

Riesige Bestände werden frei

21.05.2012

« | »



*Mehr als vier von zehn
Versicherungsvermittlern sind mindestens
50 Jahre alt. Der Versicherungsbranche
droht damit in den nächsten Jahren ein beispielloser
Verlust an Vertriebskraft. Über innovative Konzepte zur
Gewinnung neuer Vermittler wird erst zögerlich
nachgedacht.*

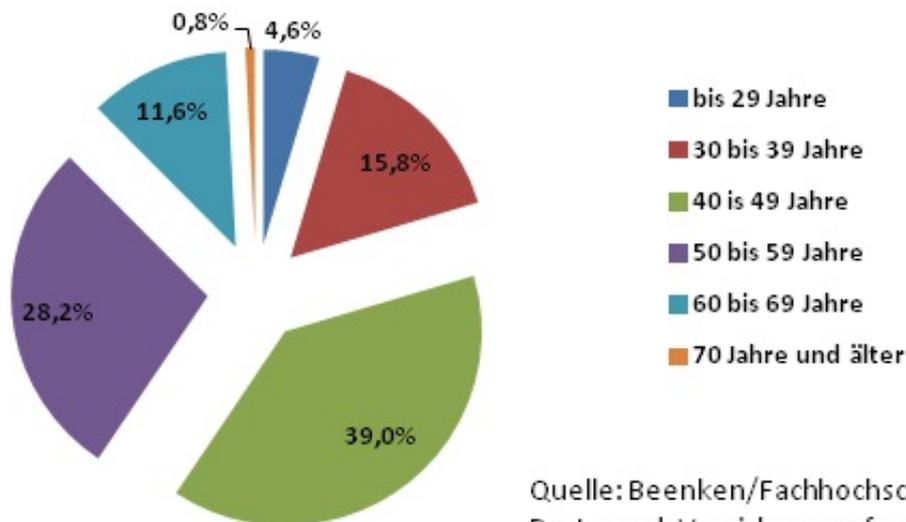
In der aktuellen Vermittlerbefragung der Fachhochschule Dortmund, Versicherungsforen Leipzig und Skopos gaben 41 Prozent der Vermittler an, einer der Altersgruppen 50 bis 59 Jahre (28 Prozent), 50 bis 69 Jahre (zwölf Prozent)

oder sogar 70 und älter (ein Prozent) anzugehören. Da es sich um eine Onlinebefragung handelte, ist davon auszugehen, dass sich eher jüngere Vermittler angesprochen gefühlt haben, sodass die tatsächliche Demografie möglicherweise noch etwas schlechter aussieht. Das Durchschnittsalter liegt bei 48 Jahren. Insbesondere die Jugend fehlt: Weniger als fünf Prozent der Vermittler sind unter 30 Jahren und weitere knapp 16 Prozent zwischen 30 und 39 Jahre alt.

Demografie betrifft alle Vertriebswege

Die demografische Struktur ist in den Vertriebswegen ähnlich. Versicherungsmakler sind naturgemäß noch etwas älter, sind doch viele zuvor Ausschließlichkeitsvertreter gewesen. Bei ihnen sind 44 Prozent mindestens 50 Jahre alt, im Vergleich zu 34 Prozent in der Ausschließlichkeit. In der Ausschließlichkeit enden die Agenturverträge meist mit dem Alter 65, auch das begrenzt die Zahl der Älteren in diesem Vertriebsweg. Ob sich die Versicherer das noch lange leisten können, ist aber fraglich, denn auch in der Ausschließlichkeit fehlt adäquater Nachwuchs.

Altersgruppen der Versicherungsvermittler



Quelle: Beenken/Fachhochschule Dortmund; Versicherungsforen Leipzig; Skopos 2012

Für die Branche geht es dabei um enorme Kundenbestände, die in absehbarer Zeit nicht mehr betreut werden. Die Vermittler ab 50 Jahren verfügen durchschnittlich über 1.066 Privatkunden und 189 Geschäftskunden. Hinter diesen Kunden verbergen sich allein durchschnittlich 698.000 Euro Schadenversicherungsbestand (Mittelwerte der abgefragten Klassen). In der Ausschließlichkeit verfügen 52 Prozent der von Älteren geführten

Betriebe er mindestens 500.000 Euro Schadenversicherungsbestand, bei Maklern/Mehrfachvertretern sind es 35 Prozent.

