

Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum

Empirische Analyse über 6.000 Agenturen von 22 Ausschließlichkeits-
vertrieben aus den Jahren 2020 bis 2023

März 2024

Bild: Pixabay

sirius
campus

Liebe VertriebsleiterInnen,

die vielfach totgesagten **Versicherungsagenturen der Ausschließlichkeit** sind nach wie vor eines der wichtigsten Zugpferde im Versicherungsvertrieb. Trotz fortschreitender Digitalisierung der Gesellschaft steht der Ausbau der Ausschließlichkeit sogar in manchen Häusern ganz oben auf der Agenda.

Was aber macht eine Agentur erfolgreich und wie kann das Vertriebsmanagement die Vertriebsleistung seiner Agenturen fördern?

Diese Fragen haben wir uns bei Sirius Campus auf Basis von **6.000 Versicherungsagenturen** aus 22 Vertrieben über die Jahre 2020 bis 2023 gestellt. Die Wachstumseinschätzung der Agenturen wird im Rahmen der telefonischen Interviews in der Benchmark-Untersuchung „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb“ getrennt nach den drei Sparten Lebens-, Kranken- und Komposit-Versicherungen gestellt.

Diese Wachstumswerte dienen als Zielgröße für **Erfolgstreiberanalysen**, um die Wirkung des Vermittlerverhaltens und der Einstellungen des Vermittlers *nonreaktiv* zu ermitteln (keine subjektiven Wichtigkeitsfragen, sondern Zusammenhangsanalysen). Damit ermittelt Sirius Campus objektive Erfolgstreiber, die für das Vertriebsmanagement und die Unterstützung ihrer Ausschließlichkeitsvermittler von großer Bedeutung sind.

Die Ergebnisse sind in einigen Bereichen erstaunlich prägnant und liefern konkret Anpacks für Schulungen, Unterstützungsmaßnahmen, Produktentwicklung und IT-Entwicklung.

Weitere Informationen zu unserem Angebot stellen wir im Folgenden dar. Bei Fragen spricht uns gerne an.

