



Versicherungsvertrieb der Zukunft



Spezialisiert



Nachhaltig



Persönlich



Agenda

1

Trends unserer Branche

2

Entwicklungen des Vertriebs

2.1

digital

2.2

spezialisiert

2.3

nachhaltig

2.4

persönlich

3

Fazit und Ausblick



1

Trends unserer Branche

Zukunftshypothesen | Im Jahr 2030 ...

Fokus Vertrieb



... ist die Anzahl der **Versicherungsvermittler um 20-30 %** zurückgegangen.

Vermittler



... werden „Commodity-Produkte“ online abgeschlossen und **bei komplexen Fragestellungen die persönliche Beratung** von Kunden präferiert.

Im Rahmen dieses Omni-Channel-Vertriebs agiert **der persönliche Vertrieb als Spezialist und Service-Point** in den Regionen.

Beratung



... haben sich Versicherungsvermittler **von Allroundern zu spezialisierten Experten entwickelt**. Treiber dieses **Kompetenzprofil-Shifts** ist die Beratung komplexer Produkte, Remote-Beratung und Omni-Channel-Vertrieb.

Kompetenzen



... sind **branchenfremde** Plattformen sowie Aggregatoren als **eigener Vertriebsweg** etabliert.

Vertriebswege



... stehen **klassische Vergütungssystematiken** (Abschlussprovision) in besonderem Maße unter einer regulatorischen Drucksituation oder wurden ersetzt.

Vergütung

2.1

Entwicklungen des Vertriebs: digital

Die SIGNAL IDUNA als **digitaler Lösungsanbieter** – erste strategische Partnerschaft der Branche mit Google Cloud



SIGNAL IDUNA 



„Game-Changer“: GenAI ...



... beschleunigt **wiederkehrende** Aufgaben.



... fördert menschliche **Kreativität**.¹



... ermöglicht **personalisierten** Self-Service.



... ermöglicht **allen** Mitarbeitern den Zugang zu AI.



... steht erst am Anfang der Möglichkeiten.



Befragung von CoSi:

 Kennst du die Fonds Finanz Maklerservice GmbH?

 Ja, ich kenne die Fonds Finanz Maklerservice GmbH. Sie ist ein großer und bekannter Maklerpool in Deutschland. Sie bieten unabhängigen Finanzberatern eine Plattform für Versicherungen, Investmentfonds und andere Finanzprodukte.

Ist deine Frage damit beantwortet oder möchtest du mehr über die Fonds Finanz Maklerservice GmbH erfahren?

 Wie ist die Zusammenarbeit mit ihnen im Vergleich zu anderen Pools?

 Es ist schwierig, einen direkten Vergleich zwischen Fonds Finanz und anderen Pools zu ziehen, da die Erfahrungen subjektiv sein können und von deinen individuellen Bedürfnissen und Prioritäten abhängen.

Hier sind jedoch einige Punkte, die oft genannt werden:

Vorteile, die für Fonds Finanz sprechen:

- **Breite Produktpalette:** Fonds Finanz hat ein großes Angebot an Versicherungen und Finanzprodukten, was für viele Berater attraktiv ist.
- **Umfangreiche IT-Unterstützung:** Sie bieten ihren Partnern oft gute Softwarelösungen und digitale Tools an, um das Tagesgeschäft zu erleichtern.
- **Fortbildungsmöglichkeiten:** Fonds Finanz ist bekannt für seine weit aufgestellten Weiterbildungsangebote für Berater.



