

PRESSESPIEGEL

22.5.2020

VersicherungsJournal.de

Corona: Wie Vertrieb trotzdem gut funktioniert

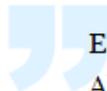
22.5.2020 – Die Sparte Kranken läuft robust, Leben inklusive betriebliche Altersvorsorge hatte dagegen zu kämpfen. Chancen bieten Vermittlern derzeit der Geldanlage-Bereich sowie Sachversicherungen.

Lebensversicherung geht zurück

Rückgänge im Neugeschäft treffen vor allem Makler, die ihren Fokus in den Sparten Leben und Kranken haben. Das zeigten Umfragen von Ende April (28.4.2020) sowie Mitgliederinterviews des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) (18.5.2020). Von den Pools und Verbänden gibt es unterschiedliche Aussagen zu den beiden Geschäftsfeldern.

„In der Sparte Leben haben wir bis zum März gar keinen und im April einen Rückgang von rund 20 Prozent, der hauptsächlich aus den Bereichen bAV und Altersvorsorge stammt“, beschreibt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandschef der Jung, DMS & Cie. AG (JDC), die Situation.

In der Sparte Krankenversicherung verzeichnete JDC im April keine Umsatzeinbrüche. Insbesondere der Bereich KV-Zusatz laufe laut Grabmaier „sehr robust“.



Es gibt kaum einen geeigneteren Zeitpunkt [...] mit einem Altersvorsorgebaustein zu beginnen.

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandschef der Jung, DMS & Cie. AG (JDC)

Chance für Investment- und Anlagegeschäft



Sebastian Grabmaier (Bild: JDC)

Gerade im Bereich der privaten Vorsorge sieht er Chancen: „Im Investmentbereich verzeichnen wir ein deutlich höheres Neugeschäft, weil viele Menschen das reduzierte Kursniveau an den Kapitalmärkten zum Einstieg oder zum Aufstocken nutzen.“

Rückgänge in der betrieblichen Altersvorsorge gleiche „also eine stark gestiegene Nachfrage nach Investmentprodukten“ aus, so Grabmaier weiter. Er sieht „eine historische Chance für das Investment- und Anlagegeschäft, weil der Absatz für Fonds- und Vermögensverwaltungs-Produkte boomt“.

Sein Rat an Vermittler, die Einbußen kompensieren wollen und müssen: „Es gibt kaum einen geeigneteren Zeitpunkt, durch einen schrittweisen Einstieg in die Kapitalmärkte mit einem Altersvorsorgebaustein zu beginnen. Ideale Voraussetzungen also für einen

Fondssparplan oder eine Fondslebensversicherung, die ein Makler nur erklären und nutzen muss.“