

VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 17.8.2015

Von diesen Gesellschaften wollen die Vertreter weg

Rund jeder achte Versicherungsvertreter zeigt sich nach der aktuellen Strukturanalyse des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute bereit, seinen Vermittlerstatus zu wechseln. Bei den Einfirmenvertretern ist es sogar fast jeder Siebte, bei Mehrfachvertretern liegt der Anteil deutlich niedriger und bei den Maklern noch einmal deutlich niedriger als bei den Mehrfachvertretern. Stark überdurchschnittlich häufig abwanderungsbereit zeigten sich Vertreter der Nürnberger, der Ergo und der Generali.

Im Rahmen der im Zwei-Jahres-Turnus durchgeführten Strukturanalyse hat der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (<http://www.bvk.de/>) (BVK) auch aktuell wieder die Abwanderungsbereitschaft der Versicherungsvertreter untersucht.

Die Analyse basiert auf einer zwischen Dezember 2014 und März 2015 vom VersicherungsJournal durchgeführten Befragung (VersicherungsJournal 4.12.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/wie-viel-verdienen-versicherungsvermittler-120888.php>)), an der 4.202 (2012: 1.683) Versicherungsvertreter (85 Prozent per Internet und 15 Prozent per Brief) teilgenommen und ein umfangreiches Fragenpaket zu ihrer persönlichen Situation, den beruflichen Zielen sowie ihrer wirtschaftlichen Lage beantwortet haben.

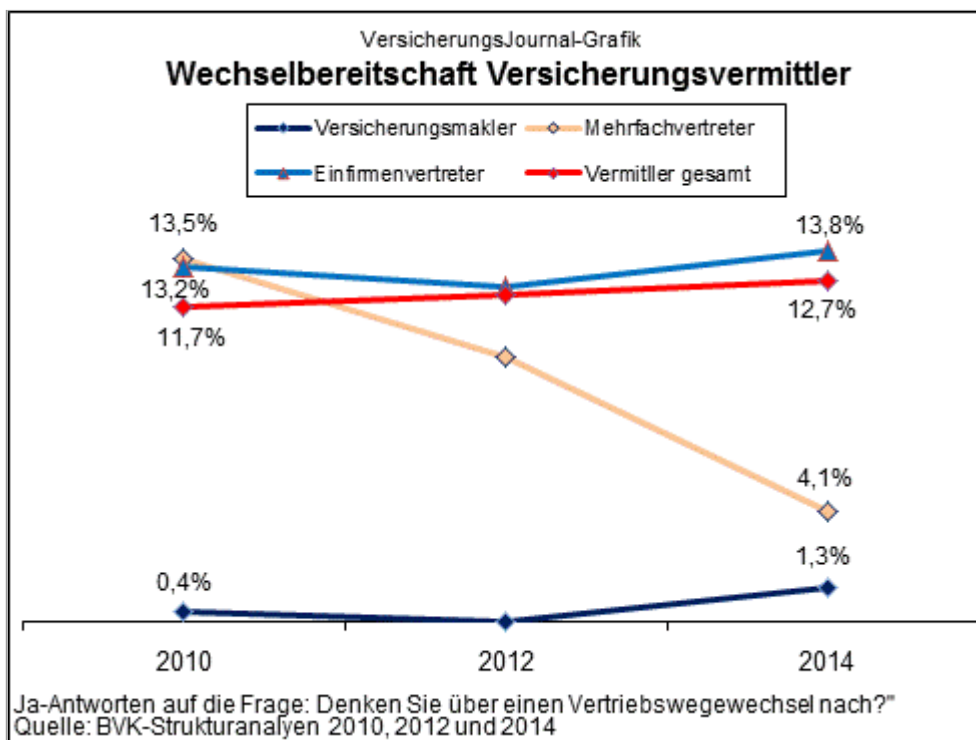
90,3 Prozent der Teilnehmer waren Einfirmenvertreter, 2,3 Prozent Mehrfachvertreter und 7,4 Prozent Versicherungsmakler. Der BVK wertet diese Erkenntnisse zu einem umfassenden Branchenvergleich aus. Daneben werden für die Vertretervereinigungen zahlreicher Versicherer Einzelauswertungen angeboten.

Steigende Wechselbereitschaft

Wie die jetzt in der Ausgabe Juli/August der Verbandszeitschrift Versicherungs-Vermittlung (<http://www.bvk.de/oeffentlich/versicherungsvermittlung/archiv-2015/versverm-juli-august-2015-auf-einen-blick.html>) veröffentlichte Auswertung zeigt, ist die Wechselbereitschaft der Vermittler in den letzten Jahren angestiegen. In der Strukturanalyse 2014 gaben bereits 12,7 Prozent der Befragten an, über einen Vertriebswegewechsel nachzudenken. Vor vier Jahren lag der Anteil noch fast einen Prozentpunkt niedriger.

