

# Immer weniger Versicherungsvermittler in Deutschland

Aktuell gibt es in Deutschland rund 230.000 Personen, die Versicherungen vermitteln und diese Zahl nimmt stetig ab. Im ersten Halbjahr 2016 ist die Vermittlerzahl um rund 3.000 zurückgegangen. Gegenüber dem Höchststand vor gut 5 Jahren sind es sogar rund 30.000 Personen und rund 12,5% weniger.

Doch was passiert hier eigentlich genau und was sind die Gründe dafür?

Den größten Teil machen – mit aktuell rund 180.000 Personen – gebundene Vertreter aus, die ausschließlich für eine bestimmte Versicherungsgesellschaft tätig sind. Diese Zahl sinkt stetig, wogegen die Zahl der unabhängigen Makler mit rund 46.000 relativ stabil bleibt und sogar noch leicht ansteigt.

Aus unserer Sicht hat das Vermittlersterben folgende Gründe:

- Die Kunden sind heute kritischer und hinterfragen sowohl die Funktionsweise und den Nutzen, als auch den Preis von Finanzprodukten immer genauer. Die Zeiten, in denen man ohne großen Aufwand hohe Provisionen im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung verdienen konnte, sind vorbei. Vertriebsziele der Versicherer können die gebundenen Vertreter deshalb immer schwerer erfüllen.
- Die Branche ist stark überaltert und immer mehr Marktteilnehmer ziehen sich aus Altersgründen zurück. Es kursieren Schätzungen im Markt, nach denen sich in den nächsten 10 Jahren rund 50% der unabhängigen Makler zur Ruhe setzen.
- Für junge Menschen ist der Beruf wenig attraktiv. Das liegt

zum einen am schlechten Image der Branche und zum anderen daran, dass die Versicherer immer weniger ausbilden.

– Die Konkurrenz durch Direktversicherer und Internetportale nimmt stetig zu. Die HUK Coburg und die Allianz machen zum Beispiel sogar den eigenen Vertretern mit Internetportalen Konkurrenz.

Wir begrüßen diese Entwicklungen sehr. Wir glauben, dass die Branche vollkommen zu Recht zu ihrem schlechten Ruf gekommen ist. Die Qualität der Beratung in Deutschland ist immer noch auf einem erschreckend niedrigen Niveau und kaum ein „Berater“ kennt die Produkte, die er anbietet, wirklich genau. Auf der anderen Seite ist das Thema für viele Kunden einfach nur lästig und muss leider erledigt werden. Dies geschieht dann häufig nicht mit der notwendigen Ernsthaftigkeit und die Folgen aus dieser Nachlässigkeit werden dann leider erst viele Jahre später sichtbar.

Wir glauben, dass es sehr wichtig ist, einen guten Finanzberater zu haben und sind überzeugt davon, solche Berater zu sein. Um dies unter Beweis zu stellen, bieten wir immer einen kostenfreien Ersttermin an, damit Sie und wir herausfinden können, ob wir menschlich überhaupt zusammenpassen.

Im Anschluss analysieren wir Ihren aktuellen Bestand und lassen Ihnen unsere fundierte Einschätzung mit konkreten Handlungsoptionen in schriftlich Form zukommen. Dabei legen wir großen Wert auf Transparenz und legen Ihnen unsere Provision offen. Nur dann sind Sie auch in der Lage unser Motiv einzuschätzen.

Ziel unserer Arbeit ist, dass Sie die notwendigen Informationen haben um eine sinnvolle Entscheidung hinsichtlich Ihrer Absicherungen und Finanzen zu treffen. Nur dann werden Sie zufrieden sein, ein gutes Gefühl haben und uns auch weiterempfehlen.

Bei Interesse an einem unverbindlichen Kennenlernen, freuen wir uns auf Ihren Anruf oder Ihre Nachricht.

©Bild: Marco2811 / Fotolia