

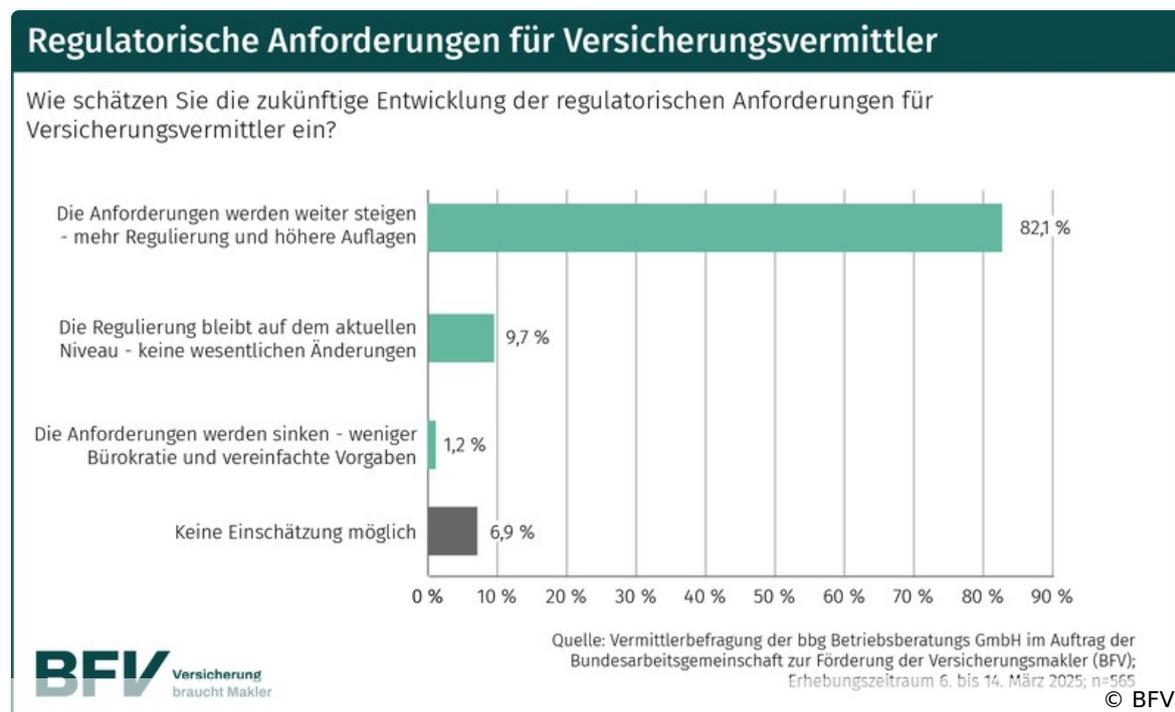
## BFV-Befragung zur wachsenden Regulatorik im Vermittleralltag - Regulierung ohne Ende: Versicherungsmakler fürchten zunehmenden Bürokratieaufwand



**Zum Jahresende häufen sich die Überstunden im Maklerbüro - bedingt durch vermehrte Kundenanfragen und Beratung, aber auch durch Verwaltung und Dokumentation.**

**Vermittler befürchten, dass die immense Arbeitsbelastung künftig noch zunehmen könnte, wie eine Studie der Bundesarbeitsgemeinschaft für Versicherungsmakler (BFV) in Kooperation mit dem Fachmagazin AssCompact belegt. Die Antworten von 565 befragten Vermittlern zeigen: Über drei Viertel der Makler sind überzeugt, dass regulatorische Anforderungen in Zukunft verschärft werden. Unterstützung**

