

# VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 17.1.2014

## Von diesen Gesellschaften wollen die Vertreter weg

**12,5 Prozent der Ausschließlichkeits-Vertreter sind nach der aktuellen Strukturanalyse des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute bereit, ihren Vermittlerstatus zu wechseln – größtenteils zum Makler. Deutlich überdurchschnittlich häufig ist dies bei den Vertretern von Versicherungskammer Bayern, Ergo und Zurich der Fall. Statistisch betrachtet gibt es folgende Zusammenhänge: Je niedriger Gewinn, Stundenlohn oder Zuschüsse/ produktionsabhängige Vergütungen, desto höher die Abwanderungs-Bereitschaft.**

Jeder achte Einfirmenvertreter zeigte 2012 die Bereitschaft zum Wechsel des Vertriebswegs. Dies ist ein Ergebnis der aktuellen Strukturanalyse 2012 des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (<http://www.bvk.de/>) (BVK). Der BVK hat Daten hierzu in den letzten beiden Ausgaben 10-2013 und 11/12-2013 seiner Verbandszeitschrift Versicherungs-Vermittlung veröffentlicht.

Die Analyse basiert auf einer Anfang 2013 durchgeführten Befragung von BVK-Mitgliedern und Mitgliedern der Vertretervereinigungen (VersicherungsJournal 21.2.2013 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/vermittlermeinung-gefragt-114562.php>)).

Die Stichprobe umfasst insgesamt 1.683 online und auf Papier ausgefüllte Antwortbögen von in der Mehrheit Ausschließlichkeits-Vermittlern, aber auch Mehrfachvertretern und Maklern, und wurde wie üblich von der IFH Institut für Handelsforschung GmbH (<http://www.ifhkoeln.de/>) ausgewertet.

Für die Mehrfachvertreter weist der Berufsverband einen leicht niedrigeren Wert von knapp unter zehn Prozent aus. Umgekehrt sind bei den Maklern keine Bestrebungen zum Wechsel des Vertriebswegs festzustellen, wie der vom BVK angeführte Wert von 0,0 Prozent belegt.

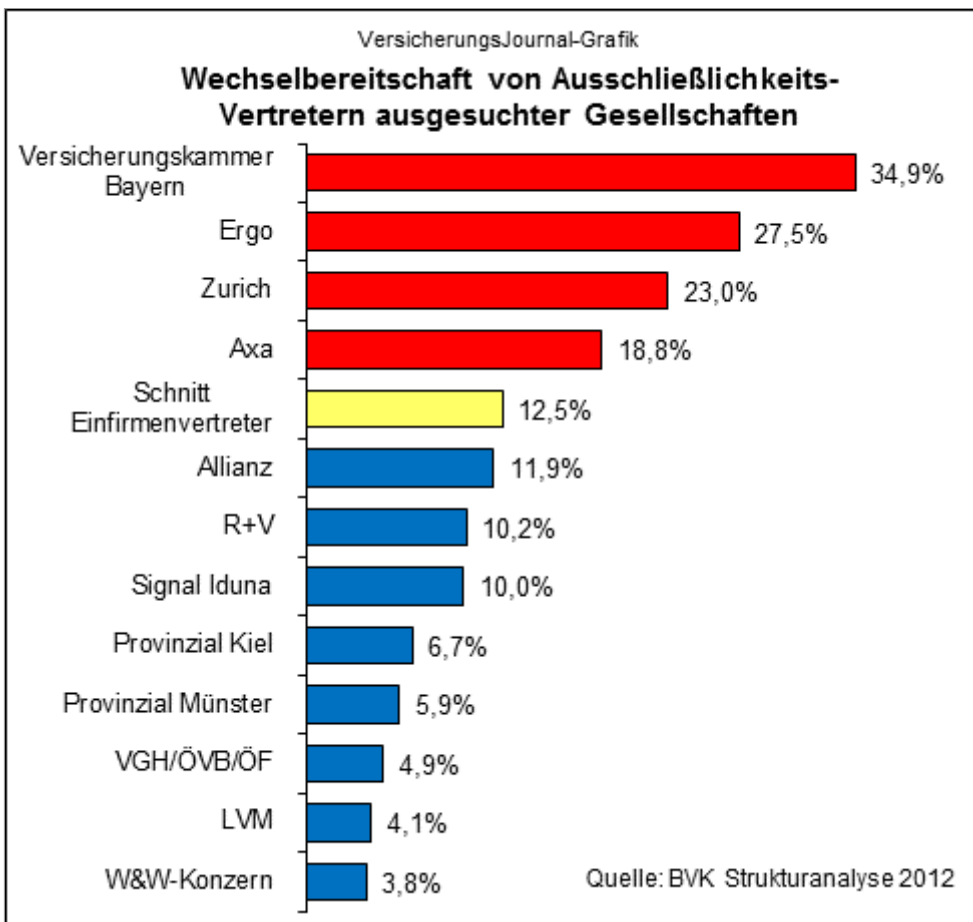
### VKB-Vertreter mit der größten Wechselbereitschaft

Die aktuell ermittelten 12,5 Prozent an wechselwilligen Vertretern entsprechen in etwa dem Wert der vorigen Strukturanalyse (VersicherungsJournal 11.10.2011 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/von-diesen-gesellschaften-wollen-die-vertreter-weg-109674.php>)). Rund 80 Prozent davon wollten 2012 in den Maklerstatus wechseln, das verbleibende Viertel in den Status des Mehrfachvertreters.

