

Michael H. Heinz  
BVK-Präsident



# Personalnotstand bei den Vermittlern – Lösungen für die Zukunft

Versicherungsvertrieb der Zukunft  
MCC Köln, 29. Februar 2024

## So kennen Sie uns

Wir sind seit über 120 Jahren die berufsständische Vertretung aller hauptberuflichen und selbständigen Versicherungsvermittler in Deutschland.

Wir vertreten die Interessen von über 40.000 Vermittlerbetrieben, die über verschiedene Modelle den BVK als ihre berufspolitische Heimat sehen.

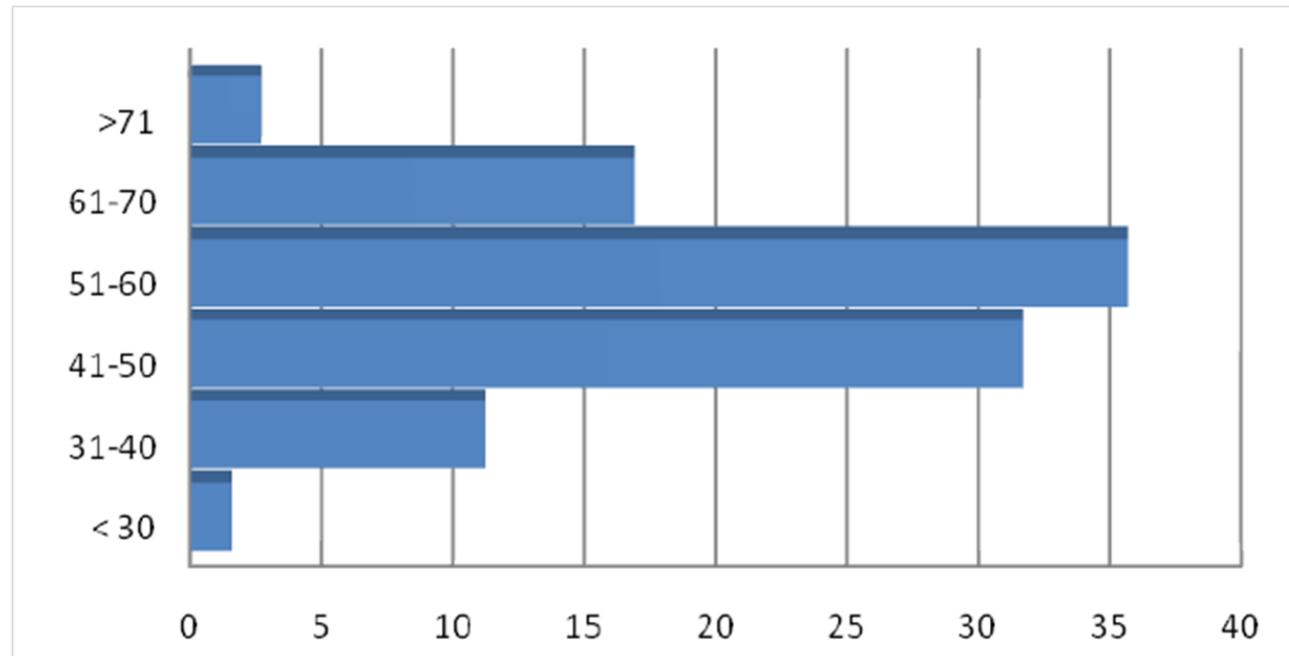
Wir verstehen uns als Unternehmerverband und treten als Arbeitgeberverband in Tarifverhandlungen auf.

Wir stützen uns auf die Arbeit von über 300 Ehrenamtlern in 16 Landesverbänden und 79 Bezirksverbänden.



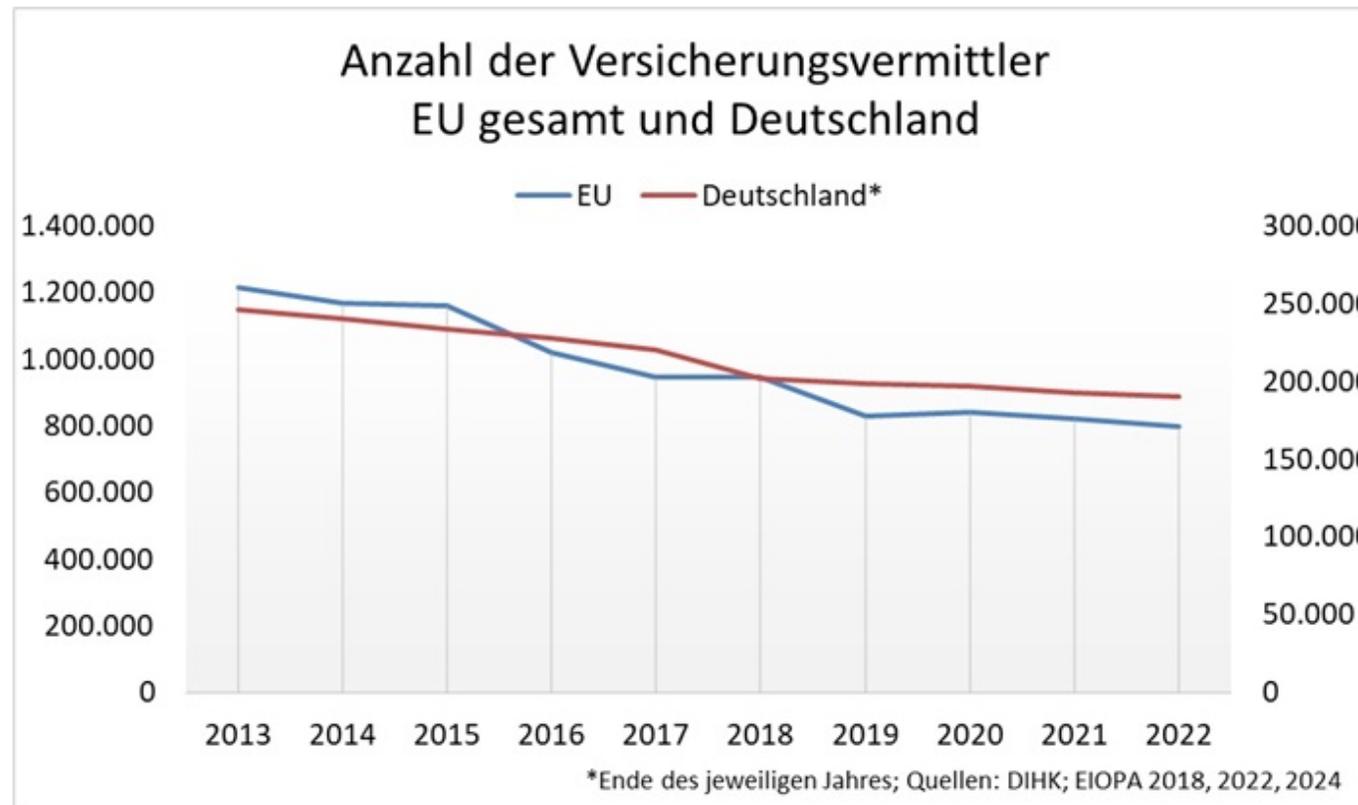
## Was wir über Personal in Vermittlerbetrieben wissen

⇒ Inhaber sind im Durchschnitt über 53 Jahre alt



Altersaufbau der Vermittler im BVK, BVK-Strukturanalyse, BVK-Betriebsvergleich

## Seit 2013 gibt es in Europa 400.000 Vermittler weniger!



Quelle: Versicherungsmagazin 26.02.24

## Was wir über Personal in Vermittlerbetrieben wissen

- ⇒ Mit den Baby-Boomer steigt die jährliche Anzahl von Betriebsaufgaben
- ⇒ Die Anzahl der nachrückenden Vermittler deckt den Bedarf nicht!
- ⇒ Resultat:
  - Frei werdende Bestände ohne Betreuung
  - Verlust von Arbeitsplätzen
  - Dramatische Unterversorgung vor Ort, vor allem in ländlichen Gebieten.
- ⇒ Vermittler können ihrer sozialpolitischen Aufgabe nicht mehr nachkommen!

