

## Privates Sachgeschäft 2016

Juli 2016

MARKTSTUDIE

Ergebnisse aus einer Befragung von  
Assekuranz- und Finanzvermittlern

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 29.04.2016 bis 14.05.2016
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 577
- Netto-Stichprobe: n = 497
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 89,1% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
    - 16,3% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
    - 9,7% Mehrfachvertreter nach § 34 d Abs. 1 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 52,5 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 23,3 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 9,5% weiblichen Vermittlerinnen und 90,5% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

- Welche Anbieter können die höchsten Geschäftsanteil in den Bereichen Hausrat-, Wohngebäude-, private Haftpflicht- und Unfallversicherung des privaten Sachgeschäfts verbuchen?

**AssCompact AWARD 2016**  
Privates Sachgeschäft / Komposit

(13 Prozent)

Betrachten Sie die letzten 12 Monate: Wie hoch war der Anteil Ihres Hausratversicherungs-Geschäftes mit diesen Gesellschaften in etwa (nach Stück)?

*Bitte verteilen Sie 100%. Wenn Sie mit einigen Gesellschaften keine Verträge/Courtageeinnahmen erzielt haben, dann lassen Sie bitte das Feld frei.*

Gesamtsumme (errechnet sich automatisch)	100 %		
ADCURI	<input type="checkbox"/>	GOTHAER	<input type="checkbox"/>
AIG	<input type="checkbox"/>	HAFTFLICHTKASSE DARMSTADT	<input type="checkbox"/>
ALLIANZ	<input type="checkbox"/>	HÄGER	<input type="checkbox"/>
ALTE LEIPZIGER	<input type="checkbox"/>	HDI	<input type="checkbox"/>
AMMERLÄNDER	<input type="checkbox"/>	HELVETIA	<input type="checkbox"/>
AXA	<input type="checkbox"/>	INTERLLOYD	<input type="checkbox"/>
BADEN-BADENER	<input type="checkbox"/>	INTERRISK	<input type="checkbox"/>
BARMENIA	<input type="checkbox"/>	JANITOS	<input type="checkbox"/>
BASLER	<input type="checkbox"/>	KONZEPT UND MARKETING	<input type="checkbox"/>
CONCORDIA	<input type="checkbox"/>	NAV-VERSICHERUNGEN	<input type="checkbox"/>
DEGENIA	<input type="checkbox"/>	RHION	<input type="checkbox"/>
DIE BAYERISCHE	<input type="checkbox"/>	VHV	<input type="checkbox"/>
DOMCURA	<input type="checkbox"/>	WALDENBURGER	<input type="checkbox"/>
GENERALI	<input type="checkbox"/>	ZURICH	<input type="checkbox"/>
		SONSTIGER ANBIETER (HAUSRAT)	<input type="checkbox"/>

**3.2 Favoriten der Vermittler – Hausrat**

AWARD 2016

3.2.2 Share of Wallet (4 von 5)

Unternehmen	Anzahl der Stimmen			Gesamt	Mittelwert in %	Median	Gesamtpunkte
	< 35 %	35 % ≤ x ≤ 50 %	> 50 %				
1 Unternehmen 1	152	65	39	256	34	30	8.638
2 Unternehmen 2	118	26	24	168	29	20	4.845
3 Unternehmen 3	141	21	14	176	24	20	4.274
4 Unternehmen 4	57	32	29	118	36	30	3.524

**3.2 Favoriten der Vermittler – Hausrat**

AWARD 2016

3.2.2 Share of Wallet (1 von 5)

Unternehmen	Stimmen							
Unternehmen 1	2.774	1.100	1.100	2.657	2.077	8.638		
Unternehmen 2	1.100	2.657	1.100	1.100	4.845	4.845		
Unternehmen 3	2.657	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100		
Unternehmen 4	1.100	485	1.100	1.100	1.100	1.100		
Unternehmen 5	2.120	485	1.100	2.657	2.657	2.657		
Unternehmen 6	1.100	410	2.657	2.657	2.657	2.657		
Unternehmen 7	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100		
Unternehmen 8	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100		
Unternehmen 9	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100		
Unternehmen 10	653	470	653	653	653	653		
Unternehmen 11	674	470	674	674	674	674		
Unternehmen 12	228	228	228	228	228	228		
Unternehmen 13	776	618	618	618	618	618		
Unternehmen 14	714	6	652	652	652	652		
Unternehmen 15	639	89	829	829	829	829		
Unternehmen 16	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 17	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 18	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 19	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 20	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 21	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 22	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 23	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 24	639	154	829	829	829	829		
Unternehmen 25	639	154	829	829	829	829		