Auf Ebene der einzelnen Gesellschaften zeigt sich allerdings ein höchst unterschiedlicher Anteil an unzufriedenen Vermittlern. In der entsprechenden Aufschlüsselung des BVK kommen der W&W-Konzern (<http://www.ww-ag.com/>) mit lediglich 3,8 Prozent und die LVM Versicherungen (<http://www.lvm.de>) mit knapp über vier Prozent auf den niedrigsten Anteil an abwanderungswilligen Ausschließlichkeits-Vermittlern.

Deutlich überdurchschnittlich ausgeprägt ist dieser Anteil bei der Ergo Versicherungsgruppe AG (<http://www.ergo.de/>), was unter anderem auf die noch andauernde Umstrukturierung im Vertrieb und die damit verbundene Zusammenführung der ehemals fünf Ausschließlichkeits-Organisationen zu zwei homogenen Organisationen unter dem Dach einer Ergo-Vertriebsgesellschaft (VersicherungsJournal 27.7.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/tiefe-einschnitte-im-ergo-vertrieb-112569.php>)) zurückzuführen sein dürfte.

Einen noch höheren Anteil an wechselwilligen Vertretern gibt es unter den zwölf aufgeführten Versicherern nur noch bei der Versicherungskammer Bayern (<http://www.vkb.de/>). Hier waren es nach den BVK-Daten satte 34,9 Prozent. Auch bei der Zurich Gruppe Deutschland (<http://www.zurich.de/>) ist der Anteil mit 23 Prozent vergleichsweise hoch ausgeprägt.



#### Gründe für die Abwanderungsbereitschaft

Gründe für die stark unterschiedlichen Werte werden in der Zeitschrift Versicherungs-Vermittlung zwar nicht explizit genannt, dafür wird aber zahlreiches weiteres Datenmaterial unter anderem zur Zufriedenheit und zur finanziellen Lage der Vermittler geliefert.

Diese Daten hat Professor Dr. Matthias Beenken (<http://www.fh-dortmund.de/de/fb/9/personen/lehr/beenken/index.php>) von der Fachhochschule Dortmund miteinander verknüpft. Nach seinen Berechnungen besteht eine signifikante Korrelation zwischen der Wechselwilligkeit und dem erzielten Gewinn. Die Vertreter zeigten umso eher die Bereitschaft zum Wechsel des Vertriebswegs, je niedriger der Gewinn ist.

Dies gilt laut Beenkens Berechnungen in gleichem Maße für die Korrelation zwischen der Unzufriedenheit und den Parametern Stundenlohn und Zuschüsse/ produktionsabhängige Vergütungen, wie er in einem Bericht für die Online-Ausgabe des Versicherungsmagazins (<http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/21228/BVK-Analyse-Warum-Vertreter-%28nicht%29-zufrieden-sind.html>) weiter schreibt. Je geringer Stundenlohn oder Zuschüsse/produktionsabhängige Vergütungen, desto höher die Wechselbereitschaft.

#### Weitere Studie mit ähnlichen Ergebnissen

Eine noch höhere Abwanderungs-Bereitschaft als in der BVK-Strukturanalyse wird in der aktuellen Auflage der jährlich von IBM Deutschland GmbH (<http://www.ibm.de/>) und YouGov Deutschland AG (<http://www.psychonomics.de/>) durchgeführte Studie „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeits-Vertrieb“ ausgewiesen. Dafür wurden 1.237 Einfirmenvertreter befragt – den Angaben zufolge jeweils rund 50 der 25 größten Versicherungs-Gesellschaften.

Der Erfolgsfaktoren-Studie zufolge haben sich 18 Prozent der befragten Vermittlern bereits darüber informiert oder gar bereits Verhandlungsgespräche darüber geführt, für eine andere Gesellschaft oder als selbstständiger Makler tätig zu sein. Dabei hat sich der Anteil der Vermittler in konkreten Verhandlungsgesprächen im Vergleich zum Jahr zuvor sogar leicht erhöht.

Dies könnte auch ein Grund für die Entwicklung im Versicherungsvermittler-Register sein. Denn während die Zahl der Versicherungsmakler von Quartal zu Quartal zu neuen Höchstständen eilt, ist die Zahl der Versicherungsvertreter deutlich rückläufig (VersicherungsJournal 8.1.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/vermittlerschwund-haelt-weiter-an-117671.php>)).

Björn Wichert ([b.wichert@versicherungsjournal.de](mailto:b.wichert@versicherungsjournal.de))

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.de/-117773>**