

## Aktuelle Vermittlerbefragung zur wachsenden Regulatorik: Versicherungsmakler beklagen hohen Zeitaufwand für bürokratische Aufgaben

---

• **Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV):**  
„Überregulierung frisst Zeit und untergräbt den Verbraucherschutz“ • **Einen Tag pro Woche verbringen Versicherungsmakler durchschnittlich mit regulatorischen Aufgaben** • **Mehr als 90 % empfinden Dokumentations- und Berichtspflichten als hohe Belastung** • **Kleine und mittelständische Betriebe sind in ihrer Existenz gefährdet** • **Jeder Dritte hat schon über den Rückzug aus dem Beruf nachgedacht**

**Steigende regulatorische Anforderungen gehen zu Lasten der persönlichen Kundenberatung. Das ist ein zentrales Ergebnis der Studie ‚Regulatorische Anforderungen für Versicherungsvermittler‘, die die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) in Kooperation mit dem Fachmagazin AssCompact durchgeführt hat. Die Antworten von 565 Teilnehmern zeigen: Die Regulatorik stellt mittlerweile eine existenzgefährdende Alltagsbelastung für Vermittler dar - insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe. Tatsächlich hat jeder dritte Makler schon darüber nachgedacht, sich aufgrund der zunehmenden administrativen Pflichten aus dem Geschäft zurückzuziehen.**

---

**Immense Bürde im Vermittleralltag.** Die meisten Versicherungsmakler (45,7 %) verbringen durchschnittlich einen Tag pro Woche (zwischen 6 und 10 Stunden) damit, regulatorische Aufgaben zu erfüllen. Über ein Viertel (28 %) benötigt sogar noch länger, in Einzelfällen sogar mehr als 15 Stunden wöchentlich. Nur ein Fünftel (20,5 %) der Befragten gibt an, weniger als 5 Stunden zu brauchen.

Der enorme administrative Aufwand geht aus Sicht der BFV klar zu Lasten der Kunden. Denn über die Hälfte der Befragten gibt an, dass pro Kundentermin bis zu 60 Minuten auf regulatorisch bedingte Dokumentations- und Verwaltungsaufgaben entfallen.

---

**Zeitfresser oder hilfreicher Mehrwert im Sinne des Kunden?** Einige Anforderungen erfordern besonders viel Mühe: So schätzen über 90 % den Aufwand für Dokumentationspflichten (z. B. IDD, MiFID II) als sehr hoch oder eher hoch ein. Auch die Haftung und Berichterstattung (87,1 %), die DSGVO (83,4 %) und Kundenaufklärungspflichten (82,5 %) werden von einer ganz überwiegenden Mehrheit als sehr oder eher aufwändig empfunden. Der Mehrwert für den Kunden steht aus Maklersicht nicht immer im Verhältnis dazu: Zwar erkennen viele Vermittler den Nutzen einzelner Vorgaben, etwa bei Kundenaufklärung (71,9 %) und Weiterbildung (66,9 %). Deutlich weniger halten die Anforderungen durch den DSGVO-Schutz (22,5 %), die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage (12 %) und Anpassungen durch ESG (10,8 %) für einen hilfreichen Mehrwert im Sinne des Kunden.

---

**Die zunehmende Regulatorik geht zu Lasten der kleinen und mittelständischen Maklerhäuser.** Davon zeigen sich 90,3 % der Befragten überzeugt. Gerade die kleinen und mittelständischen Betriebe haben oftmals weniger Ressourcen für die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen und werden durch die Vielzahl an Vorgaben und Aufwendungen unverhältnismäßig stark belastet. Insgesamt jeder Dritte (35,8 %) der Befragten hat nach eigenen Angaben schon mit dem Gedanken gespielt, aufgrund der Regulierungsflut das Geschäft aufzugeben.

„Regulierung ist wichtig – keine Frage. Den Mehrwert und Verbrauchernutzen betonen auch Versicherungsmakler ganz klar bei der Weiterbildung und Kundenaufklärung“, so Erwin Hausen, Koordinator der BFV. „Aber eine Überregulierung führt dazu, dass für qualifizierte Beratungen weniger Zeit bleibt. Doch die ist der eigentliche Kern des Verbraucherschutzes.“ Die Mitgliedsunternehmen der BFV – darunter zahlreiche etablierte Maklerversicherer – setzen sich daher aktiv für praxisnahe Lösungen bei europäischem und deutschem Gesetzgeber und Aufsicht ein. Zudem arbeiten sie gemeinsam daran, Vermittler durch digitale Tools, schlanke Prozesse und zielgerichtete Schulungen zu entlasten. „Die Überregulierung frisst Zeit, die für die persönliche Kundenberatung und -betreuung gebraucht wird. Das betonen wir in unseren Stellungnahmen auf politischer Bühne immer wieder. Mit unserer Vermittlerbefragung konnten wir das nun auch quantifizieren“, so der BFV-Koordinator.

#### **Pressekontakt:**

Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen  
Telefon: 02602 9191 645  
Fax: 02602 9191 646  
E-Mail: [bfv-versicherungsmakler@online.de](mailto:bfv-versicherungsmakler@online.de)

#### **Unternehmen**

Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler c/o kapital-markt intern Verlag GmbH  
Grafenberger Allee 337a  
40235 Düsseldorf

Internet: [www.bfv-versicherungsmakler.de](http://www.bfv-versicherungsmakler.de)

#### **Über Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler c/o kapital-markt intern Verlag GmbH**

Die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) wurde 2014 von engagierten Maklerversicherern gegründet. Versicherungsmakler sind zentrale Geschäftspartner der Maklerversicherer. Diese sind überzeugt, dass die kundenorientierten Versicherungsmakler aufgrund des gesetzlichen Beratungs- und Vermittlungsauftrages sowie dem breiten Produktzugriff als Sachwalter des Kunden praktizierten Verbraucherschutz darstellen. Das drückt auch der Claim aus: BFV – Versicherung braucht Makler.

Die BFV setzt sich seit 2014 für den Berufsstand der Versicherungsmakler ein. Ziel ist es, die Tätigkeit und Rechtsstellung des Maklers bekannter zu machen und dadurch seine Rolle zu stärken – bei Kunden und in der Politik.

Mit großem politischem Engagement beteiligt sich die BFV durch konstruktive Stellungnahmen bei Gesetzgebungsverfahren und Konsultationen. Die BFV ist registrierte Interessenvertreterin für die Interessenvertretung gegenüber dem Deutschen Bundestag sowie der Bundesregierung und ist im EU-Transparenz-Register eingetragen.

Die BFV wird von mittelständischen Versicherern unterstützt, die überwiegend mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten. Die in der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler vertretenen Mitglieder haben über 90.000 Geschäftsanbindungen mit registrierten ungebundenen Versicherungsvermittlern.

Mitglieder und Förderer sind ALH Gruppe, Canada Life, Concordia Versicherungen, die Bayerische, DMB Rechts-schutz-Versicherung AG, Die Haftpflichtkasse, Lebensversicherung von 1871 a. G. München, Standard Life Versicherung, Volkswohl Bund Versicherungen.