

Pressenotiz 02/2011 Die Realität in der Versicherungsvermittlung

Die Frage der Registrierung der Vermittler von Investmentfonds und die Höhe der Provisionen in der Vermittlung von Krankenversicherungen stehen zur Zeit im Fokus der Betrachtung. Wie so oft fehlen Fakten über die Wirklichkeit.

Wir haben in unserer Studie Qualitätsaudit 2010 – Versicherungsvermittlung bei Vermittlern von Versicherungen eine Fülle von Daten erhoben, die auch zu den genannten Themen Antworten liefern.

Die Vermittlung von Investmentfonds

Es wird die Frage diskutiert, wo die Registrierung der Vermittler von Investmentfonds erfolgen soll.

48,2% der Vermittler von Versicherungen beraten auch in Investmentfonds. Legt man die aktuellen Zahlen der registrierten Versicherungsvermittler zu Grunde, so sind dies zur Zeit rund 127.000 Menschen, die bereits registriert sind. Diese beschäftigen rund 254.000 Angestellte im Innendienst.

Für einen nicht unerheblichen Teil der Vermittler von Investmentfonds wäre die Registrierung bei der gewohnten Stelle, der regionalen IHK, eine wesentliche Vereinfachung.

Weiterhin wird hier auch deutlich, dass die Übergangsregelungen und die Anerkennung von Berufserfahrung und Ausbildung von besonderer Bedeutung ist. Eine sehr große Anzahl von Menschen ist in seiner Existenz betroffen.

Vermittlung von Krankenversicherungen

Nach der Lebensversicherung wird nun die Krankenversicherung wegen ihrer Vermittlungsprovisionen ohne fundierte Daten öffentlich diskutiert.

Grundsätzlich muss bei der Vermittlung von Versicherungen gesehen werden, dass es nicht nur um den Abschluss geht. Hinzu kommt die laufende Betreuung des Kunden und die Unterstützung im Schadensfall. Die Kosten für all diese Aufwände müssen erwirtschaftet werden.

87,5% der Vermittler betreuen ihre Kunden mindestens alle 24 Monate. 77,1% der Vermittler unterstützen ihren Kunden in der Krankenversicherung im Schadensfall.

Traditionell werden bei Versicherungen die Leistungen des Vermittlers durch eine Vergütung bei Abschluss des Vertrages honoriert. In der Krankenversicherung haben nur rund 61% der Vermittler eine geringe laufende Vergütung für die Betreuung.

In unserer Studie hatten wir den Fokus auf die Lebensversicherung gelegt. Die Vergütungshöhe für den Abschluss liegt

bei 28,1% der Vermittler zwischen 31‰ und 40‰,

bei 59,8% der Vermittler zwischen 41‰ und 45‰,

bei 15,2% der Vermittler zwischen 46‰ und 50‰.

3,4% der Vermittlerunternehmen erhalten mehr als 50‰, wohingegen 14,25% sich mit weniger als 30‰ zufrieden geben.

Die Einfirmenvertreter liegen eindeutig in den unteren Bereichen des Provisionsgefüges. Die Promille-Zahlen sind jeweils bezogen auf die Beitragssumme.

In der Krankenversicherung sahen wir die häufigsten Nennungen zwischen 5 und 6 Monatsbeiträgen für den Abschluss.

Pressenotiz 02/2011 Die Realität in der Versicherungsvermittlung

Wenn man bei diesen Zahlen nun sieht, dass der Vermittler im Durchschnitt 1,5 Beratungen ohne Abschluss, also ohne Bezahlung, durchführt, um schließlich einen Abschluss zu tätigen, relativiert sich die Höhe der Abschlussvergütung. Der durchschnittliche Vermittler führt pro Jahr rund 438 Beratungen durch, von denen 263 kostenlos erfolgen. Hinzu kommen die Aufwände für Betreuung und Schadensregulierung. Volkswirtschaftlich betrachtet eine große Leistung.

Wir hoffen, wir können auf diesem Wege zu einer Versachlichung der Diskussion beitragen.

Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung.



Rainer Stieber

Wer ist mindtrace Stieber Beratung?

Wir sind in 2 Schwerpunkten als Unternehmensberatung tätig.

- **Strategie – Analyse – Studien – Salesflows - Workflows**
Im diesem Bereich geht es in erster Linie um Fragen der Ausrichtung und Veränderung in Unternehmen. Eine Spezialität des Unternehmens ist die gesetzeskonforme, kundenorientierte und effiziente Gestaltung von Salesflows. Das entwickelte System der Dokumentation der Beratung ist bei Banken, Versicherungen und Vermittlern weit verbreitet.
- **Knowledgebased Projectmanagement**
Der zweite Bereich des knowledgebased Projectmanagement stellt bei Unternehmen den Erfolg von Projekten sicher. Es handelt sich hier um die konsequente Neu- und Weiterentwicklung der Methoden des Projektmanagements, um Projektleiter zu entlasten und die Zielerfüllung, die Einhaltung der Kosten sowie der Zeitplanung sicherzustellen.

Kontaktdaten:

mindtrace Stieber Beratung
Rainer Stieber
Talstr. 57
71272 Renningen
Fon: +49 (7159) 920654
Email: rainer.stieber@mindtrace.de