

# AssCompact

TRENDS 2020

## TRENDS I/2020

SONDERTHEMA: DIGITALE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG DURCH VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

### MARKTSTUDIE

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

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 07.01.2020 bis 24.01.2020
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 726
- Netto-Stichprobe: n = 407
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 83,5% Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 Nr. 2 GewO
    - 28,6% Finanzanlagevermittler nach § 34f Abs. 1 GewO
    - 21,8% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 S.1 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 55,2 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 25,8 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 9,8% weiblichen Vermittlerinnen und 90,2% 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 2020**

- März
- Juni
- September
- Dezember

### 1. Management-Summary

Vertriebsstimmung im I. Quartal 2020  
(weitere Informationen: Kapitel 3.1, Seite 31 bis 58)

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

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

Im I. Quartal 2020 liegt:  
die Zufriedenheit bei 60,7% (IV. Quartal 2019: 56,2%,  $\Delta = +4,5\%$ )  
die Motivation bei 68,4% (IV. Quartal 2019: 64,1%,  $\Delta = +4,3\%$ )

AssCompact TRENDS I/2020

### 3.1 Vertriebsstimmung

3.1.4 Trend der Vertriebsstimmung

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

### 3.2 Favoriten der Vermittler

3.2.1 Altersvorsorge – Betriebliche Altersversorgung (n = 315)

Rang	Betriebliche Altersversorgung	Anteil	III/19	III/19	IV/19	I/20	Trend
1			1	1	1	1	↔
2			2	2	2	2	↔
3			3	3	3	3	↔
4			4	4	4	4	↔
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	11	11	11	↔
12			12	12	12	12	↔
13			13	13	13	13	↔
14			14	14	14	14	↔

Die quartalsweise erscheinende Studie AssCompact TRENDS zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die aktuelle Studie umfasst 164 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"> <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>Tierhalterhaftpflichtversicherung</li> <li>Wohngebäudeversicherung</li> <li>Hausratversicherung</li> <li>Unfallversicherung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Betriebs- / Berufshaftpflichtversicherung</li> <li>Gewerbliche Sachversicherung</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</li> <li>Transportversicherung</li> <li>Vermögens- und Vertrauensschadenversicherung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bausparkassen</li> <li>Investmentfonds</li> <li>Kredite (Banken)</li> </ul>

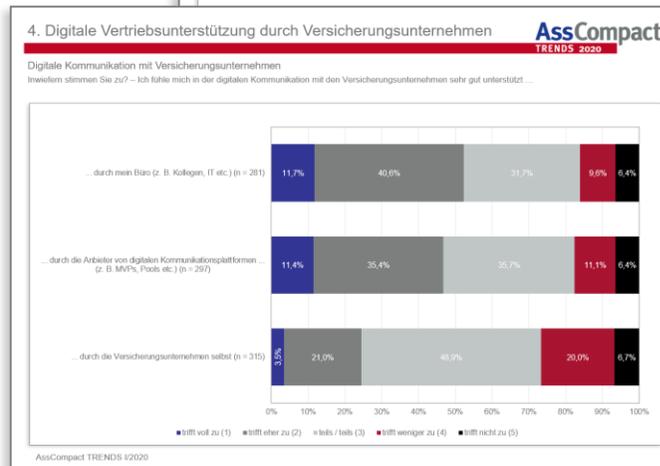


Das Sonderthema „**Digitale Vertriebsunterstützung durch Versicherungsunternehmen**“ wurde von **AssCompact** erarbeitet und widmet sich Fragen zur digitalen Kommunikation zwischen Vermittler und Versicherern.

- Fühlen Sie sich in der digitalen Kommunikation mit den Versicherungsunternehmen unterstützt?
- Welche Elemente sind Ihnen in der digitalen Kommunikation mit Versicherungsunternehmen besonders wichtig?
- Welche Wünsche haben Sie im Bereich der digitalen Vertriebsunterstützung?
- Wie hoch schätzen Sie die digitale Kompetenz in Ihrem Vermittlerbüro ein?
- Wie bewerten Sie einzelne Voraussetzungen für eine gut funktionierende digitale Infrastruktur?
- Wo verorten Sie die größten Hürden bei der Einführung / Nutzung digitaler Tools?
- ...

### Inhaltsübersicht (Auszug):

- Digitale Kommunikation
- Zusammenarbeit mit Versicherungsunternehmen
- Wünsche im Bereich der digitalen Vertriebsunterstützung
- Webinare / Online-Präsentationen
- Digitale Kompetenz
- Hürden bei der Einführung / Nutzung digitaler Tools
- ...





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 (27. – 29. Oktober 2020 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](http://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](mailto:durchholz@bbg-gruppe.de)



**Sophia Tannreuther**

AssCompact Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 7575 8-23

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

### AssCompact AWARD 2020

- 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 2020

- 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