

TRENDS III/2019

SONDERTHEMA: DER KUNDE IM FOKUS DES MAKLERGESCHÄFTS

MARKTSTUDIE – INFORMATIONSFLYER

Ergebnisse aus einer Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern
zur aktuellen Stimmung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 11.07.2019 bis 26.07.2019
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 786
- Netto-Stichprobe: n = 430
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 85,7% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 Nr. 2 GewO
 - 27,9% Finanzanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
 - 22,6% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 S.1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 53,2 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 25,2 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 12,1% weiblichen Vermittlerinnen und 87,9% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

- Wie ist die aktuelle Stimmung im Vermittlermarkt?
- Wie schätzen Vermittler die zukünftige vertriebliche Entwicklung ein?

Erscheinungstermine 2019

- März
- Juni
- September
- Dezember

1. Management-Summary

Vertriebsstimmung im III. Quartal 2019
(weitere Informationen: Kapitel 3.1, Seite 31 bis 60)

Die Tachometer ergibt sich aus der jeweiligen Summe der Werte „trifft voll zu“ und „trifft zu“ bezüglich der Aussage „Ich bin zurzeit zufrieden“.

Die Tachometer ergibt sich aus der jeweiligen Summe der Werte „trifft voll zu“ und „trifft zu“ bezüglich der Aussage „Ich bin zurzeit motiviert“.

Im III. Quartal 2019 liegt die Zufriedenheit bei 57,6% (II. Quartal 2019: 56,2%; $\Delta = +1,4\%$) die Motivation bei 63,5% (II. Quartal 2019: 63,1%; $\Delta = +0,4\%$)

AssCompact TRENDS III/2019

3.1 Vertriebsstimmung

3.1.4 Trend der Vertriebsstimmung

■ ehemals: Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „zufrieden“, „motiviert“ oder „begeistert“ ist
■ Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „zufrieden“ ist
■ Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „motiviert“ ist

IV/16	I/17	II/17	III/17	Trend
9,1%	10,8%	13,5%	13,0%	↘
41,2%	44,2%	42,7%	44,5%	↔
14,0%	36,3%	30,8%	31,0%	↔
11,8%	6,4%	9,5%	7,8%	↘
3,1%	2,3%	3,4%	3,0%	↔
15,1%	16,1%	19,8%	17,6%	↘
45,7%	44,7%	43,3%	45,9%	↔
28,4%	30,4%	25,9%	26,7%	↔
8,8%	5,8%	8,7%	7,2%	↘
1,9%	2,9%	2,4%	2,6%	↔

3.1 Vertriebsstimmung

3.1.1 Gesamtstimmung im Vertrieb

Ich bin zur Zeit zufrieden / motiviert.

Verlauf der letzten Quartale

*Zufriedenheit und Motivation ergeben sich aus der Summe der Nennungen „trifft voll zu“ und „trifft zu“.

55% Zufriedenheit Motivation

Ich bin zur Zeit zufrieden

IV/18	I/19	II/19	III/19	Trend
9,1%	10,8%	13,5%	13,0%	↘
41,2%	44,2%	42,7%	44,5%	↔
14,0%	36,3%	30,8%	31,0%	↔
11,8%	6,4%	9,5%	7,8%	↘
3,1%	2,3%	3,4%	3,0%	↔

3.2 Favoriten der Vermittler

3.2.1 Altersvorsorge – Betriebliche Altersvorsorge (n = 326)

Rang	Betriebliche Altersvorsorge	Anteil	IV/18	I/19	II/19	III/19	Trend
1	1	1	1	1	1	1	↔
2	2	2	2	2	2	2	↔
3	3	3	3	3	3	3	↔
4	4	4	4	4	4	4	↔
5	5	5	5	5	5	5	↔
6	6	6	6	6	6	6	↔
7	7	7	7	7	7	7	↔
8	8	8	8	8	8	8	↔
9	9	9	9	9	9	9	↔
10	10	10	10	10	10	10	↔
11	11	11	11	11	11	11	↔
12	12	12	12	12	12	12	↔
13	13	13	13	13	13	13	↔
14	14	14	14	14	14	14	↔
15	15	15	15	15	15	15	↔
16	16	16	16	16	16	16	↔
17	17	17	17	17	17	17	↔
18	18	18	18	18	18	18	↔
19	19	19	19	19	19	19	↔
20	20	20	20	20	20	20	↔

Die quartalsweise erscheinende Studie AssCompact TRENDS zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die aktuelle Studie umfasst 198 Seiten.

- Die top-3-platzierten Unternehmen der 37 analysierten Produktlinien erhalten bei Bezug der Studie individuelle Siegel für ihre Vermarktung. Die Siegel sind im Kaufpreis der Studie bereits inbegriffen und aufgrund des Zeitstempels unbegrenzt gültig.

