

Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler

09

Mit freundlicher
Unterstützung der VHV



- Schriftliche Befragung mittelständischer Maklerbetriebe zur Geschäftsvermittlung an verschiedene Versicherer
- Umsätze und Struktur der Maklerbetriebe
- Neugeschäft – nach Sparten und bevorzugten Versicherern
- Veränderung beim Neugeschäft im Jahresvergleich
- Gegenüberstellung von Marktanteil im Neugeschäft und erwarteter Neugeschäftsentwicklung zeigt »Erfolgreiche Nischenanbieter«, »Stars«, »Verlierer« und »Bedrängte Marktführer«
- Ausschließlichkeit stärkt den Vertriebskanal Makler



CHARTA bringt Transparenz in den Maklermarkt

Makler sind keine »unbekannten Wesen« mehr. Das ist ein Verdienst der CHARTA, die bereits seit 12 Jahren regelmäßig Makler zu ihrer Zusammenarbeit mit Versicherungsunternehmen befragt. Zum zweiten Mal hat die CHARTA nun zusätzlich erhoben, welche Marktanteile die Makler halten, und welche Versicherer davon profitieren. Dadurch können auch zum ersten Mal Veränderungen transparent gemacht werden, die unmittelbare Auswirkung auf den Geschäftserfolg der betroffenen Versicherer haben.

Das ist umso wichtiger, als bis heute keine exakten Statistiken der Branche existieren. Selbst über die Zahl der Maklerbetriebe gibt es keine Gewissheit, trotz der seit zwei Jahren bestehenden Erlaubnis- und Registerpflicht. Immerhin ist eins seit Ablauf der Übergangsregelungen deutlich geworden: Es gibt weitaus mehr Makler, als in den offiziellen Branchenstatistiken in der Vergangenheit genannt wurden. Makler haben heute eine erhebliche und weiter wachsende Marktbedeutung. Nicht umsonst öffnen sich immer mehr klassische Ausschließlichkeitsversicherer dem Maklervertrieb. Und viele Maklerversicherer gehören zu den am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche.

Marktanteile der Versicherer an der Quelle erfasst

Das Kölner Marktforschungsinstitut YouGovPsychonomics AG hat erneut die Makler befragt, wohin sie ihr Geschäft vermitteln, und wie sich das Geschäft im kommenden Jahr entwickeln wird. Befragt wurden kleine und mittelständische Makler mit bis zu 50 Mitarbeitern. Denn diese Makler konkurrieren im Privatkunden- und im Gewerbegebiet direkt mit den Vertriebswegen der Versicherungsunternehmen wie Ausschließlichkeit, Struktur- und Direktvertrieb. Erstmals wurde auch die Berufsunfähigkeitsversicherung separat erfasst.

Erhebliche Veränderungen bei »Maklers Lieblingen«

Hohe Bestände bei Maklern zu halten ist keine Garantie für eine starke Position im Neugeschäft. Einige Veränderungen gegenüber der Vergleichsuntersuchung vor drei Jahren sind von den Unternehmen selbst verursacht – Fusionen und Geschäftsaufgaben zeigen ihre Folgen. Aber auch sonst ist der Maklermarkt überaus volatil. Nicht nur wechseln die »Lieblinge« der Makler. Auch kommen neue Wettbewerber aus dem Ausland – oder überraschend aus einem anderen Vertriebsweg, dem Direktvertrieb. Hier zeichnen sich möglicherweise auch neue Geschäfts- und Vergütungsmodelle ab, die von den Außendienstversicherern aufmerksam beobachtet werden müssen.

Sparte	»Stars«
Private Sachversicherung	Alte Leipziger, AXA, Basler Securitas, Bayerische Beamten Versicherung, Generali, Haftpflichtkasse Darmstadt, Interlloyd, R+V, VHV
Gewerbliche Sachversicherung	Allianz, Alte Leipziger, Concordia, Helvetia, R+V, VICTORIA
Private Haftpflichtversicherung	AXA, Generali, Haftpflichtkasse Darmstadt, HDI-Gerling, VHV
Gewerbliche Haftpflichtversicherung	Allianz, AXA, Generali, VHV, VICTORIA
Private Kfz-Versicherung	AXA, Itzehoer, Janitos, KRAVAG, R+V, VHV
Gewerbliche Kfz-Versicherung	AXA, Generali, KRAVAG, R+V, VHV
Unfallversicherung	Baden-Badener, Basler Securitas, Haftpflichtkasse Darmstadt, Generali, Mannheimer, VOLKSWOHL BUND, WÜBA
Rechtsschutzversicherung	Concordia, DEURAG, KS/Auxilia, Rechtsschutz Union
Kranken-Zusatzversicherung	ARAG, Barmenia, Central, Continentale, CSS, SIGNAL IDUNA
Kranken-Vollversicherung	Alte Oldenburger, Central, Continentale, Deutscher Ring, Hallesche, HanseMerkur
Risiko-Lebensversicherung	Allianz, Alte Leipziger, Dialog, InterRisk, Swiss Life, VOLKSWOHL BUND
Berufsunfähigkeitsversicherung	Alte Leipziger, Dialog, Stuttgarter, Swiss Life
Private Altersvorsorge	Allianz, Alte Leipziger, Helvetia, Skandia, Swiss Life, Zurich
Betriebliche Altersvorsorge	Allianz, Alte Leipziger, AXA, HDI-Gerling, Nürnberger, Skandia, VOLKSWOHL BUND

