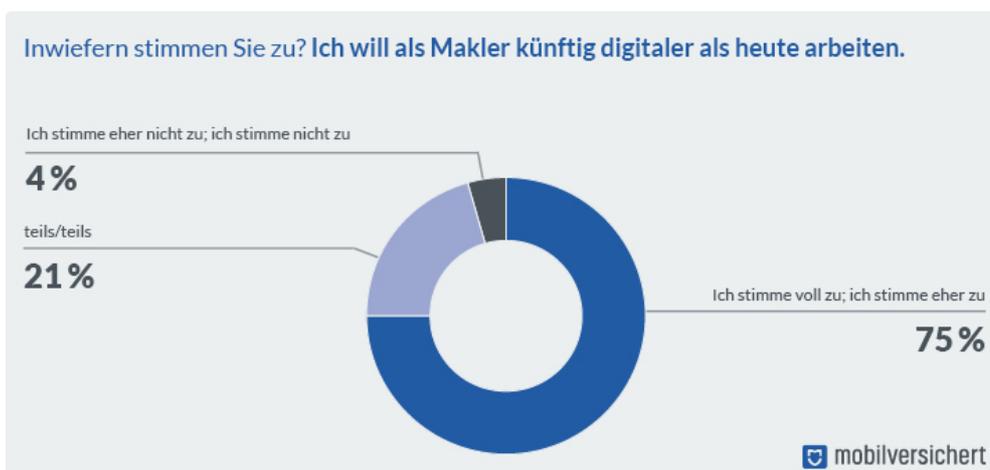
75 Prozent der Makler wollen digitaler arbeiten

Makler stehen in den Startlöchern für die digitale Transformation. Das ist das Ergebnis einer Maklerbefragung, die die Brokertech-Plattform mobilversichert zum zweiten Mal in Folge in Kooperation mit der Fachzeitschrift AssCompact durchgeführt hat. Im Rahmen der Online-Umfrage „Der digitalisierte Makler“ wurden Vermittler zu Strategien, Herausforderungen und Chancen für die Zukunft befragt. Die Antworten zeigen: Die große Mehrheit der Makler will das Geschäft auf digitale Beine stellen – auch und gerade in Zeiten von Corona.



Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler 2020“ in Kooperation mit AssCompact; 20.4. – 24.4.2020; n=396; Summen gerundet.

Versicherungsmakler wollen digital aufrüsten. Insgesamt drei Viertel aller Befragten geben an, in Zukunft digitaler als heute arbeiten zu wollen (Angabe von „stimme voll zu“ und „stimme eher zu“). Nur 4 % streben künftig (eher) keine digitalere Arbeitsweise an. 21 % sind unentschieden.

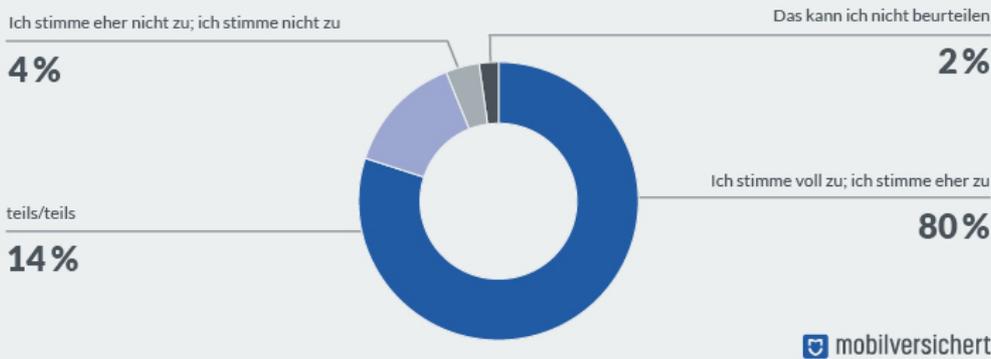


Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler 2020“ in Kooperation mit AssCompact; 20.4. – 24.4.2020; n=396; Summen gerundet.