Je nach Vermittlertyp gibt es allerdings gewaltige Unterschiede: Bei den Einfirmenvertretern liegt der Wert bei fast einem Siebtel. Bei den Mehrfachvertretern zeigte sich in etwa jeder 25. abwanderungsgefährdet, bei den Maklern waren es nur etwas mehr als ein Prozent.

Während es bei den Einfirmenvertretern und den Maklern keine auffälligen Schwankungen gibt, zeigt sich bei den Mehrfachvertretern eine deutlich positiver Trend: 2012 war der Anteil der abwanderungsgefährdeten Vermittler noch mehr als doppelt so hoch (VersicherungsJournal 17.1.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/von-diesen-gesellschaften-wollen-die-vertreter-weg-117773.php>)), vor vier Jahren sogar mehr als dreimal so hoch (VersicherungsJournal 11.10.2011 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/von-diesen-gesellschaften-wollen-die-vertreter-weg-109674.php>)) wie aktuell.



Gefragt wurde darüber hinaus, wohin die Vermittler wechseln möchten. Ergebnis: Weit über die Hälfte der abwanderungsbereiten Einfirmenvertreter möchte in den Maklerstatus wechseln, ein knappes Drittel möchte in der Ausschließlichkeit verbleiben, aber die Gesellschaft wechseln. Mehrfachvertreter zu werden, ist für nicht einmal jeden Siebten eine Option.



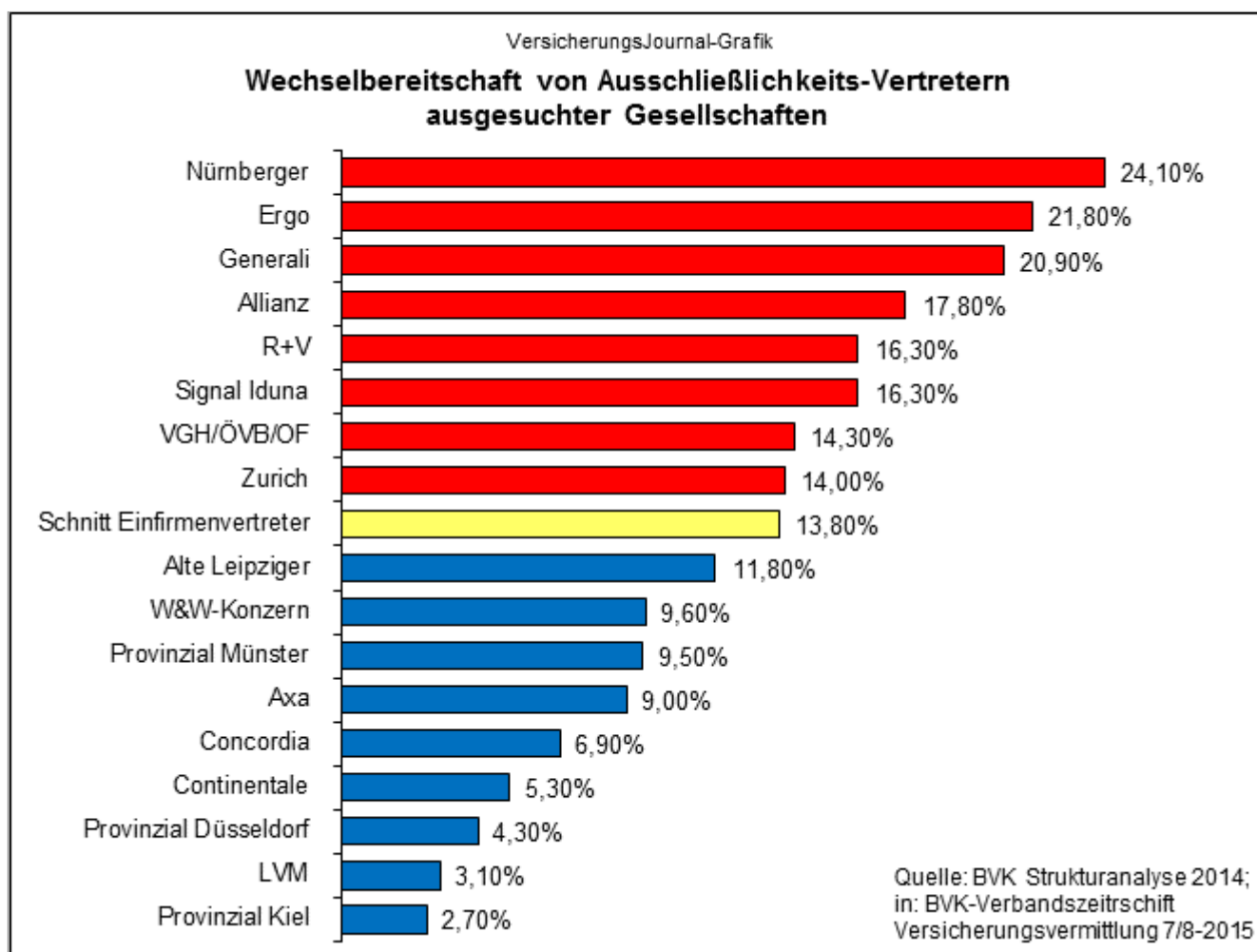
Bild: BVK, Zeitschrift für Versicherungsvermittlung 7-8/2015

