

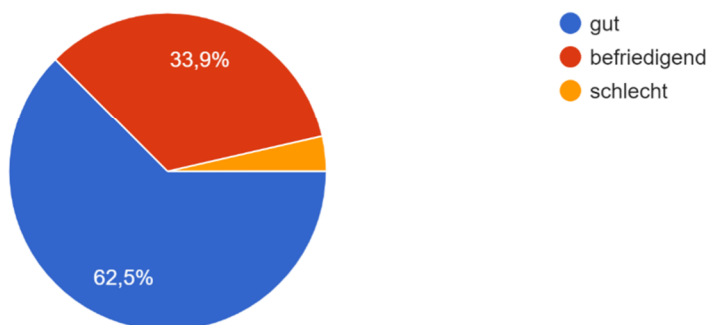
BDVM-MAKLER sind guten Mutes – Investitionsbedarf beim Thema Digitalisierung

Das inflationsgetriebene Wirtschaftsumfeld, der ausgeprägte Fachkräftemangel und Innovationen in der Digitalisierung und KI prägen das Marktumfeld und stellen auch BDVM-Makler vor Herausforderungen. Trotzdem: BDVM-Makler kommen bisher insgesamt gut durch das schwierige Marktumfeld und blicken unverändert optimistisch in die Zukunft.

An der diesjährigen Umfrage haben 168 Teilnehmer (Vorjahr 131; Vorjahresergebnisse nachfolgend in der Klammer mit VJ gekennzeichnet) teilgenommen. Dies ist eine deutliche höhere Teilnehmeranzahl als im Vorjahr. Wie bereits im Vorjahr beurteilen die teilnehmenden BDVM Mitgliedsunternehmen ihre Lage trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds mit hoher Inflation weiterhin überwiegend positiv: 96,4% (VJ: 98%) bewerten ihre Geschäftslage/Gewinnsituation in den ersten acht Monaten 2023 als gut 62,5% (VJ 67,9%) oder befriedigend 33,9% (VJ 29,8 %).

Wie beurteilen Sie Ihre aktuelle Gewinnsituation?

168 Antworten

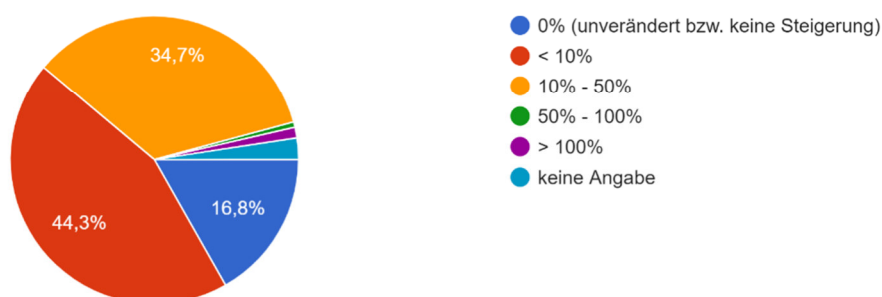


PRESSE-INFORMATION

Grund dafür sind unter anderem steigende Courtage-Einnahmen bei 83,2 % (VJ 75,4 %) der teilnehmenden Unternehmen. Allerdings fallen die gesteigerten Courtage-Einnahmen moderat aus: 44,3% der Mitgliedsunternehmen geben an, die Steigerung sei unter 10%.

Um wieviel Prozent sind Ihre gesamten Courtage-Einnahmen gestiegen? Ihre Angabe verstärkt die Aussagekraft der Umfrage-Ergebnisse!

