

# 1 Markt der Versicherungsvermittlung

## 1.1 Berufsbilder im Wandel

Der Markt der Versicherungsvermittlung ist in einem massiven Umbruch begriffen. Mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in deutsches Recht zum 22.5.2007 endete die bis dato weit gehende Berufsfreiheit. In der Folge schieden zahlreiche Vermittler aus dem Markt aus, die sich den Berufsanforderungen nicht stellen konnten oder wollten. Unter den Versicherern ist ein Wettbewerb um die Vertriebskraft entbrannt, der zur Gründung oder zum Kauf zahlreicher Pools und Servicegesellschaften führte. Im Jahr 2010 ist eine erste Welle der Konsolidierung zu beobachten, da nicht nur überzeugende und lebensfähige Geschäftsmodelle geschaffen wurden. Versicherer haben oft nur eine begrenzte Kompetenz in Sachen Vertrieb. Diese wiederum haben aber die großen Vertriebsgesellschaften, oft als Strukturvertriebe organisiert, die in den letzten Jahren rasch gewachsen sind und beispielsweise im Vertrieb der Krankenversicherung eine überragende und der Lebensversicherung eine große Bedeutung erlangt haben.

„Freie Vermittler“ werden eingebunden

Ziel sowohl der Versicherer als auch der Vertriebe ist es, die große Anzahl „freier Vermittler“, wie kleinere Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter häufig zusammenfassend bezeichnet werden, in neue Exklusivorganisationen einzubinden. Damit bieten sie ihnen eine neue Heimat und versprechen Entlastung von den von Klein- und Kleinstbetrieben kaum erfüllbaren Anforderungen an einen Sachwalter, gefährden damit aber auch einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil des Maklers, nämlich die Unabhängigkeit von (einzelnen) Versicherern und damit auch die Unbestechlichkeit im Rat an den Kunden.

Gefördert durch die Finanzkrise ist eine Berufsbilddiskussion in Gang gesetzt, deren Ende noch nicht abzusehen ist. Basierend auf tatsächlichen oder vermeintlichen Fehlsteuerungen durch die nach dem HGB typischerweise erfolgs- und umsatzabhängige Vergütung,

die traditionell zudem vom Versicherer geschuldet wird, wird unter anderem eine Trennung von Beratung und Vermittlung und damit eine grundlegende Veränderung des Berufsbilds „Versicherungsmakler“ diskutiert.

Dazu kommt eine zunehmende Vermischung mit den Berufsbildern „Anlageberater“ und „Anlagevermittler“. Denn im Bereich der (Alters-)Vorsorge konkurrieren Produkte der aufsichtsrechtlich getrennten Kategorien „Versicherungen“ und „Anlageprodukte“ miteinander. Dies wird seit Jahren von den Versicherern gefördert, wenn man den Boom der fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherung und der Hybridprodukte bis hin aktuell zu den Variable Annuities bedenkt. Damit überlagern sich allerdings auch zwei Bereiche gegenseitig, die sowohl hinsichtlich ihrer Nachfragestruktur als auch hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen höchst unterschiedlich sind. In diese Situation hinein versucht beispielsweise das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) den „gordischen Knoten“ zu zerbrechen und neue Berufsbilder zu schaffen, die der Vielschichtigkeit sowohl von Anlage- als auch von Versicherungsentscheidungen gerecht werden sollen.

Vermischung der Berufsbilder „Anlageberater“ und „Anlagevermittler“

Unabhängig davon bleibt aber eine Tatsache festzustellen: Die seit rund 200 Jahren bestehende Vorherrschaft der rein produzenten-(versicherer-)gesteuerten „Absatzorgane“, wie die selbstständigen Versicherungsvermittlerbetriebe selbst in aktuellen Lehrbüchern noch bezeichnet werden, geht im gleichen Maße ihrem Ende entgegen, wie der Kunde auf Basis immer besserer Informationen eine begründete Auswahlentscheidung und eine ihren Preiswerte Beratungs- und Betreuungsleistung einfordert.

Der Versicherungsmarkt wird in den nächsten Jahren bestenfalls stagnieren, weil zwar einerseits weiterhin großer Vorsorgebedarf ungedeckt ist, aber andererseits die Bevölkerung schrumpft und die für Vorsorge verfügbaren Mittel begrenzt bleiben. Das bedeutet zunehmenden Verdrängungswettbewerb, in dem diejenigen Vermittlerbetriebe bestehen, die eine überlegene Marktleistung anbieten. Dafür bringt der Versicherungsmakler von Natur aus sehr gute Voraussetzungen mit. Das allein garantiert aber keinen Erfolg. Der Markt der Versicherungsvermittlung ist nicht statisch, sondern dy-

Wie sich der Markt entwickelt

namisch. Auch die Ausschließlichkeitsvertriebe und die meist ebenfalls als Vertreter tätigen Vertriebsorganisationen entwickeln sich weiter und passen sich den Marktbedingungen an.

