

## BVK-Studie zeigt Situation der Vermittler auf Einnahmesituation leicht verbessert

**Wie sieht die Einkommensentwicklung der Versicherungsvermittler aus? Wie hoch ist ihre Wechselbereitschaft in andere Vertriebswege? Diese und andere wichtige Fragen zur betriebswirtschaftlichen Situation der Vermittlerbetriebe beantwortet im Zwei-Jahres-Rhythmus die Strukturanalyse des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK).**

Die heute (19.5.2017) veröffentlichten Ergebnisse zeigen, dass es zwar eine leichte positive Entwicklung in der Einnahmesituation gibt, die Vermittler in der absoluten Breite aber keineswegs zu Höchstverdienern gehören. Denn jeder zweite Vermittler würde als Vollzeitbeschäftigter im Innendienst eines Versicherungsunternehmens mehr verdienen, und das ohne ein unternehmerisches Risiko tragen zu müssen.

Das Ergebnis überrascht dennoch ein wenig, weil die Provisionssätze der Vermittler in den letzten Jahren unter Druck geraten sind: In der Krankenversicherung wurden sie 2012 gesetzlich gedeckelt. In der Lebensversicherung hat der Gesetzgeber 2015 mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) Druck auf die Abschlusskosten erzeugt.

Ein weiteres Ergebnis: Viele Vermittler wirtschaften als Kleinunternehmer ohne oder mit nur wenigen weiteren Mitarbeitern. Nach Meinung des BVK stoßen aber kleine betriebswirtschaftliche Einheiten schnell an Effizienzgrenzen. So kann statistisch signifikant vorgerechnet werden, wie viel mehr Umsatz und Gewinn ein Vermittler mit jeder zusätzlichen, im Betrieb mitarbeitenden Person erreichen kann. Versicherungsunternehmen sollten diese Zusammenhänge beachten, weil sie jedenfalls im Ausschließlichkeitsvertrieb die wirtschaftliche und personelle Basis der Vermittlerbetriebe beeinflussen.

### **Schlussfolgerungen**

Um betriebswirtschaftliche Skaleneffekte zu erzielen, benötigen daher die Unternehmerinnen und Unternehmer im Vertrieb unternehmerisches und betriebswirtschaftliches Know-how. „Hier besteht noch viel Potenzial, das wir mit unseren neuen unternehmerberatenden Dienstleistungen fördern“, kommentiert BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer die Ergebnisse. „Hier muss mehr für eine unternehmerische Grundausbildung getan werden, damit unser Berufsstand seine sozialpolitische Aufgabe der Absicherung besser wahrnehmen kann.“

### **Über die BVK-Strukturanalyse**

Auf Basis der Daten von rund 4.000 teilnehmenden Vermittlern haben die Professoren Dr. Matthias Beenken und Dr. Michael Radtke eine vom BVK herausgegebene Studie erstellt, die im Versicherungsjournal Verlag erhältlich ist. Sie gibt einen umfassenden Einblick in betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Erfolgsfaktoren von Ausschließlichkeits- und Mehrfachvertretern sowie Maklern. Zudem wird erstmals eine geschlechtsspezifische Analyse vorgenommen, die die Frage beantwortet, ob sich von Frauen geführte Vermittlerbetriebe von denjenigen unterscheiden, die von Männern geleitet werden.

### **Pressekontakt:**

BVK Pressestelle  
Telefon: 0228 - 22805 - 28  
Fax: 0228 - 22805 - 50  
E-Mail: [bvk-pressestelle@bvk.de](mailto:bvk-pressestelle@bvk.de)

## **Unternehmen**

BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V  
Kekuléstr. 12  
53115 Bonn

Internet: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

## **Über BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V**

Der BVK zählt rund 12.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitglieder. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche Vermittlerverband. Im Jahr 2001 feierte der BVK sein hundertjähriges Bestehen.