

Neugeschäft und Vertriebswege in der Lebensversicherung

Banken profitieren am stärksten vom Zuwachs im Markt

Köln, 1. Dezember 2020 — Die Vertriebsanteile für das Neugeschäft mit Lebensversicherungen in Deutschland haben sich 2019 weiter zugunsten der Banken verschoben. Insgesamt betragen die Einnahmen aus neu eingelösten Versicherungsscheinen (ohne Erhöhungssummen) 6,6 Milliarden Euro nach APE¹. Damit verzeichnen die Lebensversicherer fast eine Milliarde Euro mehr Neugeschäft als 2018 – dies geht vor allem zurück auf das wachsende Geschäft mit Einmalbeiträgen, von dem die Banken besonders profitieren. Das sind die Kernergebnisse der 21. Vertriebswege-Studie Lebensversicherung, die [Willis Towers Watson](#) für das Jahr 2019 erhoben hat.

2019 erhöhte sich das Neugeschäft aus laufenden Beiträgen um rund zehn Prozent auf 3,8 Milliarden Euro und jenes aus Einmalbeiträgen um 31 Prozent auf 27,4 Milliarden Euro. In der Gesamtbetrachtung von laufenden und Einmalbeiträgen blieben Einfirmenvermittler der führende Vertriebsweg: Sie hatten einen Neugeschäftsanteil von 32 Prozent, gefolgt von den Banken (30,6 Prozent) sowie der Gruppe der Makler und Mehrfachagenten (30 Prozent) (Abb. 1).

Einfirmenvermittler, Makler und Mehrfachagenten profitieren weniger stark vom Wachstum als Banken

Beim Blick nur auf das Einmalbeitragsgeschäft zeigt sich jedoch, dass Banken mit 45,2 Prozent den Löwenanteil im Neugeschäft erzielten. Mit weitem Abstand folgen Makler und Mehrfachagenten (24,2 Prozent) sowie die Einfirmenvermittler (23 Prozent) (Abb. 2). „Der Zuwachs der Banken ist auf ihren sehr guten Kundenzugang zurückzuführen. Sie haben den besseren Einblick in die Finanzsituation ihrer Kunden und den Verkauf von Produkten gegen Einmalbeitrag in den vergangenen Jahren erfolgreich ausgebaut“, sagt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting bei Willis Towers Watson in Deutschland. Zwar haben sowohl die Einfirmenvermittler als auch die Makler und Mehrfachagenten Anteile an Banken verloren. Dennoch konnten sie, absolut betrachtet, ebenfalls ihr Neugeschäft signifikant steigern: Bei laufenden Beiträgen um elf Prozent (Einfirmenvermittler) und zehn Prozent (Makler und Mehrfachagenten) und bei Einmalbeiträgen um 24 Prozent (Einfirmenvermittler) und 25 Prozent (Makler und Mehrfachagenten).



¹ APE = Annual Premium Equivalent: Summe aus laufenden Beiträgen für ein Jahr und zehn Prozent der Einmalbeiträge

Pressemitteilung

TOP 10 Lebensversicherer: Marktkonzentration nimmt weiter zu

Vom Neugeschäftswachstum haben nicht alle Marktteilnehmer gleichermaßen profitieren können – es waren vor allem die Marktführer, die einen immer größeren Teil des Geschäfts auf sich vereinen. So haben die Top 10 der Lebensversicherer ihren Anteil auf 63 Prozent (Vorjahr: 61 Prozent) ausgebaut – fasst man die Einzelunternehmen zu Versicherungsgruppen zusammen, erzielten die Top 10 der Gruppen sogar 77 Prozent (Vorjahr: 76 Prozent) (Abb. 3). „Auch wenn die Konzentration nur langsam vonstattengeht, lässt sich dennoch erkennen, dass die Marktführer ihren Anteil kontinuierlich ausbauen“, sagt Maaß. „Der Platz für die mittelgroßen bis kleinen Lebensversicherer wird kleiner. Sie müssen sich mehr fokussieren.“