## 1.2 Wie viele Versicherungsmakler gibt es?

Die Frage nach der Zahl der Versicherungsmakler ist gar nicht so leicht zu beantworten. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) schätzte die Zahl der Versicherungsmaklerunternehmen auf Basis der Angaben der Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD) noch in den 1990er-Jahren auf 3.000.<sup>1</sup> Zur Jahrtausendwende wurden 6.000 Maklerbetriebe angegeben,<sup>2</sup> Mitte des letzten Jahrzehnts 7.000.<sup>3</sup>

Selbstständige Versicherungsvermittler laut GDV 2006 <sup>4</sup>		
Vermittlertyp		Anzahl
Versicherungsmakler		7.000
Versicherungsvertreter		
	Hauptberufliche Ausschließlichkeitsvertreter	79.000
	Nebenberufliche Ausschließlichkeitsvertreter	318.000
	Mehrfachvertreter	3.000
	Summe	400.000
Gesamt		407.000

Mit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie durch das Vermittlergesetz hob der GDV seine Zahlenangabe auf 20.000 an.<sup>5</sup> Inzwischen werden nur noch die noch einmal deutlich höheren Zahlen aus dem Versicherungsvermittlerregister wiedergegeben. Dort waren im April 2010 knapp 43.000 Versicherungsmakler verzeichnet:

<sup>1</sup> Vgl. z. B. GDV 1993, S. 2.

<sup>2</sup> Vgl. z. B. GDV 2000, S. 2.

<sup>3</sup> Vgl. GDV 2005, S. 2.

<sup>4</sup> Vgl. GDV 2006, S. 153.

<sup>5</sup> Vgl. GDV 2007, S. 65.

Registrierte Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 14.4.2010)		
Vermittlertyp		Anzahl
Versicherungsmakler		
	Versicherungsmakler (§ 34d Abs. 1 GewO)	42.781
	Erlaubnisbefreite produktakzessorische Versicherungsmakler (§ 34d Abs. 3 GewO)	142
	Summe	42.923
Versicherungsvertreter		
	Erlaubnisfreie gebundene Vertreter (§ 34d Abs. 4 GewO)	176.351
	Vertreter mit Erlaubnis (§ 34d Abs. 1 GewO)	33.859
	Erlaubnisbefreite produktakzessorische Vertreter (§ 34d Abs. 3 GewO)	2.777
	Summe	212.987
Versicherungsberater (§ 34e GewO)		182
Gesamt		256.092

Zu vermuten ist, dass der in früheren Zeiten ausgesprochen ausschließlichsvertriebs-freundlich eingestellte GDV die Zahl der Versicherungsmaklerbetriebe als eher zu gering eingeschätzt hat. Versicherungsmakler wurden als seltene Spezies angesehen, die sich traditionell im See- und im Industrieversicherungsgeschäft betätigen.

Tatsächlich setzte aber vor allem im Zuge der Deregulierung des Versicherungsmarkts 1994 ein Trend zum Wechsel von der Ausschließlichkeit in die Maklertätigkeit ein. Der Bedarf dafür wurde auch im Privatkunden- und Kleingewerbegeschäft immer deutlicher, je verwirrender der Variantenreichtum an Versicherungsprodukten und -bedingungen wurde. Auch waren zunehmend Versicherungsvertreter sowohl in der Ausschließlichkeit als auch in Strukturvertrieben nicht mehr bereit, einerseits ein unternehmerisches Risiko übernehmen, sich aber andererseits von ihren Versicherern oder Vertrieben nach veralteten, autoritären Führungsstilen eng führen lassen zu müssen. Bis zum Vermittlergesetz war der Statuswechsel außerordentlich einfach zu vollziehen, seither sind die Hürden wie

Trend von der Ausschließlichkeit zur Maklertätigkeit

Sachkundeprüfung und Berufshaftpflichtversicherung aber immer noch leicht zu überwinden.

Die Zahl der Versicherungsmakler im Vermittlerregister spiegelt dennoch nicht zutreffend die Wirklichkeit wider. Unter den knapp 43.000 registrierten Versicherungsmaklern sind zahlreiche Untervertreter von Versicherungsmaklern vertreten, insbesondere aus als Versicherungsmakler registrierten Großvertrieben wie beispielsweise MLP und Formaxx. Diese sind im Innenverhältnis Handelsvertreter, müssen aber im Außenverhältnis als Erfüllungsgehilfen eines Versicherungsmaklers selbst auch eine Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler besitzen. Wir vermuten, dass es in Deutschland tatsächlich nur rund 10.000–15.000 selbstständige Versicherungsmaklerbetriebe gibt.

