



## Zeit für Veränderung – Ausstieg aus der Ausschließlichkeit

Es gibt viele Gründe, warum sich Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisation für einen Wechsel in den Maklerstatus entscheiden. Wer den Entschluss schließlich gefasst hat, sollte auch auf die Wahl des passenden Dienstleisters achten, um von vornherein finanzielle Unsicherheiten zu vermeiden.

**D**ie aktuellen Zahlen des DIHK-Vermittlerregisters bestätigen eine nachdrückliche Verschiebung bei den Vermittlertypen: Die Zahl der Versicherungsmakler wächst, die Zahl der Versicherungsvertreter sinkt. Bereits seit Mai 2007 veröffentlicht der DIHK auf seiner Homepage in regelmäßigen Abständen Statistiken zu den eingetragenen Versicherungsvermittlern.

*These 1: „Der Trend zum Wechsel aus der Ausschließlichkeit wird auch im Jahr 2017 weiter anhalten.“*

Eine Analyse dieser Statistiken bestätigt, dass innerhalb der Zahlenstruktur ein deutlicher Wandel erkennbar ist. Während es in den Jahren von 2007 (151.355 Eintragungen) bis 2011 (263.452 Eintragungen) ein stetiges Wachstum der gesamten Vermittlerzahlen gegeben hat – insgesamt ein Wachstum von über 70% –, kam es im Jahr 2012 zu einer Stagnation und schließlich sogar zu einer rückläufigen Entwicklung. Am Ende des Jahres war die Anzahl aller eingetragenen Versicherungsvermittler im Vergleich zum Vorjahr erstmalig um 3,15% gesunken. Auch im Folgejahr 2013 sank die Zahl erneut um 1,7% auf 253.401. Diese Tendenz verlief gleichbleibend abschüssig auf 228.289 zu Jahresbeginn 2017. Dies entspricht einem Rückgang seit 2011 um 13,35%.

Den stärksten prozentualen Einschnitt hat über die Jahre die Gruppe der Ausschließlichkeit verzeichnet. Während im Januar 2011 noch 182.224 gebundene Versicherungsvertreter bei der DIHK registriert waren, so ist diese Zahl bis Januar 2017 um 19,01% auf 147.582 gesunken (siehe nebenstehende Grafik).

### Gründe für den Wandel

Überraschend ist diese Entwicklung in Anbetracht der zahlreichen Veränderungen des Marktes nicht. Beispielsweise seien hier die Digitalisierung, der Provisionsverfall, ein zunehmender Produktions- und Kostendruck sowie Solvency II und das LVRG zu nennen. Viele Versicherer passen sukzessive die Courtagen gesetzeskonformen Modellen an und verursachen hierdurch finanzielle Einbußen und Existenzängste. Die Leidtragenden dieser Dynamik sind in erster Linie Einfirmenvertreter. Während „freie“ Makler von unterschiedlichen Courtagemodellen am Markt profitieren können, stehen dem gebundenen Vertreter kaum andere Türen offen.

**Versicherer schaffen Produktlinien ab**  
Neben der Problematik des LVRG haben zahlreiche Versicherungsvertreter mit der sinkenden Produktvielfalt in ihrem Portfolio zu kämpfen. Große Versicherer haben begonnen, arbeits- und kostenintensive Tarifbausteine zu dezimieren und bestehende Versicherungsbestände aufzukündigen. Spätestens dann, wenn dem Kunden vom Versicherer gekündigt worden ist oder dieser ein neues Risiko

nun nicht mehr versichern kann, wird sich der Kunde im Zeitalter der Digitalisierung selbst am Markt informieren, Vergleiche einholen und selbst zum Abschluss bringen.

*These 2: „Was dem Vermittler und dem Kunden bleibt, ist ein lückenhafter Patchwork-Versicherungsbestand ohne Sicherheit.“*

### Veränderung von Struktur- und Führungsbeziehungen

Interessant ist auch eine andere Entwicklung: Aktuell stellt man fest, dass das Modell des „Angestellten“ wieder Einzug in die Ausschließlichkeitsorganisationen gefunden hat. Dies scheint zwar für den ein oder anderen Vermittler eine sichere Lösung zu sein. Jedoch bestätigt ein Großteil der am Markt tätigen Agenturen, dass sie ihre selbstständige Arbeitsorganisation, die seit Jahrzehnten funktioniert, auch in Zukunft beibehalten wollen. Der Wechsel in ein Angestelltenverhältnis ist daher keine Option, sondern spricht für den Wechsel in den Maklerstatus. Im Führungsverhältnis findet sich ein weiterer Grund für Wechselgedanken. Viele Vertreter beklagen eine fehlende persönliche Bindung zum Führungspersonal. Wer sich hier alleingelassen fühlt, fragt sich, warum er nicht auch als Makler „allein“ am Markt bestehen könnte.