Kunden- und Vertragsdaten sind Voraussetzung

Der digitale Umbau ist aus Maklersicht jedoch von einer entscheidenden Bedingung abhängig: Eine deutliche Mehrheit von über 80 % der Makler geht davon aus, dass sie nur digitaler arbeiten kann, wenn sie auf verlässliche Kunden- und Vertragsdaten zugreifen kann (Angaben von „stimme voll zu“ und „stimme eher zu“). 14 % sind in der Frage unentschieden. Nur 4 % stimmen (eher) nicht zu.

Inwiefern stimmen Sie zu? Ich werde nur digitaler arbeiten können, wenn ich auf verlässliche Kunden- und Vertragsdaten zugreifen kann.

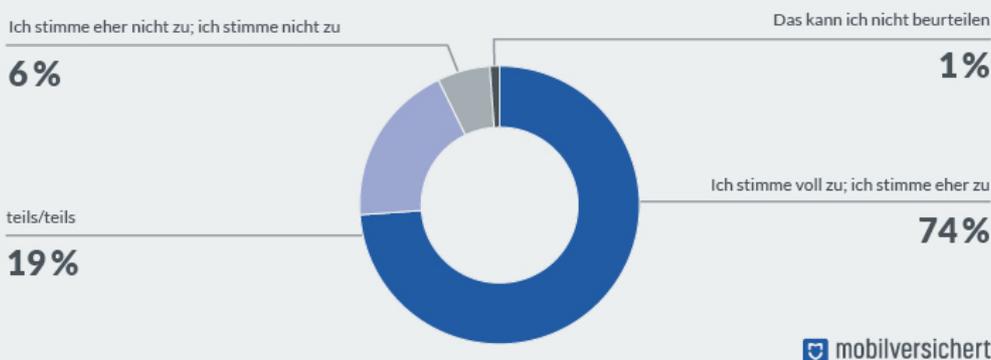


„Wer digitalisieren will, muss seine Daten im Griff haben“, so Dr. Mario Herz; Geschäftsführer von mobilversichert. „Nur mit einer soliden Datenbasis können Makler die enormen Potenziale heben, die die Transformation mit sich bringt; zum Beispiel durch den Einsatz von professionellen Bestandsanalysen, automatisierten Vertriebsaktivitäten und smarten Services für den Kunden.“ mobilversichert ist eine Transaktions-Plattform, die Maklern und Versicherern eine smarte digitale Infrastruktur für das Neugeschäft und das Bestandsmanagement bietet. Das Unternehmen hat eine Technologie entwickelt, mit der Makler aktuelle Kunden- und Vertragsdaten unkompliziert und zügig aus Versicherer-Portalen digital generieren, zusammenführen und vertrieblich einsetzen können.

Corona als Treiber

Corona gilt klar als Beschleuniger für die Digitalisierung. Rund drei Viertel (74 %) der Makler gehen davon aus, dass die Corona-Krise insgesamt zu einem Digitalisierungsschub in der gesamten Versicherungsbranche führen wird (Angabe von „stimme voll zu“ und „stimme eher zu“). Deutlich weniger, rund 19 %, sind unentschieden in der Frage; 6 % sehen (eher) keinen Zusammenhang.

Inwiefern stimmen Sie zu? Die Corona-Krise wird insgesamt zu einem Digitalisierungsschub in der gesamten Versicherungsbranche führen.



Makler nehmen Kundenanforderungen ernster

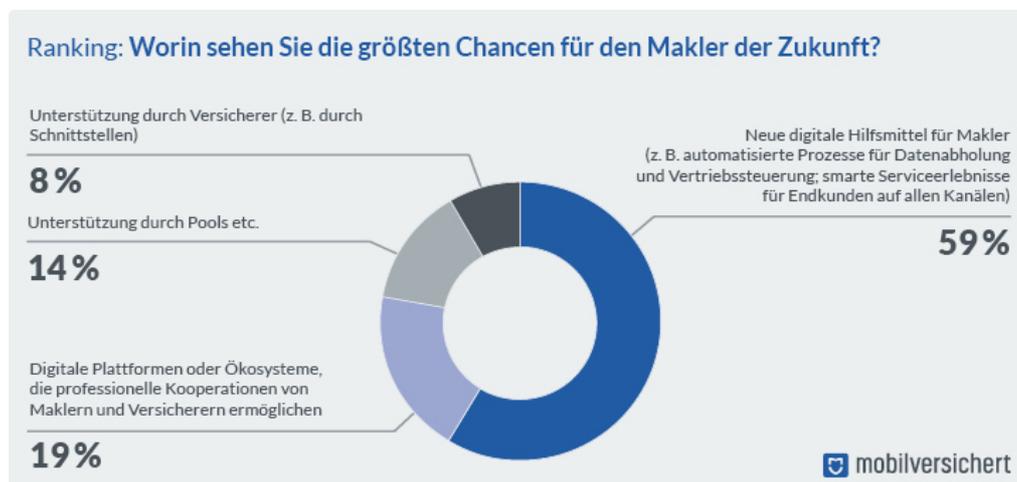
Wie schon im Vorjahr wurden Vermittler nach den größten digitalen Herausforderungen und Chancen der Zukunft befragt. Bei den größten digitalen Herausforderungen zeigen sich leichte Verschiebungen im Vergleich zu 2019. Zwar liegt mit rund 32 % noch immer der Zeit- und Verwaltungsaufwand bei der Pflege von Bestandsdaten bei den meisten Maklern auf Platz 1 (zum Vergleich: 2019 waren es 40 %). Aber für beinahe ebenso viele (31%) stehen heute neue Kundenanforderungen an oberster Stelle (2019 waren es 21%). Online-Konkurrenten werden von 28 % (2019: 31 %), Robo-Berater von 10 % (2019: 8%) als größte Herausforderung betrachtet.



Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler 2020“ in Kooperation mit AssCompact; 20.4. – 24.4.2020; n=396; Summen gerundet.

„Die Corona-Krise hat gezeigt, dass im Versicherungsvertrieb noch immer eine enorme Lücke zwischen den Kundenerwartungen und dem aktuellen Angebot klafft“, erklärt Herz. „Makler brauchen dringend technologische Unterstützung, wenn sie Kunden zeitgemäß beraten und betreuen und sich neben Online-Konkurrenten behaupten wollen.“

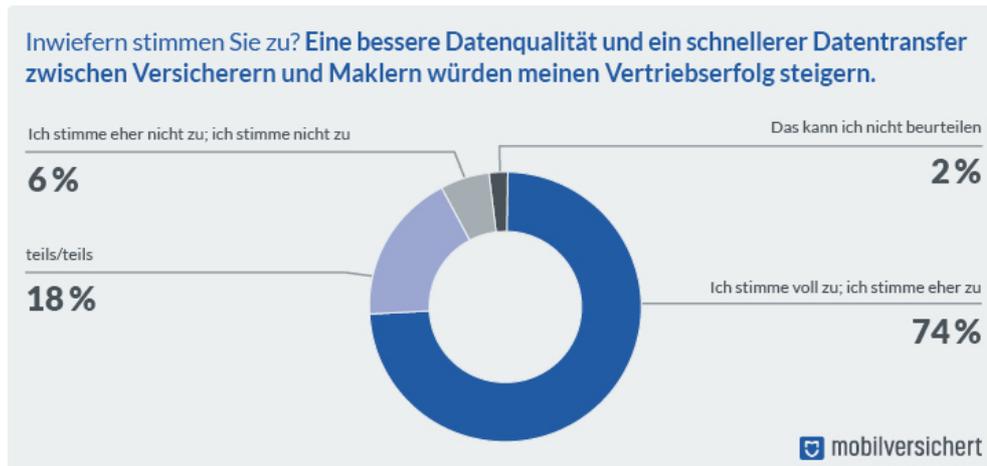
Wie bereits im letzten Jahr sind sich die Makler einig, wenn es um die größten Chancen der Zukunft geht. Eine Mehrheit von fast zwei Dritteln (59%) sieht die größten Potenziale bei neuen digitalen Hilfsmitteln, z.B. um automatisiert Daten abzuholen, Vertriebsprozesse zu steuern oder Kunden smarte Services zu bieten (zum Vergleich: 2019 waren es 61 %). Die Bedeutung von digitalen Plattformen oder Ökosystemen ist im Vergleich zum Vorjahr mit 19 % leicht gestiegen (2019: 15 %); die Unterstützung durch Pools mit rund 14 % etwa gleichgeblieben (2019: 15 %). Nur für 8 % ist die Hilfe von Versicherern, z.B. über Schnittstellen, die größte Zukunftschance (2019: 10 %).



Quelle: mobilversichert-Maklerbefragung „Der digitalisierte Makler 2020“ in Kooperation mit AssCompact; 20.4. – 24.4.2020; n=396; Summen gerundet.

Daten bleiben erfolgsentscheidend

Makler sind sich der Relevanz des Themas Daten für den eigenen Vertriebs Erfolg weiterhin bewusst. Wie schon im letzten Jahr zeigen sich drei Viertel (74 %) der Makler überzeugt, dass eine bessere Datenqualität und ein schnellerer Datentransfer zwischen Versicherern und Maklern ihren Vertriebs Erfolg steigern würde (zum Vergleich: 2019 waren es 76 %). Rund 18 % stehen der Frage neutral gegenüber (2019: 17 %). Nur 6 % glauben nicht, dass sie mit besseren Daten erfolgreicher wären (2019: 6%).



„Das Thema Daten wird auch weiterhin im Versicherungsvertrieb an Bedeutung gewinnen“, erklärt Herz. „Neue Technologien können Makler wie auch Versicherer hier entscheidend unterstützen.“ mobilversichert will seine Datenservices auf der Plattform in den kommenden Monaten weiter ausbauen.

Über mobilversichert

mobilversichert ist eine mehrfach ausgezeichnete Brokertech-Plattform für die gesamte Versicherungsindustrie. Das Unternehmen bietet Versicherern und Vermittlern eine smarte digitale Infrastruktur für das Neugeschäft, die zeitgemäße Vermittlung sowie ein professionelles Bestandsmanagement. Durch den hohen Digitalisierungsgrad können erhebliche Kosten- und Effizienzvorteile realisiert werden. Diese kommen Kunden, Versicherungsmaklern und Versicherern direkt zu Gute.

Das Herzstück der Plattform sind selbstlernende Algorithmen zur automatisierten Datenabholung und Datenaufbereitung. Damit offeriert mobilversichert eine der derzeit schnellsten und einfachsten Lösungen für den Datenaustausch sowie für professionelle Bestandsanalysen und digitalisierte Vertriebsaktivitäten. Zudem erhalten Vermittler alle relevanten Instrumente und Services, damit sie ihre Kunden optimal in der digitalen Welt beraten und betreuen können. Bereits über 1.200 Versicherungsmakler vertrauen der innovativen Transaktionsplattform von mobilversichert.

Versicherer können gegen einen Plattform-Beitrag den Datenaustausch zu angebundenen Maklern optimieren und ihre Vertriebsprozesse digitalisieren. Über die Plattform erreichen sie mehr Vermittler und können ihre Angebote in einem neuen Vertriebskanal gezielt anbieten.

mobilversichert ist eine Marke der Munich General Insurance Services GmbH, die nach dem Kauf durch die PRINAS MONTAN GmbH zur Degussa Bank Gruppe gehört. Weitere Informationen unter www.mobilversichert.de

Über die Makler-Studie

Studiendurchführung:	AssCompact Abteilung Studien
Methode:	Online-Umfrage
Grundgesamtheit:	396 Versicherungsmakler
Zeitraumen:	20.04.-24.04.2020

mobilversichert | Baumbachstr. 21 | 81245 München
Telefon: 089/215 4685-0 | E-Mail: info@mobilversichert.de

Pressekontakt: Katrin Döbele | Insurcomms – ideas from scratch
c/o SCRIPT Consult GmbH | Isartorplatz 5 | 80331 München
Telefon: 0177/482 89 37 | E-Mail: kathrin.doebele@insurcomms.de

