

# PRODUKTIVITÄT IM MAKLERVERTRIEB: WAS MACHT ERFOLGREICHE ORGANISATIONEN AUS?

Studienkonzept PROVE Makler – Benchmarking für Vertriebssteuerung

Köln, 12.05.2026

 **MSR Consulting Group**

In Kooperation mit



# Maklervertrieb ist für viele Versicherer der wichtigste Wachstumskanal – aber schwer zu steuern

## Ausgangssituation im Maklervertrieb

**Der Maklervertrieb bleibt einer der wichtigsten Wachstumskanäle für Versicherer:**

- hoher Anteil am Neugeschäft vieler Versicherer
- zunehmende Professionalisierung der Maklerbetriebe
- steigender Wettbewerb um produktive Makler
- gleichzeitig steigender Kosten- und Effizienzdruck

**Erfolgreiche Steuerung des Maklervertriebs wird zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil**

aber

**Die Performance des Maklervertriebs hängt von vielen miteinander vernetzten Faktoren ab**

Beispiele:

Anzahl und Struktur der Maklerbetreuer

Vergütungssysteme und Incentives

Struktur des Maklerportfolios

Vertriebsunterstützung und Services

**Auswirkungen einzelner Maßnahmen sind oft schwer vorhersehbar**

# Maklervertrieb wird intensiv gesteuert – aber selten auf Basis belastbarer Marktvergleiche

## Typische Managementfragen:

- Wie viele Maklerbetreuer sind optimal?
- Wie allokiere ich die Betreuungsressourcen richtig?
- Welche Vergütungssysteme funktionieren im Markt?
- Wie produktiv sind unsere Makler im Vergleich?
- Welche Organisationsmodelle sind besonders erfolgreich?

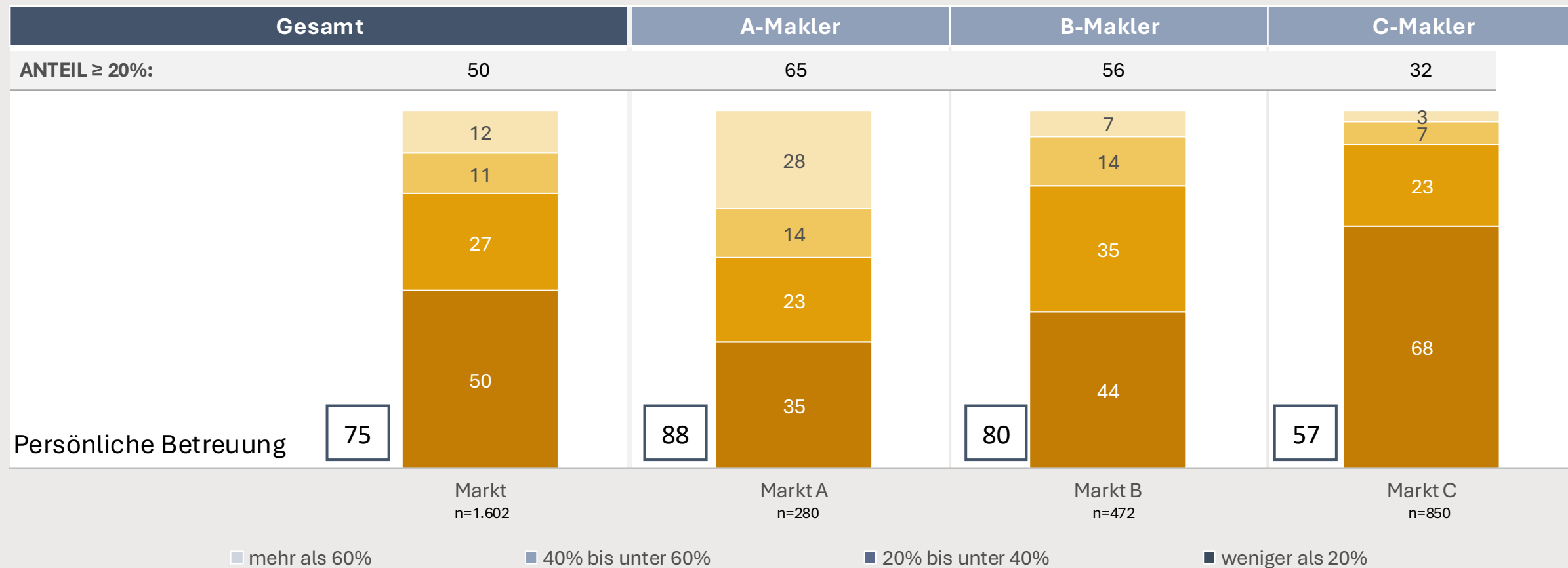
**Ohne Benchmarking lassen sich diese Fragen nur schwer beantworten**



# 57% der C-Makler geben an einen persönlichen Betreuer zu haben – rechnet sich das wirklich?

Realisiertes Leben-Geschäft mit der ... (Angaben in %)

Markt

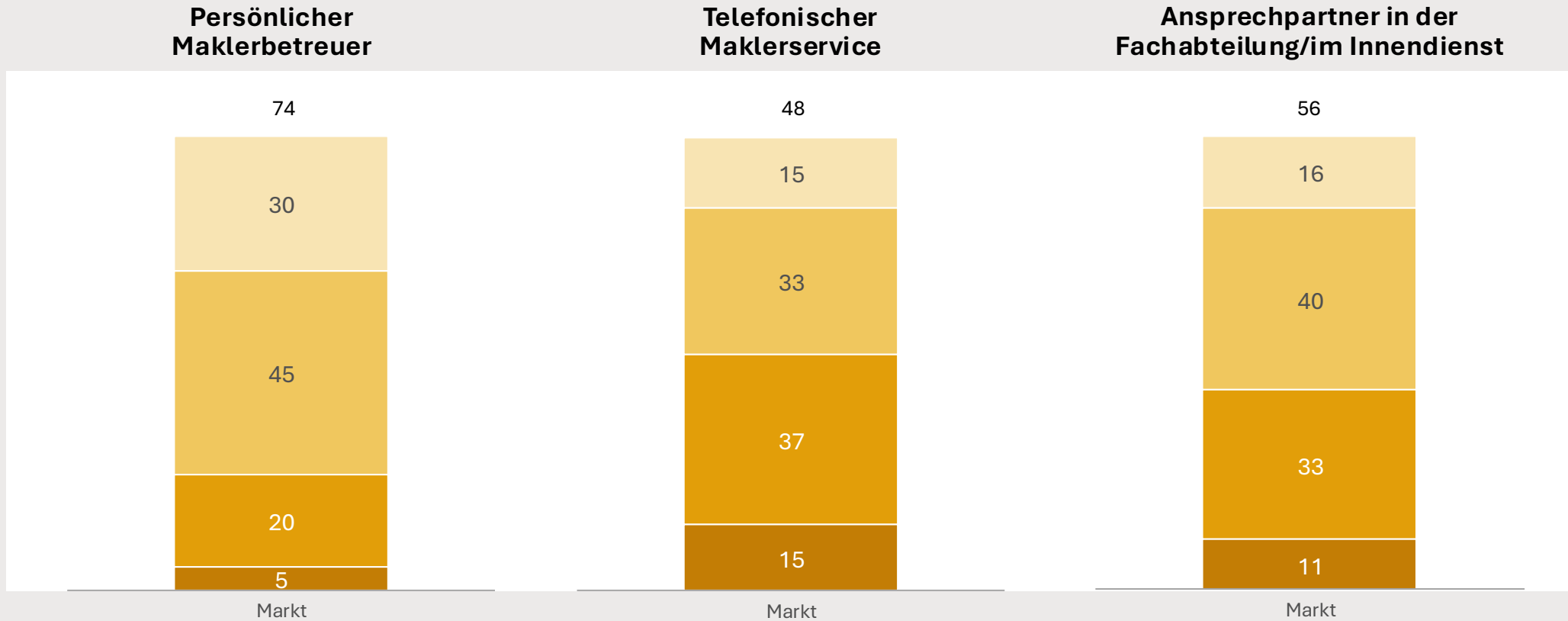


# Im Markt wird eine zentrale Betreuung über einen telefonischen Maklerservice relativ am kritischsten bewertet

Zufriedenheit Telefonkontakt (Angaben in %)

Markt

Anteil „vollkommen/sehr zufrieden“



\* Tendenzaussage (geringe Fallzahl)

■ vollkommen zufrieden  
 ■ sehr zufrieden  
 ■ zufrieden  
 ■ weniger zufrieden/ unzufrieden

# PROVE analysiert die zentralen Steuerungshebel der Produktivität im Maklervertrieb

Beispiel Leben

Studieninhalte PROVE Makler

## Organisation des Maklervertriebs

- Struktur der Maklerbetreuung
- Anzahl Maklerbetreuer je produktive Makler
- Rollenverteilung zwischen Außendienst und Zentrale
- Spezialisierungen (z.B. bAV)

## Struktur des Maklerportfolios

- Anzahl angebundener Makler
- Anzahl produktiver Makler
- Entwicklung des Maklerbestandes
- Segmentierung nach Produktivitätsklassen

## Produktivität im Vertrieb

- Produktion je Makler
- Entwicklung des Neugeschäfts
- Neugeschäft im Verhältnis zum Bestand
- Differenzierung pAV, baV, Biometrie

## Vergütung und Vertriebskosten

- Courtagestrukturen
- Abschlussorientierte Vergütung
- Struktur der Vertriebskosten
- Zusammenhang zwischen Vergütung und Produktion

**Ziel ist Transparenz über die Erfolgsfaktoren produktiver Maklervertriebsorganisationen**

# PROVE kombiniert quantitative Benchmarks mit qualitativen Management-Insights

Benchmarking zeigt Unterschiede im Markt – qualitative Interviews helfen, die Hintergründe zu verstehen

## Quantitative Benchmarkanalyse

- Produktivität je Makler
- Betreuungskapazitäten
- Organisationsstrukturen
- Vertriebskosten
- Marktvergleich und Kennzahlenanalyse

## Qualitative Interviews

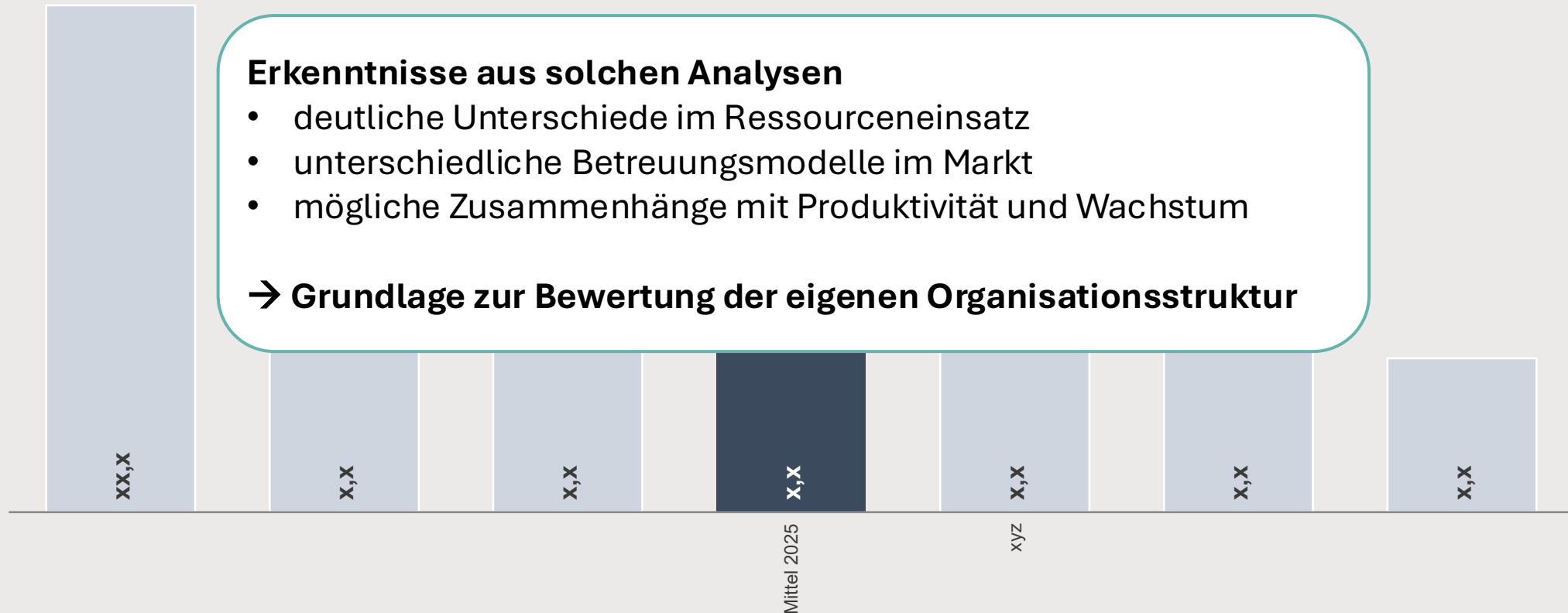
- Rolle und Aufgaben der Maklerbetreuer
- Steuerungslogiken im Vertrieb
- Erfolgsfaktoren produktiver Modelle
- Herausforderungen und Weiterentwicklungsfelder
- Best Practices und Erfahrungswerte