Altersvorsorge	Risikovorsorge	Schaden / Unfall (privat)	Schaden / Unfall (gewerblich)	Kapitalanlage / Finanzierung
<ul style="list-style-type: none"> Betriebliche Altersversorgung Einmalbeitrag-Lebens- bzw. Rentenversicherung Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung Indexgebundene Rentenversicherung Klassische Lebens- bzw. Rentenversicherung Riester-Vorsorge Rürup-Vorsorge 	<ul style="list-style-type: none"> Berufsunfähigkeitsversicherung Grundfähigkeitsversicherung Erwerbsunfähigkeitsversicherung Dread-Disease-Versicherung Risikolebensversicherung Betriebliche Krankenversicherung PKV-Vollkostenversicherung PKV-Zusatzkostenversicherung Private Pflegeversicherung Sterbegeldversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Kraftfahrtversicherung Private Rechtsschutzversicherung Private Haftpflichtversicherung Tierhalterhaftpflichtversicherung Wohngebäudeversicherung Hausratversicherung Unfallversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Betriebs- / Berufshaftpflichtversicherung Gewerbliche Sachversicherung Cyber-Versicherung D&O-Versicherung Gruppenunfallversicherung KfZ-Flottenversicherung Gewerbliche Rechtsschutzversicherung Technische Versicherung Transportversicherung Vermögens- und Vertrauensschadenversicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Bausparkassen Investmentfonds Kredite (Banken)

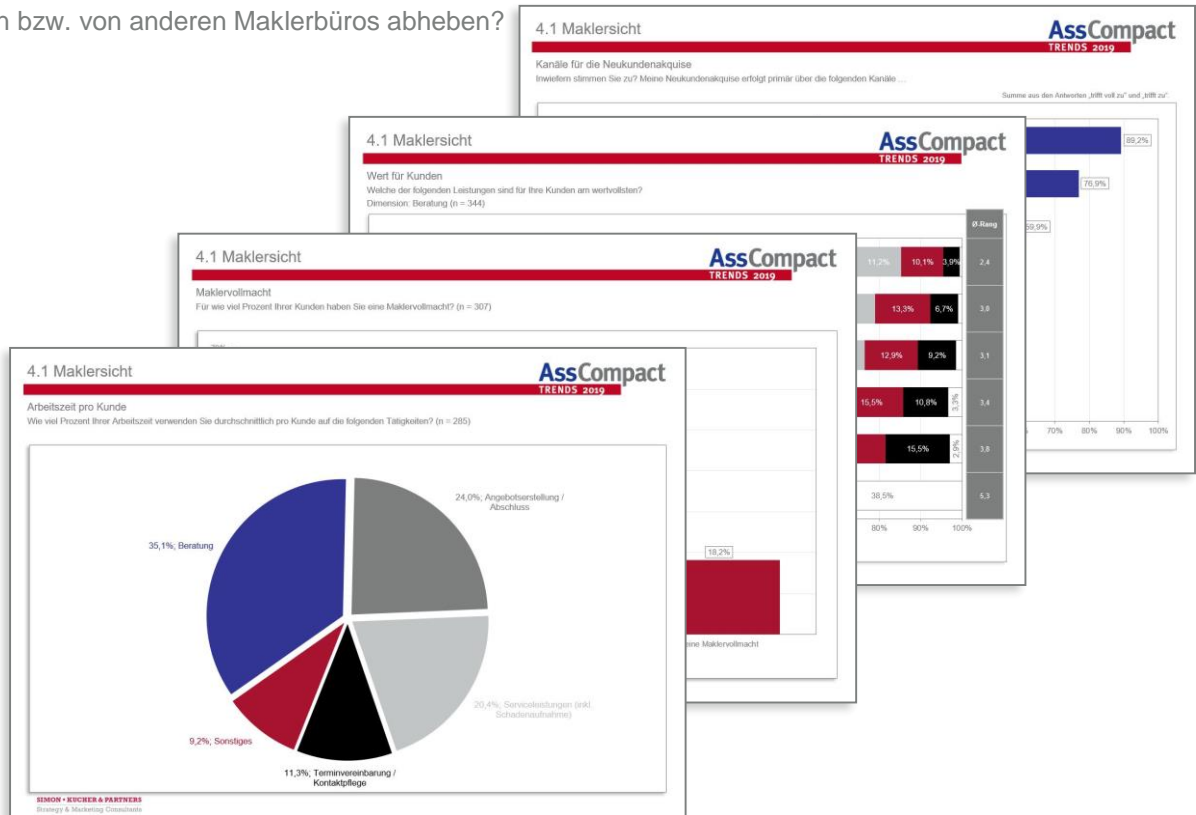


Das Sonderthema „**Der Kunde im Fokus des Maklergeschäfts**“ wurde von **Simon-Kucher & Partners** und **AssCompact** gemeinsam erarbeitet und stellt den Maklerkunden in den Fokus. Dabei wird einerseits die Sicht des Maklers beleuchtet, andererseits wurden erstmals auch Verbraucher befragt.

