expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Lebensversicherung: Makler verlieren bei Einmalbeiträgen deutlich an Boden

Michael Fiedler

Makler und Mehrfachagenten behaupten ihre Spitzenposition im Lebensversicherungsgeschäft mit laufenden Beiträgen. Bei Einmalbeiträgen verlieren sie dagegen deutlich Marktanteile an Banken und Einfirmenvermittler. Die aktuelle WTW-Studie zeigt, wie unterschiedlich sich die Vertriebswege entwickeln – und wie stark das Neugeschäft von wenigen Versicherern abhängt.

Bei laufenden Beiträgen bleiben Makler Marktführer

Ein anderes Bild zeigt sich im Neugeschäft mit laufenden Beiträgen. Hier behaupten Makler und Mehrfachagenten mit einem Marktanteil von 38 Prozent ihre führende Position. Einfirmenvermittler folgen mit 37 Prozent, Banken erreichen 18 Prozent. Auch beim absoluten Neugeschäft konnten Makler und Mehrfachagenten zulegen. Nach Angaben von WTW stieg ihr eingelöstes Neugeschäft mit laufenden Beiträgen um drei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Über die vergangenen sieben Jahre erreichten sie in diesem Geschäft eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 4,5 Prozent – die höchste unter den untersuchten Vertriebswegen. „Makler und Mehrfachagenten bleiben führender Vertriebsweg bei den laufenden Beiträgen“, betont Henning Maaß, Senior Director Insurance Management Consulting bei WTW in Deutschland. Der Rückgang bei den Einmalbeiträgen bedeutet damit keinen generellen Bedeutungsverlust des unabhängigen Vertriebs. Vielmehr entwickeln sich die beiden Geschäftsfelder zunehmend unterschiedlich.

Einmalbeiträge treiben das Neugeschäft

Insgesamt erreichte das eingelöste Neugeschäft der Lebensversicherer 2025 ein Volumen von rund 6,5 Milliarden Euro, gemessen am Annual Premium Equivalent (APE). Das entspricht einem Wachstum von acht Prozent beziehungsweise rund 500 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Das APE setzt sich aus den laufenden Beiträgen eines Jahres und zehn Prozent der Einmalbeiträge zusammen. Dadurch lassen sich beide Geschäftsarten in einer gemeinsamen Kennzahl abbilden. Der wesentliche Wachstumstreiber waren 2025 die Einmalbeiträge. Sie legten um 4,3 Milliarden Euro beziehungsweise 23 Prozent zu. Das Neugeschäft mit laufenden Beiträgen wuchs dagegen lediglich um 73 Millionen Euro oder zwei Prozent. Bemerkenswert ist dabei die Konzentration des Wachstums: Mehr als drei Viertel des gesamten Zuwachses bei den

Einmalbeiträgen entfielen laut WTW auf lediglich drei Lebensversicherer. Der kräftige Anstieg des Neugeschäfts verteilt sich somit keineswegs gleichmäßig auf den Markt.

Banken profitieren vom Altersvorsorgegeschäft

Besonders stark waren die Banken im Geschäft gegen Einmalbeitrag. Ihr Marktanteil erreichte 2025 insgesamt 45 Prozent. Allein in der privaten Altersvorsorge vermittelten Banken nach Angaben von WTW Einmalbeiträge in Höhe von 3,2 Milliarden Euro. Gleichzeitig mussten sie in einem anderen Geschäftsfeld erhebliche Rückgänge hinnehmen: bei den Restkreditversicherungen. Seit dem 1. Januar 2025 dürfen Restkreditversicherungen zu Verbraucherkrediten erst eine Woche nach Abschluss des Kreditvertrags abgeschlossen werden. Diese gesetzliche Wartefrist hat den Absatz deutlich gebremst. Die Einmalbeiträge für Restkreditversicherungen gingen um 650 Millionen Euro zurück. Ihr Anteil am Einmalbeitragsgeschäft der Banken sank auf nur noch drei Prozent. Damit zeigt sich auch innerhalb des Bankvertriebs eine Verschiebung: Während Restkreditversicherungen an Bedeutung verlieren, gewinnt die private Altersvorsorge weiter an Gewicht.

Einfirmenvermittler bauen ihre Gesamtposition aus

In der Gesamtbetrachtung nach APE bleiben Einfirmenvermittler der stärkste Vertriebsweg. Ihr Anteil stieg von 35 auf 36 Prozent. Makler und Mehrfachagenten verloren dagegen drei Prozentpunkte und kamen auf 29 Prozent. Der Bankvertrieb verbesserte sich von 26 auf 28 Prozent. Nach Einschätzung von WTW hängen diese Verschiebungen maßgeblich mit der Entwicklung des Einmalbeitragsgeschäfts zusammen. Die Einfirmenvermittler erzielten dort einen absoluten Zuwachs von 1,6 Milliarden Euro. Zugleich wuchs ihr Neugeschäft mit laufenden Beiträgen um vier Prozent. Für Makler und Mehrfachagenten ergibt sich daraus ein differenziertes Bild: Ihre Position im laufenden Geschäft bleibt stabil, während sich die Gewichte bei den Einmalbeiträgen deutlich zugunsten anderer Vertriebswege verschieben.

Altersvorsorgereform könnte Wettbewerb verändern

Mit Blick auf die kommenden Jahre erwartet WTW neue Impulse durch die Altersvorsorgereform. Insbesondere das Geschäft mit laufenden Beiträgen könnte dadurch profitieren. „Die Altersvorsorgereform dürfte das Neugeschäft beleben und neue Vertriebschancen eröffnen“, erklärt Maaß. Entscheidend werde sein, attraktive Altersvorsorgelösungen mit einer bedarfsgerechten Absicherung biometrischer Risiken zu verbinden. Für Makler stellt sich damit die Frage, ob sie ihre starke Position im laufenden Neugeschäft auch bei den neuen Altersvorsorgeprodukten behaupten können. Zugleich dürfte der Wettbewerb mit Banken und Einfirmenvermittlern um Einmalanlagen und bestehende Vorsorgevermögen an Bedeutung gewinnen. Die WTW-Zahlen zeigen jedenfalls: Der unabhängige Vertrieb ist im Lebensversicherungsgeschäft weiterhin stark – allerdings nicht in jedem Segment gleichermaßen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4952787/Lebensversicherung-Makler-verlieren-bei-Einmalbeitraegen-deutlich-an-Boden/