## Gründe und Herausforderungen

- ⇒ Die Rahmenbedingungen für eine Attraktivierung des Berufes sind ständigen Veränderungen unterlegen.
- ⇒ Der Beruf leidet unter den allgemeinen Defiziten der deutschen Versicherungswirtschaft, u.a.
  - Digitalisierungs-Rückstand
  - zunehmende Abhängigkeit von externem Kapital
  - unsichere Rahmengesetzgebung
  - hybrides Käuferverhalten
  - ...
- ⇒ Unklarheiten über die Entwicklung des Berufsbildes



**Was meine Mutter denkt,  
was ich beruflich mache**



**Wie meine Kinder mich  
auf Arbeit sehen**



**Wie die Gesellschaft  
mich beurteilt**



**Was meine Frau denkt,  
was ich tagsüber mache**



**Wie ich meinen Job sehe**



**Was ich wirklich tue**

## Haupt-Einflussfaktor Regulierung

Wie attraktiv kann der Einstieg in einen Beruf sein, der

1. ständig Gegenstand politisch-ideologischer Gängelung ist und
2. deren Angehörige öffentlich verleumdet werden?

## Nur ein Gedanke zur Kleinanlegerstrategie

Das Motiv für die ständigen Angriffe auf bewährte Vergütungssysteme:

Der Kleinanleger muss vor uns geschützt werden!

Ein guter Leumund für Einsteiger?\_



## Ideologische Vorbehalte: Ein gefundenes Fressen für die Presse!



Macht das Lust auf  
einen Berufseinstieg  
als Vermittler?

## Zeigt das grundsätzlich unberechtigte Vermittler-Bashing Folgen?

### Feuerwehr hui, Werbung pfui

Anteil der Befragten, die folgenden Berufen ein sehr hohes bzw. hohes Ansehen zuordnen



2.006 Befragte (ab 14 Jahren) in Deutschland; Juli 2022

Quelle: dbb/forsa



statista

Quelle: Statista

## Hier muss entschieden dagegeng gehalten werden!

Wir tun das im Rahmen  
unseres Berufsbildes!

Wer macht noch mit?

Auf wen können wir zählen?\_



## Die Anbieter von Karrieren im Außendienst

- ⇒ Heterogene Erscheinung
- ⇒ Heterogenes Verhalten
- ⇒ Aber: Noch immer aktive Unterstützung von Multi-Level und „Endkunden“-Vertrieb!
- ⇒ Aber: Noch immer Unterstützung dubioser und imageschädigender Umdecker-Maschinen (Für wen vermittelt eigentlich Göker wieder?)
- ⇒ Versprechen und Realität beim Einstieg in Vermittlungstätigkeiten sind nicht immer deckungsgleich!\_

## Ein Beispiel: Homepage eines deutschen Versicherers

### Verdienstmöglichkeiten

Wer unternehmerisches Risiko übernimmt und Leistung zeigt, der wird mit Gewinn belohnt. Das gilt selbstverständlich auch bei uns.

### Deine Verkaufsprovision

Sie wird Dir direkt auf jeden Deiner Abschlüsse ausbezahlt.

### Deine Bonuszahlungen

Neben Verkaufsprovisionen und Vergütung profitierst Du bei besonderen Leistungen von zusätzlichen Bonifikationen.

Neben sehr guten finanziellen Verdienstmöglichkeiten ist es uns wichtig, Deine persönliche Leistungen anzuerkennen und Dir diese Wertschätzung auch zu zeigen. In diesem Zusammenhang wirst Du u.a. auch die Gelegenheit haben, an interessanten Veranstaltungen, Tagungen, Events etc. teilzunehmen.

## Nachwuchsgewinnung: Kein „Weiter so“

- ⇒ Der Einfluss der demografischen Entwicklung (Facharbeitermangel, „War for Talents“) und die Unbeliebtheit des Berufes stellen hohe Ansprüche an die Gewinnung neuer Vermittler.
- ⇒ Ein „weiter wie bisher“ kann nicht funktionieren!
- ⇒ Lösungen:
  - Aufklärung darüber, wie attraktiv der Beruf wirklich ist
  - Betonung der positiven Komponenten: Risikomanager, lebenslanger Begleiter, Vertrauensperson in allen Lebenslagen etc.
  - Bekämpfung jeglicher Art von Fehlentwicklungen und –anreizen\_

## Recherche

Mal angenommen, wir sind

- Berufseinsteiger,
- Journalist oder
- Verbraucherschützer

und wollen zum Beruf recherchieren.

Dann kommen wir schnell auf der BAFIN-Seite zu einem interessanten Beitrag über Vertriebsanreize...

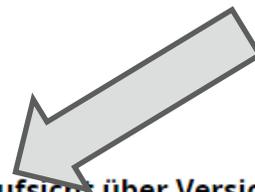
15.06.2015 | Thema [Verbraucherschutz](#)

# Vertriebsanreize: Verantwortung der Versicherer und aufsichtliche Bewertung

## Inhalt

- > Provisionen und Kostentransparenz
- > Geschäftsorganisation und Geschäftsleiterpflichten
- > Aufsichtliche Bewertung
- > Makler: Kunde ist Auftraggeber
- > Verantwortung der Unternehmen
- > Veränderte Sichtweise
- > Neue europäische Regeln

Das sieht interessant aus...



Die BaFin beschäftigt sich bei der Aufsicht über Versicherungsunternehmen unter anderem mit deren Vertriebsstrukturen und -systemen. Hierzu gehören auch die Anreize, die Versicherer erfolgreichen Vermittlern gewähren.



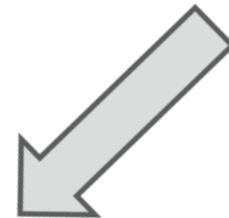
31.10.2013 | Thema [Verbraucherschutz](#)

# Incentives im Vertrieb: Empfehlungen der BaFin für einen besseren Verbraucherschutz

Noch vor nicht allzu langer Zeit sorgten Incentive-Reisen von Vertriebsmitarbeitern deutscher Versicherer in den Medien für Schlagzeilen. Die Versicherungsbranche hat daraus gelernt: Compliance-Beauftragte, Risikomanager und Experten für das künftige europäische Regelwerk Solvency II haben erkannt, dass bestimmte Verhaltensweisen im Vertrieb zu großen Reputationsschäden führen und dadurch viel Geld kosten können.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) entwickelte darum einen [Verhaltenskodex](#) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, dem die Versicherer beitreten können.

Das will ich sehen!...





## Seite wurde nicht gefunden.

Die Seite, die du suchst, existiert leider nicht. Bitte überprüfe die URL auf Tippfehler und Rechtschreibung.

→ [Zurück zur Startseite](#)

## Wir lieben Fakten!

### Vertreter haben treue Kunden



©B. Wylezich / Fotolia

YouGov

- 69% bewerten Vermittler „Sehr gut“ oder „ausgezeichnet“

*Kunden von Vertretern und Versicherungsmaklern sind besonders zufrieden mit der Betreuung durch ihre Vermittler. Die Beratung durch einen Online-Kanal stellt nicht einmal jeden Dritten zufrieden, wie eine Studie zeigt.*

Das Marktforschungsunternehmen Yougov untersuchte in der Studie "Kundenmonitor Assekuranz" welche Rolle Vermittler für ihre Kunden spielen. Die Ergebnisse zeigen dass trotz fortschreitender Digitalisierung der persönliche Kontakt eine wichtige Rolle spielt.

## Wir lieben Fakten!

23.01.2024 | Pressemitteilung

### Noch weniger Beschwerden über Versicherungsvermittler



## BVK plädiert für mehr Unterstützung der Vermittlerinteressen gegenüber der EU

26.02.2024 11:04 Uhr

21.02.2024 | Pressemitteilung

### Verband als Sachverständiger: BVK wirbt für Unterstützung der Vermittlerinteressen gegenüber der EU

Sie befinden sich hier: [Startseite](#) → [Über den BVK](#) → [Organisation](#) → [Junioren](#)

## Junioren

Organisation



### Herzlich Willkommen

Herzlich Willkommen auf der Internetseite der BVK-Junioren. Hier findet Ihr unsere aktuellen Meldungen, Termine, die Ansprechpartner des Teams sowie Bildergalerien von unseren Veranstaltungen. Wir freuen uns über Euren Kontakt