Nur teilweise für Nachfolger interessant

44 Prozent der Vermittlerbetriebe mit Inhabern ab 50 Jahren weisen einen Umsatz von mindestens 100.000 Euro auf. Immerhin 41 Prozent der Betriebe erreichen auch einen Gewinn von mindestens 50.000 Euro im Jahr. Solche Betriebe dürften für Unternehmensnachfolger eine attraktive Basis sein, um eine Existenz zu gründen.

Umgekehrt bedeutet das allerdings auch, dass rund sechs von zehn der von Älteren geführten Betriebe keine wirtschaftliche Basis darstellen, mit der sich gut qualifizierte Nachfolger locken lassen. Erst die Zusammenfassung mehrerer Betriebe kann eine Basis für Unternehmer werden. Damit ist vorgezeichnet, dass zum einen in der Ausschließlichkeit die bisherige Politik, frei werdende Bestände in kleinere neue Agenturbestände aufzuteilen, vielfach nicht mehr funktionieren wird.

Im Maklerbereich wird manch ein älteres, kleineres Unternehmen aufgekauft werden, um zusammen mit anderen Maklerbeständen erst eine wirtschaftlich attraktive Größe zu erreichen. Da dies allerdings mit erheblichen Schwierigkeiten angefangen von der Passung der Kundenbestände hinsichtlich Kundenart, regionaler Verteilung u.a. über nicht marktgerechte Kaufpreisvorstellungen bis hin zu datenschutzrechtlichen Fragestellungen verbunden ist, wird ein Aufkauf in vielen Fällen nicht zustandekommen. Für die Versicherungsbranche bedeutet dies, dass zahlreiche Maklerbestände drohen, dauerhaft unbetreut zu bleiben.

Woher Nachwuchskräfte gewinnen?

In dieser Situation ist guter Rat teuer, woher geeignete Nachwuchsvermittler gewonnen werden können. Der Beruf ist einer der unbeliebtesten überhaupt, woran jahrelange Fehlentwicklungen in der Branche einen entscheidenden Anteil haben dürften.

Nachgedacht wird über eine Erweiterung der Zielgruppen für Vermittlernachwuchs. Beispiel Frauen: Nur selten übernehmen bisher Frauen eine selbstständige Perspektive im Versicherungsvertrieb. Dabei könnte die Selbstständigkeit dem bei Frauen häufig stärker ausgeprägtem Wunsch nach einer Vereinbarkeit von Beruf und Familie besonders entgegenkommen, denn keine angestellte Tätigkeit ist derart flexibel. Aber den Frauen wird es bisher nicht leicht gemacht. Der Vertrieb ist von männlichen Führungskräften und von männlichen Kulturen geprägt. Erfolg wird in Abschlusszahlen oder in der Größe des Autos gemessen. Incentives sprechen vorwiegend Männer und ihre Interessen an.

Der selbstständige Vertrieb spricht immer noch risikobereite Menschen an, die in erster Linie geldgetrieben agieren. Auch das reduziert das Nachwuchspotenzial, unabhängig vom Geschlecht. Die heutigen jüngeren Generationen sind mit der Selbstverständlichkeit aufgewachsen, dass ein auskömmliches Einkommen vorhanden ist, meist tarifvertraglich abgesichert. Geld ist nicht mehr die entscheidende Triebkraft, sondern Hygienefaktor: Ein angemessenes Einkommen wird vorausgesetzt, nicht angestrebt. Vielleicht muss die Branche wieder stärker Karrieren im Vertrieb anbieten, bei denen nicht nur wolkig versprochen wird, man könne ohne weiteres zum Millionär werden, sondern stattdessen ein auskömmliches Einkommen sichern und neben Geld auch andere Motive wie Selbstverwirklichung im Dienst am Kunden hervorheben.

Wenn man sich allerdings Stellenangebote für selbstständige Karrieren ansieht, hat man meist nicht den Eindruck, dass außer einer ungewissen Aussicht auf vielleicht viel Geld irgendetwas Attraktives geboten wird. Die Recruitingabteilungen müssen schnell dazulernen, wenn sie nicht bald auf riesigen unbetreuten Kundenbeständen sitzen bleiben wollen.

Bildquelle: © Andreas Morlok/Pixelio.de

Metadaten anzeigen: [Autor verbergen](#) | [Schlagworte](#)

Autor(en): *Professor Dr. Matthias Beeken*

Diskutieren Sie über diesen Artikel:

am 24.05.2012 07:52:58 von A. Joachim: **Aus der Seele gesprochen**

In der Tat, bei unserem Fachkräftemangel wird ein gutes Einkommen für gute Leute heute zur Selbstverständlichkeit. Wer will da schon als

« diesen Beitrag kommentieren

mehr ...

Sagen Sie uns Ihre Meinung!

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH