



Maklermarkt im Umbruch: Fünf Befunde, die Versicherer nicht ignorieren können

Michael Fiedler

Der Maklermarkt steht vor einem strukturellen Umbruch: Konsolidierung, Machtverschiebungen und neue Vertriebsmodelle verändern die Spielregeln. Eine aktuelle Studie zeigt, wo Versicherer und Vermittler aneinander vorbeireden.

Wie gut Versicherer auf diese Verschiebung vorbereitet sind, beleuchtet eine aktuelle Studie der Versicherungsforen Leipzig. Sie zeigt: Zwischen Selbstbild der Versicherer und Wahrnehmung der Vermittler klafft eine erhebliche Lücke – mit potenziell gravierenden Folgen für die Vertriebsstrategie.

1. Eine gefährliche Wahrnehmungslücke

Viele Versicherer bewerten ihre Prozesse als solide oder sogar gut. Vermittler sehen das deutlich kritischer. Insbesondere der Datenaustausch wird als ineffizient wahrgenommen, die Schadenbearbeitung gilt aus Maklersicht vielfach als qualitativer Tiefpunkt. Diese Diskrepanz ist mehr als ein Stimmungsbild. Sie entscheidet darüber, welche Gesellschaften künftig bevorzugt angebunden werden – und welche im Zweifel an Bedeutung verlieren.

2. Mittelmaß reicht nicht mehr aus

Der Wettbewerbsdruck steigt auf mehreren Ebenen gleichzeitig: Schadeninflation, steigende IT-Kosten und regulatorische Anforderungen belasten die Ertragslage.

In diesem Umfeld reicht es nicht mehr, „ordentliche“ Produkte anzubieten. Die Studie kommt zu einem klaren Befund: Exzellenz ist kein Differenzierungsmerkmal mehr, sondern Voraussetzung. Für kleinere und mittlere Versicherer bedeutet das: strategische Fokussierung – oder mittelfristig Übernahme.

3. Machtverschiebung hin zu Maklergruppen

Maklergruppen dominieren bereits heute weite Teile des Gewerbe- und Industriegeschäfts. Laut Studie dehnen sie ihren Einfluss zunehmend auch auf das Privatkundensegment aus. Auffällig ist dabei nicht nur die schiere Größe, sondern die vertikale Integration: Der Zukauf von Technologieanbietern und Assekuradeuren verschiebt die Wertschöpfungskette spürbar zugunsten der Maklerseite.

4. Maklervertrieb bleibt Leitmodell – Embedded Insurance wächst

Mehr als 80 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass der Maklervertrieb den Markt auch künftig prägen wird. Gleichzeitig erwartet etwa jeder zweite Makler einen deutlichen Bedeutungszuwachs von Embedded-Insurance-Modellen. Die klassische Ausschließlichkeit verliert damit weiter an Relevanz – nicht abrupt, aber kontinuierlich.

5. Betreuung der Zukunft: Spezialisten statt „Kümmerer“

Das Urteil der Makler über die aktuelle Betreuungsqualität fällt nüchtern aus: häufig nur Mittelmaß. Für die Zukunft formulieren sie klare Erwartungen. Gefragt sind keine Generalisten mehr, sondern fachübergreifende Spezialistenteams, die komplexe Fragen schnell und verbindlich lösen können. Damit wird die Maklerbetreuung selbst zum strategischen Wettbewerbsfaktor.

Über die Studie Die [Studie „Maklermarkt der Zukunft – Insights“](#) basiert auf einer Befragung von 130 Marktakteuren, rund 80 Prozent davon Entscheider auf Führungs- oder C-Level-Ebene. Erhoben wurden die Daten im vierten Quartal 2025 durch eine Kombination aus Online-Befragung und Experteninterviews. Auf 80 Folien zeichnet die Analyse ein systematisches Bild des Marktes: von der aktuellen Ausgangslage über kritische Erfolgsfaktoren bis hin zu konkreten strategischen Handlungsoptionen. Die vollständige Studie kann bei den Versicherungsforen Leipzig erworben werden.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948248/Maklermarkt-im-Umbruch-Fuenf-Befunde-die-Versicherer-nicht-ignorieren-koennen/>