**PRESSEMITTEILUNG**

**Policen Direkt Maklerbarometer 2021: Verlieren Deutschlands Makler den Spaß an ihrem Beruf?**

**Frankfurt a.M., 6. Dezember – Deutschlands Versicherungsmakler stehen vor immer größeren Herausforderungen. Wichtigste Sorgen sind die Überlastung durch Bürokratie und Digitalisierung, sowie das Fehlen eines geeigneten Nachfolgers.**

**Pressekontakt**

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH  
Christin Peetz  
Rotfeder-Ring 5  
60327 Frankfurt am Main  
Tel: + 49 69 900 219 112  
Fax: + 49 69 900 219 4112  
[www.policendirekt.de](http://www.policendirekt.de)  
[christin.peetz@policendirekt.de](mailto:christin.peetz@policendirekt.de)

**Über die Policen Direkt-Gruppe**

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Die Gruppe ist der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer in der Lebensversicherung. Zudem erwirbt Policen Direkt seit 2016 etablierte Versicherungsmakler, bietet als Nachfolgelösung auch verschiedene Rentenmodelle an und leistet für Endkunden mit dem digitalen Versicherungsmanager umfassende Versicherungsservices. Dieser Geschäftsbereich wird in den kommenden Jahren stark ausgebaut. Die Gruppe hat Standorte in Frankfurt, Stuttgart, Limburg, Düsseldorf und London, beschäftigt über alle Gesellschaften 200 Mitarbeiter und verwaltet ein Bestandsvolumen an Versicherungen von rund 1 Mrd. Euro.

.

Deutschlands Versicherungsmakler verbringen laut Policen Direkt-Maklerbarometer mehr als die Hälfte ihrer Arbeitszeit mit IT und Bürokratie. Gleichzeitig sind genau dies die unpopulärsten Tätigkeiten der Maklerschaft: so würden 65% das Thema Bürokratie gern komplett abgeben. 47,5% wünschen sich, dass sie sich nicht mehr selbst um IT, Technik und Digitalisierung kümmern müssen.

**Weniger Zeit für Beratung und Kundenbetreuung**

Nur 12,5% der Umfrageteilnehmer würden hingegen gern die Betreuung ihrer Bestandskunden abgeben; 22,5% könnten sich vorstellen, die Neukundengewinnung abzugeben. Kundennahe Tätigkeiten nehmen zusammen mittlerweile deutlich weniger als die Hälfte der Arbeitszeit der Makler ein.

„Die Ergebnisse unseres Maklerbarometers zeigen, dass Deutschlands Makler offenbar immer seltener dazu kommen, sich um die Themen zu kümmern, die ihnen Freude bereiten“, erklärt Dr. Philipp Kanschik, Geschäftsführer bei Policen Direkt und dort verantwortlich für Technologieentwicklung und Maklernachfolge. „Es gelingt ihnen immer weniger, die eigenen Prozesse zukunftsfähig zu machen und Zeit für ihre Kunden freizuschaufeln. Dies äußert sich in einer deutlichen Unzufriedenheit mit der eigenen Situation.“

**Nachfolge weiterhin großes Problem älterer Makler**

Auch das Thema Nachfolge bereitet der Maklerschaft große Bauchschmerzen. 74 Prozent der über 60-jährigen gaben bei der Policen-Direkt Umfrage an, ihre Nachfolge noch nicht geregelt zu haben.

Kanschik: „Die Nachfolgewelle türmt sich immer weiter auf. Wir erwarten, dass die Anzahl der Makler, die eine Nachfolgelösung suchen, Jahr für Jahr steigen wird und erst gegen Mitte der 2020er ihr Zenit erreicht. Vor allem im Privatkundenbereich beginnt die Marktkonsolidierung gerade erst.“

Für 48,7% der Makler bleibt der eigene Bestand bzw. das eigene Unternehmen die primäre Altersvorsorge. 40% sind sich jetzt schon sicher, dass sie über das gesetzliche Rentenalter hinaus arbeiten werden müssen.

**Klassische Verkaufsmodell werden immer weniger relevant**

Der Trend geht bei den Maklernachfolgemodellen vor diesem Hintergrund immer weiter weg von klassischen Unternehmens- und Bestandsverkäufen. Nur noch knapp die Hälfte der Makler hält diese Modelle für am besten für eigene Situation geeignet.

Hierzu Kanschik: „Für den klassische Unternehmensverkauf ist überhaupt nur ein Bruchteil der deutschen Makler groß genug. Alle anderen bevorzugen zunehmend eine Kombination aus gemeinsamer Übergangsphase mit anschließendem Rentenmodell. Das ist finanziell am attraktivsten und schützt vor Bestandsabrieb beim Übergang.“

Nahezu erledigt hat sich hingegen ein anderes Thema: nur noch 15% wollen hingegen ihren Bestand auslaufen lassen. An der Online-Umfrage nahmen dieses 411 Versicherungsmakler teil.