Dr. Oliver Gaedeke
Geschäftsführer

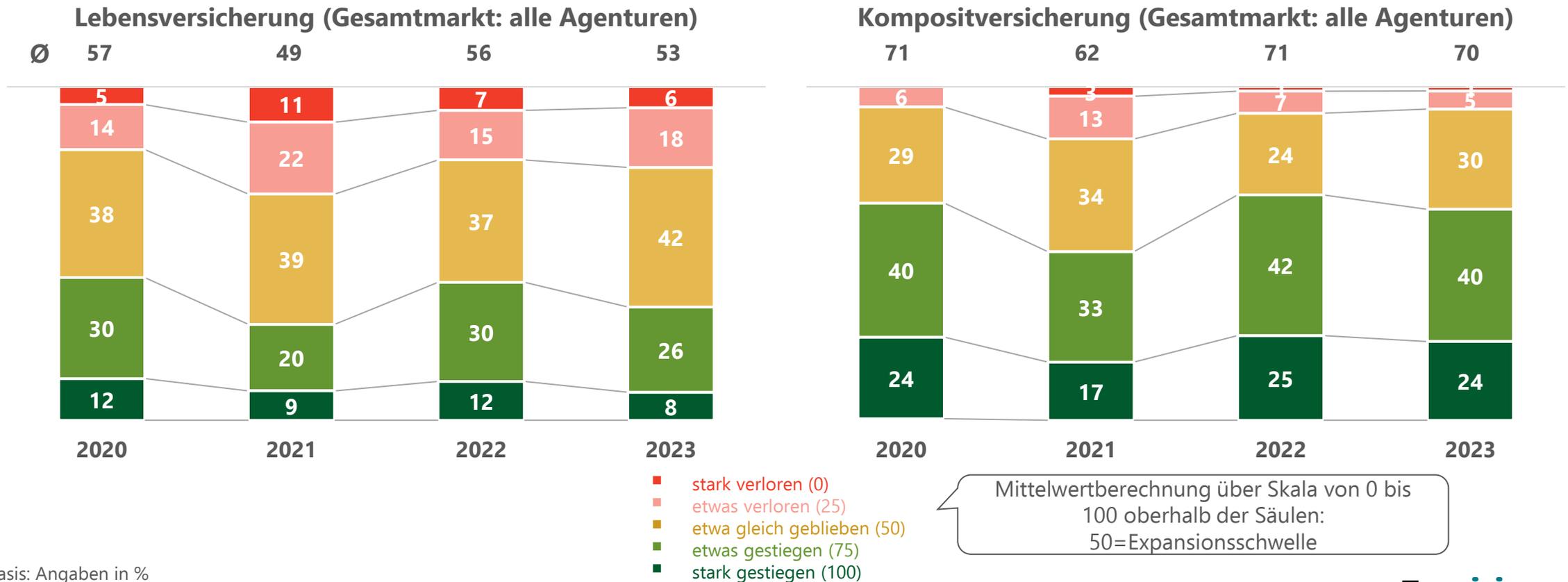
Onat Murtezaoglu
Consultant

Vertreter sagen: LV stagniert und Sach- und Unfall-Versicherungen wachsen kontinuierlich

Erfolgsfaktoren Wachstum: Wachstum in LV und Komposit aus Vertretersicht

Wie hat sich das Neugeschäft gemessen am Prämienvolumen im Vergleich zum Vorjahrzeitraum entwickelt?

Sparte: LEBEN / Komposit



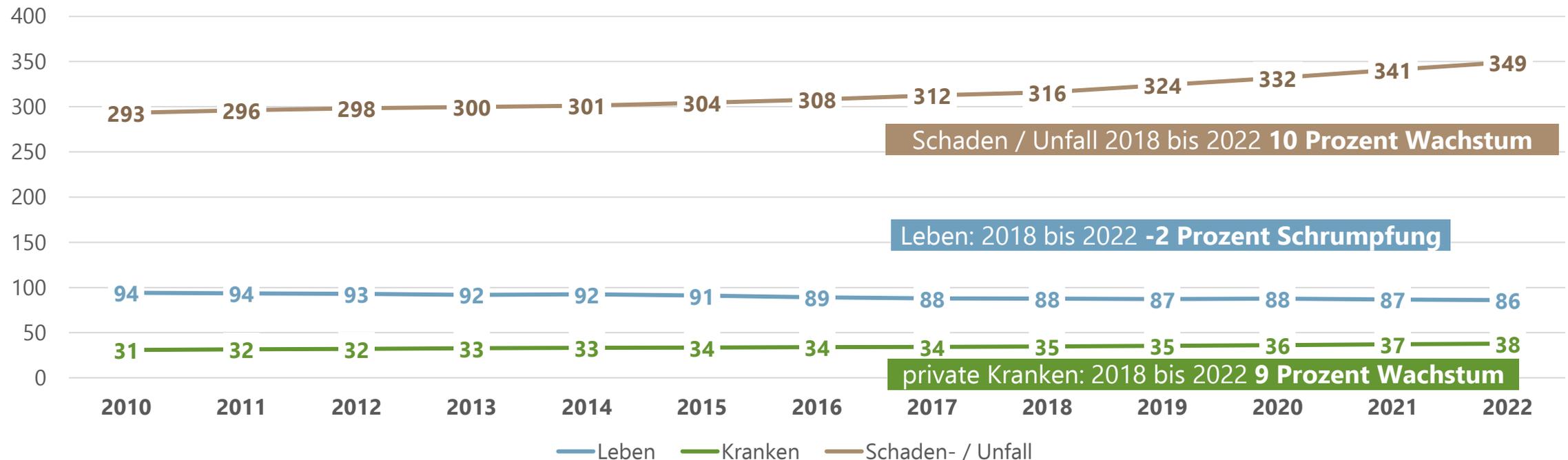
Basis: Angaben in %

Stimmt tatsächlich: Stagnation in den Vertragszahlen LV, dagegen kontinuierliches Wachstum in KV und Komposit

Erfolgsfaktoren Wachstum: Wachstum nach harten Zahlen

Datenanalyse für die Gesamtbranche des GDV

Versicherungsverträge in Mio.



