

## Willis Towers Watson Vertriebswege-Studie 2018 / Stabile Anteile der Vertriebswege in der Lebensversicherung

**Beim Vertrieb von Lebensversicherungen in Deutschland ergaben sich im Jahr 2017 nur leichte Verschiebungen: Führender Vertriebskanal blieben die Einfirmenvermittler mit einem Anteil von 32,5 Prozent. Die Gruppe der Makler und Mehrfachagenten konnte den Aufwärtstrend des Vorjahres nicht fortführen, behielt aber ihren Anteil von knapp 29 Prozent.**

Lediglich bei den „Sonstigen Vertriebswegen“ (dort handelt es sich fast ausschließlich um fremdgeführtes Konsortialgeschäft) gab es nennenswerte Veränderungen, denn diese konnten ihren Anteil um signifikante 30 Prozent (auf 6,5 Prozent) steigern (Abb. 1). Das geht aus der Vertriebswege-Studie 2017 für die Lebensversicherung hervor, die Willis Towers Watson bereits zum 19. Mal erhoben hat.

### **Versicherer kooperieren häufiger**

Ein Grund für den Anstieg der „Sonstigen“ sieht Willis Towers Watson in der Zunahme von Konsortialgeschäft im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). „Konsortien sind insbesondere in der wachsenden bAV beliebt, da Firmenkunden die Verteilung von Garantien und Überschusskraft auf mehrere Schultern wünschen“, sagt Henning Maaß, Leiter der Lebensversicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland. „Bei einer weiteren Verbreitung der bAV, beispielsweise durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz, ist auch mit weiter steigendem Konsortialgeschäft zu rechnen.“

### **Neugeschäft in 2017 rückläufig**

Das Neugeschäftsvolumen nach APE[1] in der Lebensversicherung ist um fast drei Prozent auf 7,6 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr gesunken. Während jedoch die Einmalbeiträge mit 24,8 Mrd. Euro nahezu unverändert blieben, reduzierte sich das Neugeschäft gegen laufende Beiträge um vier Prozent auf 5,2 Mrd. Euro. „Dies ist nicht überraschend, denn die deutschen Lebensversicherer kämpfen weiterhin mit schwierigen Bedingungen wie den anhaltend niedrigen Zinsen, den u. a. durch zunehmende Regulierung steigenden Kosten sowie den geringer werdenden Vertriebskapazitäten“, sagt Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland. „Auch werden schrumpfende Bestände langsam zu einem Kostenproblem, vor allem für kleinere Unternehmen. Um eine Lösung, etwa in Form einer Kooperation mit einem oder mehreren anderen Versicherern, kommen die betreffenden Gesellschaften bald nicht mehr herum.“

---

### **Gesonderte Betrachtung zeigt hohe**

#### **Konzentration im deutschen Markt**

Dies zeigt auch die erstmalig von Willis Towers Watson durchgeführte Zusammenstellung der Einzelgesellschaften und Versicherungsgruppen mit den größten Neugeschäftsanteilen. „Eine Gruppensicht, zum Beispiel die Zusammenfassung der öffentlich-rechtlichen Lebensversicherer, ist angemessener als die Einzelbetrachtung, da die Unternehmen einer Gruppe nicht miteinander konkurrieren. Betrachtet man die jeweils größten fünf oder zehn Anbieter, wird deutlich, welcher großen Marktanteil diese wenigen Player auf sich vereinen“, sagt Berater Maaß. So vereinen die Top 10 Lebensversicherer 59 Prozent des gesamten Neugeschäfts. Ein noch deutlicheres Bild zeigt sich in der Gruppensicht: Hier entfielen auf die Top 10 Versicherungsgruppen sogar 75

Prozent des Neugeschäfts nach APE (Abb. 2). „Es gibt nur wenige Unternehmen, die trotz der schwierigen Bedingungen wachsen. Die Marktkonzentration ist daher heute noch stärker ausgeprägt als vor einigen Jahren und diese Konzentration, die darüber hinaus bei einzelnen Vertriebswegen noch viel höher ist als bei der Gesamtbetrachtung, wird noch weiter zunehmen“, sagt Klüttgens voraus. „Wir rechnen daher künftig mit weiteren Einstellungen von Neugeschäft.“

---

### **Herausforderungen steigen 2019 weiter**

Willis Towers Watson rechnet mit weiter steigenden Anforderungen für den Vertrieb von Versicherungen: „Die Regulierung im Versicherungsvertrieb wird eher zu- als abnehmen“, sagt Maaß. „Aktuell droht die Deckelung der Provisionen als Folge der Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG). Diese wird wohl Makler, Mehrfachagenten und Banken mehr treffen als Einfirmenvermittler. Und es bleibt abzuwarten, wie sich dies auf die Verteilung der Vertriebswege in der Lebensversicherung auswirken wird.“

---

[1] APE = Summe aus laufenden Prämien plus zehn Prozent der Einmalprämien

### **PRESSEKONTAKT**

Ulrike Lerchner-Arnold, Willis Towers Watson  
+49 0 61 1 794 218 | [ulrike.lerchner-arnold@willistowerswatson.com](mailto:ulrike.lerchner-arnold@willistowerswatson.com)

Corinna Bause, VOCATO public relations  
+49 0 22 34 60198 19 | [cbause@vocato.com](mailto:cbause@vocato.com)

Lisa Krekel, VOCATO public relations  
+49 0 22 34 60198 14 | [lkrekel@vocato.com](mailto:lkrekel@vocato.com)