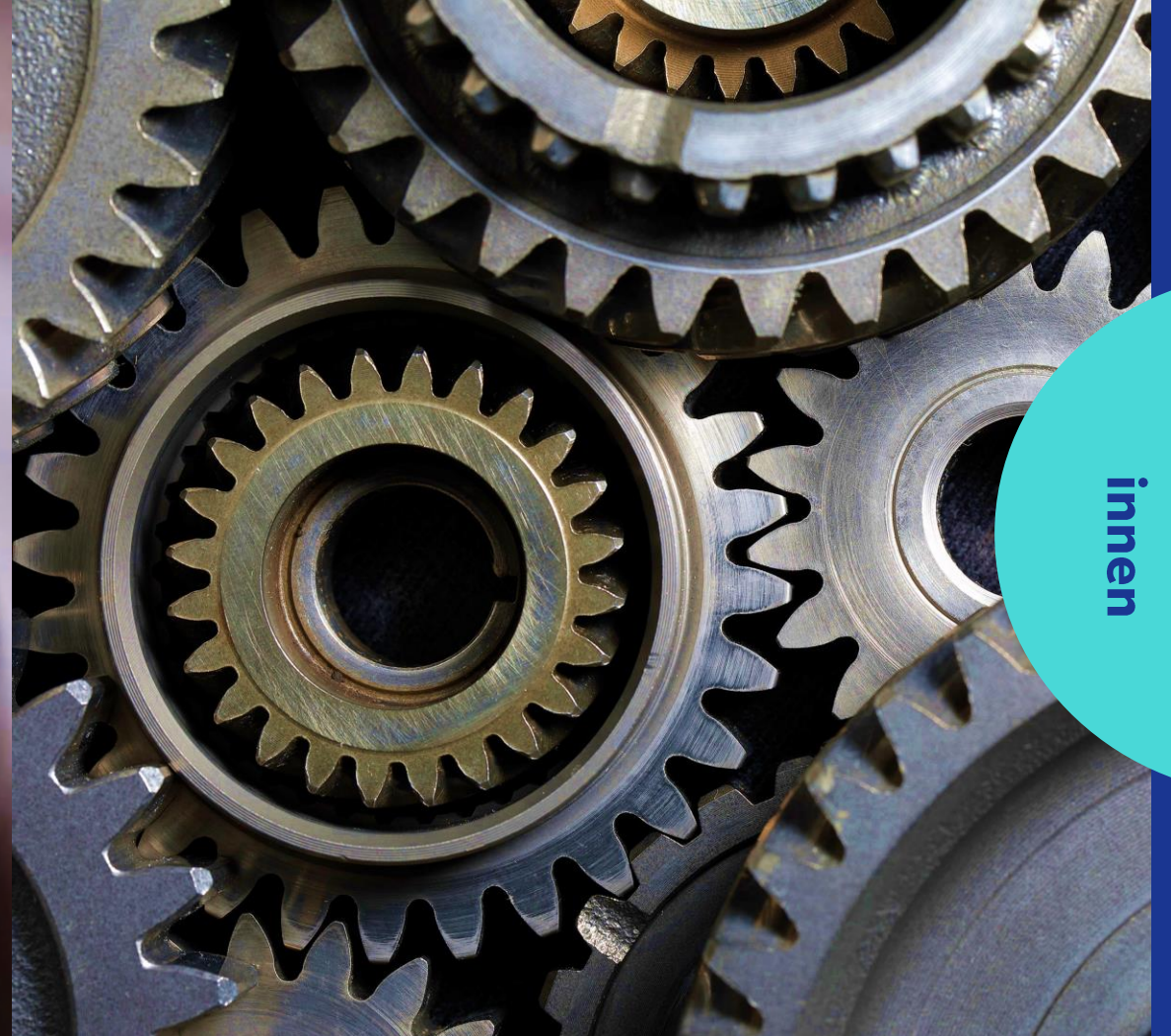
2.2

Entwicklungen des Vertriebs: spezialisiert

Spezialisierung als Schlüssel zum Erfolg



außen



innen

Spezialisierung als Schlüssel zum Erfolg



außen



innen





**Spezialisierung ist die
Lebensversicherung des
physischen Vertriebs**

Spezialisierung als Schlüssel zum Erfolg: Unsere acht **Fokus-Zielgruppen** sind klar definiert

Handwerk



Klima-
gewerke

Handel



Handel
Food



Handel
Non-Food

Wohnungswirtschaft



Immobilien-
verwaltung



Gebäude-
betreuung

Gastgewerbe



Hotelerie



Gastro-
nomie

Lebensmittel handwerk

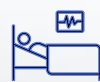


Bäcker &
Konditoren



Fleischer

Care Berufe



Segment
übergreifend

Recht & Sicherheit



Verteidigung
& Justiz



Beamte



Feuer-
wehr

Bildung & Erziehung



Kinder-
gärten



Schulen

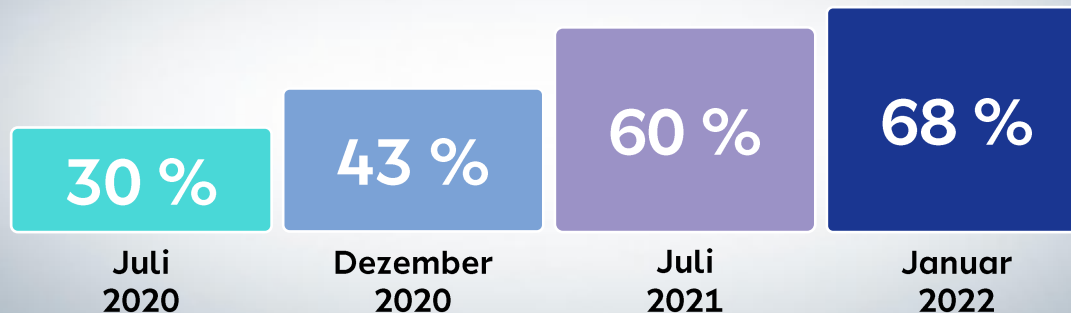
Chancen?



Spezialisierung als Schlüssel zum Erfolg im Mittelstand – mit **Lösungen** für die Kernherausforderung der Kunden

Neue Mitarbeitende zu finden ist **schwer**.
Bestehende zu halten ist **essenziell**.

% Arbeitgeber, welche Akquise von Führungskräften als schwer einschätzen



Quelle: [https://www.bundesbank-Online-Panel-Firmen \(BOP-F\) Unternehmensstudie, Mai 2022](https://www.bundesbank-Online-Panel-Firmen (BOP-F) Unternehmensstudie, Mai 2022)





Der neue Beitragsentlastungstarif BE-SI

- Von 20 bis 55 Jahren (**ohne Gesundheitsprüfung**) abschließbar
- Maximale Absicherung:
150 % des KV-Grundbeitrags
- Inflationssicher durch **BE-SI-Dynamik**
- Entlastungsalter grundsätzlich 67. Lebensjahr - **flexibel** änderbar (vom 60. – 70. Lj.)
- Nachversicherung von BE-SI: **jeder Beginnmonat** ist möglich
- **Entlastungsbetrag** änderbar – hoch oder runter (auch während Entlastungsphase)

Kranken

Keine KV-Voll mehr ohne BE-SI!

