

Vertriebswege in der Berufsunfähigkeitsversicherung

Makler und Mehrfachagenten bauen Führung weiter aus

Köln, 6. Dezember 2022 – Makler und Mehrfachagenten haben 2021 ihren dominanten Anteil am Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) in Deutschland weiter ausgebaut. Sie vermittelten mehr als jeden zweiten Neuzugangseuro der BU. Darüber hinaus kommen nur noch Einfirmenvermittler auf signifikante Vertriebsanteile, während Banken und Direktvertrieb lediglich untergeordnete Rollen spielen. Das sind die Kernergebnisse zum Produktsegment BU der WTW Studie Lebensversicherung 2021.

„Wenn man zu den führenden Anbietern in der BU in Deutschland gehören möchte, dann geht im Vertrieb über Makler und Mehrfachagenten kaum ein Weg vorbei“, sagt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting bei WTW in Deutschland. „Aber auch Einfirmenvermittler sind gute BU-Berater und spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle im Markt.“

Viele Versicherer partizipieren an BU-Nachfrage

Insgesamt lösten die 84 in der Studie analysierten Versicherer im Jahr 2021 laufende Beiträge für ein Jahr in Höhe von 4,2 Milliarden Euro ein. Davon entfielen auf BU-Produkte 466 Millionen Euro, also knapp 11 Prozent. In den letzten Jahren ist das Neugeschäft mit der BU-Absicherung kontinuierlich gestiegen. Maßgeblich daran beteiligt waren Makler und Mehrfachagenten, die mit 262 Millionen Euro einen Anteil von 56 Prozent an diesem Neugeschäft verkauften. Einfirmenvermittler kamen mit laufenden Beiträgen von 172 Millionen Euro auf 37 Prozent.

„Unter den Versicherern sind die Marktanteile hingegen sehr ausgeglichen“, sagt Maaß. So vereinen die stärksten 5 BU-Anbieter 33 Prozent, die stärksten 10 Anbieter 57 Prozent des BU-Volumens auf sich. Maaß weiter: „Anders als in der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge gibt es in diesem Segment keine Platzhirsche. Die BU wird marktweit in der Breite gut verkauft.“ Lediglich bei den Maklern und Mehrfachagenten sieht es anders aus: Dort vereinen die TOP 5-Anbieter 46 Prozent und die TOP 10 Anbieter 73 Prozent Marktanteil am Neuzugang. „Makler und Mehrfachagenten haben ihre Favoriten und es fällt vielen Versicherern schwer, in diese Gruppe vorzustoßen“, sagt Maaß.

Pressekontakt

Ulrike Lerchner-Arnold: +49 611 794-218
ulrike.lerchner-arnold@wtwco.com

VOCATO public relations GmbH
Corinna Bause: +49 2234 60198-19
cbause@vocato.com

Über WTW

WTW (NASDAQ: WTW) bietet datengesteuerte, evidenzbasierte Lösungen in den Bereichen Mitarbeiter, Risiko und Kapital. Wir nutzen die globale Sichtweise und das lokale Fachwissen unserer Mitarbeitenden in 140 Ländern und Märkten, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Strategie zu schärfen, die Widerstandsfähigkeit ihrer Organisation zu verbessern, ihre Mitarbeitenden zu motivieren und ihre Leistung zu maximieren.

In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden decken wir Chancen für nachhaltigen Erfolg auf und bieten Perspektiven, die Sie weiterbringen.

Erfahren Sie mehr unter <https://www.wtwco.com/de-DE>.

GRAFIK:

Anteile der BU-Vertriebswege nach eingelöstem laufenden Beitrag für 1 Jahr

