

# VersicherungsJournal.de

Nachricht aus Vertrieb & Marketing vom 11.2.2014

## Nachfolgemangement auf dem Prüfstand

**Angesichts der demografischen Entwicklung und des Nachwuchsmangels wird das Nachfolgemangement künftig immer mehr an Stellenwert gewinnen. Ein Forschungsprojekt will über eine Vermittler-Umfrage (<http://www.umfrageonline.com/s/nachfolgemangementversicherungsvertrieb>) die Ist-Situation in Vermittlerbetrieben erforschen und Potenziale, Herausforderungen und Handlungsfelder identifizieren. Erste Ergebnisse lassen vermuten, dass das Nachfolgemangement vom Vertrieb nur stiefmütterlich behandelt wird.**

Die demografische Entwicklung geht auch am Versicherungsvertrieb nicht spurlos vorbei. Zwar gibt es keine gesicherten Branchenzahlen zum Alter der Versicherungsvermittler. Verschiedene Untersuchungen zeigen jedoch die gleiche deutliche Tendenz: Die Vermittler werden immer älter.

### „Gehobenes“ Durchschnittsalter

So hat eine Untersuchung von der Fachhochschule Dortmund (<http://www.fh-dortmund.de/de/studi/fb/9/index.php>), den Versicherungsforen Leipzig (<http://www.versicherungsforen.net/>) und dem Skopos Institut für Markt- und Kommunikationsforschung GmbH & Co. KG (<http://www.skopos.de/>) unter 500 Versicherungsmaklern und -vertretern ein „gehobenes“ Durchschnittsalter von 48 Jahren ergeben (VersicherungsJournal 19.12.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/weiterbildung-lohnt-sich-114036.php>)).

Eine Umfrage der VersicherungsJournal-Redaktion unter ausgewählten Versicherern mit großen Ausschließlichkeits-Organisationen (AO) kam zu dem Ergebnis, dass das Alter von Versicherungsagentur-Inhabern je nach Gesellschaft im Schnitt zwischen etwas über 40 Jahren und etwas über 50 Jahren liegt. Über alle teilnehmenden Versicherer errechnet sich ein Durchschnittsalter von 46,6 Jahren.

Der Großteil der Gesellschaften erwartet, dass die Überalterung in den kommenden sechs bis zehn Jahren zum Problem für die Ausrichtung und Aufstellung ihres AO-Vertriebs wird (VersicherungsJournal Extrablatt 2|2013 (<http://vg08.met.vgwort.de/na/2f958e76952a4e3699e01db29c76a229?l=http://www.versicherungsjournal.de/download/extrablatt-13-2-e-book.pdf>)).

Ähnlich sieht es auch bei den unabhängigen Vermittlern aus. Die quartalsweise von der BBG Betriebsberatungs GmbH (<http://www.bbg-online.de/>) erhobenen Asscompact (<http://www.asscompact.de/>) Trends (Ausgabe IV/2014, Stichprobengröße 400 Makler und Mehrfachvertreter) weisen sogar ein leicht höheres durchschnittliches Alter von 49,3 Jahren aus. Knapp die Hälfte der Vermittler ist älter als 50 Jahre, jeder sechste sogar über 60 Jahre. Andererseits ist nur etwa jeder 20. Vermittler 30 Jahre oder jünger.

