



Lebensversicherung: Ausschließlichkeit bleibt stärkster Vertriebsweg

Michael Fiedler

Einfirmenvermittler führen weiterhin den LV-Vertrieb an, verlieren aber leicht an Boden. Während Makler und Mehrfachagenten bei laufenden Beiträgen erstmals die Spitzenposition erreichen, erleben Banken 2024 ein starkes Comeback im Einmalbeitragsgeschäft. Das zeigt die neue WTW-Studie zum eingelösten Neugeschäft in der Lebensversicherung.

„Die Veränderungen der Vertriebswegeanteile stehen in engem Zusammenhang mit den Einmalbeiträgen“, erklärt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting bei WTW. „Bei laufenden Beiträgen sind die Schwankungen deutlich geringer.“

APE-Neugeschäft wächst – Einmalbeiträge ziehen wieder an

Das APE-Neugeschäft stieg 2024 auf rund 6 Mrd. Euro, ein Plus von 3 Prozent. Getragen wurde dieses Wachstum sowohl von höheren Einmalbeiträgen als auch von leicht steigenden laufenden Beiträgen.

- Einmalbeiträge: +906 Mio. Euro (nach starkem Rückgang 2023)
- Laufende Beiträge: +81 Mio. Euro

Allerdings profitieren nur wenige Anbieter vom Wiederanstieg der Einmalbeiträge. „Viele Gesellschaften verzeichneten

Rückgänge, insbesondere bei Produkten der privaten Altersvorsorge“, so Maaß.

Banken mit deutlicher Erholung im Einmalbeitragsgeschäft

Nach starken Verlusten 2023 erreichte der Bankvertrieb 2024 ein kräftiges Plus von 1,1 Mrd. Euro bei Einmalbeiträgen. Der Vertriebsanteil der Banken stieg dort von 37 auf 41 Prozent – ein maßgeblicher Treiber dafür, dass auch ihr Anteil am APE-Gesamtgeschäft gewachsen ist. Einfirmenvermittler steigerten ihr Einmalbeitragsgeschäft ebenfalls (+196 Mio. Euro), während Makler und Mehrfachagenten hier ein Minus von 100 Mio. Euro verzeichneten.

Makler erstmals stärkster Vertriebsweg bei laufenden Beiträgen

Im Neugeschäft gegen laufenden Beitrag zeigt sich ein anderes Bild: Makler und Mehrfachagenten konnten ihren

Anteil erneut ausbauen und überholten erstmals die Ausschließlichkeit. „Makler und Mehrfachagenten haben ihre Stärke im laufenden Beitrag über Jahre kontinuierlich ausgebaut“, sagt Maaß. „Einfirmenvermittler konnten vom Beitragswachstum nicht im gleichen Maße profitieren.“ Das laufende Beitragsgeschäft wuchs insgesamt um 2 Prozent.

Durchschnittsbeiträge steigen über alle Vertriebswege hinweg

Seit Jahren gelingt es allen drei großen Vertriebswegen, den durchschnittlichen laufenden Beitrag pro Neuvertrag zu erhöhen:

- Makler/Mehrfachagenten: 1.484 Euro (2020: 1.244 Euro)
- Einfirmenvermittler: 1.271 Euro (2020: 1.119 Euro)
- Banken: 1.189 Euro (2020: 1.106 Euro)

Die Unterschiede erklären sich durch die Produktschwerpunkte: „Makler fokussieren stärker auf Altersvorsorge und Einkommenssicherung – Produkte mit höheren Prämien“, so Maaß. Bei Banken und Einfirmenvermittlern spielen Risikotarife eine größere Rolle.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947174/Lebensversicherung-Ausschliesslichkeit-bleibt-staerkster-Vertriebsweg/>