**3.2 Favoriten der Vermittler – Hausrat**

AWARD 2016

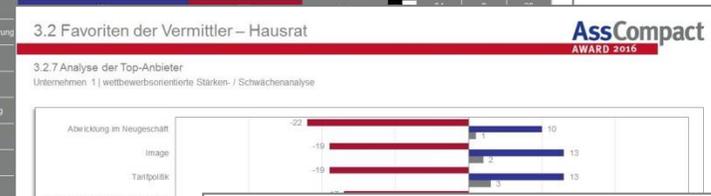
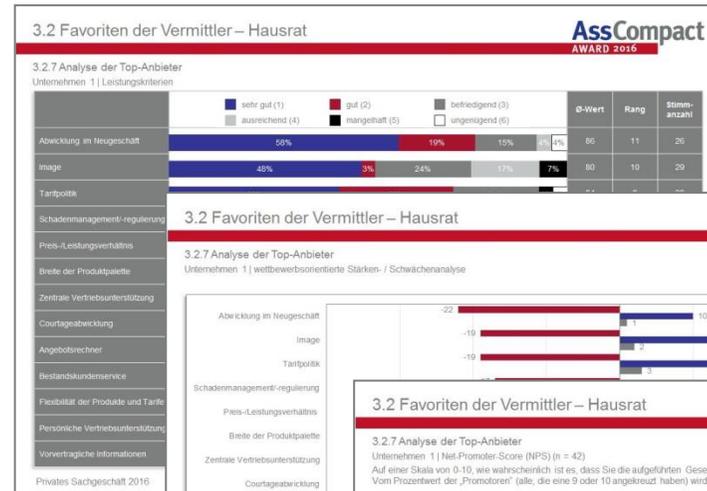
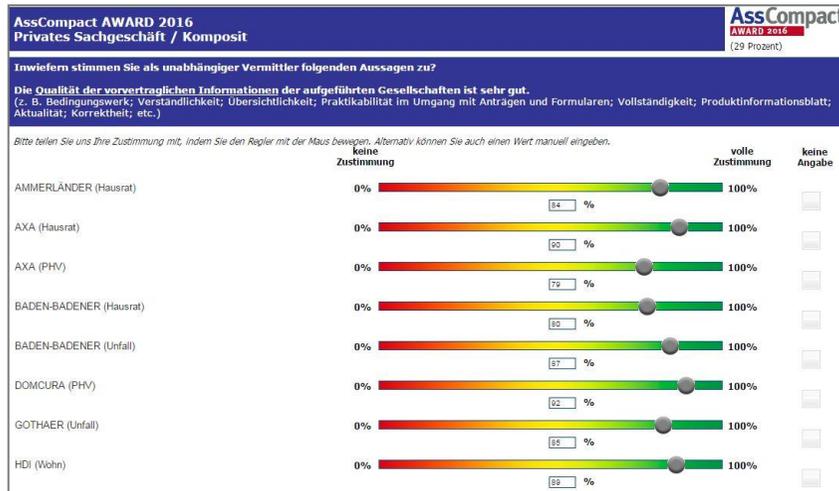
3.2.1 Ranking der Top-Anbieter

Platz	Unternehmen
Platz 1	Unternehmen 1
Platz 2	Unternehmen 2
Platz 3	Unternehmen 3
Platz 4	Unternehmen 4
Platz 5	Unternehmen 5
Platz 6	Unternehmen 6
Platz 7	Unternehmen 7
Platz 8	Unternehmen 8
Platz 9	Unternehmen 9
Platz 10	Unternehmen 10
Platz 11	Unternehmen 11
Platz 12	Unternehmen 12
Platz 13	Unternehmen 13
Platz 14	Unternehmen 14
Platz 15	Unternehmen 15
Platz 16	Unternehmen 16
Platz 17	Unternehmen 17
Platz 18	Unternehmen 18
Platz 19	Unternehmen 19
Platz 20	Unternehmen 20
Platz 21	Unternehmen 21
Platz 22	Unternehmen 22
Platz 23	Unternehmen 23
Platz 24	Unternehmen 24
Platz 25	Unternehmen 25



Die Studie „AssCompact AWARD – Privates Sachgeschäft 2016“ zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die Studie bietet allen platzierten Unternehmen eine Individualanalyse mit Informationen zur Abratung bzw. konstruktiven Kritik an.

- Welche Anbieter wurden aus Sicht der Makler und Mehrfachvertreter am besten bewertet?
- Wo sind die Stärken und Schwächen eines Anbieters?
- Was zeichnet die Anbieter aus?



**AssCompact AWARD 2016** 07/2016

Privates Sachgeschäft Hausrat

**Bestes Preis-/Leistungsverhältnis**

Name des Produktanbieters

**AssCompact AWARD 2016** 07/2016

Privates Sachgeschäft Hausrat

**Bestes Schadenmanagement**

Name des Produktanbieters

**AssCompact AWARD 2016** 07/2016

Privates Sachgeschäft Hausrat

**Beste Courtageabwicklung**

Name des Produktanbieters

- Wie schneidet das Unternehmen im Vergleich zu den anderen Unternehmen ab? (Performanceanalyse)
- Von wem raten die unabhängigen Vermittler ab? Und Warum?
- Wie unterscheidet sich die empfundene Wichtigkeit einzelner Leistungskriterien zwischen dem Durchschnitt aller Makler im Vergleich zu der Gruppe Makler, die einen Anbieter vermittelt haben?

**AssCompact AWARD 2016**  
Privates Sachgeschäft / Komposit

Welche Leistungskriterien sind Ihnen am wichtigsten bzw. am unwichtigsten?

Bitte wählen Sie jeweils bis zu drei Leistungskriterien aus, die Ihnen am wichtigsten bzw. am unwichtigsten sind (jeweils maximal 3 plus 3). Wenn Sie alle Leistungskriterien als gleichwichtig ansehen, dann klicken Sie bitte auf "für mich sind alle Leistungskriterien gleich wichtig".

für mich sind alle Leistungskriterien gleich wichtig

am wichtigsten (max. 3) | am unwichtigsten (max. 3)

Qualität der Tarifpolitik  
(z. B. Transparenz, Beständigkeit des Tarifverkes, Anpassungsklauseln, etc.)

Image des Versicherungsunternehmens  
(z. B. Bekanntheit, Vertrauen, Sympathie, Positive Erfahrungsberichte, Zuverlässigkeit, etc.)

Breite der angebotenen Produktpalette  
(z. B. Zielgruppenfähigkeit, Auswahl)

Flexibilität der Produkte und Tarife  
(z. B. Tarifmöglichkeiten, Sensoren)

Preis-/Leistungsverhältnis

**AssCompact AWARD 2016**  
Privates Sachgeschäft / Komposit

Gibt es Gesellschaften von denen Sie abraten würden?

Bitte wählen Sie bis zu drei Unternehmen pro Bereich aus.

Unternehmen 1 | Unternehmen 2 | Unternehmen 3

Hausrat | Wohngebäude | Private Haftpflicht | Unfall

**AssCompact AWARD 2016**  
Privates Sachgeschäft / Komposit

Warum raten Sie von Unternehmen 1 (Hausrat) ab?

Mehrfachnennung möglich. Schlechte Erfahrungen mit...

der Tarifpolitik |  den vorvertraglichen Informationen

dem Image |  der Abwicklung im Neugeschäft

der angebotenen Produktpalette |  dem Bestandskundenservice

der Flexibilität der Produkte und Tarife |  dem Schadenmanagement bzw. der Schadenregulierung

dem Preis-/ Leistungsverhältnis |  der Courtageabwicklung

der persönlichen Vertriebsunterstützung |  der persönlichen Vertriebsunterstützung