Quelle: GDV 2024 mit Daten vom GDV, Bafin

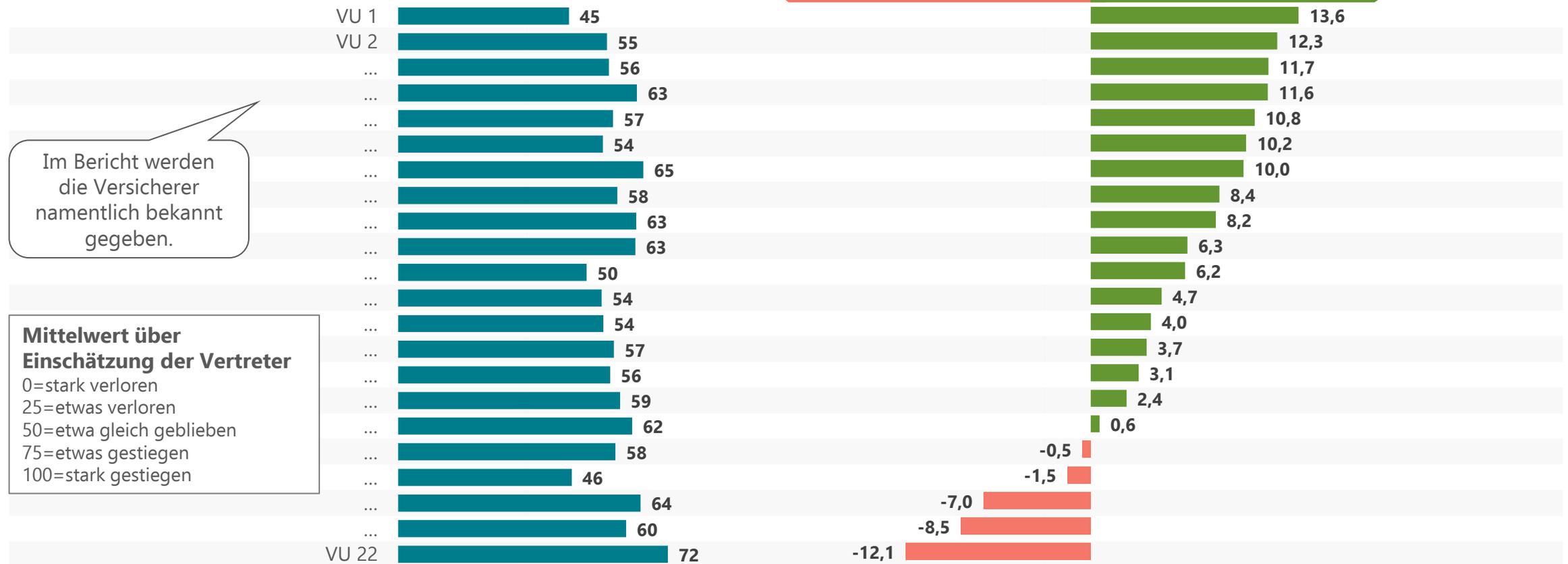
Warum wachsen manche Agenturen und Vertriebe mehr als andere?

Erfolgsfaktoren Wachstum: Agenturwachstum Lebensversicherungssparte nach VUs 2020-2023

mittleres Wachstum der letzten vier Jahre

Entwicklung 2020-2023

Verschlechterung Verbesserung



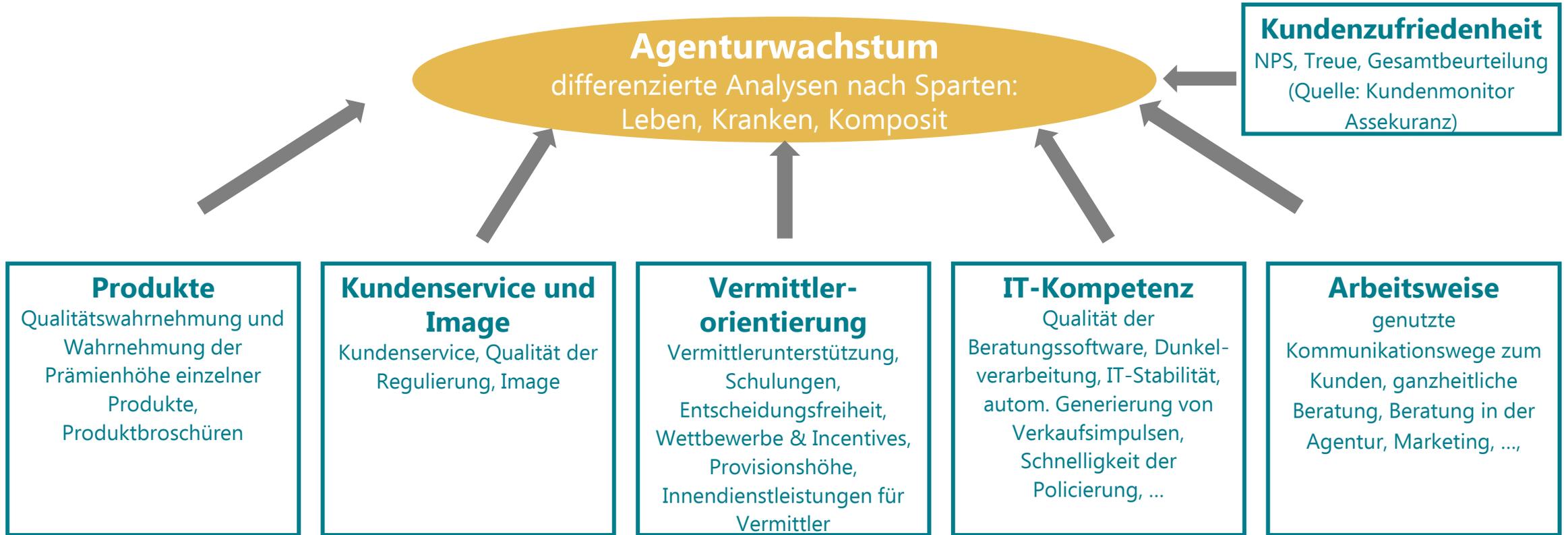
Im Bericht werden die Versicherer namentlich bekannt gegeben.