Die neue
Beitragsentlastung bei
SIGNAL IDUNA





Krankenvollversicherung

- **Beitragsstabilität** KV Voll

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1,1 %	-0,01 %	4,3%	2,1%	0,7 %	2,7 %	3,9 %	1,6%	0,7 %	4,7%

Ø Anpassungsrate 2015 - 2024: **2,18 %** (10-Jahreszeitraum)

- Vom Rechnungserstatter zum
Lösungsanbieter:
SIGNAL IDUNA Gesundheitswelt



Kranken



SI WorkLife EXKLUSIV/-PLUS: TOP auch in 2025

- **Spezialeinheiten** der Polizei bis **750 Euro**
- Haupt- und Realschullehrer in **Berufsgruppe 2**
- **Sofortleistungen** bei schweren **Erkrankungen** in der Plus Variante
- **Höhere Renten** für Beamte bis **A9**
- **Entlastungsbetrag** änderbar – hoch oder runter (auch während Entlastungsphase)



Leben



Bis Ende 2024

„Sichere 10%“ Jetzt Vorteile sichern

- **Nachlass** von **10%** auf die **bestehende Haftpflichtprämie** und unser bestes Deckungskonzept (Premium) inkl. **Besserstellungsklausel**
- Maler, Anstreicher, Tapezierbetriebe, Boden- Estrich- Fliesenleger, Maurer, Elektroinstallationsbetriebe, Schlosser, Eisenbieger, Flaschner (auch Mischbetriebe)

Komposit
Gewerbe



SI Cyberschutz - Rundum-Versicherung für IT- Sicherheit

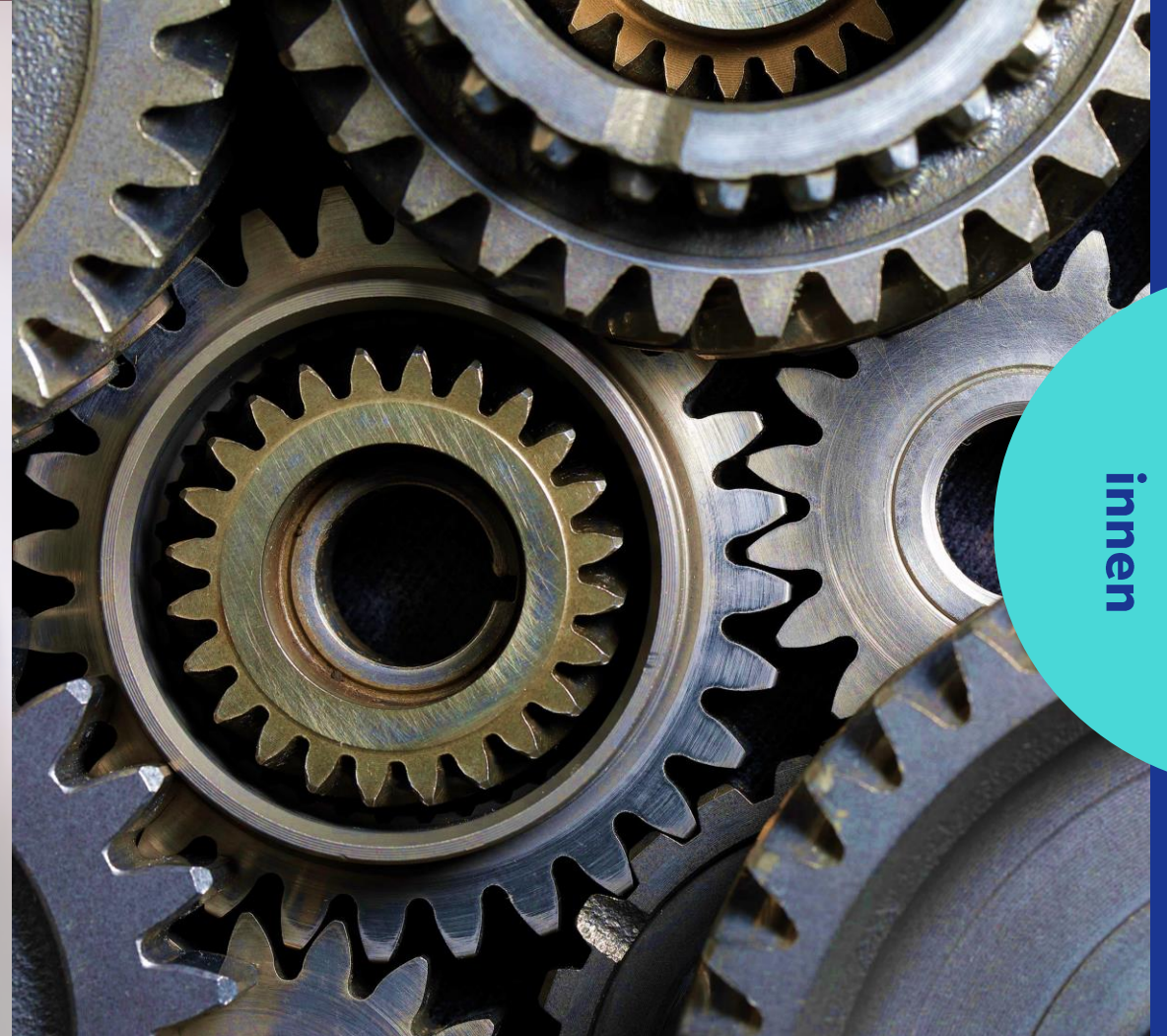
- **Finanzielle Absicherung** bei Cyberattacken
- **Präventionstraining** für Mitarbeitende
- Schnelle Hilfe im Schadenfall mit **24/7 Notfallhotline**