Ausblick: Corona zementiert die Niedrigzinsphase

Der Bedarf an Altersvorsorgeprodukten wird auch 2020 und darüber hinaus weiter bestehen. „Allerdings stellt die Corona-Krise mit ihren Auswirkungen auf den Kapital- und Zinsmarkt für die Versicherer eine große Herausforderung dar“, so Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland. „Durch die zunehmend hohe Verschuldung vieler Staaten bleiben die Zinsen wohl noch sehr lange auf Rekordniedrigniveau, sodass es immer schwieriger wird, Garantien über null Prozent zu bieten.“ Der Trend zu Produkten mit geringeren Garantien wird sich nun deutlich beschleunigen. Auch fondsgebundene Angebote ohne Garantien werden wieder bedeutender.

PRESSEKONTAKT

Ulrike Lerchner-Arnold, Willis Towers Watson
+49 0 61 1 794 218 | ulrike.lerchner-arnold@willistowerswatson.com

Corinna Bause, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 19 | cbause@vocato.com

Lisa Krekel, VOCATO public relations
+49 0 22 34 60198 14 | lkrekel@vocato.com

ÜBER WILLIS TOWERS WATSON

Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW) gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Advisory, Broking und Solutions. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, aus Risiken nachhaltiges Wachstum zu generieren. Unsere Wurzeln reichen bis in das Jahr 1828 zurück – heute ist Willis Towers Watson mit 45.000 Mitarbeitern in über 140 Ländern und Märkten aktiv. Wir gestalten und liefern Lösungen, die Risiken beherrschbar machen, Investitionen in die Mitarbeiter optimieren, Talente fördern und die Kapitalkraft steigern. So schützen und stärken wir Unternehmen und Mitarbeiter. Unsere einzigartige Perspektive bietet uns einen Blick auf die erfolgskritische Verbindung personalwirtschaftlicher Chancen, finanzwirtschaftlicher Möglichkeiten und innovativem Wissen – die dynamische Formel, um die Unternehmensperformance zu steigern. Gemeinsam machen wir Potenziale produktiv.

GRAFIKEN:

Abb. 1: Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft (APE) 2016 – 2019

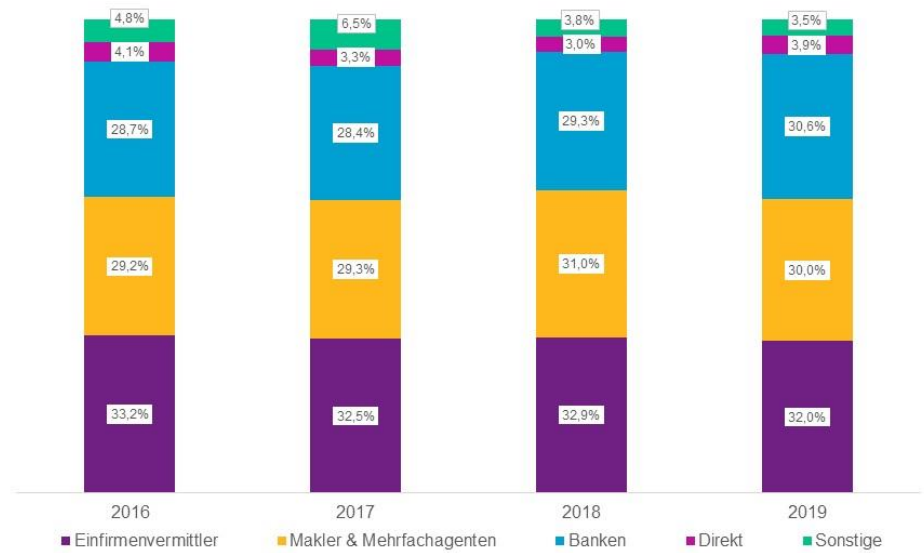


Abb. 2: Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft nach Einmalbeiträgen 2016 – 2019



Abb. 3: Marktkonzentration im Neugeschäft (APE) 2019