**Die Kombination aus Kennzahlen und Management-Perspektiven erhöht die Aussagekraft der Studie deutlich**

Geplant sind Interviews mit Vertriebsverantwortlichen der teilnehmenden Unternehmen. Die finalen Inhalte werden gemeinsam abgestimmt.

# Ergebnisbeispiel: Anhand von Kennzahlen lässt sich die eigene Position im Markt optimal analysieren

Anzahl Maklerbetreuer je 100 Makler (fiktives Beispiel)



# Ergebnisbeispiel: Detailanalysen ermöglichen die Untersuchung von eigenen Stärken und Schwächen

Produktion je Makler (in € - fiktive Werte zur Illustration)

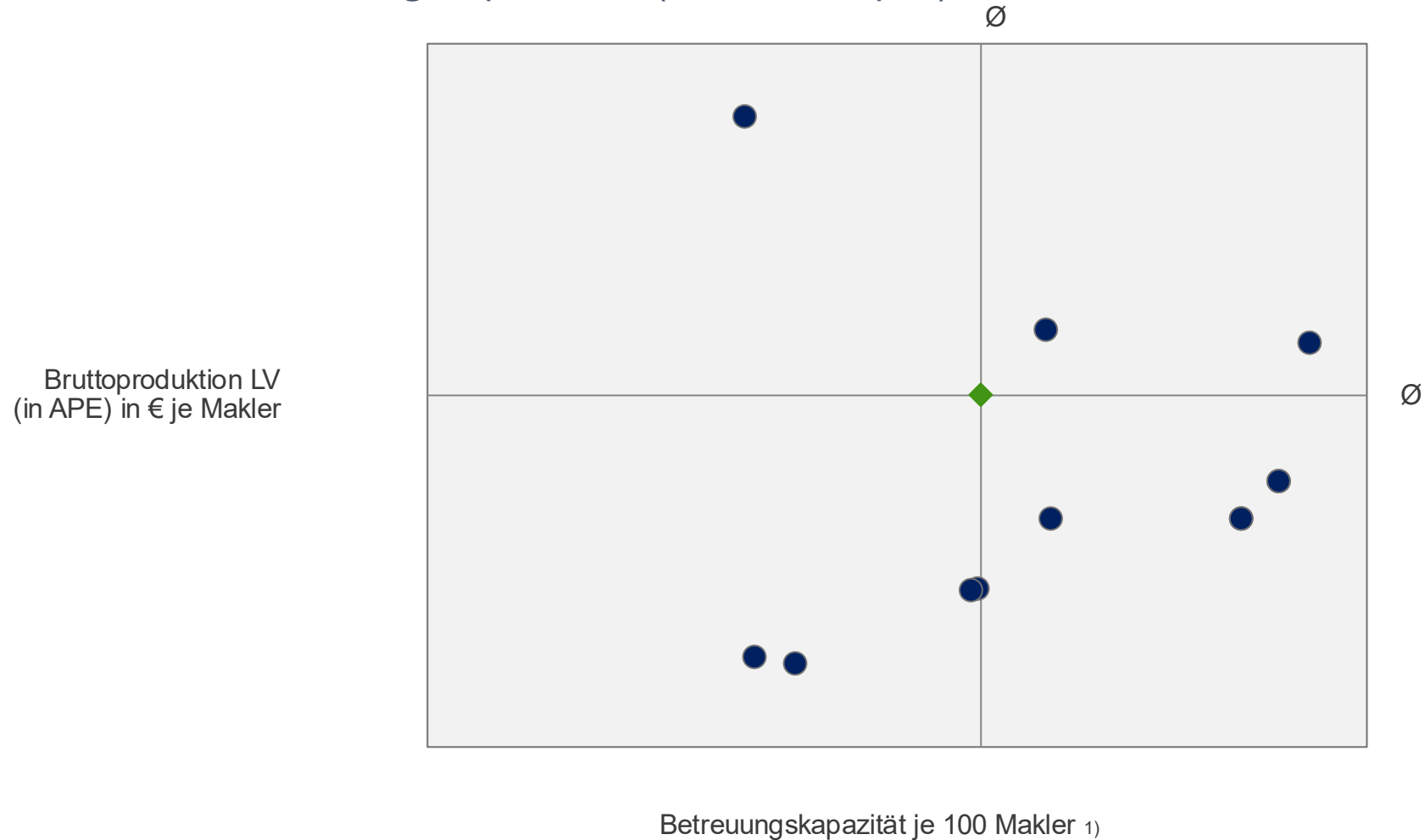
	xyz	Mittel
<b>Gesamt Leben</b>	<b>1.563.703</b>	<b>947.206</b>
<b>AV</b>	<b>357.025</b>	<b>300.396</b>
<b>pAV</b>	<b>201.196</b>	<b>226.777</b>
<b>bAV</b>	...	...
<b>Biometrie</b>	...	...
<b>BU</b>	...	...
<b>GF</b>	...	...
<b>RLV</b>	...	...