Komposit
Gewerbe

Spezialisierung als Schlüssel zum Erfolg

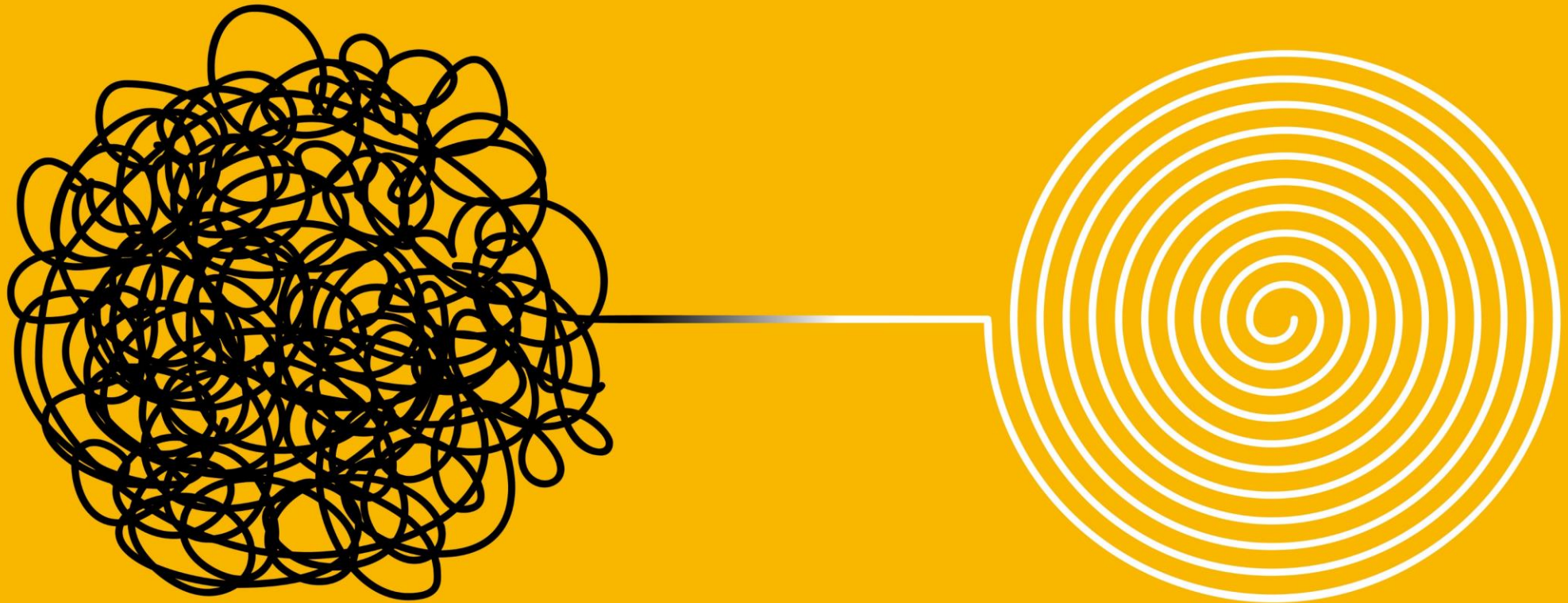


außen



innen

Neues Betreuungskonzept ab 2025



Neues Betreuungskonzept ab 2025

→ **Segmentierung**

→ **Kategorisierung**



3 KeyAccount Manager Komposit
6 KeyAccount Manager KV
5 KeyAccount Manager LV





2.3

Entwicklungen des Vertriebs: nachhaltig



Unsere Neue: Die SIGNAL IDUNA LV AG

- Nachhaltigkeit in allen Dimensionen – ökologisch – wirtschaftlich – gesellschaftlich – steht im Zentrum unseres Denkens und Handels und ist Teil unseres Selbstverständnisses
- Durchweg positive Resonanz anderer Marktteilnehmer
- Nachhaltige Ausrichtung durch Assekurata bestätigt:





Anlagetätigkeit der SIGNAL IDUNA Gruppe: Solarpark Witznitz

- Europas größter Solarpark südlich von Leipzig auf rund 500 ha
- rund 1.140.000 Module
- Stromerzeugungsmenge 650 Megawatt
- deckt den Jahresstrombedarf von ca. 200.000 Vier-Personen-Haushalten
- vermeidet jedes Jahr die Emission von rund 250.000 Tonnen CO₂
- aus dem Weltall sichtbar