Mittelwert über Einschätzung der Vertreter
 0=stark verloren
 25=etwas verloren
 50=etwa gleich geblieben
 75=etwas gestiegen
 100=stark gestiegen

Basis: Ranking nach Entwicklung 2023-2020

Die Erfolgstreiberanalysen erfolgt über die Jahre 2020 bis 2023 und insgesamt 6.000 Agenturen von 22 Vertrieben

Erfolgstreiberanalyse: Überblick Wachstum

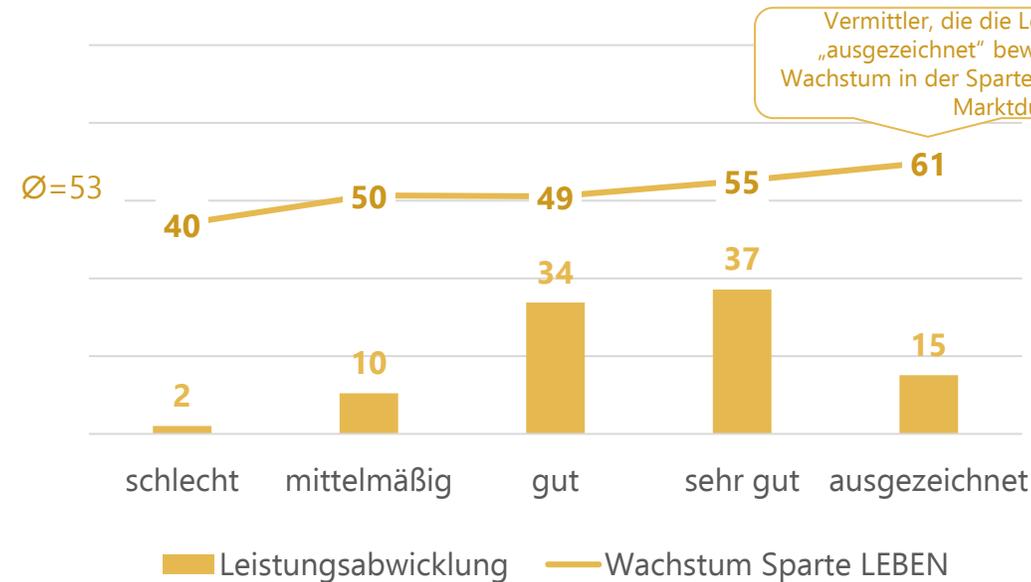


Basis: 6.000 Agenturen in den Jahren 2020 bis 2023 | Quelle: [Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb](#)

