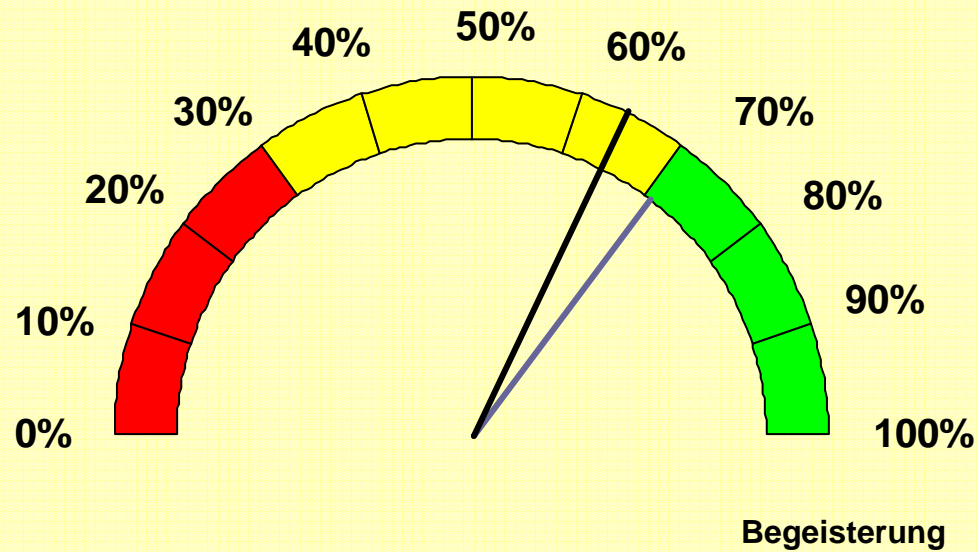


AssCompact TRENDS IV/2008

BERATERBEFRAGUNG

Ergebnisse einer Befragung von unabhängigen Assekuranz- und
Finanz-Beratern zur aktuellen Stimmung im Vertrieb von
Finanzdienstleistungen



Aktuelle Stimmung:

64,2 %

Stimmung III/2008:

70,6 %

Erläuterung:

Die Tachonadel steht für den Prozentsatz der befragten Vermittler, deren Stimmung „ich bin zur Zeit zufrieden“, „bin motiviert“ und „bin begeistert“ ist.

	Seite
1. Zielsetzung der Befragung	7
2. Methodik & Stichprobenbeschreibung	9
3. Vertriebsstimmung 2008	14
3.1. Gesamtstimmung im Vertrieb	15
3.2. Trend „Stimmungstacho“ Vertrieb	16
3.3. Zufriedenheit mit den Ergebnissen Q3 2008	17
3.4. Umsatzentwicklung unabhängiger Vermittler	19
4. Kundenansprache	20
4.1. Die wichtigsten Ansprachemotive	21
4.2. Alle Ansprachemotive im Überblick	23
5. Produktabsatz	24
5.1. Hitparade der Produkte im 3. Quartal 2008	25
5.2. Beurteilung der Produkte im Überblick	26

	Seite
6. Favoriten der unabhängigen Vermittler	27
6.1. Produktlinien im Überblick	28
6.2. Favoriten nach Produktlinien	38
Banken (Kredit)	38
Bausparkassen	40
Berufsunfähigkeitsversicherung	42
Beteiligungen	44
Betriebliche Altersvorsorge	46
Britische Lebensversicherung	48
Dread-Disease-Versicherung	50
Einmalbeitrags-Rentenversicherung	52
Fondsgebundene Rentenversicherung	54
Fonds-Vermögensverwaltung	56
Grundfähigkeitsversicherung	58
Haftpflichtversicherung	60
Investmentfonds (offen)	62