  
**SAVE JUNIOREN-TAGUNG**

22. MAI | 12:30  
**2024**

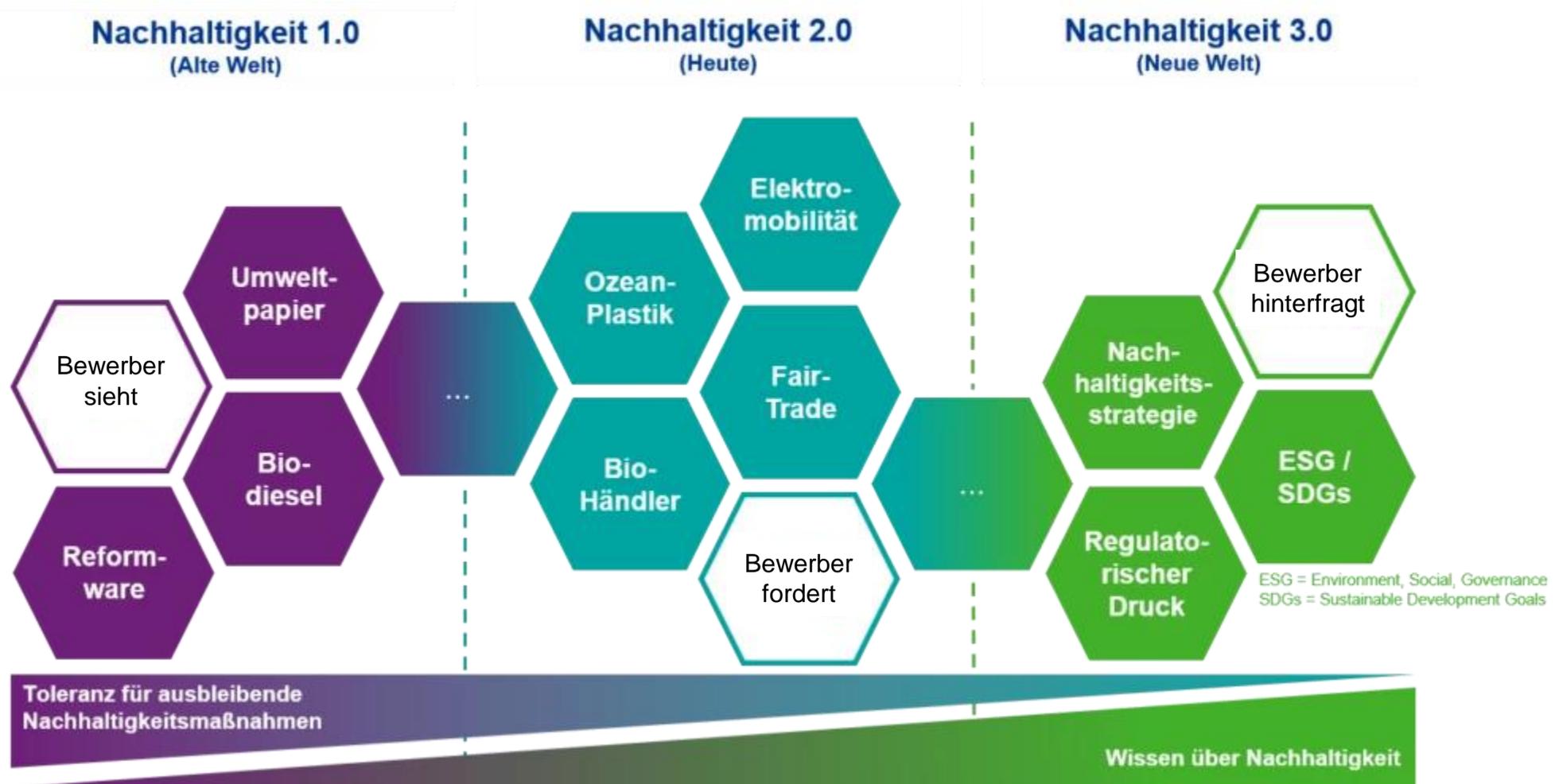
**THE**

**DATE**

**BERLIN**  
Palace Hotel & Co  
  


## Präferenzen bei der Karrieregestaltung verschieben sich

- ⇒ Jungen Menschen ist bei der Wahl des Arbeitgebers auch dessen Nachhaltigkeitsausrichtung zunehmend wichtiger.
- ⇒ Ohne einen entsprechenden Nachweis bleibt der Arbeitgeber unattraktiv!
- ⇒ Ähnlich der Digitalisierung gilt die Versicherungsbranche insgesamt hier als rückständig.



## Wir helfen Vermittlerbetrieben bei ihrer Positionierung



**Wer macht mit?**

**Sprechen Sie uns an!**

**Profitieren Sie von über 100 Jahren Erfahrung  
und der Schwarm-Intelligenz  
von mehr als 40.000 Mitgliedsunternehmen!**

**Danke für Ihre Aufmerksamkeit !**