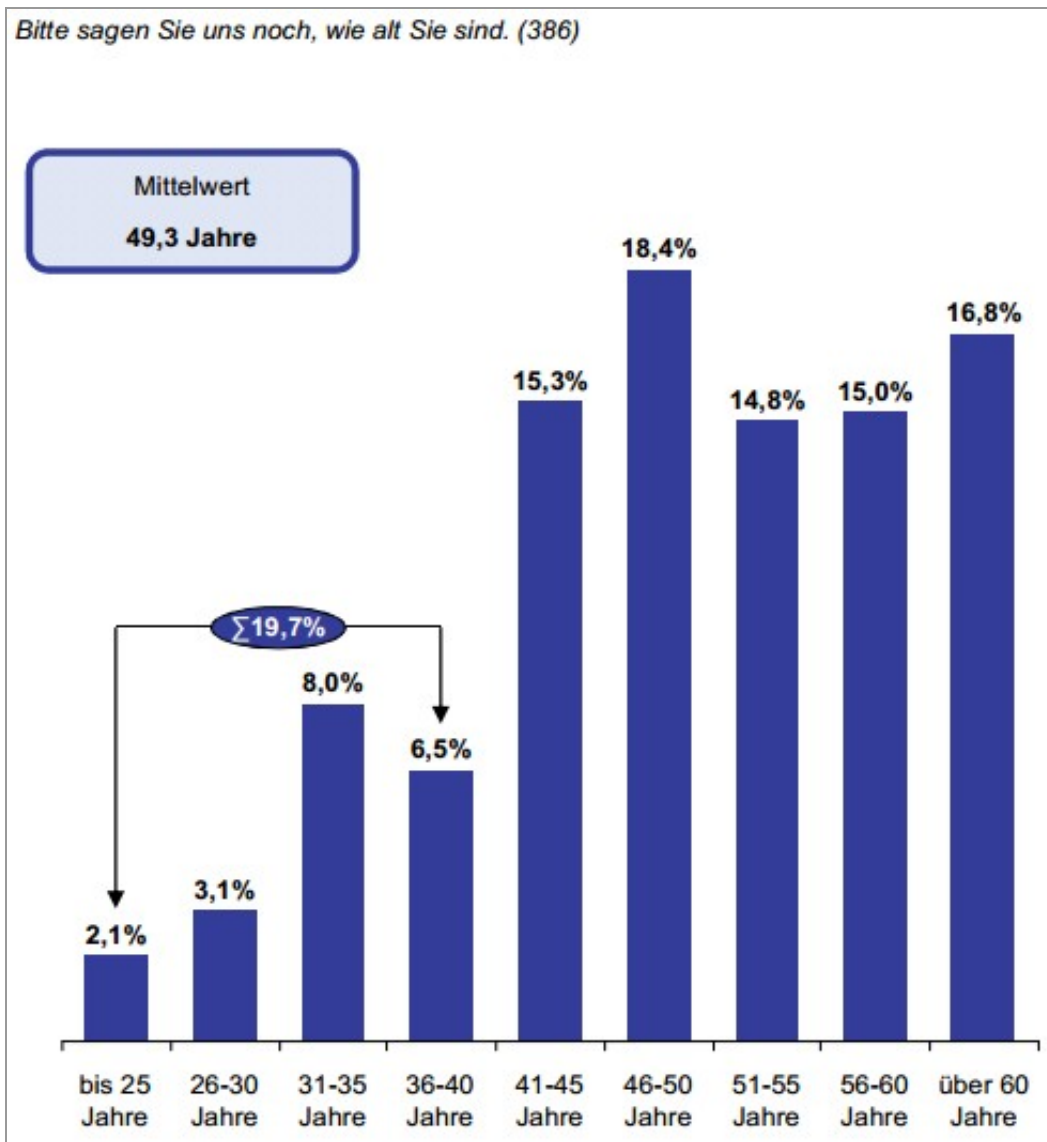


Bild: Asscompact Trends IV-2013

### Schlechtes Branchenimage verstärkt Nachwuchsmangel

Dies hat zur Folge, dass in den kommenden rund 15 Jahren fast die Hälfte der Vermittler in den Ruhestand treten wird. Doch der Nachwuchs steht nicht gerade Schlange, unter anderem auch weil die Versicherungsbranche ein sehr schlechtes Image hat.

So zeigte sich in einer Telefonbefragung von der Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH (<http://www.forsa.de/>) im Auftrag des DBB Beamtenbund und Tarifunion (<http://www.dbb.de/>) unter 3.003 Bundesbürgern ab 14 Jahre zum Ansehen bestimmter Berufsgruppen ein fast schon unterirdisches Ansehen des Berufsstandes Versicherungsvermittler.

Mit einem Anteil von gerade einmal elf Prozent mit einem hohen Ansehen landet der Vermittler abgeschlagen auf dem letzten Platz. Zum Vergleich: Politiker kommen auf einen fast doppelt so hohen Wert, Steuerbeamte schneiden fast drei Mal so gut ab (Versicherungsjournal 21.11.2012 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/lieber-muellmann-als-versicherungsvermittler-113724.php>)).