### Finanzielle Unsicherheit

Eine eigene Umfrage der Status GmbH hat ergeben, dass 50% der Ausschließlichkeitsvermittler vor ihrem Wechsel in die Maklerschaft erhebliche Bedenken hinsichtlich der Übergangsphase zwischen Kündigung des Agenturvertrages und dem Tätigkeitsbeginn als Makler hatten.

*These 3: „Unsicherheit bereitet insbesondere der Wegfall der Bestandsprovision nach Beendigung des Agenturvertrages.“*

Bei einer weiteren Umfrage, ein Jahr nach ihrem vollzogenen Wechsel, äußerten 95% der Befragten, dass die anfänglichen Zweifel unbegründet waren und sie den Wechsel durchaus auch ihren ehemaligen Kollegen empfehlen würden.

### Der rechtssichere Wechsel selbst

Betritt der wechselfertige Ausschließlichkeitsvermittler nach intensiver Entschlussfindung den Markt der „Umdeckungsdienstleister“, so stellt er schnell fest, dass es in diesem Segment die verschiedensten Geschäftsmodelle und unterschiedlichsten Konzepte gibt. Doch es ist hier von hoher Bedeutung und Wichtigkeit, für welches Modell bzw. Dienstleister sich der werdende Makler entscheidet. Ob etwa für eine Vertriebsorganisation, einen Pool, ein Franchisemodell oder einen Maklerverbund. Wichtig ist, dass die Bedürfnisse des einzelnen Vermittlers umfassend analysiert werden und entsprechende Umdeckungskonzepte im Dialog mit dem Vermittler erarbeitet werden. Mittelpunkt dieser Bestandsaufnahme sollte neben finanzieller und rechtlicher Sicherheit auch der Mehrwert des Kunden sein.

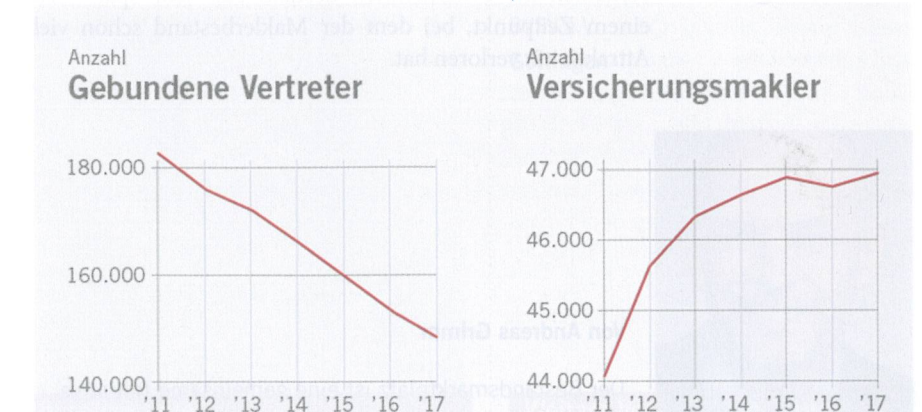
*These 4: „Die Wahl des Dienstleisters ist bei Wechsel und Umdeckung ausschlaggebend für das Gelingen.“*

### Mit dem richtigen Partner

Auf eine professionelle Überleitung hat sich die Status Beratungsgesellschaft spezialisiert. Als Dienstleister hilft die Status GmbH Ausschließlichkeitsvertretern auf dem Weg in den Maklerstatus. In den vergangenen fünf Jahren hat die Status mehr als 350 Vermittler begleitet. Es handelt sich dabei um Vermittler mit einer Bestandsgröße von durchschnittlich 600.000 Euro.

Durch das Konzept der Direktanbindung an die jeweiligen Versicherer ist der Bestand des werdenden Maklers gesichert. Die Status arbeitet im Kompositbereich mit mehr als drei Dutzend Gesellschaften zusammen, bei denen der Vermittler auf exklusive Rabatte und Sonderkonzepte zurückgreifen kann – auch nach der Umdeckung. Interessierte Vermittler können sich bei der Status-Roadshow, die vom 20. bis 23.03.2017 stattfindet, zu diesem Thema informieren ([www.statusgmbh.de/roadshow](http://www.statusgmbh.de/roadshow)). ■

### Anzahl gebundene Vertreter und Versicherungsmakler im zeitlichen Verlauf



Erhebung jeweils zum Ersten des Jahres.

Quelle: DIHK; eigene Darstellung