Nürnberger-Vertreter mit der größten Wechselbereitschaft

Auf Ebene der einzelnen Gesellschaften zeigt sich ein höchst unterschiedlicher Anteil an unzufriedenen Einfirmenvertretern. In der entsprechenden Aufschlüsselung des BVK kommen die Provinzial Kiel (<http://www.provinzial.de/web/html/>) und der LVM Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster a.G. (<http://www.lvm.de/>) mit knapp unter beziehungsweise über drei Prozent auf die niedrigsten Werte.

Auch bei der Provinzial Düsseldorf (<http://www.provinzial.com/>) und dem Versicherungsverbund Die Continentale (<http://www.continentale.de/>) zeigte sich nur rund jeder 23. beziehungsweise knapp jeder 19. Vertreter wechselwillig. Bei der Concordia Versicherungsgruppe (<http://www.concordia.de/>) war es gut jeder 14.

Mit fast einem Viertel auf den höchsten Anteil an abwanderungsbereiten Vertretern kommt laut den BVK-Daten die Nürnberger Versicherungsgruppe (<http://www.nuernberger.de/>). Auch bei der Ergo Versicherungsgruppe AG (<http://www.ergo.de/>) und der Generali Deutschland AG (<http://www.generali.de/>) zeigte sich mehr als jeder fünfte Vertreter wechselwillig.



Zusammenhang zwischen Wechselbereitschaft und Vertriebsumbau?

Auffällig ist, dass viele der Gesellschaften mit einem hohen Anteil an wechselbereiten Vertretern sich derzeit in zum Teil massiven Umstrukturierungs-Vorhaben im Vertrieb befinden.

Dies gilt für die Nürnbergger (VersicherungsJournal 1.4.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/nuernberger-konkretisiert-plaene-zum-vertriebsumbau-121984.php>)) gleichermaßen wie für die Generali (VersicherungsJournal 13.8.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/neue-namen-toechter-aktionaere-und-ein-netzwerk-123139.php>), 22.5.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/generali-will-zu-den-besten-wettbewerbern-aufschliessen-122442.php>)) und auch für die Allianz Deutschland AG (<http://www.allianz.de/>) (VersicherungsJournal 15.7.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/digitalisierungs-offensive-allianz-zuendet-naechste-stufe-122884.php>), 11.6.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/allianz-baut-hunderte-stellen-im-vertrieb-ab-122574.php>)). Bei der Ergo dürften sich immer noch Auswirkungen des Konzernumbaus (VersicherungsJournal 20.2.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/ergo-schliesst-vertriebsumbau-ab-118090.php>), 27.7.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/tiefe-einschnitte-im-ergo-vertrieb-112569.php>)) zeigen.

Auch die Signal Iduna Gruppe (<http://www.signal-iduna.de/>) mit einem vergleichsweise hohen Anteil an wechselwilligen Vertretern hat ein Zukunftsprogramm aufgelegt, das einen kräftigen Stellenabbau beinhaltet (VersicherungsJournal 12.6.2015 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/stellenabbau-signal-iduna-zentralisiert-bleibt-aber-in-der-flaeche-122593.php>), 10.10.2014 (<http://www.versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/signal-iduna-streicht-bis-zu-1-400-arbeitsplaetze-120377.php>)).

Zukunftsprogramm 2018 der Signal Iduna Gruppe

Am Freitag gab die Signal Iduna bekannt, dass sich Vorstand und Betriebsverfassungs-Gremien „nach intensiven Gesprächen“ auf eine Eckpunktevereinbarung sowie Sozialpläne zur Umsetzung des Zukunftsprogramms 2018 geeinigt haben.

Demnach sollen die geplanten Veränderungen möglichst sozialverträglich und konstruktiv gestaltet werden. Die Signal Iduna verzichtet bis Ende 2017 auf betriebsbedingte Beendigungskündigungen für den Innendienst, während für den Vertrieb zusätzlich ein Teilinteressenausgleich beschlossen wurde, der die neuen Strukturen festlegt. Sogenannte Änderungskündigungen sind nach Unternehmensangaben allerdings von der Vereinbarung ausgenommen.