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch eine Umfrage von Faktenkontor (<http://www.faktenkontor.de/>) und dem Marktforschungsinstitut Toluna (<http://de.toluna.com/>) unter 1.000 Bundesbürgern. Demnach ist der Versicherungsvermittler das mit Abstand unbeliebteste Berufsbild, fast jeder Zweite will auf keinen Fall diesen Beruf ausüben. Selbst die Berufsbilder Politiker, Straßenkehrer und Putzfrau sind lange nicht so unbeliebt (Versicherungsjournal 1.4.2010 (<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/lieber-strassenkehrer->

als-versicherungsvermittler-103453.php)).

## Nachfolgemangement: Umfrage zur Ermittlung der Ist-Situation

Vor diesem Hintergrund kommt dem Nachfolgemangement in der Zukunft eine immer größere Bedeutung zu. „Vor allem im Bereich Nachfolgemangement hat der zu erwartende Mangel an Fachkräften daher weitreichende Folgen“, erläutert Mario Gärtner, Leiter Kompetenzfeld „Versicherungsvertrieb“ bei den Versicherungsforen Leipzig.

Um die Ist-Situation des Nachfolgemagements in Vermittlerbetrieben zu erforschen, haben die Versicherungsforen Leipzig in Kooperation mit der Berufsakademie Dresden (<http://www.ba-dresden.de/>) und der Fachhochschule Dortmund kürzlich eine Umfrage gestartet.

Ziel der Untersuchung ist es zu analysieren, wie Vermittlerbetriebe angesichts der aktuellen Marktentwicklungen eine geregelte Nachfolge treffen, und Potenziale, Herausforderungen und Handlungsfelder im Nachfragemanagement identifizieren.

Noch bis zum 16. Februar können Makler sowie Ausschließlichkeits- und Mehrfachvertreter unter diesem Link (<https://www.umfrageonline.com/s/nachfolgemangementversicherungsvertrieb>) an der Umfrage teilnehmen, was den Angaben zufolge etwa zehn Minuten Zeit in Anspruch nimmt.

# Dresdner Forschungsreihe

eine Kooperation von:



**Versicherungsforen Leipzig**



**BA** BERUFSAKADEMIE SACHSEN  
STAATLICHE STUDIENAKADEMIE  
DRESDEN  
UNIVERSITY OF COOPERATIVE EDUCATION

Nachfolgemangement im Versicherungsvertrieb
0 %

Sehr geehrte Teilnehmerin, sehr geehrter Teilnehmer,

herzlich willkommen und vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Onlinebefragung „Nachfolgemangement im Versicherungsvertrieb“.

Die Befragung beinhaltet spezifische Fragestellungen zum Nachfolgemangement, zugeschnitten sowohl auf abhängige als auch auf unabhängige Vermittlerbetriebe. Die Bearbeitung des Fragebogens wird etwa 10 Minuten dauern. Die Daten werden selbstverständlich anonym erfasst und ausgewertet.

Sollten Sie an einer Zusammenfassung der Ergebnisse interessiert sein, können Sie am Ende der Befragung gern Ihre Kontaktdaten hinterlassen.

Mit freundlichen Grüßen  
Projektteam der „Dresdner Forschungsreihe- Nachfolgemangement im Versicherungsvertrieb“

Ansprechpartner für inhaltliche und technische Fragen:  
Stefan Herziger [stefan.herziger@gmail.com](mailto:stefan.herziger@gmail.com)  
Rico Gribbe [rico.gribbe@hotmail.de](mailto:rico.gribbe@hotmail.de)

Verfasser dieser Umfrage: Rico Gribbe, [rico.gribbe@hotmail.de](mailto:rico.gribbe@hotmail.de)

Vermittlerumfrage Nachfolgemangement (Bild: Screenshot Umfrageonline.com)  
Zum Vergrößern Bild klicken

## Nachholbedarf

Aufgrund der bisher eingegangenen Antworten hat nicht einmal jeder zehnte Vermittler Regelungen zur Nachfolge seines Betriebes getroffen, obwohl eine stufenweise Abgabe des Betriebes zu den favorisierten Modellen der Befragten gehört, so Gärtner. Zudem kenne lediglich ein Drittel den aktuellen Unternehmenswert beziehungsweise Ausgleichsanspruch.

Für Gärtner ist dies „eine Krux, denn ein Großteil der Vermittler ist im Rahmen der eigenen Altersvorsorge sogar auf den Verkaufserlös beziehungsweise Ausgleichsanspruch angewiesen.“

Björn Wichert ([b.wichert@versicherungsjournal.de](mailto:b.wichert@versicherungsjournal.de))

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.de/-118001>**