- Über welche Kanäle erfolgt Ihre Neukundenakquise primär?
- Für wie viel Prozent Ihrer Kunden haben Sie eine Maklervollmacht?
- Wie viele Versicherungspolizen verwalten Sie im Schnitt pro Kunde?
- Wie viel Prozent Ihrer Arbeitszeit verwenden Sie durchschnittlich pro Kunde auf die folgenden Tätigkeiten?
- Welche Leistungen sind für Ihre Kunden am wertvollsten?
- Gibt es Merkmale, die Sie bzw. Ihr Maklerbüro auszeichnen bzw. von anderen Maklerbüros abheben?
- ...

Inhaltsübersicht (Auszug):

- Kanäle für die Neukundenakquise
- Zielgruppen
- Maklervollmacht
- Versicherungspolizen pro Kunde
- Arbeitszeit pro Kunde
- Wert für Kunden
- Alleinstellungsmerkmale
- ...





Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

Die **bbg Betriebsberatungs GmbH** mit Sitz in Bayreuth ist ein Dienstleistungsunternehmen für Information und Kommunikation in der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Als Bindeglied zwischen Produktanbietern und Vermittlern liefert die bbg auf verschiedenen Wegen die Basis für Direct-Marketing, Information, Kontakte und Interaktivität. Die bbg ist Veranstalter der DKM, der Fachmesse der Finanz- und Versicherungswirtschaft sowie Herausgeber des Fachmagazins AssCompact.

Unter dem Dach von AssCompact bieten sich Vermittlern und Unternehmen weitere Plattformen zur Kontaktaufnahme, Wissensvermittlung und zum effektiven Networking. So veranstaltet die bbg Betriebsberatungs GmbH regelmäßig AssCompact Wissen Fachforen zu aktuellen Themen und organisiert den Jungmakler Award.

- **DKM – Fachmesse** für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (22. – 24. Oktober 2019 in Dortmund).
- **AssCompact – Fachmagazin** für Risiko- und Kapitalmanagement und Dachmarke für
 - *AssCompact Wissen* – Kompetenzforen zu aktuellen Themen.
 - *AssCompact Events* – Events für gute Kontakte.
 - *AssCompact Stellenmarkt* – Stellenangebote und -gesuche.
 - *AssCompact Mailing* – Brancheninformationen per E-Mail.
 - *AssCompact Studien* – Umfragen & Studien zu Branchenthemen.
 - *AssCompact TV* – Informationen, Interviews & Themensendungen.



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte



Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH

Fachhochschule
Dortmund

University of Applied Sciences and Arts

MORGEN
e MORGEN



Versicherungsmakler
Vermögensberatung

RICHTHAMMER

Weitere Informationen zur AssCompact-Studienwelt finden Sie unter:

www.asscompact-studien.de

Bei Fragen zu unseren AssCompact-Studien können Sie sich gerne an uns wenden!



Dr. Christian Durchholz

Leiter AssCompact Studien
bbg Betriebsberatungs GmbH
Tel.: +49 (0) 921 7575 8-35
durchholz@bbg-gruppe.de



Florian Stasch

AssCompact Studien
bbg Betriebsberatungs GmbH
Tel.: +49 (0) 921 7575 8-38
stasch@bbg-gruppe.de



Sophia Tannreuther

AssCompact Studien
bbg Betriebsberatungs GmbH
Tel.: +49 (0) 921 7575 8-23
tannreuther@bbg-gruppe.de

AssCompact AWARD 2019

- Private Kranken- & Pflegeversicherung *(Februar)* (2.250 EUR)
- Pools und Dienstleister *(März)* (2.250 EUR)
- BU/Arbeitskraftabsicherung *(April)* (2.250 EUR)
- Betriebliche Altersversorgung *(Mai)* (2.250 EUR)
- Privates Schaden- / Unfallgeschäft *(Juli)* (2.250 EUR)
- Gewerbliches Schaden- / Unfallgeschäft *(August)* (2.250 EUR)
- Private Vorsorge *(Oktober)* (2.250 EUR)
- Maklerservice *(November)* (2.250 EUR)

- inkl. Konzernlizenz / Subsample-Analyse (Competitive Benchmark)** (+ 750 EUR)

AssCompact TRENDS 2019

- Ausgabe I *(März)* (1.300 EUR)
- Ausgabe II *(Juni)* (1.300 EUR)
- Ausgabe III *(September)* (1.300 EUR)
- Ausgabe IV *(Dezember)* (1.300 EUR)
- inkl. Konzernlizenz (+ 500 EUR)

- Abonnement * *(Nachlass 1.300 EUR netto, 25%)* (3.900 EUR)
- inkl. Konzernlizenz * (+ 1.000 EUR)

Veröffentlichungstermin *(siehe Klammern)*. Alle Preise zzgl. 19% MwSt.
 ** Subsample-Analyse (Competitive Benchmark) falls verfügbar.

* Das TRENDS-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, es sei denn, Sie kündigen zum Jahresende.

Auftraggeber*in

Unternehmen	Vorname, Nachname	Abteilung, Funktion
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	Telefon
E-Mail-Adresse	Datum, Unterschrift	

Rechnungsadresse (falls abweichend)

Unternehmen	Vorname, Nachname	Abteilung, Funktion
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	Telefon