Nischen- oder Verdrängungsstrategien

Die Clusterung der Versicherer deckt auf, wer auch künftig erfolgreich im Markt agieren wird. Die »Stars« glänzen sowohl mit hohem Neugeschäftsanteil als auch mit erfolgreichen Neugeschäftsaussichten. Die »Erfolgreichen Nischenanbieter« haben das Zeug dazu, in die Liga der Stars aufzusteigen, weil sie zwar noch kleine Neugeschäftsanteile haben, aber über dem Marktdurchschnitt wachsen.

Problematisch hingegen ist die Lage der »Bedrängten Marktführer«. Sie haben hohe Marktanteile, verlieren aber Neugeschäftsanteile und werden deshalb auf Sicht schrumpfen. Die »Verlierer« sind im Maklermarkt schlecht positioniert, weil sie weder nennenswerte Neugeschäftsanteile aufweisen noch Wachstumsperspektiven haben. Diese Versicherer müssen prüfen, wie sie sich neu am Maklermarkt ausrichten können, um wieder zu wachsen.

Der direkte Vergleich zwischen den Befragungsjahren 2008 und 2005 offenbart an vielen Stellen Kontinuität. So ist beispielsweise Marktführer Allianz immer noch ein gefragter Maklerversicherer mit überdurchschnittlichen Marktanteilen – aber längst nicht mehr so deutlich wie 2005. Dagegen ist im Vorsorgebereich ein Trend zurück zu den traditionellen deutschen Lebensversicherern unübersehbar. Die Finanzkrise hat vielen ausländischen Lebensversicherern das Leben schwer gemacht.

Versicherungsmakler sind selten Großverdiener

In der öffentlichen Diskussion um Kostenoffenlegung und Transparenz der Vergütungssysteme ist der Eindruck erweckt worden, dass Versicherungsvertreter und mit ihnen die Versicherungsmakler ungerechtfertigt hohe Einkommen erzielen. Auch wenn dies teilweise sehr durchsichtig von eigenen finanziellen Interessen anderer Berufsgruppen im Umfeld der Branche getrieben wird, müssen sich gerade Versicherungsmakler kritisch fragen, ob sie ihrer Sachwalterrolle ausreichend gerecht werden.

Die Studie zeigt, dass die große Mehrheit der Makler Umsätze erzielt, die den Verdacht ungerechtfertigter Bereicherung als haltlos erscheinen lassen. 58 Prozent erzielen mit der Vermittlung von Versicherungen weniger als 100.000 Euro Umsatz im Jahr, womit nach Abzug der in einem Maklerbüro typischerweise hohen Kosten weniger als ein typisches Angestellteinkommen übrig bleibt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass neun von zehn Maklerbetrieben über den Inhaber hinaus Mitarbeiter beschäftigen.

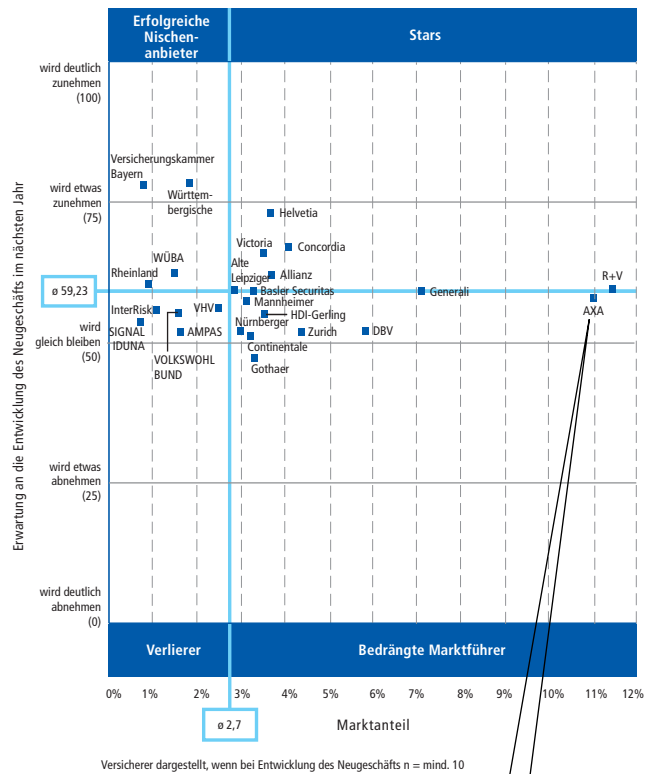
Ausschließlichkeit stärkt Maklermarkt

Wie vor drei Jahren, zeigt sich auch in der diesjährigen Studie, dass ein hoher Anteil der Makler zuvor in der Ausschließlichkeit tätig war, und dies auch durchaus langjährig. Die Studie macht auch transparent, von welchen Versicherern die Makler ursprünglich stammen – hier haben sich deutliche Verschiebungen ergeben, die sich mit Unternehmensveränderungen erklären lassen. Sie belegen, wie empfindlich Vertriebe auf Unruhe in den Unternehmen reagieren, durch die selbst sehr langjährige Vertreter den Wechsel in die Maklertätigkeit meist unter Verzicht auf den Ausgleichsanspruch einer weiteren Ausschließlichkeitstätigkeit vorziehen. Für die betroffenen Versicherer stellen sich damit auch wichtige Fragen der Zukunftssicherheit, weil der Wechsel mit durchaus erheblichen Bestandsverlusten einhergeht.



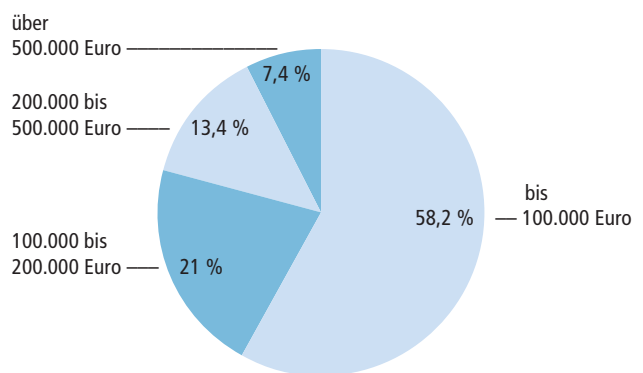
Gewerbliche Sach – Überblick:

Marktanteile im Neugeschäft und erwartete Entwicklung im Maklermarkt



Lesebeispiel:
Die AXA besitzt einen überdurchschnittlich hohen Marktanteil. Es wird erwartet, dass das Neugeschäft mit den Maklern leicht unterdurchschnittlich zunehmen wird.

Wie viel Umsatz erzielt Ihr Maklerbüro durch Vermittlungen von Versicherungen im Jahr insgesamt?



n=419
ungewichtet



Bestellschein CHARTA-Marktanteilsstudie 2009

Per Post oder Fax an

CHARTA Börse für Versicherungen AG

Fax-Nr. 0211 / 864 39-98

CHARTA Börse für Versicherungen AG
Steinstraße 31
40210 Düsseldorf

Wir bestellen
Exemplar(e) der CHARTA-Studie
»Marktanteile der Versicherer
im Vertriebskanal Makler«

Preis je Exemplar:

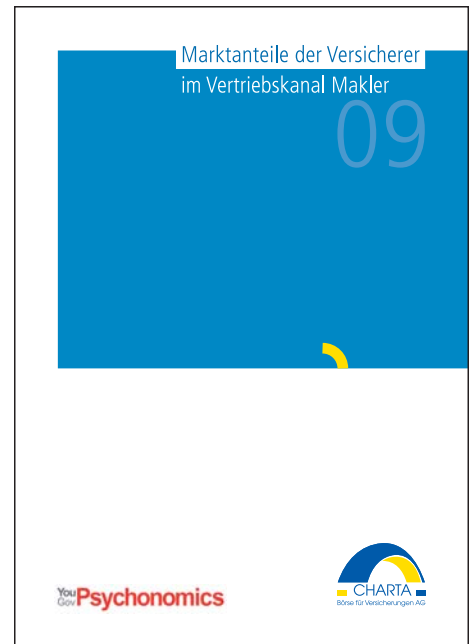
4.950 Euro für 1 Exemplar

4.500 Euro bei einer Bestellmenge von 2 bis einschl. 5 Exemplare

4.200 Euro bei einer Bestellmenge von 6 bis 10 Exemplare

Die Preise verstehen sich zzgl. 7% Mehrwertsteuer

Wir sind Partner im **CHARTA-Versichererforum / CHARTA-Infopool** und erhalten einen Rabatt von 10 %.



Firma

Ansprechpartner

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Ort, Datum

Stempel / Unterschrift

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an **Isabella Kohlhaas**,
CHARTA Börse für Versicherungen AG, Steinstraße 31, 40210 Düsseldorf,
Telefon 0211-864 39-14, Fax 0211-864 39-98, E-Mail kohlhaas@charta.de