## erhoffen sich Vermittler von digitalen Lösungen - und von ihren Produktpartnern.

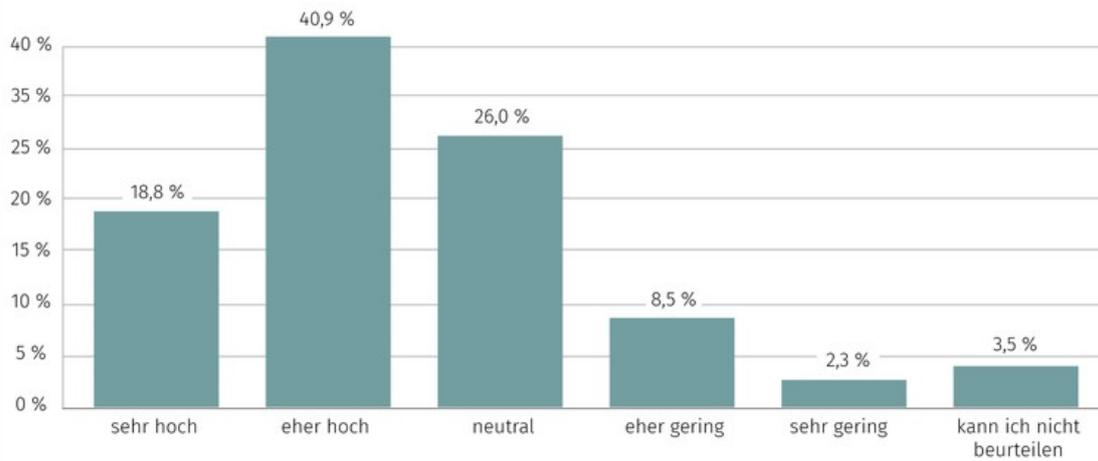


## Versicherungsmakler blicken sorgenvoll in die Zukunft, wenn es um Regulierung geht.

82,1 % gehen davon aus, dass die regulatorischen Anforderungen weiter steigen werden. Nur 1,2 % erwarten, dass die Vorgaben demnächst vereinfacht werden, die Anforderungen sinken und es weniger Bürokratie geben wird. 9,7 % glauben, dass die Regulierung auf dem aktuellen Niveau bleibt. Vermittler unter 50 Jahren sind besonders pessimistisch: 86,6 % von ihnen befürchten eine zunehmende Regulierung. Kein einziger Makler geht in dieser Altersgruppe davon aus, dass die Anforderungen in Zukunft geringer werden.

## Regulatorische Anforderungen für Versicherungsvermittler

Wie hoch schätzen Sie das Potenzial ein, Aufwände durch eine stärkere Digitalisierung zu reduzieren?



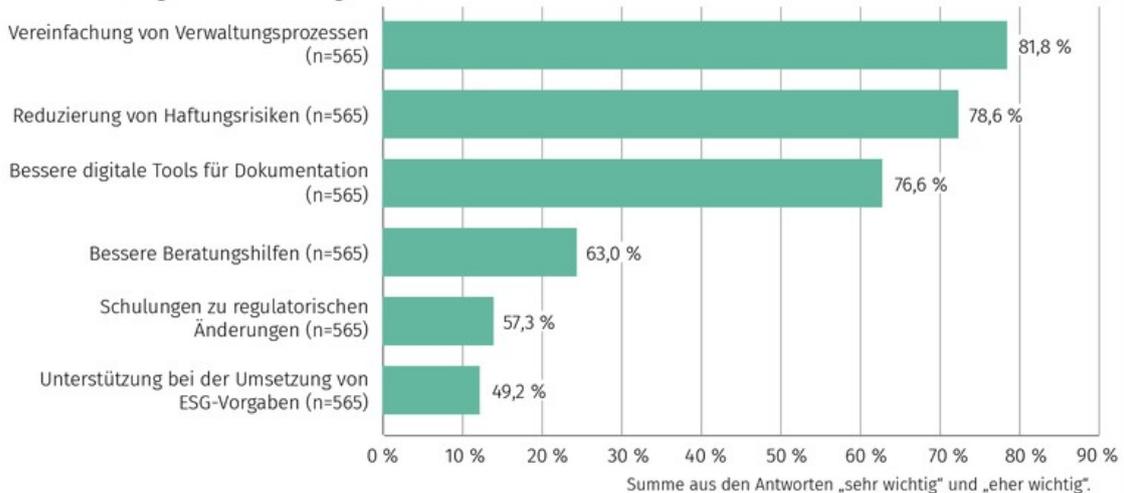
### Digitale Technologien könnten Entlastung bringen.

Rund 60 % der Makler (59,7 %) schätzen das Potenzial sehr hoch oder eher hoch ein, Aufwände durch eine stärkere Digitalisierung zu reduzieren. 10,8 % halten die Möglichkeiten digitaler Lösungen für (eher) gering. Über ein Viertel der Makler (26 %) steht dem Thema neutral gegenüber.

Erneut stechen die unter 50-Jährigen heraus: Hier sind es über drei Viertel (77,7 %), die sich von digitalen Prozessen Entlastung versprechen (Antwortoptionen ‚sehr hoch‘ oder ‚eher hoch‘). Bei den über 50-Jährigen sind es 55,2 %.