167 Antworten

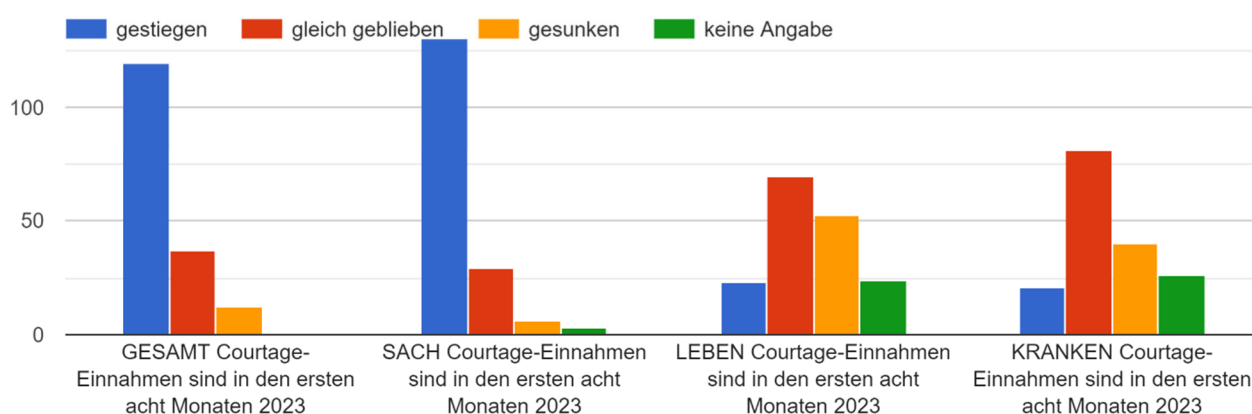


Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war der Anstieg bei den Sach-Courtage-Einnahmen. Insgesamt konnten 70,83 % der Mitglieder gestiegene Courtage-Einnahmen melden. 22,2 % der Makler konnten ihre Einnahmen insgesamt konstant halten. Damit sind bei ca. 93 % der Makler die Courtage-Einnahmen gleichgeblieben bzw. gestiegen und nur bei wenigen Maklern gesunken. Deutlich ausgeprägter waren die sinkenden Einnahmen hingegen im Segment Leben und Kranken, wie die untere Grafik verdeutlicht. Diese Bereiche mit einer überwiegenden Abschlusscourtage spiegeln auch das aktuelle durch Inflation geprägte Wirtschaftsumfeld wider. Dies dürfte zur nachlassenden Fähigkeit und Bereitschaft zur zusätzlichen Altersvorsorge geführt haben.

PRESSE-INFORMATION

Entwicklung Courtage-Einnahmen in den Bereichen Sach, Leben und Kranken in den ersten acht Monaten 2023

Vorjahresvergleich



Insoweit lohnt im Vergleich ein kleiner Blick auf die Lebensversicherung: Dort haben 30,95 % (VJ 24 %) der Makler gesunkene Courtage-Einnahmen in den ersten 8 Monaten gemeldet. Bei 41 % (VJ 24 %) sind die Courtage-Einnahmen bei Leben konstant geblieben und nur bei 13,69 % (VJ 9 %) der Makler gestiegen.

Personal

Erfreulich ist, dass bei knapp über 59,52 % (66 % VJ) der Mitgliedsunternehmen die Mitarbeiteranzahl konstant geblieben ist und sogar bei 29,76 % (20 % VJ) sich die Anzahl der Mitarbeiter erhöht hat. Dies hat seinen Preis. Bei nur ca. 22,62 % (23 % VJ) der Mitglieder sind die Personalkosten im Vergleich zum Vorjahr gleichgeblieben, bei ca. 76,79 % (77 % VJ) sind hingegen höhere Personalkosten entstanden.

Personalgewinnung ist zudem für 54,76% der Makler sehr wichtig und für weitere 27,98% wichtig. Auch die Personalbindung ist für 65,48 % sehr wichtig und für weitere 26,79% wichtig.

