

## TRENDS III/2017

Sonderthema: Nachhaltige Finanz- & Versicherungsprodukte

MARKTSTUDIE – INFORMATIONSFLYER

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

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 30.06.2017 bis 26.07.2017
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 465
- Netto-Stichprobe: n = 419
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 82,8% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
    - 31,3% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
    - 22,2% Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i Abs.1 Nr.1 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 52,7 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 22,6 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 11,5% weiblichen Vermittlerinnen und 88,5% 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 2017**

- März
- Juni
- September
- Dezember

### 3.2 Favoriten der Vermittler

3.2.2 Risikoversorge – Berufsunfähigkeitsversicherung (n = 496)

Rang	Berufsunfähigkeitsversicherung	Anteil	III/16	II/17	III/17	Trend
1			1	1	1	=
2			3	3	2	↑
3			2	2	3	↓
4			4	4	4	=
5			7	8	7	↓
6			7	6	6	=
7			10	9	7	↑
8			5	5	4	↓
9			12	9	9	=
10			9	6	8	↓

### 3.1 Vertriebsstimmung

3.1.1 Gesamtstimmung im Vertrieb  
Ich bin zur Zeit zufrieden / motiviert.

Verlauf der letzten Quartale

Die Top-2-Box ergibt sich aus der Summe der Aussagen „Bitt voll zu“ und „Bitt zu“.

	III/16	II/17	III/17	Trend	
Zufriedenheit	9,8%	9,0%	10,0%	10,5%	↑
Motivation	9,8%	37,6%	41,9%	35,7%	↓

### 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 „zufrieden“ ist
- Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „motiviert“ ist

	III/16	II/17	III/17	Trend	
Zufriedenheit	9,5%	12,7%	10,4%	9,8%	↓
Motivation	4,9%	4,5%	2,9%	4,0%	↓

### 1. Management-Summary

Vertriebsstimmung im III. Quartal 2017  
(weitere Informationen: Kapitel 3.1, Seite 30 bis 52)

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

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

In 3. Quartal 2017 liegt:

- die Zufriedenheit bei 46,1% (II. Quartal 2017: 51,9%, Δ = -5,8%)
- die Motivation bei 60,7% (II. Quartal 2017: 63,8%, Δ = -3,1%)

AssCompact TRENDS III/2017

Die quartalsweise erscheinende Studie AssCompact TRENDS zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die aktuelle Studie umfasst 143 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.

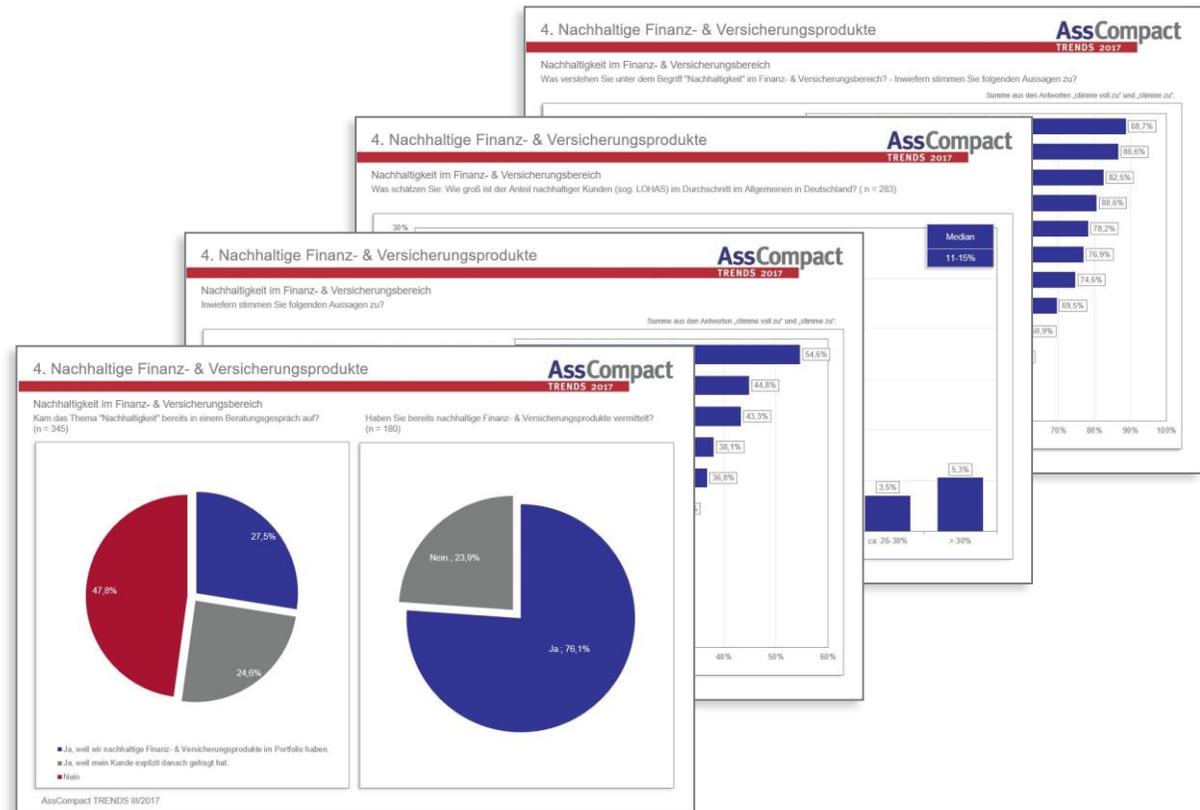
Altersvorsorge	Risikovorsorge	Schaden / Unfall (privat)	Schaden / Unfall (gewerblich)	Kapitalanlage / Finanzierung
<ul style="list-style-type: none"> <li>Betriebliche Altersvorsorge</li> <li>Einmalbeitrag-Lebens- bzw. Rentenversicherung</li> <li>Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung</li> <li>Indexgebundene 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>