In den beschlossenen Sozialplänen für Mitarbeiter im Innen- und Außendienst seien faire Konditionen für ein sozialverträgliches Ausscheiden gerade älterer Mitarbeiter (unter anderem Altersteilzeit) festgelegt worden. Müssen Mitarbeiter im Rahmen des Zukunftsprogramms ihren Wohnsitz wechseln, erhalten sie Ausgleichszahlungen und sind durch einen zusätzlichen Kündigungsschutz abgesichert, teilte die Signal Iduna weiter mit.

Allgemeine Ziele eines Vertriebswegewechsels

Über konkrete Gründe für die Abwanderungsbereitschaft der Einfirmenvertreter geben die BVK-Daten allerdings keine Auskunft. Jedoch wurde allgemein nach den Zielen bei einem Vertriebswegewechsel gefragt. Überraschenderweise wurde ein „höherer Betriebsgewinn“ von nicht einmal zwei Dritteln und damit nicht von den meisten der wechselwilligen Vermittler genannt.

Dies ist insofern verwunderlich, als dass sich die Gewinnsituation vieler Vermittlerbetriebe nicht besonders rosig darstellt. So überschreitet der Gewinn bei jedem achten Befragten nicht einmal die 25.000-Euro-Marke, bei mehr als einem Drittel sind es nur bis zu 50.000 Euro und bei sechs von zehn Vermittlern nicht mehr als 75.000 Euro.

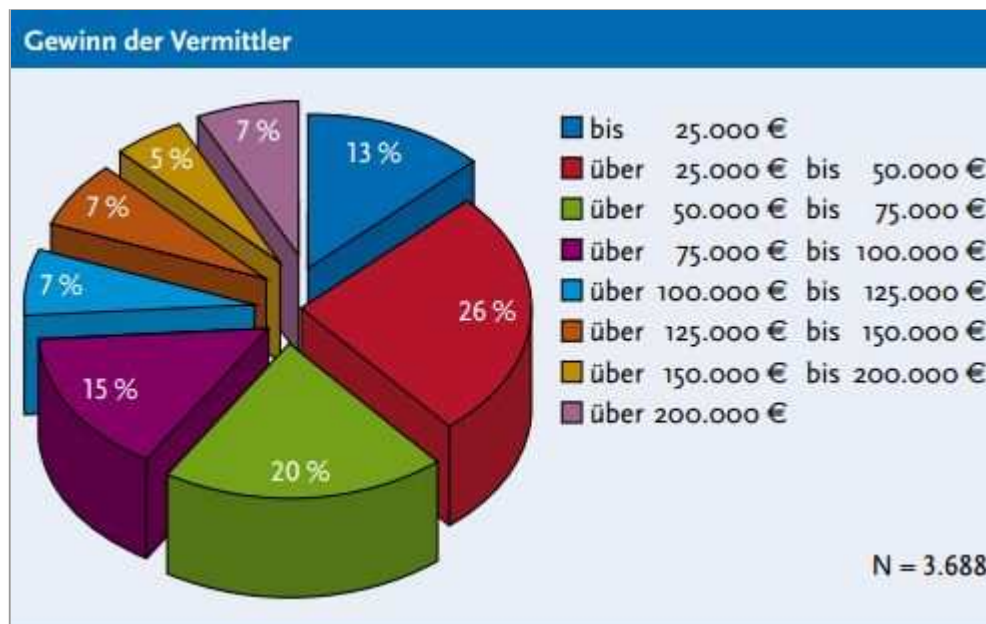


Bild: BVK, Zeitschrift für Versicherungsvermittlung 7-8/2015

Mit Abstand die meisten Vermittler gaben an, dass sie sich von einem Vertriebswegewechsel eine höhere Zufriedenheit bei der täglichen Arbeit versprechen. „Weniger Vertriebsdruck“ wird nur von gut vier von zehn abwanderungswilligen Vermittlern genannt. Nur eine vergleichsweise kleine Rolle spielt die „Weitergabe des eigenen Bestandes an einen Familienangehörigen“. Mehrfachnennungen waren hier möglich.

„Dass die höhere Zufriedenheit weit häufiger als der höhere Betriebsgewinn genannt wird, ist ein deutliches Zeichen. Der selbstständige Versicherungsvertreter möchte mit seiner Selbstständigkeit eine hohe

Lebenszufriedenheit erreichen. Der auskömmliche Betriebsgewinn ist dazu natürlich erforderlich. Er folgt aber nur an zweiter Stelle“, erläutert Michael Goßheger, Mitglied der BVK-Kommission für Betriebswirtschaft in dem Aufsatz in der Zeitschrift Versicherungs-Vermittlung.

Björn Wichert (b.wichert@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-123162>