Wie sieht das in für einzelne Maklersegmenten aus?

- Mehr als 20% über Mittel
- 10-20% über Mittel
- Bis 10% über o. unter Mittel
- 10-20% unter Mittel
- Mehr als 20% unter Mittel

# Beispiel: Mehr Betreuungskapazitäten führen zu mehr Produktion – dies gilt jedoch nicht für alle VUn

Bruttoproduktion LV nach Betreuungskapazitäten (fiktives Beispiel)



# Grundidee der Studie: Alle teilnehmenden Versicherer liefern Daten

## Vorgehensweise

Module Leben, KV und Komposit für 2026 möglich

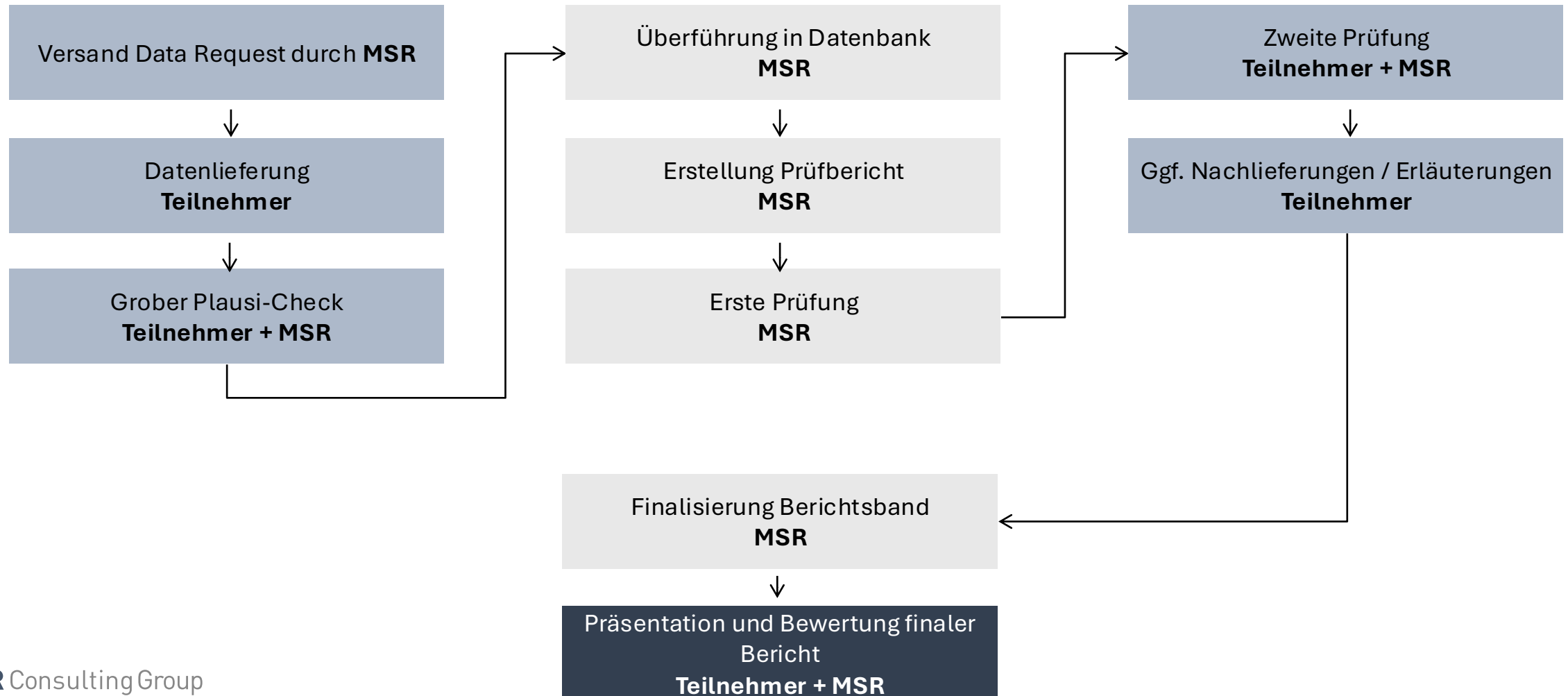
- **Kick-Off mit gemeinsamer Abstimmung der zu erhebenden Daten (MSR bereitet Vorschläge vor)**
- **Datenerhebung:**
  - Teilnehmende Unternehmen liefern ihre Daten
  - MSR erstellt einen Vorab-Bericht zur Datenvalidierung – dieser wird mit jedem teilnehmenden Unternehmen besprochen
  - Ggf. werden notwendige Korrekturen vorgenommen
  - Qualitative Interviews mit Vertriebsführungskräften der teilnehmenden Unternehmen
  - Ein finaler Bericht wird erstellt
- **Reporting:**

Jeder teilnehmende Versicherer erhält einen umfassenden, vertraulichen und individualisierten Report