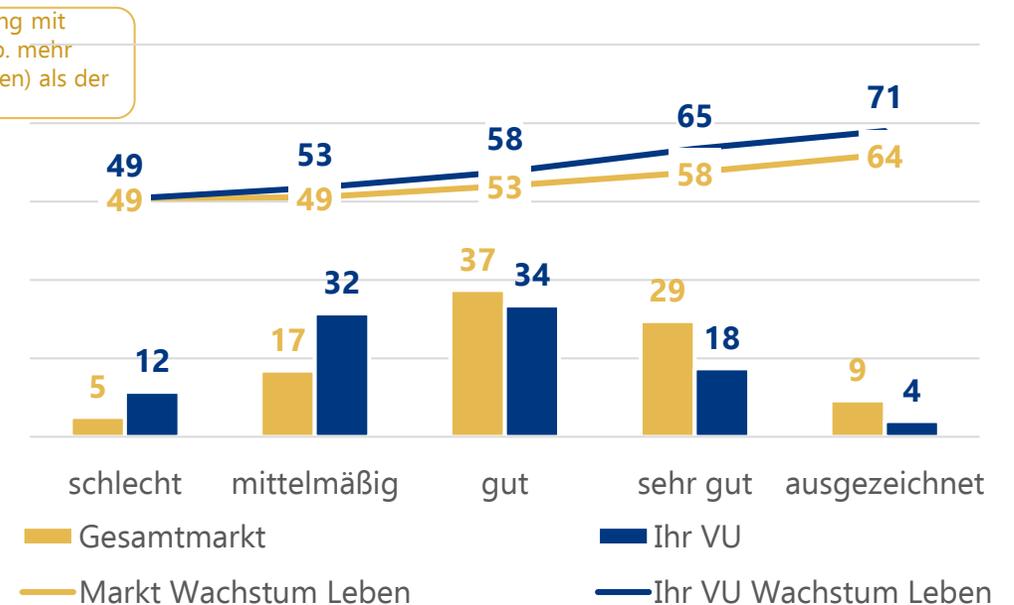
Die Erfolgstreiber werden in Marktanalysen für die „Durchschnitts-Agentur“ und für einzelne Versicherer dargestellt

Erfolgstreiberanalysen für das Wachstum je Sparte: hier Beispiel Lebensversicherung

Beispiel für Marktanalysen: Leistungsabwicklung der VU



Analysen für Versicherer enthalten (sofern erhoben)



Basis: Gesamtmarkt, Angaben in %, Wachstum im Vergleich zum Vorjahr von „stark verloren“ (0) bis „stark gestiegen“ (100) mit 50=Expansionsschwelle

Bezieher der „Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum“ erhalten einen Bericht mit Blick auf den Markt und das jeweilige Unternehmen

Erfolgstreiberanalysen: Analyse und Berichtlegung

Marktsicht

- Die Marktsicht wird auf Basis der Erhebungsjahre 2020 bis 2023 vorgenommen.
- Versichererübergreifend werden die Erfolgstreiber für das Agenturwachstum für die Sparten Lebens-, Kranken- und Kompositversicherungen anhand von Zusammenhangs-analysen ermittelt.
- Die zentralen Erfolgstreiber werden in anschaulichen Wirkungsanalysen (vgl. vorherige Seite) dargestellt.

versichererspezifische Sicht

- Auch für die versichererspezifische Analyse wird auf die Erhebungsjahre 2020 bis 2023 zurückgegriffen, sofern der Versicherer Teil der Gesamtuntersuchung ist (vgl. nächste Seite).
- Parallel zur Gesamtmarktanalyse werden je Versicherer Erfolgstreiberanalysen vorgenommen. Dabei können Besonderheiten des Vertriebs und des Anbieters zum Vorschein kommen.
- Bei relevanten Unterschieden werden die Wirkungsanalysen zusätzlich mit den Werten für den spezifischen Versicherer dargestellt (vgl. vorherige Seite).

Unser Angebot umfasst die Analyse, Berichtlegung und bei Bedarf Präsentation der Ergebnisse im Rahmen einer bestellten Unternehmenspräsentation. Wir planen den Bericht „Erfolgstreiber für Agenturwachstum“ bis ca. Ende März 2023 zu erstellen.

Bei weiteren Fragen dazu spricht uns gerne an.

Für jeden AO-Vertrieb werden mindestens rund 50 Interviews pro Jahr in der Benchmark-Untersuchung „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb“ durchgeführt

Methodik: Stichprobe der Benchmark-Untersuchung



Zielgruppe

- Hauptberufliche Einfirmenvermittler mit Schwerpunkt auf Privatkundengeschäft (bis max. Privat- und Firmenkundengeschäft gleich hohe Bedeutung)
- Die allermeisten Befragten sind Ausschließlichkeitsvermittler (87 Prozent), die meisten der 13 Prozent festangestellten Vermittler entstammen der Debeka und R+V Vertrieb.

Rekrutierung

- Aus der Kontaktdatenbank der Sirius Campus (Recherche: Internet, Telefonbücher)

Befragungsmethode

- CATI-gesteuerte Telefoninterviews mit einer Dauer von ca. 30 Minuten
- Befragungszeitraum: Mai bis Juli jeden Jahres

Auswertung

- Die Auswertung der CATI-Befragungsdaten erfolgt mit einer Gewichtung, so dass alle Versicherer mit gleich vielen Vermittlern in die Gesamtauswertung eingehen – unabhängig von Stichprobenaufstockungen. Für Fragen des Basisinstruments werden aufgrund der Einheitlichkeit keine Fallzahlen auf den Charts angegeben.
- In den Highlights wurden für einige Fragen aus Gründen der Zeiteinsparung 50:50 Zufallssplits eingerichtet, so dass sich hier die Fallzahlen je Versicherer um die Hälfte reduzieren.

Weitere Informationen zur Benchmark-Untersuchung
„Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb 2024“

auf Titel klicken

Bestellung „Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum“

Bitte als Scan an info@siriuscampus.de

Mit dem Ankreuzen bestelle ich verbindlich die folgende Ergebnislieferung der oben genannten Untersuchung

Wählen Sie die für Sie passende Variante aus

Teilnehmer

Wir nehmen bereits an der Benchmark-Untersuchung „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb 2024“ teil und erhalten deswegen die Untersuchung zum Vorzugspreis.

2.900 €

Quereinsteiger

Wir nehmen NICHT an der Benchmark-Untersuchung „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb 2024“ teil.

4.900 €

Neueinsteiger

Wir interessieren uns sowohl für die Untersuchung zu den Erfolgsfaktoren für das Agenturwachstum also auch für eine Teilnahme an der Benchmark-Untersuchung „Erfolgsfaktoren im Ausschließlichkeitsvertrieb 2024“

bitte Kontakt aufnehmen

bitte ankreuzen

- Online-Ergebnisworkshop und individuelle Empfehlungen für die Agenturbetreuung: 1.500 €.
- Hiermit akzeptieren wir die Angebotsbedingungen auf der folgenden Seite.

Name, Vorname:	E-Mail:
Abteilung / Position:	Tel.:
Unternehmen:	Stempel:
Straße, Nr.:	Datum:
PLZ Ort:	Unterschrift:

* Alle Preise verstehen sich zzgl. der ges. MwSt.,

Angebotsbedingung

Diese Studie sowie alle einzelnen **Studienergebnisse sind Eigentum der Sirius Campus** GmbH.

Studienbezieher ist **nur eine unternehmensinterne Verwendung** der Studienergebnisse gestattet. Die Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. Insbesondere die Veröffentlichung, Weitergabe oder sonstige Verbreitung in jeglichen Medien der Benchmark-Ergebnisse (Ergebnisse anderer Gesellschaft) ist zu jedem Zeitpunkt jetzt und in Zukunft untersagt.

Die Veröffentlichung eigener gesellschaftsbezogener Ergebnisse ist nur mit Genehmigung durch Sirius Campus GmbH möglich (Fallzahlen beachten!), Wettbewerbergebnisse sind von einer Veröffentlichung jederzeit ausgeschlossen.

Veröffentlichungen erfolgen grundsätzlich unter der Angabe der Quelle (Studiename, Sirius Campus als Hrsg., ggf. öffentlich genannte Unterstützer und Jahr).

Die Rechte am konzeptionellen und methodischen Vorgehen inkl. spezifischer Analysekonzepte und Nutzung existierender Kunden-, Berater- oder Vermittlertypen liegen und **verbleiben unbefristet** bei der Sirius Campus GmbH.

Wenn nicht anders vereinbart, werden Ergebnisse von Zusatzstichproben in die Analysen und Berichtlegung integriert, wenn Sie mit der Haupt-CATI-Erhebung übereinstimmen.

Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen für **Gewährleistungen** im Rahmen der projektbezogenen Leistungen für Beratung und Forschung. Die Sirius Campus GmbH haftet nicht für die Umsetzung von Handlungsempfehlungen durch den Auftraggeber für wirtschaftliche oder andere Zwecke des Unternehmens und möglicher Folgeschäden.

Alle **Preise** verstehen sich **zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer**. Die Rechnungen sind innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung fällig. Abzüge oder Skonti werden nicht gewährt. Es wird eine Anzahlungsrechnung zu 60% nach der Beauftragung und eine Abschlussrechnung nach Berichtsablieferung gestellt.

Das Projektteam



Dr. Oliver Gaedeke

Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Onat Murtezaoglu

Consultant

Onat.Murtezaoglu@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 41

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern





**sirius
campus**

Vertriebssteuerung ist wie Markenführung: Sie braucht konstante und klare Botschaften

Sirius Campus ist auf die Optimierung von Vertriebsprozessen auf Basis von Behavioral Economics spezialisiert

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln