

Wie viele Versicherungsverträge gibt es in Deutschland? Wie viel Provisionen schütten Versicherer aus? Und wie können Banken und Sparkassen ihre Erträge steigern? Diese Infografik gibt einen Überblick und zeigt, wie Institute mithilfe des Versicherungsmanagers von moneymeets ein profitables Geschäftsmodell entwickeln können.

Allgemeine Daten zu Versicherungen¹

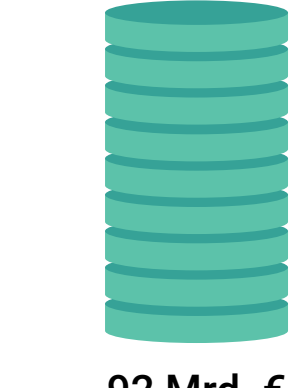
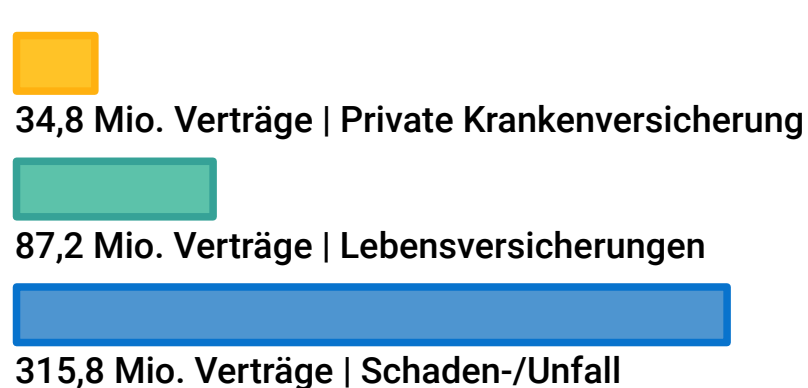


437 Mio. Versicherungsverträge gibt es in Deutschland



202 Mrd. € p.a. Versicherungsbeiträge

2.399 € p.a. an Beiträgen zahlen private Haushalte im Durchschnitt²

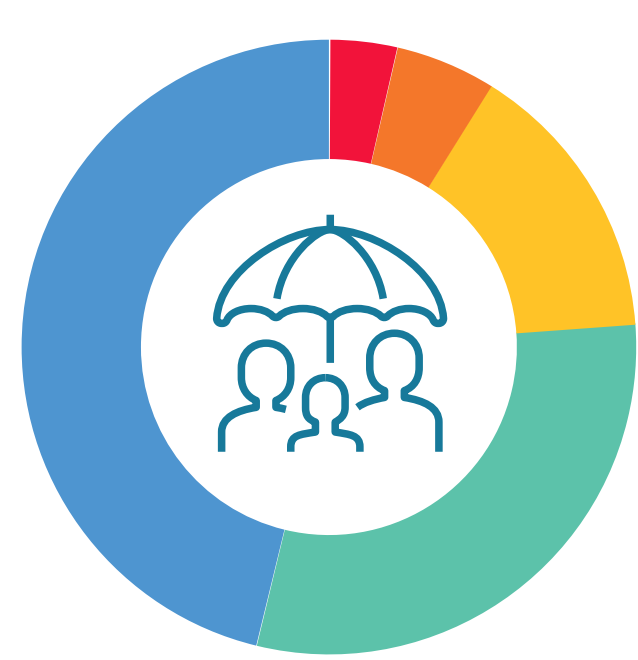


Über welche Vertriebskanäle werden Versicherungen verkauft?³

Lebensversicherung



Schaden- und Unfallversicherung



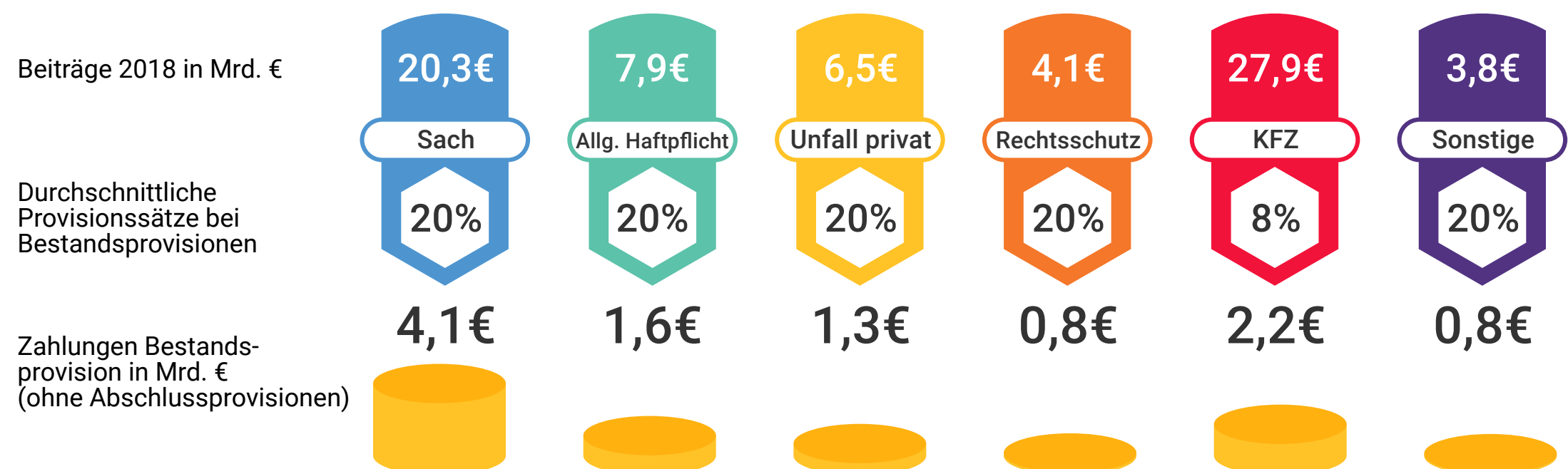
Beim Vertrieb von Lebensversicherungen sind Banken und Sparkassen schon relativ gut aufgestellt. Bei Schaden- und Unfallversicherungen gibt es jedoch noch sehr viel Potenzial – vor allem wenn man berücksichtigt, wie hoch der Marktanteil der Regionalinstitute bei der Durchdringung der Bevölkerung mit Zahlungsverkehrskonten (Giromarktanteil) ist.

Wie viel Provision schütten Versicherer bei Kompositversicherungen aus?⁴

Provisionszahlungen insgesamt



Provisionszahlungen nach Sparten



Wie können Banken und Sparkassen von Bestandsverträgen profitieren?

Beispielrechnung

für eine Bank mit 100.000 Kunden und einer Durchschnittlichen Bilanzsumme (DBS) von 3,5 Milliarden Euro.



... erkannte Beitragssumme für Kompositversicherungen bei Fremdgesellschaften durch Zahlungsverkehrsanalyse.



... der Verträge können Institute – konservativ gerechnet – in ihren Bestand übernehmen. Das bedeutet, Banken oder Sparkassen erreichen in 4 bis 5 Jahren 8,5 Mio. Euro provisionswirksame Beiträge – sowohl durch eigenes Neugeschäft als auch durch Partizipation an Provisionen für fremde Versicherungsverträge. Der Versicherungsmanager von moneymeets unterstützt Banken und Sparkassen dabei.



... Provisionsertrag könnte die Bank erzielen. Im Schnitt zahlen Versicherer bei Sachversicherungen 20% Bestandsprovision pro Jahr. Das Geschäftsmodell von moneymeets sieht vor, dass Banken und Sparkassen für selbst vermittelte Verträge wie bisher 100% der Provisionen einbehalten können und zusätzlich 75% der Provisionen für fremde (nicht selbst vermittelte) Verträge erhalten.



moneymeets

moneymeets ist ein unabhängiger Technologieanbieter von multikanalfähiger Beratungs-Software rund um Versicherungen und Investments. Mit den individuellen Lösungen von moneymeets bauen Banken, Sparkassen, Versicherer und andere Finanzdienstleister ihr digitales Produkt- und Dienstleistungsportfolio aus, stärken die Kundenbindung, erschließen neue Ertragsquellen und senken Prozesskosten.

www.moneymeets.com

Testen Sie jetzt unseren Versicherungsmanager:

[Demo für Sparkassen](#)

[Demo für Genoinstitute](#)

^{1&3}Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2019
²https://www.gdv.de/resource/blob/43232/c76bc5a2914100936a686c1de284532c/deutsche-mit-aufholbedarf-bei-altersvorsorge---download-data.pdf
⁴Berechnungen von moneymeets basierend auf den Daten des GDV