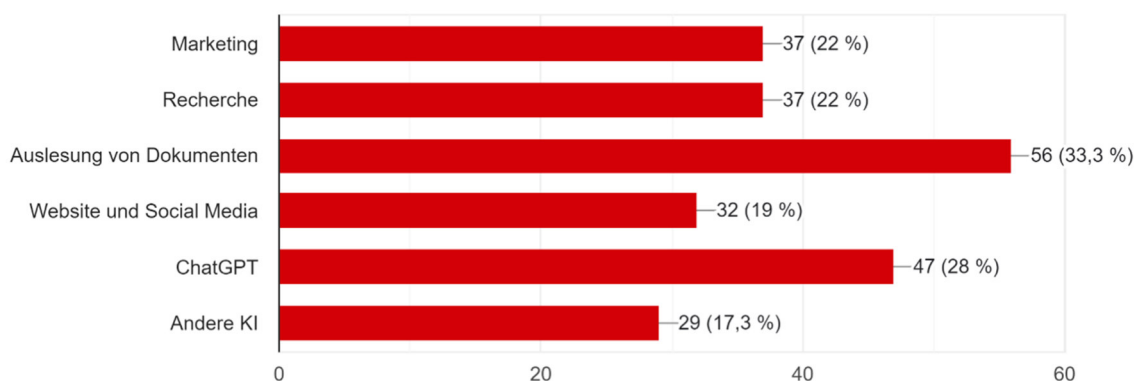
PRESSE-INFORMATION

Digitalisierung bewegt die Unternehmen unverändert

In der diesjährigen Mitgliederumfrage haben wir einen Schwerpunkt auf das Thema Digitalisierung/Künstliche Intelligenz gesetzt. Wir wollten wissen, ob unsere Mitgliedsunternehmen bereits künstliche Intelligenz einsetzen und wenn ja, in welchen Bereichen und wie. 33% der teilnehmenden Mitgliedsunternehmen geben an, künstliche Intelligenz bei der Auslesung von Dokumenten einzusetzen. 28% setzen ChatGPT im Maklerunternehmen ein. Jeweils 22% setzen künstliche Intelligenz in den Bereichen Marketing und der Recherche ein. Die Einzelheiten können nachfolgender Grafik entnommen werden.

Künstliche Intelligenz Wenn in Ihrem Unternehmen bereits künstliche Intelligenz zum Einsatz kommt - in welchen Bereichen und wie?

168 Antworten

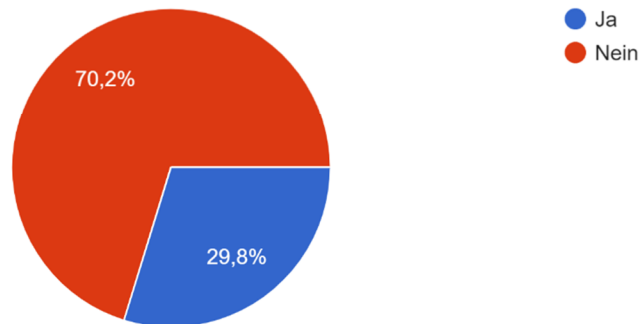


Zudem wollten wir wissen, ob die Kunden der Maklerunternehmen verstärkt digitale Serviceangebote nachfragen. 70,2% der teilnehmenden Verbandsmitglieder geben an, dass die Kunden nicht verstärkt digitale Serviceangebote nachfragen, lediglich 29,8% bejahen dies.

PRESSE-INFORMATION

Fragen Ihre Kunden verstärkt digitale Serviceangebote nach?