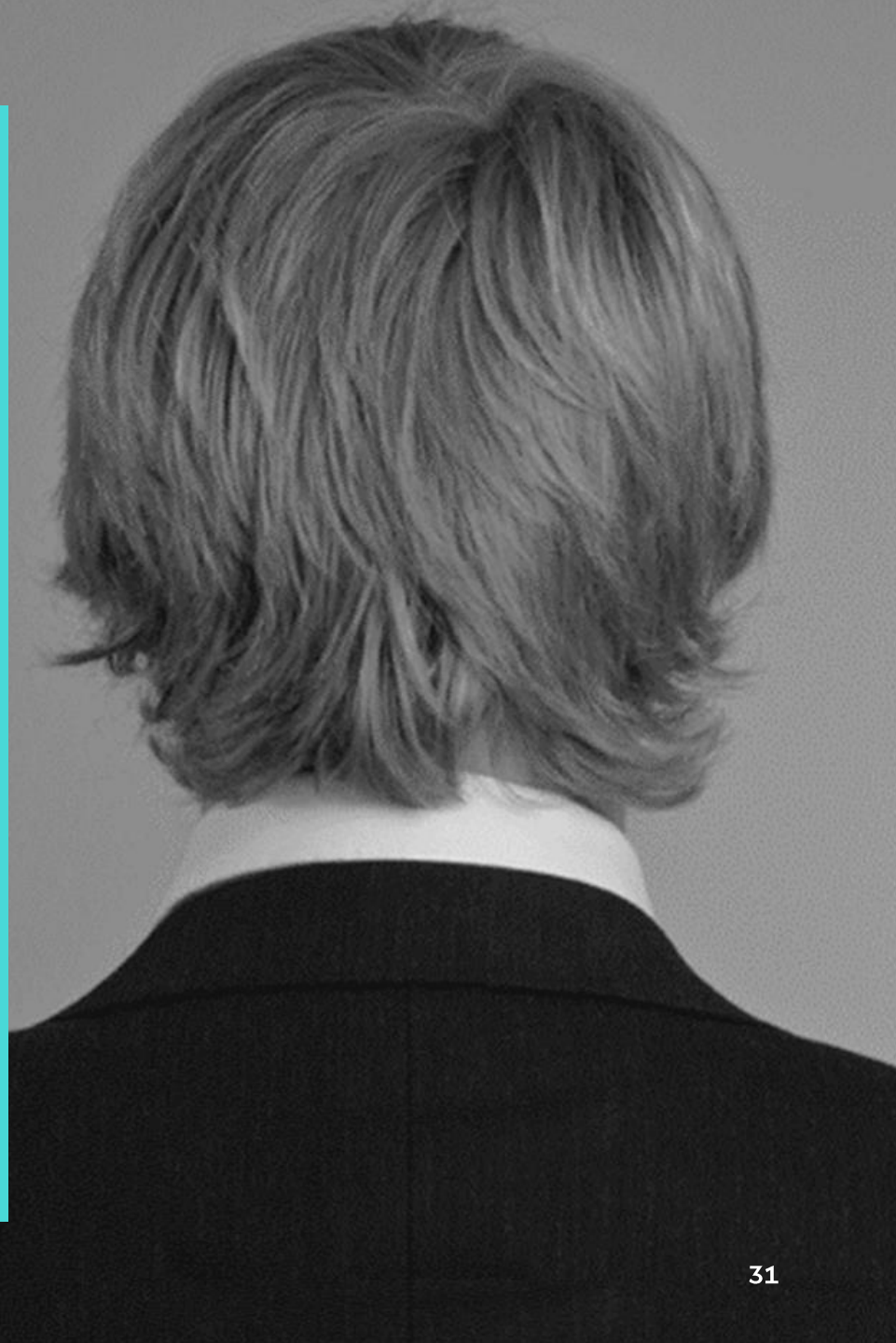
2.4

Entwicklungen des Vertriebs: persönlich

Rückblick in die 2010er Jahre: Herausforderungen des persönlichen Vertriebs

- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
zunehmende Regulatorik und
Niedrigzinsniveau
- Weitestgehend **aus**
Neugeschäft
in der Krankenversicherung
- Erwartung **Veränderungen** durch digital
Ökonomie
- **Personalmangel** aufgrund demografischer
Entwicklung sowie grundsätzliches **Imageproblem**
des Berufsstands

