

## TRENDS II/2018

SONDERTHEMA: FEHLANREIZE UND KONFLIKTE

MARKTSTUDIE – INFORMATIONSFLYER

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

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 29.03.2018 bis 17.04.2018
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 418
- Netto-Stichprobe: n = 381
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 84,5% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
    - 26,8% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
    - 19,9% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 Nr.1 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 53,0 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 25,0 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 9,2% weiblichen Vermittlerinnen und 90,8% 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 2018**

- März
- Juni
- September
- Dezember

### 3.2 Favoriten der Vermittler

3.2.2 Risikoversorge – Berufsunfähigkeitsversicherung (n = 439)

Rang	Berufsunfähigkeitsversicherung	Anteil	III/17	IV/17	V/18	III/18	Trend
1			1	1	1	1	→
2			2	2	2	2	→
3			3	4	3	4	↔
4			4	3	4	3	↔
5			5	5	5	5	→
6			6	6	6	6	→
7			7	7	7	7	→
8			8	8	8	8	→
9			9	9	9	9	→
10			10	10	10	10	→
11			11	12	14	10	↔
12			12	13	13	12	↔

### 3.1 Vertriebsstimmung

3.1.1 Gesamtstimmung im Vertrieb

Ich bin zur Zeit zufrieden / motiviert.

Die Top-2-Bewertung ergibt sich aus der Summe der Nennungen „stimm voll zu“ und „stimm zu“.

Verlauf der letzten Quartale

	III/17	IV/17	V/18	III/18	Trend
Ich bin zur Zeit zufrieden	12,2%	12,4%	9,7%	9,7%	↔
Ich bin zur Zeit zufrieden / motiviert	38,0%	41,2%	41,9%	41,9%	↔
Ich bin zur Zeit nicht zufrieden / nicht motiviert	30,7%	35,0%	33,9%	33,9%	↔
Ich bin zur Zeit gar nicht zufrieden / nicht motiviert	8,8%	9,0%	8,9%	8,9%	↔
Ich bin zur Zeit gar nicht zufrieden / nicht motiviert	4,3%	2,3%	5,8%	5,8%	↔

### 3.1 Vertriebsstimmung

3.1.4 Trend der Vertriebsstimmung

Legend:

- ▲ ehemals: Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „zufrieden“, „motiviert“ oder „begeisterter“ ist
- Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „zufrieden“ ist
- Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „motiviert“ ist

### 1. Management-Summary

Vertriebsstimmung im I. Quartal 2018  
(weitere Informationen: Kapitel 3.1, Seite 30 bis 53)

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

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

Im 2. Quartal 2018 liegt:

- die Zufriedenheit bei 51,7% (I. Quartal 2018: 53,7%, Δ = -2,0%)
- die Motivation bei 60,1% (I. Quartal 2018: 60,0%, Δ = +0,1%)

AssCompact TRENDS II/2018

Die quartalsweise erscheinende Studie AssCompact TRENDS zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die aktuelle Studie umfasst 148 Seiten.

- Die top-3-platzierten Unternehmen der 39 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.

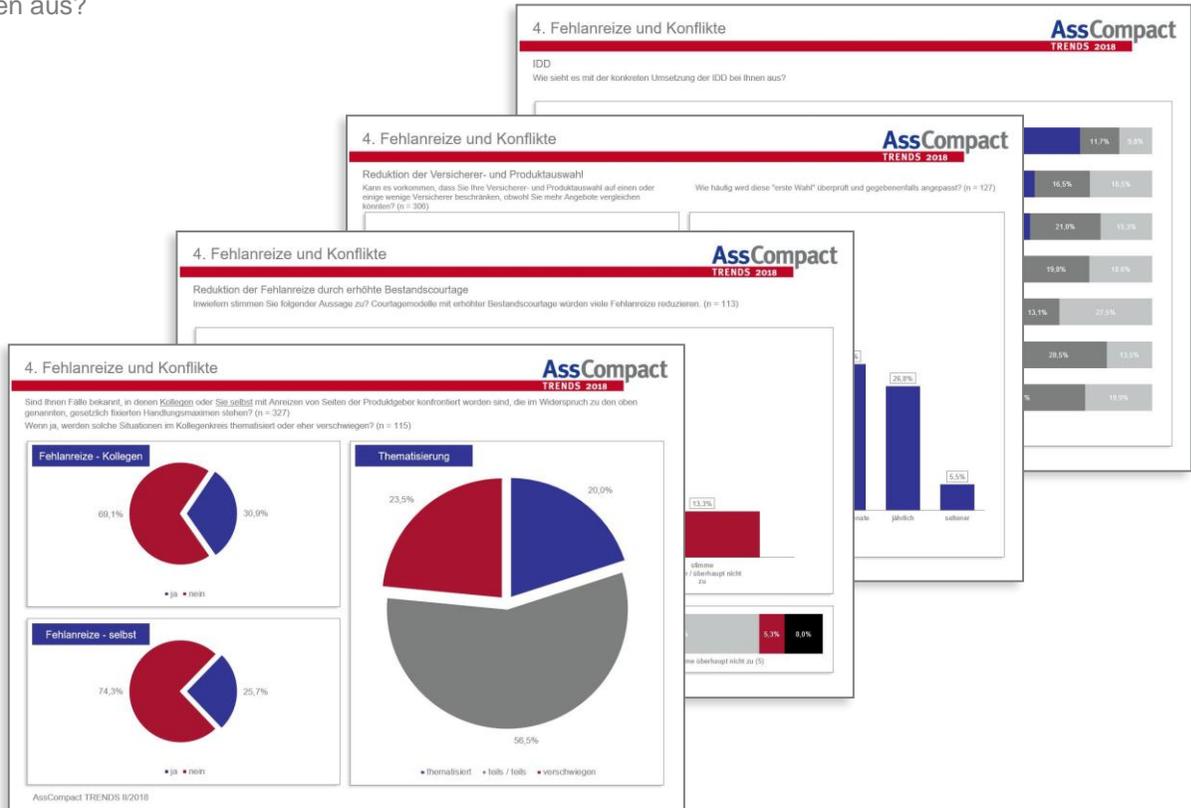
Altersvorsorge	Risikovorsorge	Schaden / Unfall (privat)	Schaden / Unfall (gewerblich)	Kapitalanlage / Finanzierung
<ul style="list-style-type: none"> <li>Betriebliche Altersversorgung</li> <li>Einmalbeitrag-Lebens- bzw. Rentenversicherung</li> <li>Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung</li> 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



