

# Ergebnisse der BVK- Maklerstudie 2021

DKM Kongress Unternehmertum 28.10.2021

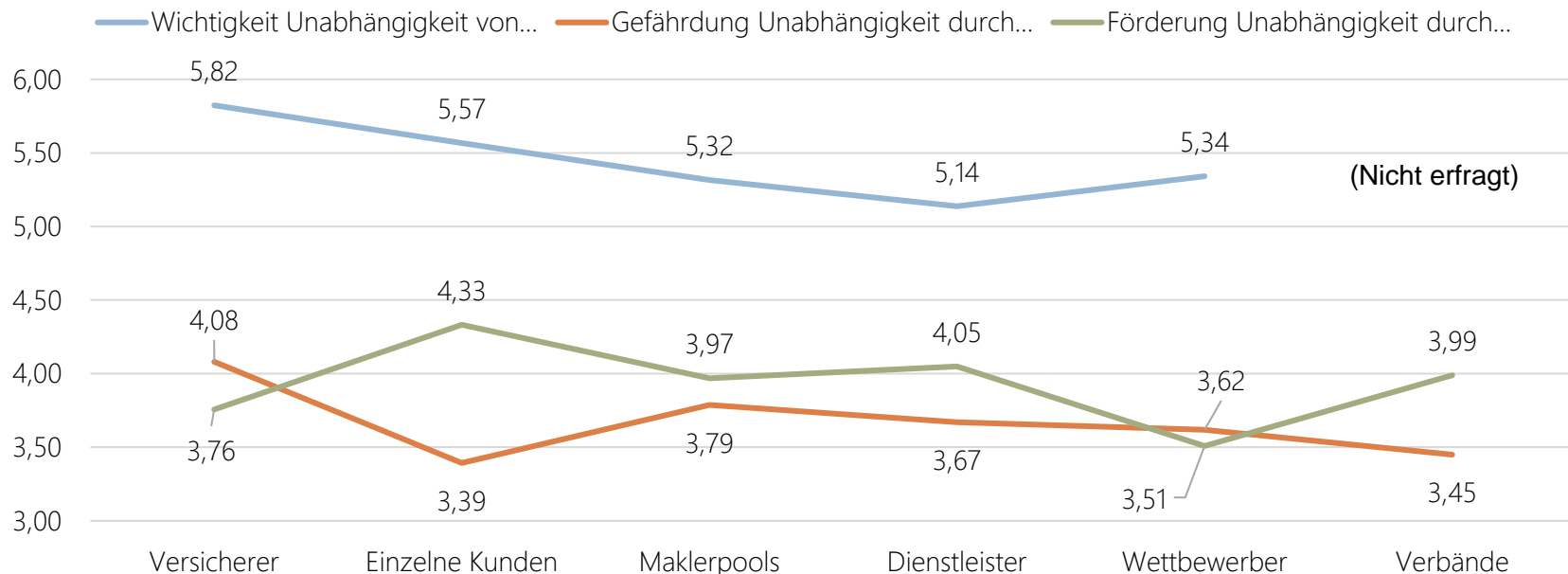
Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund

Andreas Vollmer, Vizepräsident, Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.

# Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers

- Maklern ist Unabhängigkeit sehr wichtig
- Dienstleister und Pools gelten eher als Förderer der Unabhängigkeit

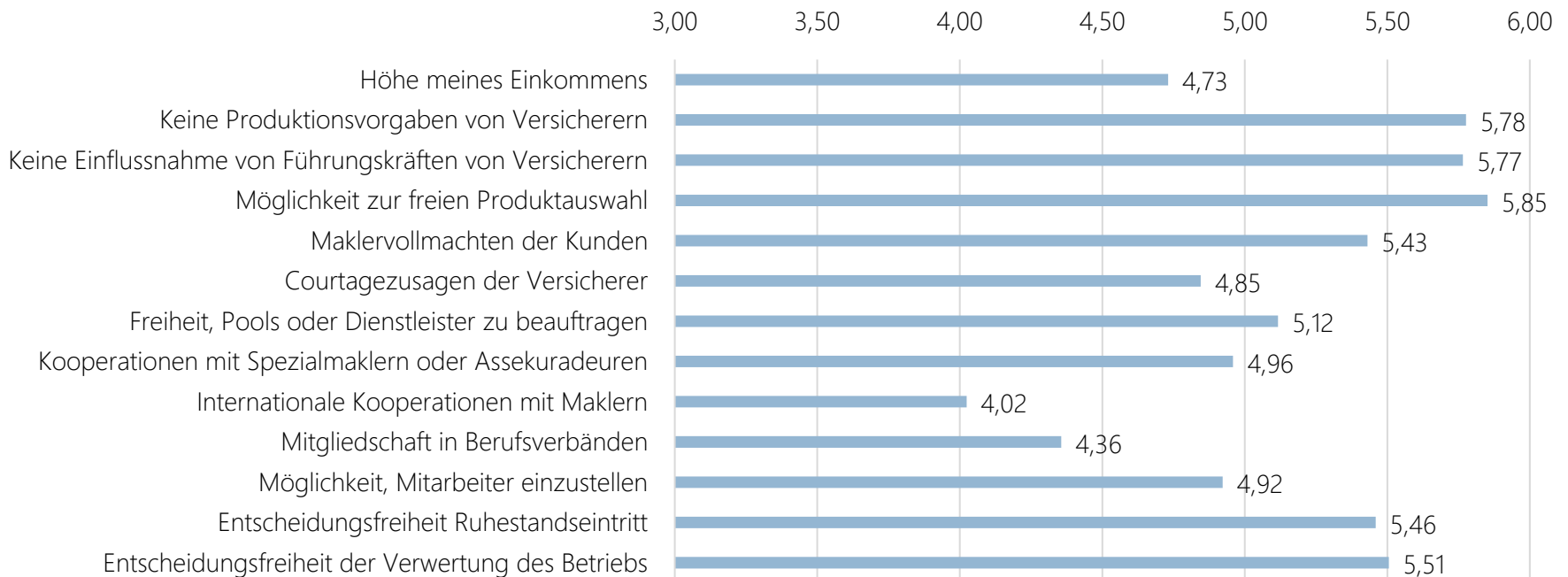
Unabhängigkeit: Bedeutung, Gefährdung und Förderung  
(Mittelwerte von 6="sehr hoch" bis 1="kann ich nicht beurteilen")



# Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers

- Unabhängigkeit von Versicherern und freie Produktwahl am wichtigsten

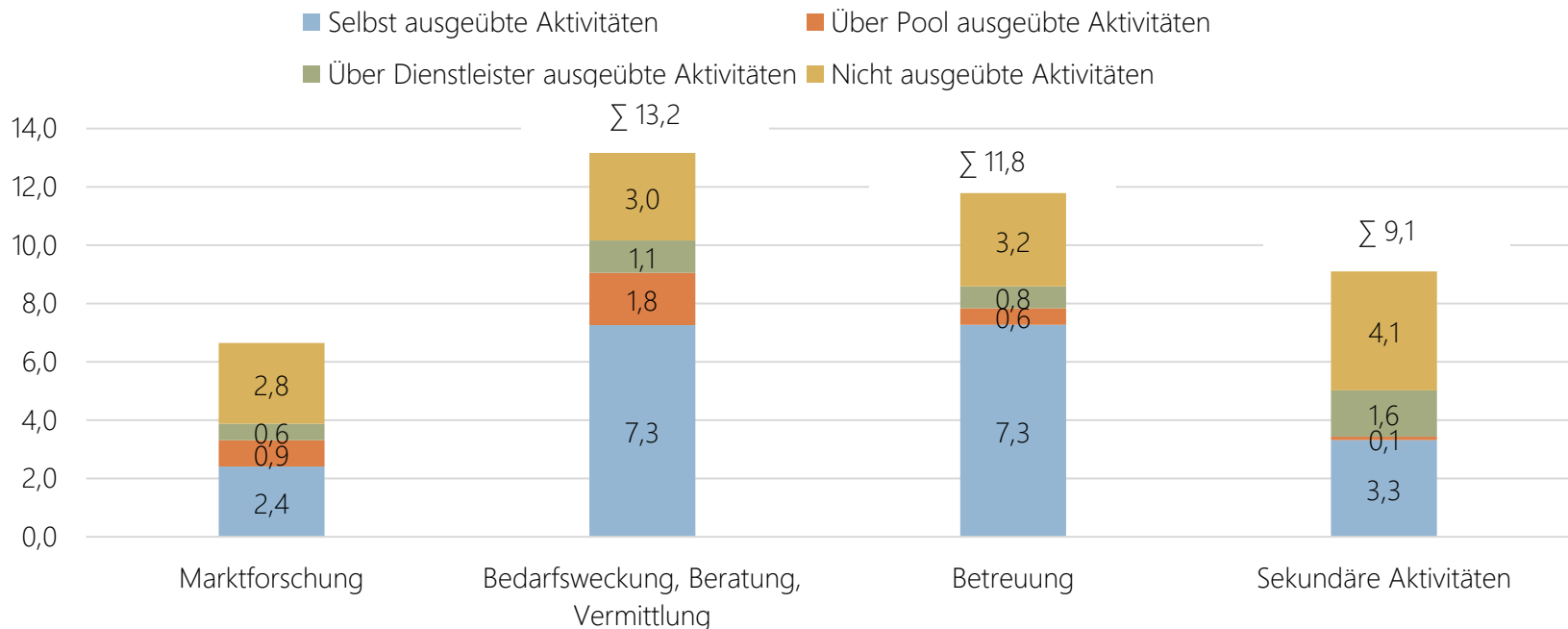
Worin drückt sich für Sie Unabhängigkeit aus?  
(Skala von 1="weiß nicht/keine Angabe" bis  
6="stimme voll und ganz zu")



# Dienstleister für Versicherungsmakler

- Kernbereich sind Aktivitäten rund um Vermittlung und Betreuung

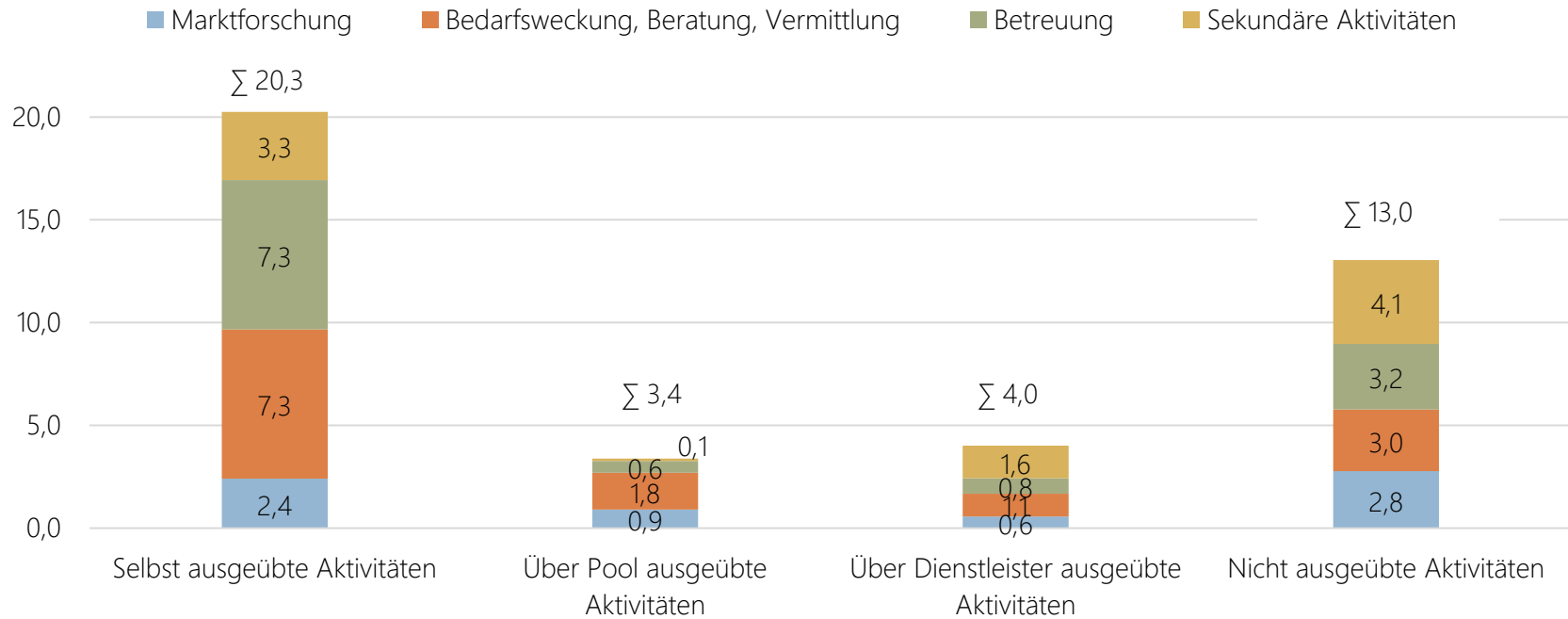
Durchschnittliche Anzahl ausgeübter Aktivitäten in der Wertschöpfungskette der Makler – nach Aktivitätenbereich



# Dienstleister für Versicherungsmakler

- Makler lassen sich nur in ausgewählten Bereichen unterstützen

Durchschnittliche Anzahl ausgeübter Aktivitäten in der Wertschöpfungskette der Makler – nach Art der Umsetzung

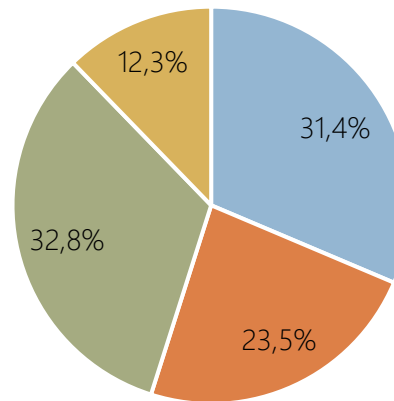


# Sourcingstrategien der Versicherungsmakler

- Die Befragten lassen sich clustern nach
  - Breite ausgeübter Aktivitäten (umgesetzte versus nicht umgesetzte Aktivitäten)
  - Tiefe ausgeübte Aktivitäten (selbst durchgeführte versus mit Unterstützung von Dienstleistern und Pools umgesetzte Aktivitäten)

## Sourcing-Typologie

■ Sparsame ■ Unentschiedene ■ Gestalter ■ Pool-Fokussierte

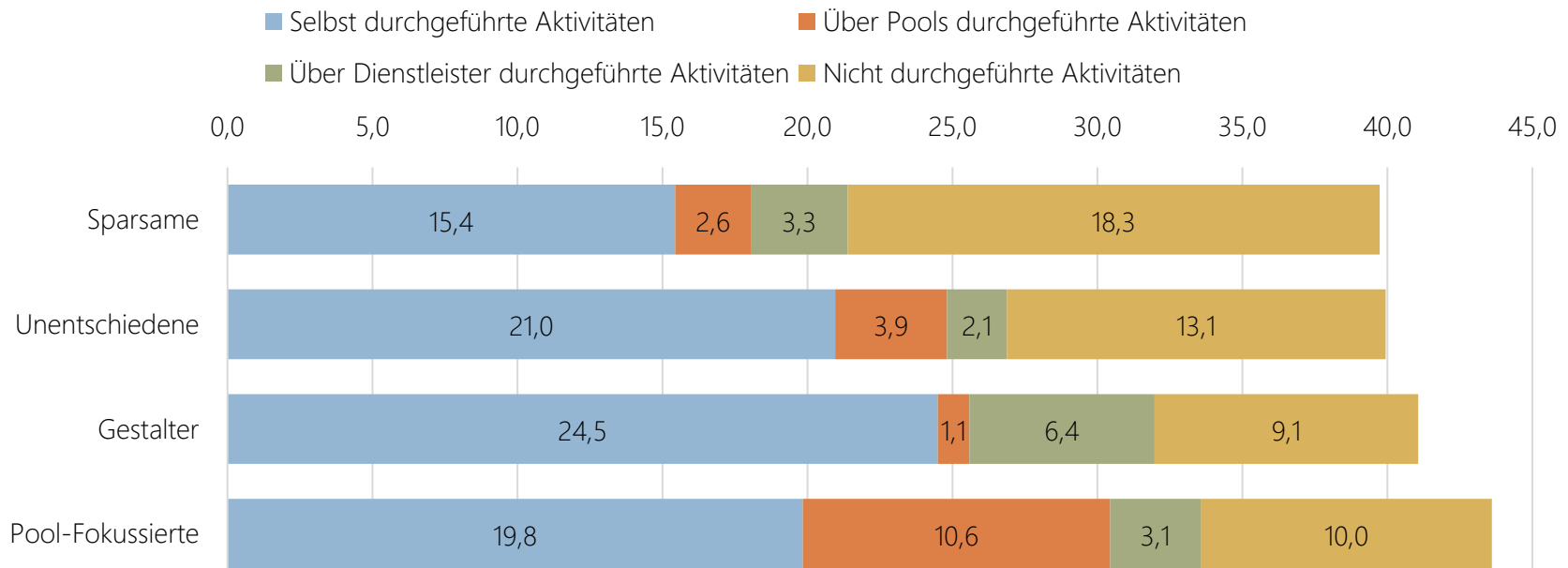


N=204

# Sourcingstrategien der Versicherungsmakler

- Gestalter und Pool-Fokussierte bieten die differenzierteste Wertschöpfungskette für ihre Kunden

Sourcing-Typologie: Alle Aktivitätenbereiche  
(Anzahl der Aktivitäten je Makler-Typ)



Hinweis: Es gab Mehrfachnennungsmöglichkeiten bei der Ausführung der Aktivitäten, weshalb die absolute Anzahl der Aktivitäten nicht bei allen Makler-Typen identisch ist.

# Sourcingstrategien der Versicherungsmakler

- Sparsamkeit und unklare Strategien bei der Gestaltung der Wertschöpfungskette lohnen sich nicht für die Betroffenen

Mittelwert	Sparsame	Unentschiedene	Gestalter	Pool-Fokussierte
Anteil Makler	92%	94%	90%	96%
Umsatz	131.000 Euro	161.000 Euro	1.142.000 Euro	835.000 Euro
Gewinn	71.000 Euro	75.000 Euro	195.000 Euro	115.000 Euro
Umsatzrendite	54%	47%	17%	14%
Alter	58 Jahre	52 Jahre	52 Jahre	54 Jahre
Tätigkeitsdauer	30 Jahre	26 Jahre	28 Jahre	28 Jahre