



„Die Ära der klassischen Vollsortimenter wird enden“

Michael Fiedler

Spezialisierung statt Vollsortiment, Kooperation statt Eigenfertigung, Fusion statt Alleingang: Die neue Studie „Maklermarkt der Zukunft“ prognostiziert einen tiefgreifenden Strukturwandel im Versicherermarkt. Kleine und mittlere Anbieter stehen besonders unter Druck.

Spezialisierung statt Breite

Der Maklermarkt steht vor einer strukturellen Zäsur. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie „Maklermarkt der Zukunft“ der Versicherungsforen Leipzig. „Die Ära der klassischen Vollsortimenter wird enden. Kleine und mittlere Versicherer werden sich auf Nischen spezialisieren, technologische Kooperationen eingehen und Teile ihrer Wertschöpfungskette auslagern. Dieser Druck macht weitere Fusionen unumgänglich“, erklärt Studienleiterin Dr. Manuela Wolf. Damit rückt ein Szenario in den Vordergrund, das viele Marktteilnehmer bislang nur implizit diskutierten: Der breit aufgestellte Allround-Versicherer verliert an strategischer Tragfähigkeit.

Warum das Vollsortiment unter Druck gerät

Die Studie identifiziert mehrere Treiber des Wandels:

- zunehmender Digitalisierungsdruck
- demografische Herausforderungen
- steigende technologische Komplexität
- Konsolidierung im Poolmarkt

- steigende Anforderungen an Prozessqualität

Versicherer priorisieren laut Studie vor allem den demografischen Wandel, während Makler die Digitalisierung als größte Herausforderung sehen. Diese unterschiedliche Perspektive verstärkt strategische Spannungen im Markt. Gleichzeitig offenbart die Untersuchung eine deutliche Diskrepanz zwischen Selbst- und Fremdbild bei Prozess- und Betreuungsqualität ([Experten.de berichtete](https://www.experten.de/berichtete)). Das erhöht den Anpassungsdruck zusätzlich.

Wertschöpfung wird modular

Die klassische Idee, Produktentwicklung, IT, Verwaltung, Underwriting und Vertrieb vollständig im eigenen Haus abzubilden, gerät ins Wanken. Stattdessen zeichnet sich laut Studie ein Modell ab, das stärker auf:

- technologische Kooperationen
- Plattformintegration
- Auslagerung einzelner Wertschöpfungsstufen
- fokussierte Nischenstrategien

setzt. Die durchschnittliche Standardlösung verliert an Attraktivität – sowohl für Makler als auch für Endkunden.

Pool-Konsolidierung als Beschleuniger

Parallel dazu erwartet eine klare Mehrheit der Befragten eine Konsolidierungswelle im Poolsegment. Kleine Pools könnten vom Markt verschwinden, Vermittler zu größeren Plattformen migrieren. Erfolgreiche Pools entwickeln sich zunehmend zu Maklergruppen. Diese Entwicklung verstärkt den Druck auf Versicherer zusätzlich: Wer im Poolgeschäft bestehen will, muss technologisch und prozessual anschlussfähig sein.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948450/Die-Aera-der-klassischen-Vollsortimenter-wird-enden/>