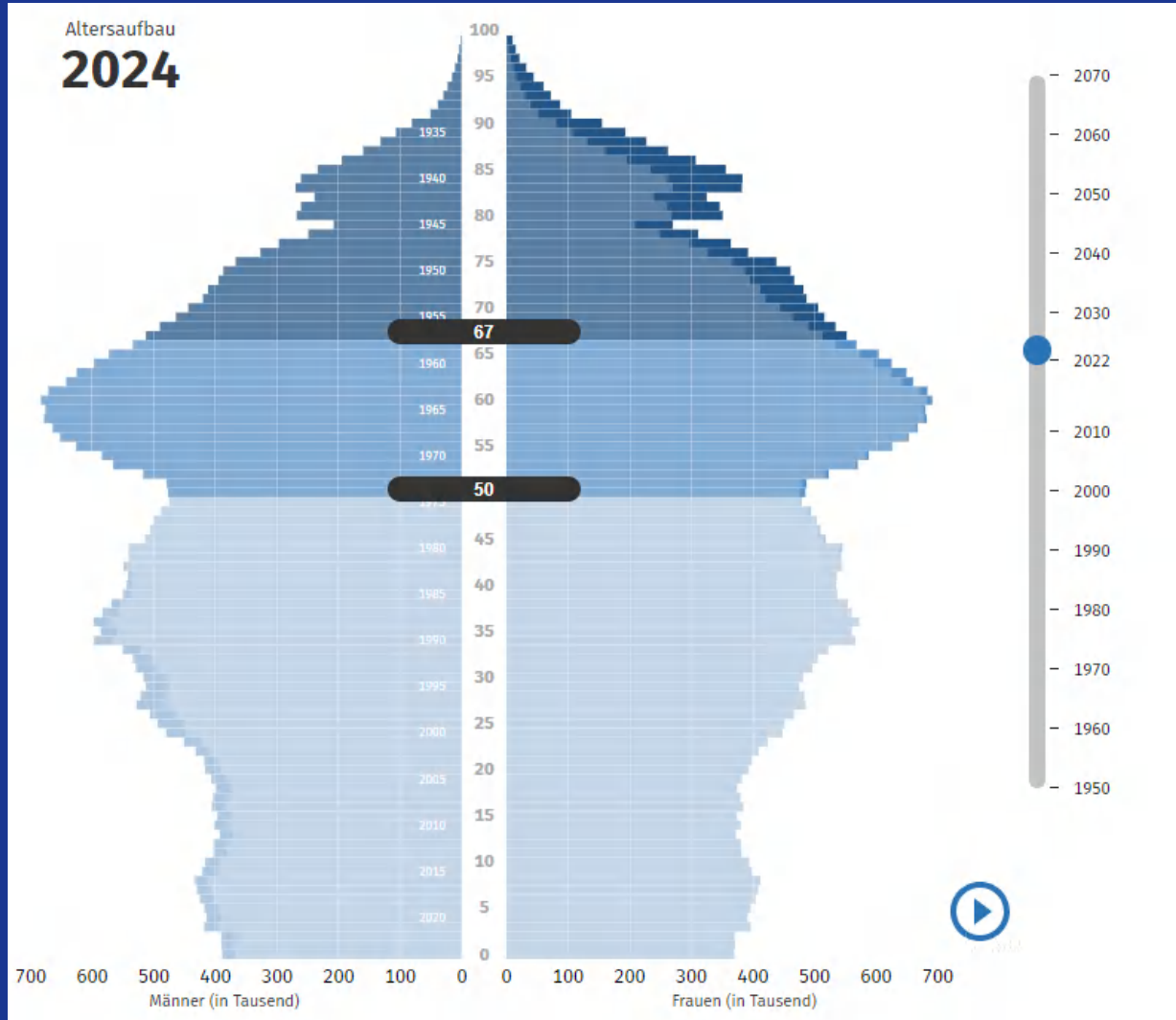
Endzeitstimmung?



Die besten Jahre für den Versicherungsvertrieb stehen bevor...