Überwiegend  
Klein- und  
Kleinstbetriebe

Im Vergleich dazu ist die Zahl der Versicherungsvertreter immer noch sehr groß. Doch auch hierunter sind ganz überwiegend Klein- und Kleinstbetriebe zu finden. Die überwiegende Mehrzahl sind Ausschließlichkeitsvertreter, die nur einen Versicherer bzw. Versicherungskonzern vertreten. Hierzu zählen die gut 176.000 erlaubnisfreien gebundenen Versicherungsvertreter und ein im Einzelnen nicht bekannter Anteil der Versicherungsvertreter mit Gewerbeerlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO. Denn etliche Ausschließlichkeitsvertreter sind entweder von ihrem Versicherer nicht als erlaubnisfreie Vertreter ins Vermittlerregister eingetragen worden oder haben auf die Erlaubnisfreiheit aus verschiedenen Gründen verzichtet. Der Rest sind Mehrfachvertreter, unter denen sich auch zahlreiche Untervertreter von Großvertrieben wie beispielsweise AWD oder Bonfinanz befinden. Eine ebenfalls unbekannte Zahl von nebenberuflichen Versicherungsvertretern ist nicht ins Vermittlerregister eingetragen, weil sie entweder nur noch als Tippgeber tätig sind, wegen geringer Vermittlungstätigkeit unter die gewerberechtliche Bagatellgrenze fallen oder als spezielle produktakzessorische Vermittler von Reise-, Garantie- und Restschuldversicherungen nach § 34d Abs. 9 GewO von vornherein keiner Erlaubnispflicht unterliegen.

Zusammenfassend kann man sagen, dass der hohe Aufwand der Erlaubnis- und Registrierungspflicht seit dem Vermittlergesetz zumindest nicht das Ziel erfüllt hat, eine größere Transparenz in den Markt der Versicherungsvermittlung zu bringen, was die Zahl der

Teilnehmer nach Vermittlerstatus angeht. Feststellen kann man nur, dass die zahlenmäßige Bedeutung der Versicherungsmaklerunternehmen in den letzten 15 Jahren von niedriger Basis stark zugenommen hat, was mit den Rahmenbedingungen des Versicherungsmarkts – Deregulierung – und dem Nachfrageverhalten der Kunden – bessere Informationen und höhere Erwartungshaltung an die Beratungs- und Produktauswahlleistung – zu erklären ist.

Nicht erfüllt hat sich bisher die Prognose mancher Vertriebsexperten auf Versichererseite, dass durch das Vermittlergesetz viele Versicherungsmakler reumütig in den Schoß des Ausschließlichkeitsvertriebs zurückkehren würden. Für wahrscheinlicher halten wir, dass es sowohl auf Seiten der Ausschließlichkeit als auch auf Seiten der Versicherungsmakler- und Mehrfachvertreterbetriebe einen Konzentrationsprozess geben wird, durch den die Zahl der Betriebe sinkt, aber die Betriebsgröße und die Zahl der dort beschäftigten Angestellten oder verpflichteten Untervermittler wächst.

Konzentrationsprozess im Vertrieb

### 1.3 Welchen Marktanteil haben Versicherungsmakler?

Ebenso wie es keine verlässlichen Statistiken über die genaue Zahl der Versicherungsvermittler nach ihrem Vermittlerstatus gibt, fehlen auch genaue Angaben zu den Marktanteilen. Anfang der 1990er-Jahre schätzte der GDV, dass drei Viertel des Bestandsumsatzes an Versicherungsprämien von selbstständigen und angestellten Ausschließlichkeitsvertretern vermittelt wurden, Versicherungsmakler hatten danach 10 Prozent Marktanteil.<sup>6</sup> Der Anteil der Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter verdoppelte sich nach internen Schätzungen des GDV bis zur Jahrtausendwende auf 20 Prozent, der Anteil der Ausschließlichkeit ging auf 67 Prozent zurück.

Aktuellere Zahlen liegen von der Unternehmensberatung Towers Watson vor, die früher auch unter den Namen Tillinghast und Towers Perrin tätig war. Diese erhebt seit etlichen Jahren die Verteilung der Marktanteile im Neugeschäft, das sich im Zeitablauf auch im

Unabhängige sind führend

---

<sup>6</sup> Vgl. GDV 1993.

Bestand niederschlagen wird. Danach sind heute die als „Unabhängige“ zusammengefassten Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter in der Lebensversicherung knapp vor Ausschließlichkeit und Banken führend. In der Schaden-/Unfallversicherung und Krankenversicherung vermittelt die Ausschließlichkeit noch rund die Hälfte des Neugeschäfts, die „Unabhängigen“ erreichen hier Anteile von knapp einem Viertel bzw. gut einem Drittel.

<b>Vertriebswegeanteile am Neugeschäft des Jahres 2008<sup>7</sup></b>			
	Leben	Schaden/Unfall	Kranken
Unabhängige	28 %	23 %	34 %
Ausschließlichkeit	28 %	59 %	48 %
Banken	27 %	8 %	4 %
Gebundene Strukturvertriebe	9 %	2 %	5 %
Direktvertrieb	4 %	3 %	4 %
Sonstige	4 %	5 %	5 %

<sup>7</sup> Vgl. Wichert 2009, Beenken 2009, Beenken 2010c.