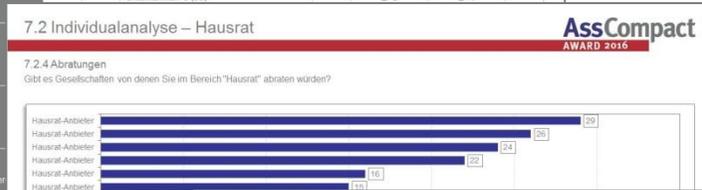
der zentralen Vertriebsunterstützung |  der zentralen Vertriebsunterstützung

dem Angebotsrechner |  keine Angabe

**7.2 Individualanalyse – Hausrat**  
AssCompact AWARD 2016

7.2.1 Benchmark der Leistungskriterien

Leistungskriterien	Rang LK 2016	Rang LK 2015	Benchmark (Punkte)	RANG 2016	Punkte 2016 Δ zum Besten	Punkte 2015 Δ zum Besten	RANG 2015
Abwicklung im Neugeschäft	1	4	Unternehmen 1 (95) Unternehmen 2 (93) Unternehmen 3 (93)	7	90 Δ -5	92 Δ -4	3



**7.2 Individualanalyse – Hausrat**  
AssCompact AWARD 2016

7.2.2 Gewichtung der Leistungskriterien durch die Vermittler  
Welche Leistungskriterien sind Ihnen am wichtigsten bzw. am unwichtigsten?

Leistungskriterien (Relevanz)	Ø-Gewichtung über alle Anbieter	Ø-Gewichtung der Makler, die den Anbieter vermittelt haben	Differenz der Gewichtungen
Abwicklung im Neugeschäft (1,21)	3,25	3,55	+0,30 +
Image (1,18)	2,75	2,40	-0,35 -
Tarifpolitik (1,11)	3,57	3,55	-0,02 o
Schadenmanagement/-regulierung (1,10)	3,79	4,00	+0,21 +
Preis-/Leistungsverhältnis (1,09)	3,72	4,17	+0,45 ++
Breite der Produktpalette (1,09)	2,70	2,27	-0,43 -
Zentrale Vertriebsunterstützung (1,09)	2,90	2,64	-0,26 -
Courtageabwicklung (1,09)	2,79	3,00	+0,21 +
Angebotsrechner (1,08)	3,00	3,18	+0,18 +
Bestandskundenservice (1,06)	3,08	2,82	-0,26 -
Flexibilität der Produkte und Tarife (1,00)	3,31	3,40	+0,09 o
Persönliche Vertriebsunterstützung (1,00)	3,00	2,80	-0,20 -
Vorvertragliche Informationen (1,00)	2,89	2,56	-0,33 -

Legende

Differenz der Gewichtung	Wichtigkeit	Skala
++	wichtiger	> 0,3
+	etwas wichtiger	0,1 bis 0,3
o	durchschnittlich	-0,1 bis 0,1
-	etwas weniger wichtig	-0,3 bis -0,1
--	weniger wichtig	< -0,3

Privates Sachgeschäft 2016

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 - 7575 835

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



**Karin Jelitto**

Vertriebsassistentin

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 - 7575 833

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



**Florian Stasch**

Studien

bbg Betriebsberatungs GmbH

Tel.: +49 (0) 921 - 7575 838

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

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

**AssCompact AWARDS 2016**

- Berufsunfähigkeit (1.950 EUR netto)
- Pools und Dienstleister (1.950 EUR netto)
- Privates Sachgeschäft (1.950 EUR netto)
- Betriebliche Altersversorgung (1.950 EUR netto)
- Private Krankenversicherung (1.950 EUR netto)
- Maklerservice (1.950 EUR netto)
- Private Vorsorge (1.950 EUR netto)

**AssCompact TRENDS 2016**

- Ausgabe I Sonderthema: Social Media (1.150 EUR netto)
- Ausgabe II Sonderthema: Weiterbildung (1.150 EUR netto)
- Ausgabe III (1.150 EUR netto)
- Ausgabe IV (1.150 EUR netto)
- Abonnement (3.400 EUR netto; Nachlass: 1.200 EUR netto)

**AssCompact Wissen 2016**

- DKM Trends (1.500 EUR netto)
- Indexpolicen aus Maklersicht (1.950 EUR netto)

alle Preise zzgl. 19% MwSt.

**Empfänger und Rechnungsadresse**

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