- Sind Ihnen Fälle bekannt, in denen Kollegen (oder Sie selbst) mit Anreizen von Seiten der Produktgeber konfrontiert worden sind, die im Widerspruch zu den oben genannten, gesetzlich fixierten Handlungsmaximen stehen?
- Werden solche Situationen im Kollegenkreis thematisiert oder eher verschwiegen?
- Kann es vorkommen, dass Sie Ihre Versicherer- und Produktauswahl auf einen oder einige wenige Versicherer beschränken, obwohl Sie mehr Angebote vergleichen könnten? Wie häufig wird diese "erste Wahl" überprüft und gegebenenfalls angepasst?
- Prüfen Sie im Nachgang des Produktvergleichs, ob die Angebote wirklich gut für Ihre Kunden sind oder vertrauen Sie den Vergleichsergebnissen?
- Wie sieht es bei Ihnen im Alltag aus? Kann es hier teilweise zu Interessenskonflikten kommen (in Bezug auf Anreize und Kontrollen)?
- Wie sieht es mit der konkreten Umsetzung der IDD bei Ihnen aus?
- ...

### Inhaltsübersicht (Auszug):

- Fehlanreize und Interessenskonflikte
- Thematisierung von Fehlanreizen
- Interessenskonflikte im Alltag
- Vermeidung von Interessenskonflikten
- Konkrete Umsetzung der IDD
- ...



Weitere Informationen zur AssCompact-Studienwelt finden Sie unter:

[www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de)

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



**Dr. Christian Durchholz**

Leiter Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 75758 35

[durchholz@bbg-gruppe.de](mailto:durchholz@bbg-gruppe.de)



**Florian Stasch**

Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 75758 38

[stasch@bbg-gruppe.de](mailto:stasch@bbg-gruppe.de)

**Bestellung (zutreffendes bitte ankreuzen) per FAX an 0921 / 75 75 8411**

<p><b>AssCompact AWARDS 2018</b></p> <p><input type="checkbox"/> Private Kranken- &amp; Pflegeversicherung (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Berufsunfähigkeit (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Pools und Dienstleister (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Privates Schaden- / Unfallgeschäft (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Betriebliche Altersversorgung (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Gewerbliches Schaden- / Unfallgeschäft (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Private Vorsorge (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Maklerservice (2.250 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Konzernlizenz (+ 750 EUR)</p>		<p><b>AssCompact TRENDS 2018</b></p> <p><input type="checkbox"/> Ausgabe I Sonderthema: Zielgruppen (1.300 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Ausgabe II Sonderthema: Fehlanreize und Konflikte (1.300 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Ausgabe III Sonderthema: (noch anzukündigen) (1.300 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Ausgabe IV Sonderthema: (noch anzukündigen) (1.300 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Abonnement * (Nachlass 1.300 EUR netto, 25%) (3.900 EUR)</p> <p><input type="checkbox"/> Abonnement mit Konzernlizenz * (4.900 EUR)</p>	
		<p><b>AssCompact WISSEN 2018</b></p> <p><input type="checkbox"/> DKM Trends (2.250 EUR)</p>	

Alle Preise zzgl. 19% MwSt.

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

**Empfänger und Rechnungsadresse**

Unternehmen	Vorname, Nachname	Abteilung, Funktion
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	Telefon
		Bei Fragen können Sie sich gerne an uns wenden: <b>Florian Stasch / bbg Betriebsberatungs GmbH</b> Telefon: 0921-7575 838 Mail: stasch@bbg-gruppe.de
E-Mail-Adresse	Datum, Unterschrift	