- **Datenschutz:**

Von entscheidender Bedeutung für alle Beteiligten ist die Wahrung der Vertraulichkeit. Eine entsprechende Vereinbarung regelt den Datenschutz

# Der Nutzen der Studie hängt entscheidend von der Datenqualität ab – diese wird intensiv validiert

## Prozess der Studienerstellung



# Im Leistungsumfang ist die komplette Studienerstellung von Vorabstimmungen bis zur Berichtslieferung enthalten

## Leistungen und Konditionen

### • Leistungen:

- Organisation und Umsetzung der Studie, insbesondere
- Umfangreiche Auswertungen (Kennzahlen im Vergleich, Zusammenhänge...)
- Individuelle Vorabstimmungen: Plausibilitätskontrolle, Nachbearbeitung, Korrekturen...
- Durchführung und Auswertung der qualitativen Gespräche mit Vertriebsführungskräften
- Erstellen eines ausführlichen, individualisierten Berichtsbandes mit komprimierter Zusammenfassung und Ansatzpunkten für Maßnahmen
- Präsentation im Rahmen einer für die Teilnehmer kostenlosen AMC-Veranstaltung Anfang Oktober
- Optional möglich: Präsentation des Berichts „vor Ort“ oder „remote“ für Vorstand/Führungskräfte

### • Konditionen:

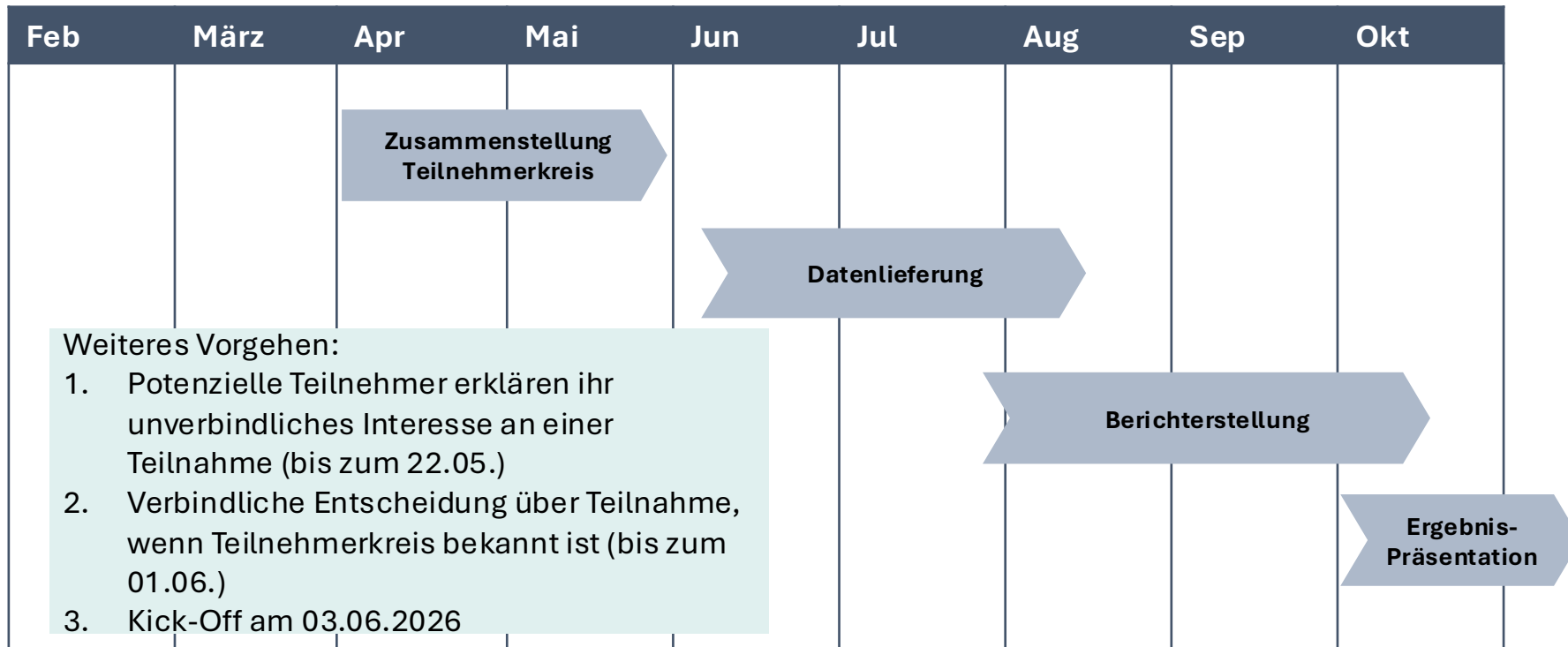
- Der Preis der Studie beträgt im Regelfall 8.400,- € zzgl. MwSt. je Versicherer/untersuchter Einheit, Sonderaufwände werden vorab vertraglich geregelt
- Aus kartellrechtlichen Gründen kann die Studie erst ab 5 teilnehmenden Versicherungsunternehmen durchgeführt werden

Module Leben, KV und Komposit für 2026 möglich

**PROVE liefert damit eine faktenbasierte Grundlage für die Weiterentwicklung des Maklervertriebs**

# Die Ergebnisse der Studie liegen ab Oktober 2026 vor

Zeitplan 2026



**Bei Interesse an einer Teilnahme senden wir Euch gerne den Data Request zur besseren Planbarkeit zu**



***PROVE Makler***

Produktivität im Vertriebsweg Makler

**Fragebogen Betrachtungsjahr 2025**

 MSR Consulting Group

**VIELEN DANK.  
VERNETZT EUCH  
GERNE.**



**Torben Tietz**  
Managing Partner

**Telefon:** +49 163 489 28 51

**Mail:** [torben.tietz@msr.de](mailto:torben.tietz@msr.de)  
[linkedin.com/in/torben-tietz/](https://www.linkedin.com/in/torben-tietz/)



**Dr. Stephan Groll**  
Senior Project Manager

**Telefon:** +49 163 489 28 58

**Mail:** [Stephan.Groll@msr.de](mailto:Stephan.Groll@msr.de)  
[linkedin.com/in/stephan-groll/](https://www.linkedin.com/in/stephan-groll/)

