



Ungebremstes Wachstum in der Ausschließlichkeit

Seit 2020 berichten rund zwei Drittel aller Versicherungsagenturen im Ausschließlichkeitsvertrieb von etwas oder stark steigenden Prämievolumen im SUHK-Neugeschäft. Nur in 2021 kam es aufgrund der Pandemie zu einem Dämpfer mit einem Wachstumsindex von immerhin noch 62. Bereits in 2022 erreichte der SUHK-Wachstumsindex wieder seinen Normalstand von 71.

Untersuchung zu den Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum

Auch der [GDV](#) berichtet in seinen Statistiken von einer jährlichen Zunahme der Vertragsstückzahlen über alle Vertriebswege von 2,5 Prozent in den SUHK- und 2,8 Prozent in den Krankenversicherungssparten. Auch wenn im Jahr 2003 noch drei Viertel aller Versicherungsabschlüsse über Einfirmen-Vermittler erfolgten, ist die Bedeutung der Agenturen mit knapp der Hälfte aller Versicherungsabschlüsse seit 2019 konstant hoch.

Dies sind die Ergebnisse der [Sirius Campus](#) Metaanalyse „Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum“ mit über 6.000 Interviews mit Agenturinhabern der 22 größten Ausschließlichkeitsvertriebe in den Jahren 2020 bis 2023.

Große Unterschiede beim Wachstum

Im Durchschnitt berichten die Vermittler aller 22 untersuchten Versicherungsvertriebe von einem Wachstum im SUHK-Neugeschäft, gemessen am Premiumvolumen, in den Jahren 2020 bis 2023. Am häufigsten berichten Vertreter der Signal

Iduna (Wachstumsindex 76), Provinzial (74), ARAG, Zurich und Württembergische (72) sowie HDI und ERGO (71) von einem Wachstum in den SUHK-Sparten. Die Veränderung des Wachstums in diesen vier Jahren fällt jedoch sehr unterschiedlich aus.

Während HanseMerkur, Zurich, ARAG, HDI und AXA mit mindestens plus sieben Indexpunkten zu den Wachstumsgewinnern gehören, verlieren Continentale, LVM, R+V Versicherungen und DEVK mit mindestens minus 7 Indexpunkten am meisten. „Alle vier Verlierer eint das Schicksal, dass sie vor der Pandemie zu den wachstumsstärksten Vertrieben für SUHK-Versicherungen gehörten und aufgrund krisenbedingten Einflussfaktoren bisher nicht wieder zu ihrer alten Stärke gefunden haben“, erläutert Dr. Oliver Gaedeke, Gründer und Geschäftsführer von Sirius Campus.



In der Krankenversicherungssparte können sich vor allem die Vertreter der Nürnberger, ARAG, HDI, Concordia und VGH mit einer Verbesserung von sieben Indexpunkten beim Premiumvolumenwachstum positiv hervorheben. Die

wachstumsstärksten Vertreteragenturen finden sich bei der HanseMerkur, Barmenia, Debeka und ERGO. In der Lebensversicherung konnten sich über die vier Jahre nur die Vertreter von den drei Vertrieben Zurich, ARAG und LVM mit mindestens fünf Indexpunkten verbessern. Die stärksten Lebensversicherungsvermittler sind die Vertreter der Debeka, Barmenia und ERGO.

Stärkste Erfolgstreiber für SUHK-Wachstum: Produktqualität und Vertreterservice

In der vertriebs- und jahresübergreifenden Analyse auf Basis der über 6.000 Interviews stellen sich zwei zentralen Erfolgsfaktoren heraus. Zum einen ist die Überzeugung der Vertreter von der Qualität der Kraftfahrt-, Wohngebäude- und Rechtschutzversicherungen von großer Bedeutung für das Wachstum. Zum anderen steigert das Ansprache- und Serviceverhalten der Vertreter das Agenturwachstum bei SUHK-Versicherungen deutlich. Andere Aspekte wie die Prämienhöhe dieser Produkte, die Qualität der Vertreterschulungen, die Kundenserviceleistungen der Zentrale oder die Bestands- und Verwaltungs-Software für die Agenturen weisen in den KI-basierten Wirkungsanalysen nur eine mittlere bis geringe Treiberstärke auf. Selbst die Treiberstärke der Vertreterbeurteilung der Prämienhöhe ihrer Kfz-Versicherungen ist nicht mal halb so bedeutsam wie Qualitätsanmutung derselbigen. „Innovative und kundenorientierte Produktentwicklung gepaart mit einer überzeugungsstarken Produkt- und Beratungsschulung ist damit der Haupteinflussfaktor einer Versicherungsgesellschaft für den Vertriebserfolg ihrer Vertriebspartner“, schlussfolgert Dr. Oliver Gaedeke.

Vertreter selbst können durch eine marketingorientierte Aufstellung zum Beispiel durch Sponsoring, Auftritten auf lokalen Veranstaltungen, Online-Anzeigen, regelmäßige Kundenansprache sowie ganzheitlichen Beratungen, am besten auch über Video-Telefonie, ihr Wachstum spartenübergreifend fördern. Insbesondere für das Wachstum in den kontaktintensiveren SUHK-Sparten können Vertreter durch eine besonders hohe Fachkompetenz in der Beratung und Hilfsbereitschaft zum Beispiel im Schadenfall punkten. „Kunden erleben bei ihren Versicherungsvertretern eine sehr hohe Fachkompetenz und Hilfsbereitschaft. Dies zahlt sich durch Vertragsbündelung beim Vertreter und Weiterempfehlungen der Agentur aus“, berichtet Dr. Oliver Gaedeke.

Weitere Informationen zu der Metaanalyse „Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum“ mit differenzierten KI-gestützten Wirkungsanalysen der Sparten Lebens-, Kranken- und Kompositversicherungen und entsprechenden Umsetzungsempfehlungen für das Angebots- und Vertriebsmanagement erhalten Sie bei Dr. Oliver Gaedeke (oliver.gaedeke@siriuscampus.de | 0152 38 24 66 40) oder [hier](#).

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4929062/ungebremstes-wachstum-in-der-ausschliesslichkeit/>