

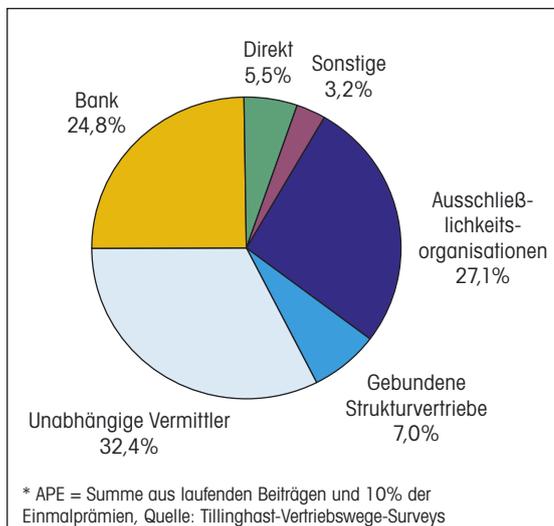
# bankassurance + allfinanz

## Makler mit größtem Anteil in der Lebensversicherung

Erstmals in der Geschichte der deutschen Assekuranz wurden im Jahr 2005 im Lebensversicherungsgeschäft mehr Neuverträge über unabhängige Vermittler abgeschlossen als über Ausschließlichkeitsorganisationen. Die Makler hatten einen Anteil von 32,4 Prozent am Neugeschäft, die Ausschließlichkeitsorganisationen sorgten für 27,1 Prozent der neuen Verträge. Das zeigt der Vertriebswege-Survey 2005 von Towers Perrin Tillinghast. 51 der 87 größten in Deutschland tätigen Lebensversicherer nahmen an der Befragung teil, sie repräsentieren etwa drei Viertel des Lebensversicherungsmarktes.

Die Berater führen die Entwicklung vor allem auf eine veränderte Produktlandschaft zurück, die durch das Inkrafttreten des Alterseinkünftegesetzes im Jahr 2005 entstanden ist. Offenbar würden sich die Makler am besten im zunehmend komplexen Vorsorgemarkt zurecht finden, sie könnten zügig neue Lösungen anbieten und profitierten dabei von den Produkten der innovativsten Anbieter. Bei der fonds-

### Vertriebswegeanteil APE\* Leben gesamt 2005



gebundenen Rente und in der Berufsunfähigkeitsversicherung zeigten sie sich besonders erfolgreich.

Die Analysten von Tillinghast sehen eine klare Tendenz vom Ausschließlichkeitsvertrieb hin zu Banken und insbesondere unabhängigen Vermittlern. Sie gehen davon aus, dass diese Vertriebswege in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen werden. Das Verlangen der Kunden nach unabhängiger Beratung werde dafür sorgen, dass die Ausschließlichkeit immer weiter abnehme.

Im Jahr 2005 betrug der Bestand an Hauptversicherungen 94,1 Millionen Verträge, die gebuchten Brutto-Beiträge beliefen sich auf 72,6 Milliarden Euro.

## Pro Versichertem sind bis zu fünf Anbieter im Spiel

Ob neben- oder hauptberufliche Vermittler – die deutschen Kunden scheinen sich in Versicherungsangelegenheiten schlecht beraten zu fühlen. Eine Umfrage der Zurich Gruppe Deutschland hat ergeben, dass nur ein Drittel der Teilnehmer die eigene Lebenssituation im Beratungsgespräch als ausreichend berücksichtigt empfindet.

Ob die Beratung die gesamte Lebenssituation einbezieht, hängt wohl auch davon ab, bei wie vielen Anbietern der Versicherte bereits Policen abgeschlossen hat. Rund ein Fünftel der Befragten gab an, Verträge bei drei bis fünf verschiedenen Versicherern zu besitzen.

Das Problematische daran: Meist konzentrieren sich die Vermittler bei einem weiteren Abschluss

lediglich auf den Ausschnitt der Lebenssituation, der für den aktuellen Vertrag relevant ist. Und für den Versicherten ist es häufig schwierig den Überblick zu behalten. Wenn Lücken im Versicherungsschutz oder eine Überversicherung entstehen, kann das dann im Schadensfall zu erheblichen Schwierigkeiten führen.

## Nebenberufliche Vermittler unrentabel

Versicherer verdienen nur mit rund jedem dritten ihrer Vermittler Geld und trotzdem erhalten alle Versicherungsagenten eine ähnlich intensive Betreuung durch die Vertriebsabteilungen der Assekuranz. Die Versicherungen könnten bis zu 40 Prozent ihrer Kosten für die Betreuung des Außendienstes einsparen, wenn sie sich auf diejenigen Vermittler konzentrieren, die in der Kundenakquise erfolgreich sind, so eine Einschätzung der Steria Mummert Consulting AG, Hamburg.

Nach Aussage der Unternehmensberatung planen viele Assekuranz eine stärkere Differenzierung zwischen den Vermittlern. Berater, die sich häufiger um ihre Kunden kümmern, sollen beispielsweise mehrmals im Monat vom Außendienstmitarbeiter kontaktiert werden, weniger aktive Mitarbeiter hingegen gar nicht mehr. Diese würden dann verstärkt per E-Mail oder über Online-Portale betreut.

Schon im letzten Jahr hatte Steria Mummert vorausgesagt, dass für nebenberufliche Versicherer schlechte Zeiten anbrechen. Den Hauptgrund hatten sie damals vor allem in der Vermittlerrichtlinie der EU gesehen, die vorsah, dass Berater für Vermögensschäden haftbar gemacht werden können. Fast alle Gesellschaften würden hier das Risiko scheuen und lieber auf Vollprofis setzen.