

## TRENDS III/2016 – Informationsflyer

Sonderthema: Insur-/FinTechs & Apps

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

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 08.07.2016 bis 02.08.2016
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 444
- Netto-Stichprobe: n = 412
- Zielgruppe:
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
    - 86,4% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
    - 25,7% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
    - 9,5% Mehrfachvertreter nach § 34 d Abs. 1 GewO
  - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
    - ... einem Durchschnittsalter von 52,2 Jahren
    - ... einer Branchenerfahrung von 24,1 Jahren
    - ... einer Geschlechtsverteilung von 10,2% weiblichen Vermittlerinnen und 89,8% 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 2016**

- März
- Juni
- September
- Dezember

**1. Management-Summary**  
Vertriebsstimmung im III. Quartal 2016  
(weitere Informationen: Kapitel 3.1, Seite 34 bis 62)

**ZUFRIEDENHEIT**  
III/2016: 50,4% (44,9%)

**MOTIVATION**  
III/2016: 64,1% (58,6%)

Die Tachonadel ergibt sich aus der jeweiligen Summe der Werte „Ich bin zur Zeit zufrieden“ und „Ich bin zur Zeit motiviert“.

Im III. Quartal 2016 liegt  
die Zufriedenheit bei 50,4% (II. Quartal 2016: 44,9%, Δ = +5,5%)  
die Motivation bei 64,1% (II. Quartal 2016: 58,6%, Δ = +5,5%)

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

**3.2 Altersvorsorge – Betriebliche Altersversorgung (n = 393)**

Rang	Betriebliche Altersversorgung	Anteil	IV/15	I/16	III/16	Trend
1	1	1	1	1	1	→
2	2	2	2	2	2	→
3	3	3	3	3	3	→
4	4	4	4	4	4	→
5	5	5	5	5	5	→
6	6	6	6	6	6	→
7	7	7	7	7	7	→
8	8	8	8	8	8	→
9	9	9	9	9	9	→
10	10	10	10	10	10	→
11	11	11	11	11	11	→
12	12	12	12	12	12	→
13	13	13	13	13	13	→

Die quartalsweise erscheinende Studie AssCompact TRENDS zeigt ein detailliertes Bild des Finanzmarktgeschehens aus der subjektiven Wahrnehmung der Vermittler. Die aktuelle Studie umfasst 172 Seiten.

Neben den Unternehmenspositionierungen in 29 Produktlinien wird stets ein aktuelles Branchenthema näher untersucht. Alle Top-3-Platzierten erhalten zudem bei Bezug der Studie ein individuelles Siegel für ihre Vermarktung.



- Wie gut kennen die Vermittler die App-Angebote über Pools, Anbieter von Vergleichsportalen, digitale Makler mit Online-Vertragsverwaltung, White-Label-Anbieter, Anbieter zur Vertragsverwaltung und Anbieter von situativen Versicherungen bzw. Annexversicherungen?
- Welche Vor- und Nachteile sehen die Vermittler bei den unterschiedlichen Typen von Insur-/FinTechs & Apps?
- Welche Insur-/FinTechs bzw. Apps kennen die Makler konkret und wie beurteilen sie deren Innovationsgrad, Marktverhalten sowie Mehrwert für die Kunden einerseits und die Finanzdienstleister andererseits?
- Welche Funktionen und Nutzungsbedingungen wären den Vermittlern wichtig, wenn sie eine App für die Zusammenarbeit mit ihren Kunden einsetzen würden.
- Von wem wünschen sich die Vermittler im Wettbewerb mit den Insur-/FinTechs mehr Unterstützung und wie sollte diese Hilfestellungen konkret aussehen?
- Nach Alter der Vermittler differenzierte Analysen zum Thema Bekanntheit und Bewertung von Insur-/FinTechs & Apps.

## Inhaltsübersicht (Auszug):

- Bekanntheit von Insur-/FinTechs & Apps
- Vor- und Nachteile einzelner Insur-/FinTech- und App-Typen
- Innovationsgrad, Marktverhalten & Mehrwert für Kunden und Finanzdienstleister
- Für Vermittler wichtige Funktion und Nutzungsbedingungen
- Wunsch nach Unterstützung
- ...



Exklusive Ergebnisse zum Thema **Insur-/FinTechs & Apps**  
aus der Sicht der unabhängigen Vermittler!

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 Sonderthema: Insur-/FinTechs & Apps (1.150 EUR netto)
- Ausgabe IV (1.150 EUR netto)
- Abonnement (Nachlass 1.200 EUR netto, > 25%) (3.400 EUR netto)

**AssCompact Wissen 2016**

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

alle Preise zzgl. 19% MwSt.

**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	