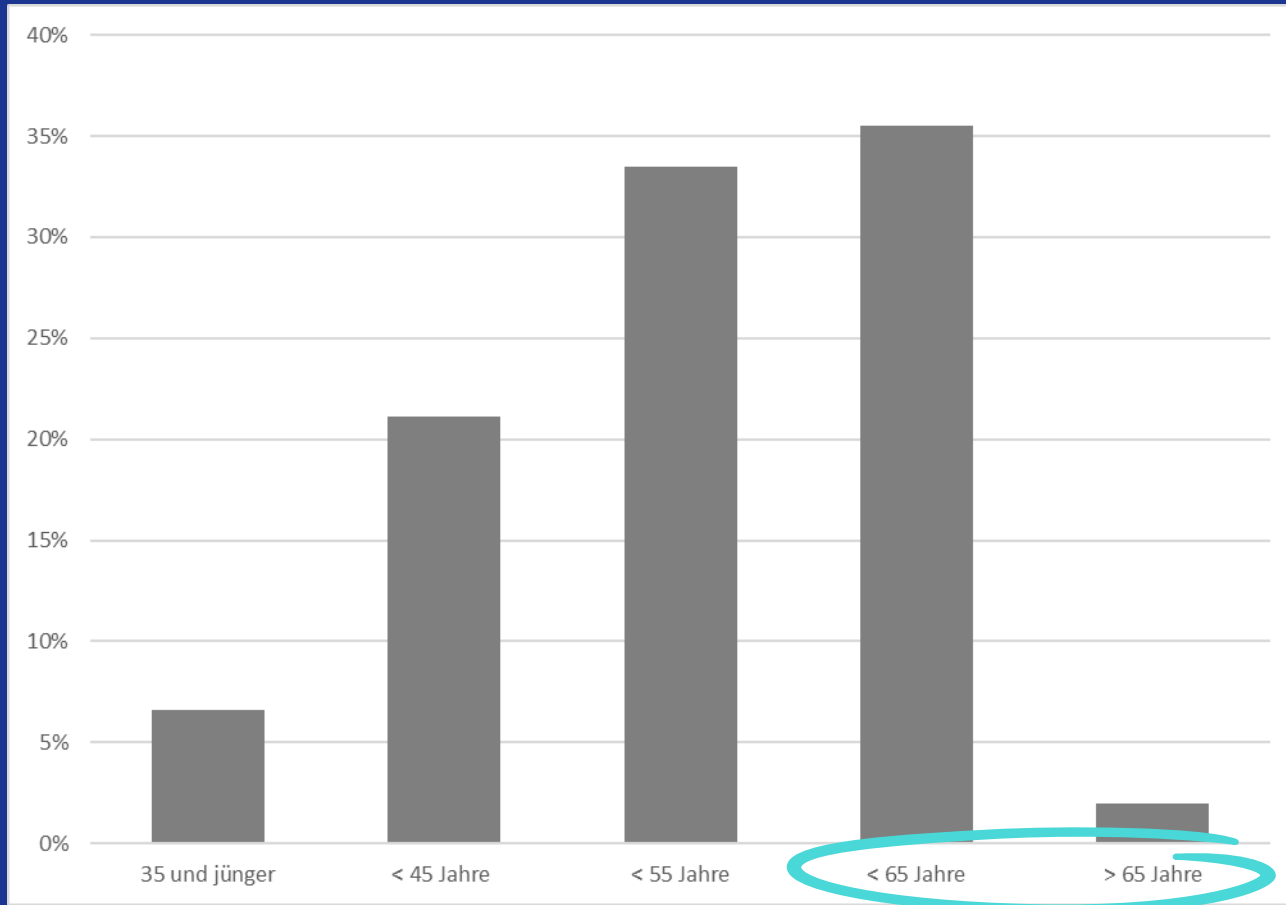


Die besten Jahre für den Versicherungsvertrieb stehen bevor...



25% der
Bevölkerung
sind zwischen
50-66 Jahre alt

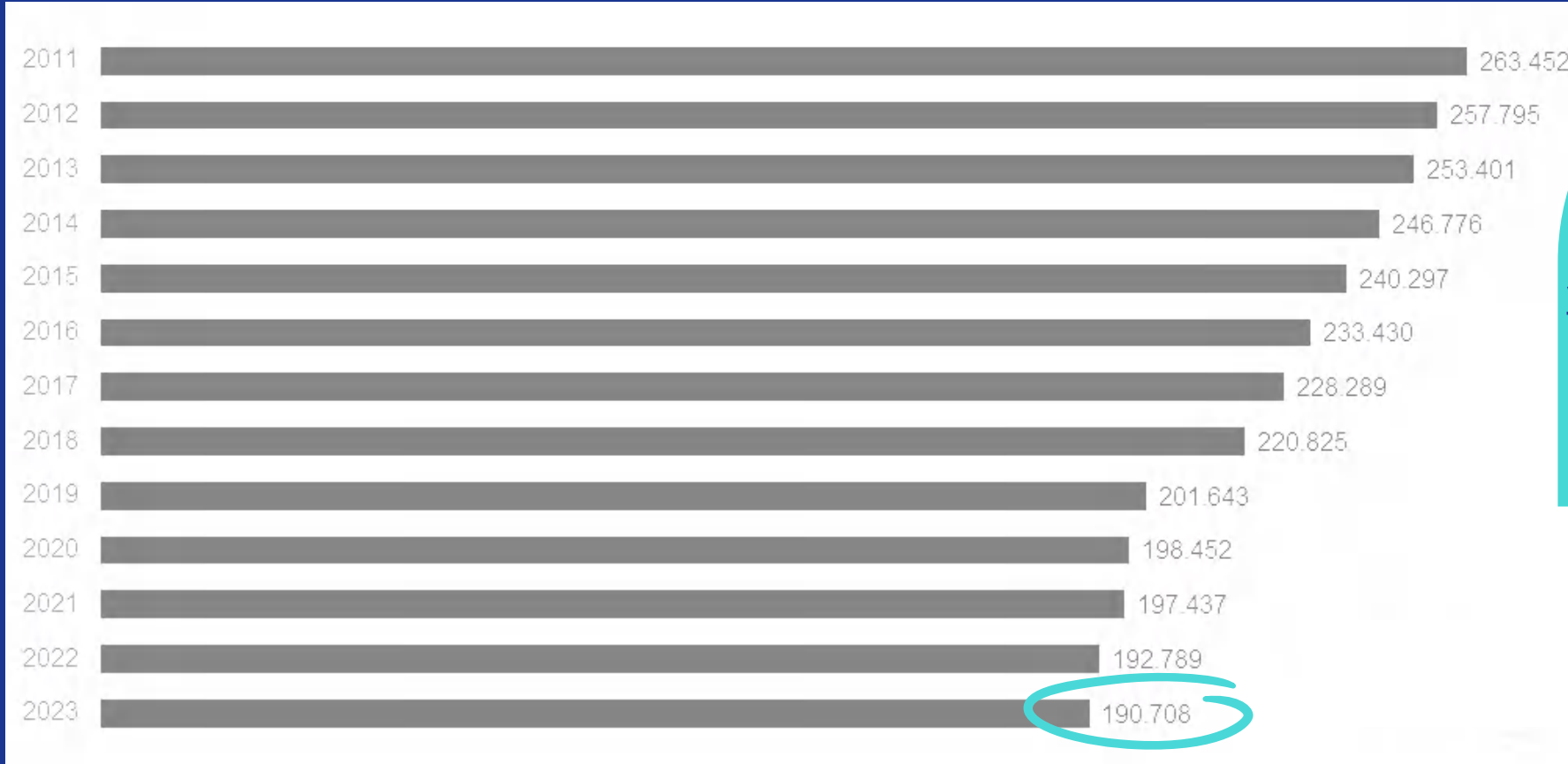
Die besten Jahre für den Versicherungsvertrieb stehen bevor...