## Regulatorische Anforderungen für Versicherungsvermittler

In welchen Bereichen können Ihre Produktpartner Sie noch besser unterstützen?  
Der Unterstützungsbedarf ist in folgenden Bereichen ...



## **Makler erwarten Unterstützung von ihren Produktpartnern.**

In vielen Bereichen ist der Wunsch nach mehr Entlastung durch die Produktpartner groß (Antwortoptionen ‚Unterstützungsbedarf sehr hoch‘ oder ‚eher hoch‘). So wünschen sich 81,8 % der befragten Makler, dass Versicherer ihre Verwaltungsprozesse vereinfachen. Bei den unter 50-jährigen sind es sogar 85,7 %. Für insgesamt 78,6 % steht die Reduzierung von Haftungsrisiken im Fokus. 76,6 % geben an, dass ihnen bessere digitale Tools zur Dokumentation deutlich weiterhelfen würden. Weitere Felder sind bessere Beratungshilfen (63 %), Schulungen zu regulatorischen Änderungen (57,3 %) und Unterstützung bei der Umsetzung der ESG-Vorgaben (49,2 %).

„Versicherungsmakler legen Wert auf kundenindividuell passende Produkte und auf qualitativ hochwertige Beratung“, sagt Erwin Hausen, Koordinator der BFV. „Dafür brauchen sie passende Rahmenbedingungen: Effiziente und verlässliche Prozesse, digitale Tools und vor allem ausreichend Zeit für die persönliche Kundenbetreuung. Dafür setzen wir uns ein.“ Die Mitgliedsunternehmen der BFV – darunter zahlreiche etablierte Maklerversicherer – engagieren sich aktiv dafür, den Beruf des Versicherungsmaklers zukunftsfähig zu gestalten.

Gemeinsames Ziel ist es, Vermittler mit Hilfe digitaler Lösungen, effizienter Prozesse und passgenauer Schulungen nachhaltig zu entlasten.

## **Die Kernaussagen aus dem ersten Teil der Studie.**

Wesentliches Ergebnis des ersten Teils der Studie ist, dass die Versicherungsmakler die Regulierung differenziert bewerten: Einerseits identifizieren sie Regulierungen, die Verbrauchernutzen stiften. Andererseits beklagen sie Auflagen, die trotz großem Aufwand einen geringen Mehrwert für die Kunden liefern. So erkennen viele Vermittler den Nutzen bei Kundenaufklärung (71,9 %) und Weiterbildung (66,9 %). Dagegen halten deutlich weniger Versicherungsmakler die Anforderungen durch den DSGVO-Schutz (22,5 %), die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage (12 %) und Anpassungen durch ESG (10,8 %) für einen hilfreichen Mehrwert im Sinne des Kunden. Zudem schätzen über 90 % den Aufwand für Dokumentationspflichten (z. B. IDD, MiFID II) als sehr hoch oder eher hoch ein.

## **Die Überregulierung geht zu Lasten der Verbraucher.**

Interessant ist daher im deutschen und europäischen Überregulierungskontext eine aktuelle Aussage von Prof. Dr. Hendrik Streeck (CDU), Drogenbeauftragter der Bundesregierung und Mitglied im Gesundheitsausschuss des Bundestages. Im Interview mit der Rhein-Zeitung (16.09.2025) erläutert der Bundestagsabgeordnete zu Kritik an der Bürokratie: „Fast die Hälfte der ärztlichen Arbeitszeit geht für Dokumentation drauf. Das entspricht 32.000 Vollzeitstellen, die eigentlich am Patienten gebraucht würden. Wir haben also nicht in erster Linie einen Personalnotstand – wir haben einen Bürokratienotstand.“

Auf die negativen Folgen der Überregulierung für Verbraucher machte BFV-Koordinator Erwin Hausen bereits bei Veröffentlichung des ersten Studienteils aufmerksam: „Eine Überregulierung führt dazu, dass für qualifizierte Beratungen weniger Zeit bleibt. Doch die ist der eigentliche Kern des Verbraucherschutzes.“

Daher appelliert Hausen: „Während viele Politiker erkennen, dass die Überregulierung der Wirtschaft und den Verbrauchern schadet und daher ein Bürokratieabbau längst überfällig ist, scheint dies in deutschen und europäischen Gesetzgebungsgremien und Aufsichtsbehörden noch nicht bei jedem angekommen zu sein. Nicht Reden ist wichtig, sondern Handeln, vom Regulierungs-Moratorium bis hin zum Abbau belastender aber kaum hilfreicher Bürokratie.“