

Vermittlerzahlen sinken, Maklerzahlen stabil? Von wegen!

[cash-online.de/versicherungen/2018/vermittlerzahlen-sinken-maklerzahlen-stabil-von-wegen/420283/print](https://www.cash-online.de/versicherungen/2018/vermittlerzahlen-sinken-maklerzahlen-stabil-von-wegen/420283/print)

Seit Einführung der Vermittlerrichtlinie sind die Zahlen nach einem anfänglichen leichten Anstieg stetig gesunken. Von 263.000 Vermittlern 2011 auf heute schließlich 211.000. Ganze 20 Prozent in sieben Jahren. Das geht ja eigentlich. Gibt ohnehin zu viele.

Die Pradetto-Kolumne



Oliver Pradetto: "Bevor ein Ausschließlichkeitsvermittler sich zum Sterben begibt, versucht er es nochmal als Makler."

Der GDV rechnet freich mit wachsenden Verlusten. 100.000 in den nächsten 5 Jahren. Da wären dann nochmal 52 Prozent minus. Gut, wir wussten ja alle das da was kommt. Außerdem gibt es ohnehin viele alte Vermittler. Die müssen ja auch in Rente gehen irgendwann.

Doch die gelassene Betrachtung bekommt nun Risse durch die Realität. Plötzlich verschwinden im ersten Quartal dieses Jahres 9.000 Vermittler. Das wären dann 180.000 in fünf Jahren. Das wäre dann ein Minus von 85 Prozent.

Eine solche Zahl muss dann schon einmal beunruhigen. Vor allem, wenn man daran denkt, dass die Neuerungen des Geldwäschegesetzes noch nicht ihre volle Wirkkraft entfaltet haben, ebensowenig wie die IDD, deren Auswirkung auf die Vermittler sich durch die neue Vermittlerrichtlinie im November erst noch aufbaut.

Vermittlerzahlen werden weiter sinken

Und die DSGVO mit all ihren zusätzlichen Kosten und Aufwendungen kommt auch noch. All das dürfte den Spaß der Vermittlerschaft am Vermittlerdasein erst so richtig vermiesen.

Dass die Zahlen aufgebender Vermittler kleiner werden, ist kaum zu erwarten und was passiert, wenn die LV-Provisionen tatsächlich auf irgendwas zwischen 25 und 30 Promille absinken?

In Umfragen geben 51 Prozent aller Makler an, dass die Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung für sie einen wichtigen oder sehr wichtigen Anteil Ihres Einkommens ausmachen und vergessen wir nicht: Das Einkommen von Vermittlern ist eher bescheiden.

Maklerzahlen weitgehend stabil

Nur jeder zweite Makler erwirtschaftet mehr als 50.000 Euro im Jahr – wohlgemerkt: Als Selbständiger. Einer von vier Vermittlern liegt gar bei weniger als 25.000 Euro.

Wie lange bleiben diese Kollegen wohl im Spiel, wenn man ihnen die Hälfte ihrer Provisionen in der wichtigsten Einkommenssparte nimmt?

Doch es gibt auch Licht wo dunkel ist, denn die Reduktion ist vor allem auf Ausschließlichkeitsvermittlern zurückzuführen. Die Maklerzahlen sind weitgehend stabil. Etwa 46.000 Makler gab es 2011. Ebenso viele sind heute auch noch da. Alles gut also?

Seite zwei: Reine Zahlen am Maklermarkt täuschen

Mitnichten, denn die reinen Zahlen täuschen und verschleiern zwei unangenehme Wirklichkeiten. Die eine ist: Der Maklermarkt ist ein Durchlauferhitzer. Bevor ein Ausschließlichkeitsvermittler sich zum Sterben begibt, versucht er es nochmal als Makler.

Da gibt es die höheren Provisionssätze und er kann endlich die besten Produkte des Marktes frei auswählen. Das Leben des Verkäufers erscheint dadurch um einiges leichter.

Natürlich übersieht der Vermittlerkollege, dass der Makler dafür auch mehr Arbeit, mehr Verantwortung, mehr Risiko und mehr Eigenleistung zu schultern hat.

Makleranzahl ist ein Scheinriese

Im Ergebnis führt das dazu, dass die Zahl der 46.000 Makler zwar stabil bleibt, aber nicht die Unternehmen die sich hinter dieser Zahl verbergen. In Wirklichkeit geben jedes Jahr mehr als 5.000 Betriebe auf.

Sie werden eben nur kurzfristig aus dem Reservoir der Ausschließlichkeiten aufgefüllt. Das ganze ist wie eine tieferliegende Talsperre, da das Wasser von oben nach unten läuft, scheint unten noch alles bestens, während oben langsam alles vertrocknet.

Das zweite Faktum ist noch weitaus unangenehmer. Die Zahl der Makler ist ein Scheinriese. Je näher man die Zahl betrachtet, desto kleiner wird sie. Von den 46.000 Maklern sind mindestens 15.000 Mitarbeiter von Vertrieben wie DVAG, MLP oder Swiss Life Select.

Tausende werden zu “Geistmaklern”

Mit freien Maklern hat das nur die Art der Registrierung gemein. Und auch die verbleibende Zahl findet man nicht, wenn man nach ihr sucht. Real dürften kaum mehr als 20.000 Makler noch aktiv sein. Es lohnt sich bloß nicht Bestände zu verkaufen.

Wer das tut, erhält gerade einmal zwei Jahrescourtagen. Deshalb lassen viele einfach “auslaufen”. Sie kassieren die Provisionen weiter, machen aber nichts mehr. Zwischen 5.000 und 15.000 solcher “Geistmakler” gibt es inzwischen.

Sie nehmen die Betreuungsprovisionen ohne Betreuung zu leisten. Manchmal sind sie sogar noch auf Roadshows unterwegs. Das ist ein bißchen wie ein Klassentreffen: Man kann nochmal mit alten Kollegen quatschen und ein warmes Essen gibt es auch.

Inaktive Makler blockieren Kundenbestände

Nur eines tun die Kollegen nicht mehr: Verkaufen. Sie tragen nicht mehr zum Vertrieb von Versicherungen bei. Sie decken den Bedarf der Bevölkerung nicht mehr.

Was vielleicht am schlimmsten ist: Sie blockieren immer größere Kundenbestände und schotten diese von echter Betreuung ab. Damit sinken die Eintrittsbarrieren für neue Konkurrenten aus der Internetszene.

Wir brauchen Rezepte um diese Geistmakler zur Abgabe ihrer Bestände zu motivieren, denn wenn uns das nicht gelingt, haben wir alle ein Problem. Wenn in einem Teich zu viele tote Fische treiben, sterben auch die letzten Überlebenden. Sogas kann mitunter sehr schnell gehen.

Autor Oliver Pradetto ist Kommanditist und Mitbegründer des Maklerpools Blau direkt .

Foto: Anne-Lena Cordts