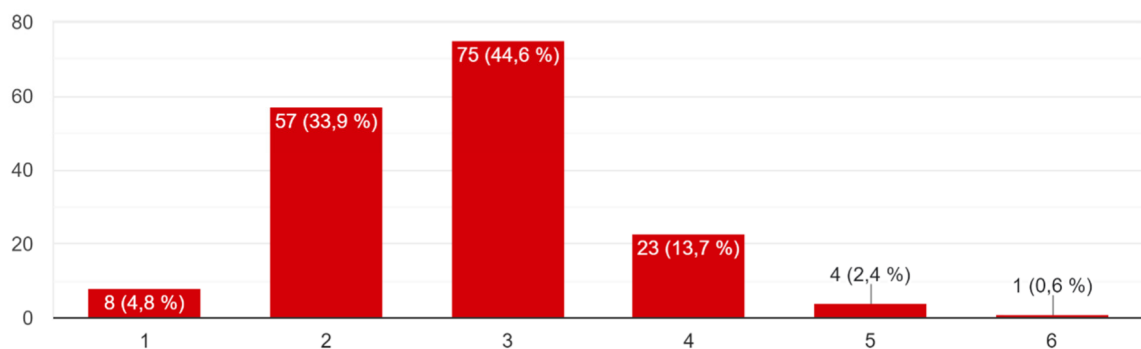
168 Antworten



Außerdem haben wir gefragt, wie die Verbandsmitglieder den Stand ihrer Digitalisierung im eigenen Unternehmen bewerten. Zwar bewerteten 4,8% den Stand der eigenen Digitalisierung als sehr gut und immerhin noch 33,9% als gut. Gleichwohl bewerten ganze 44,6% den Stand der eigenen Digitalisierung lediglich als befriedigend und 13,7% als nur ausreichend. Der Investitionsbedarf beim Thema Digitalisierung dürfte also hoch sein.

Bitte bewerten Sie den Stand Ihrer Digitalisierung!

168 Antworten



Schulnotenprinzip 1 = sehr gut, 6 = ungenügend

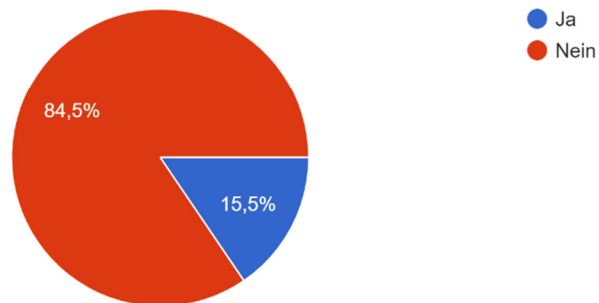


PRESSE-INFORMATION

Dazu passt, dass 84,5% der teilnehmenden Versicherungsmakler keine Versicherungsgeschäfte rein über das Internet abwickeln.

Wickeln Sie als Versicherungsmakler Versicherungsgeschäfte allein über das Internet ab (also ohne persönliche Beratung) ?

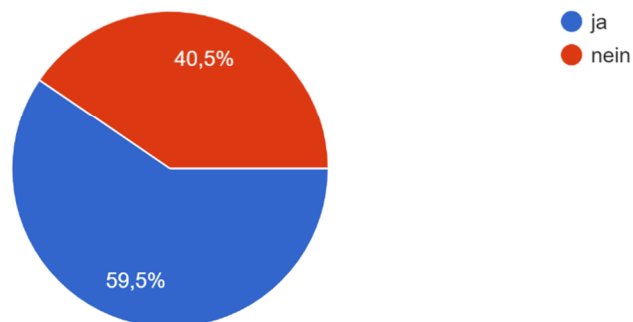
168 Antworten



Eine Mehrheit von 59,5% (50,4 VJ) der Teilnehmer nutzt hingegen Cloud Dienste.

Nutzen Sie bereits Cloud Dienste?

168 Antworten



PRESSE-INFORMATION

Insgesamt zeigt sich, dass unsere Mitglieder wirtschaftlich gut durch das Inflationsumfeld kommen. Allerdings nehmen die Courtage-Einnahmen im Lebensbereich kontinuierlich ab und obwohl 38,7% der Mitglieder den Stand der eigenen Digitalisierung als gut oder sogar sehr gut bewerten, geben 44,6% der teilnehmenden Mitgliedsunternehmen an, der Stand der eigenen Digitalisierung sei lediglich als befriedigend zu bewerten. Weitere 16,7% bezeichnen den Stand ihrer Digitalisierung lediglich als ausreichend oder schlechter. Trotz der insgesamt positiven wirtschaftlichen Entwicklung stehen bei vielen Mitgliedern daher noch größere Adaptationen an die fortschreitende Digitalisierung und KI an. Aufgrund der Personalknappheit werden die Themen Personalgewinnung und Mitarbeiterbindung zudem immer wichtiger.

Ansprechpartner:

Dr. Bernhard Gause

Geschäftsführender Vorstand

Telefon 040/36 98 20-10

E-Mail: gause@bdvm.de