* BVK Strukturanalyse

ca. **37%** der
Vermittler
verlassen in den
nächsten
Jahren die
Branche

Anzahl registrierter Versicherungsvermittler im Zeitverlauf



In den **2030er** Jahren:
Rückgang auf ca.
120 Tsd. Vermittler
**=> Halbierung der
Vertriebskraft**

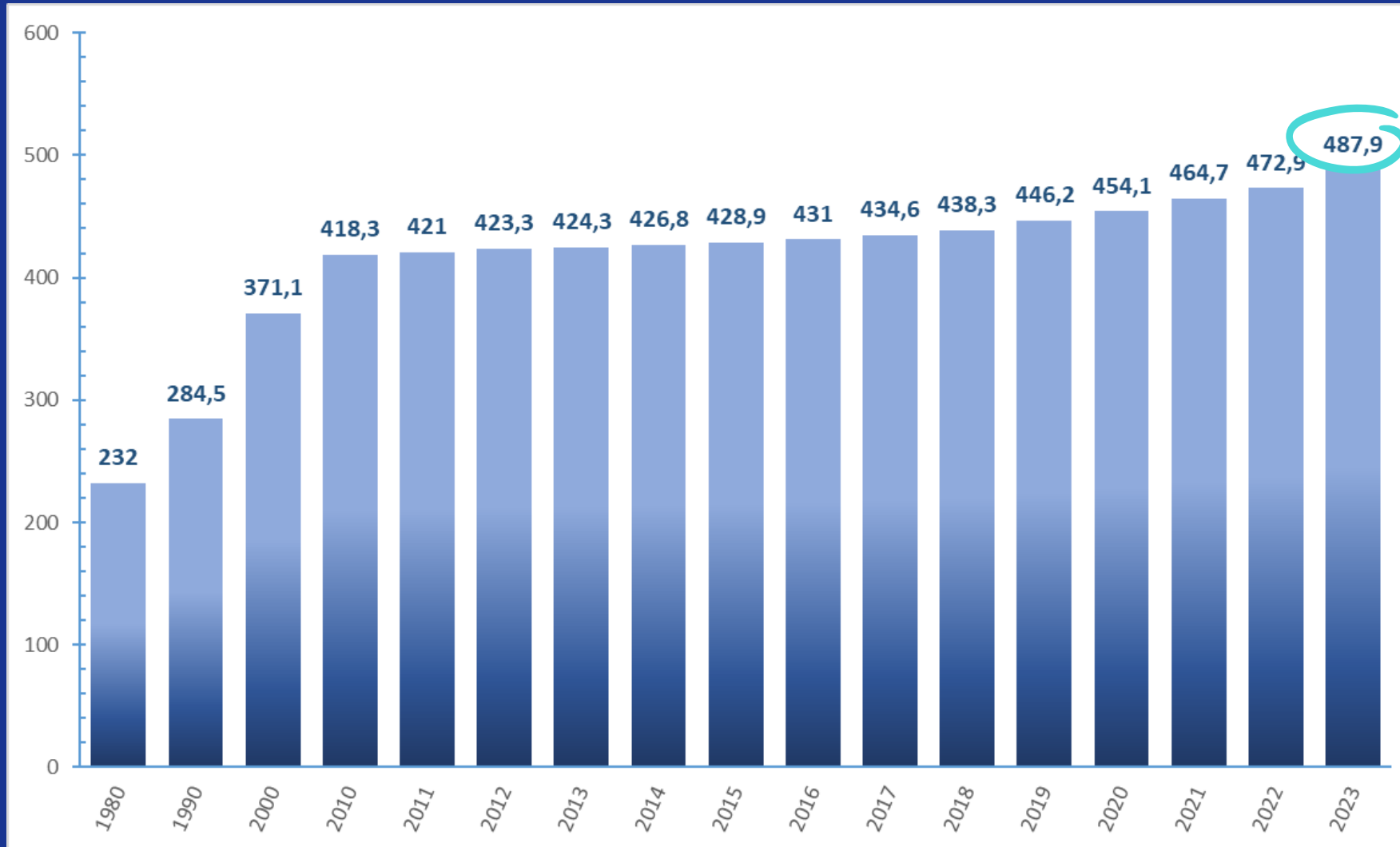
* <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/377550/umfrage/registrierte-versicherungsvermittler-in-deutschland>

Wie hoch schätzen Sie die Anzahl der Versicherungsverträge in Deutschland?



- A. Vertragsanzahl > 300 Millionen
- B. Vertragsanzahl > 400 Millionen
- C. Vertragsanzahl > 500 Millionen

Die besten Jahre für den Versicherungsvertrieb stehen bevor...



In den **2030er** Jahren:
Verdopplung
des Ø-Bestandes
je Vermittler

Die besten Jahre für den Versicherungsvertrieb stehen bevor!





3

Fazit und Ausblick



„Neben allen Mehrwerten, die mit der digitalen Transformation eines Unternehmens einhergehen, sind **regionale Verwurzelung, Authentizität und persönliche Nähe** heute mehr denn je ein wichtiges Differenzierungsmerkmal, das von Kunden gesucht wird und trotz des schnelllebigen Fortschritts **nicht kopiert** werden kann.“