

Hannover, 03.06.2020

Swiss Compare-Vermittlerstudie: Nutzung der Videoberatung hat sich verdoppelt

Zahlreiche Haushalte stellen angesichts der aktuellen Pandemie ihre Finanzpläne auf den Prüfstand. Dabei gewinnen digitale Kommunikationstools an Bedeutung. Die Anzahl der Vermittler, die ihre Kunden per Video beraten, hat sich innerhalb von acht Monaten verdoppelt. Vor allem junge Menschen nutzen die Technologie, um ihre Vorsorge aktiv anzugehen. Das sind die wesentlichen Ergebnisse einer Trendstudie, welche die Swiss Life-Tochter Swiss Compare – in Kooperation mit Cash.Online – in Auftrag gegeben hat.

„Die wirtschaftlichen Verwerfungen der Pandemie werden uns vermutlich noch Jahre begleiten. Die Menschen suchen in diesen verunsichernden Zeiten nach finanzieller Selbstbestimmung und justieren ihre Vorsorge neu. Dabei nutzen sie mehr denn je digitale Tools“, erläutert Uwe Baumann, Direktor bei Swiss Compare.

Auf die Frage, mit welchen Themen Kunden seit der Coronakrise auf Vermittler zukommen, antworten 60 Prozent der Befragten, dass die Menschen vor allem bei der Optimierung ihrer privaten Finanzplanung und ihrer bestehenden Verträge Unterstützung brauchen. 43 Prozent berichten, dass Informationen rund um die Leistung von Versicherungspolicen im Coronafall gefragt sind. 41 Prozent geben an, dass ihre Kunden im Sinne eines Neugeschäfts aktiv für ihre Zukunft vorsorgen. Vor allem die Gesundheitsvorsorge erlebt seit Corona ein Nachfrage-Plus.

Der Bedarf und die Nachfrage an Beratung sind vorhanden, nur braucht es in Zeiten von Social Distancing die richtigen Tools, um die Potentiale zu heben. Insbesondere die Videoberatung gewinnt deutlich an Boden. Nutzten in einer Swiss Compare-Vermittlerumfrage im Herbst 2019 29 Prozent der Befragten die Videoberatung, sind es acht Monate später bereits 57 Prozent. Die digitalen Vorreiter in der Vermittlerschaft können damit vor allem bei der hart umkämpften Zielgruppe der Millennials punkten. 86 Prozent der befragten Vermittler, die die Videoberatung nutzen, berichten, dass ihre Kunden bis zu 35 Jahre alt sind. Der Trend zur Digitalisierung der Branche wird weitergehen: Diejenigen Vermittler, die Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung

haben, wollen nun nachziehen. Mehr als die Hälfte (54%) plant in diesem Jahr weitere Investitionen in digitale Projekte. Trotz allem: Für 91 Prozent der Studienteilnehmer steht fest, dass die digitalen Tools die persönliche Beratung nicht ersetzen werden; für 80 Prozent sind sie lediglich eine gute Ergänzung.

Angesichts der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie sind die befragten Vermittler über die Chancen ihres Marktes geteilter Meinung: 54 Prozent bewerten diese als vergleichbar oder sogar besser als vor Corona; 44 Prozent als schlechter. 20 Prozent der Befragten haben nach eigenen Angaben keinerlei Einbußen erlitten. 56 Prozent haben weniger als 30 Prozent ihres Umsatzes eingebüßt. Knapp ein Viertel (24%) klagt über Umsatzverlusten von über 30 Prozent. 82 Prozent der Vermittler befürchtet, dass die Vermittlerzahl in diesem Jahr wieder abnehmen wird.

Die Hälfte der Befragten würde eine strategische Partnerschaft eingehen, um den Marktaustritt zu verhindern. Für Baumann spricht gerade der Megatrend Digitalisierung für eine solche Allianz: „Jenseits der Videoberatung gibt es eine ganze Reihe digitaler Tools, die Vermittlern bei der persönlichen Beratung Mehrwerte verschaffen. Dadurch sparen sie nicht nur Kosten, sondern sichern sich jederzeit professionelle IT-Standards und verschaffen sich mehr Zeit zur Kundenberatung.“ Mit Swiss Compare hat Swiss Life Deutschland eine Plattform etabliert, um Vermittlern eine optimale Infrastruktur für weiteres Wachstum zu geben. Die Idee: Der gesamte organisatorische Aufwand entfällt, der Zugang zur Beratungssoftware wird gewährt, sodass sich Geschäftspartner vollständig auf die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden in der Beratung konzentrieren können.

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der Swiss Life-Tochter Swiss Compare in Kooperation mit Cash.Online, an der 263 Makler, Mehrfachagenten und Ausschließlichkeitsvermittler zwischen dem 06.05.2020 und 20.05.2020 teilnahmen.

Medienkontakt

Swiss Life Deutschland
Unternehmenskommunikation
Tel.: +49 511 9020 - 41 36
Fax: +49 511 9020 - 53 30
E-Mail: medien@swisslife.de
www.swisslife.de
www.twitter.com/swisslife_de
www.facebook.com/SwissLifeDeutschland
www.youtube.com/c/SwissLifeDe

Über Swiss Life Deutschland

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern sowie unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Arbeitskraftabsicherung, die betriebliche Altersversorgung und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in Garching bei München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 850 Mitarbeiter.

Die Marken Swiss Life Select, tecis, HORBACH und ProVentus stehen für ganzheitliche und individuelle Finanzberatung. Kunden erhalten dank des Best-Select-Beratungsansatzes eine fundierte Auswahl passender Lösungen von ausgewählten Produktpartnern in den Bereichen Altersvorsorge, persönliche Absicherung, Vermögensplanung und Finanzierung. Für die Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit der Kunden engagieren sich deutschlandweit rund 4.200 Berater. Mit Swiss Compare hat Swiss Life Deutschland eine Plattform etabliert, um Vermittlern eine optimale Infrastruktur für mehr Zeit in der Kundenberatung und damit weiteres Wachstum zu geben. Hauptsitz für die Finanzberatungsunternehmen mit rund 750 Mitarbeitern ist Hannover.