- Was verstehen Vermittler unter dem Begriff "Nachhaltigkeit" im Finanz- & Versicherungsbereich?
- Wie wird die Entwicklung der Nachhaltigkeit in der Branche wahrgenommen?
- Kam das Thema „Nachhaltigkeit“ in Beratungsgesprächen auf und wurden vielleicht bereits nachhaltige Finanz- und Versicherungsprodukte vermittelt?
- Auf welche Größe schätzen die Vermittler den Anteil nachhaltiger Kunden („LOHAS“) im Durchschnitt in Deutschland?
- Wie steht es um die Vertriebschancen von nachhaltigen Finanz- und Versicherungsprodukten?
- Was sind die Vor- und Nachteile bzw. was spricht für und gegen nachhaltige Finanz- und Versicherungsprodukte?
- ...

### Inhaltsübersicht (Auszug):

- Begriff der Nachhaltigkeit
- Entwicklung der Nachhaltigkeit in der Branche
- „LOHAS“ in Deutschland
- Vertriebschancen
- Vor- und Nachteile
- ...



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**

<b>AssCompact AWARDS 2017</b>		<b>AssCompact TRENDS 2017</b>	
<input type="checkbox"/>	Private Kranken- & Pflegeversicherung (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe I Sonderthema: IDD (1.150 EUR)
<input type="checkbox"/>	Berufsunfähigkeit (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe II Sonderthema: Schadenmanagement (1.150 EUR)
<input type="checkbox"/>	Pools und Dienstleister (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe III Sonderthema: Nachhaltigkeit (1.150 EUR)
<input type="checkbox"/>	Privates Schaden- / Unfallgeschäft (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	Ausgabe IV Sonderthema: (noch anzukündigen) (1.150 EUR)
<input type="checkbox"/>	Betriebliche Altersversorgung (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	Abonnement * (Nachlass 1.200 EUR netto, > 25%) (3.400 EUR)
<input type="checkbox"/>	Gewerbliches Schaden- / Unfallgeschäft (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	Abonnement mit Konzernlizenz * (4.900 EUR)
<input type="checkbox"/>	Private Vorsorge (1.950 EUR)	<b>AssCompact WISSEN 2017</b>	
<input type="checkbox"/>	Maklerservice (1.950 EUR)	<input type="checkbox"/>	DKM Trends (1.500 EUR)
<input type="checkbox"/>	Konzernlizenz (+ 1.000 EUR)	<input type="checkbox"/>	Indexpolice aus Maklersicht (1.950 EUR)

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