	Seite		Seite
Kraftfahrtversicherung	64	7.3 Absatzermwartung im Überblick	91
PKV-Vollversicherung	66	7.4 Produkt-Trend-Indikator	92
PKV-Zusatzversicherung	68	7.5 Erwartungen an die Produktgeber	94
Private Pflegeversicherung	70	7.7. Veränderungen der Favoriten	95
Rechtsschutzversicherung	72		
Rentenversicherung	74	8. Sonderthema: VVG-InfoV	118
Riester-Vorsorge	76	8.1 Auswirkungen auf das Neugeschäft	119
Risiko-Lebensversicherung	78	8.2 Einsatz des Produktinformationsblattes	120
Rürup-Vorsorge	80	8.3 Erfahrungen mit der Kostenoffenlegung	123
Sachversicherung	82	8.4 Kundeninformationen durch Makler	125
Unfallversicherung	84	9. Unternehmensdarstellungen	126
Vermögensverwaltung	86	9.1. bbg Betriebsberatungs GmbH	127
7. Ausblick und Trends	88	9.2. SMARTcompagnie GmbH	128
7.1. Erwartungen an das Vertriebsjahr 2008	89	10. Siegel AssCompact Trends	129
7.2. Die wichtigsten Trenderwartungen	90	11. Weitere Studien	131

3. VERTRIEBSSTIMMUNG 2008

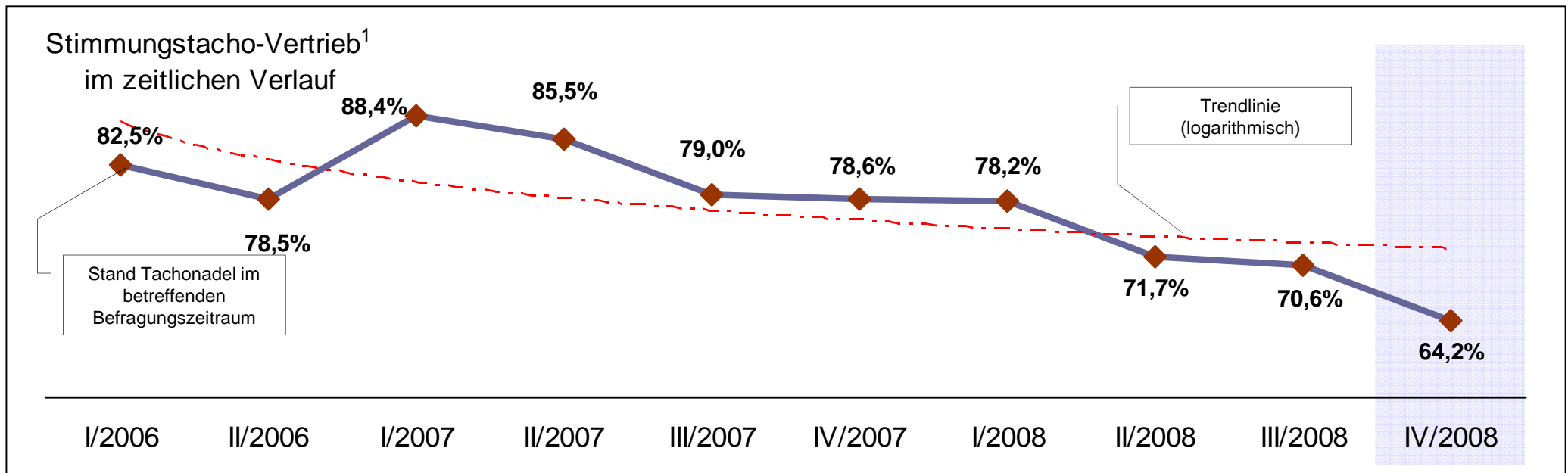
3.2. TREND "STIMMUNGSTACHO" VERTRIEB

Die Grafik zeigt den Verlauf der Vertriebsstimmung der unabhängigen Vermittler seit Erhebungsbeginn der AssCompact Trends. Dabei gibt die Prozentzahl den Stand der Tachonadel zum betreffenden Befragungszeitraum wieder.

Nur noch 64,2% der befragten Vermittler sind heute zufrieden bis begeistert.

Zur Zeit der Finanzmarktkrise sinkt die Stimmung im Vertrieb der unabhängigen Vermittler um 6,4 Prozentpunkte.

Seit Beginn der AssCompact TRENDS Befragung im Jahr 2006 ist damit ein neuer Tiefstand erreicht.



¹ Lesehilfe: Der Stand der Tachonadel (vgl. Seite 2) steht für den Prozentsatz der Vermittler, deren Stimmung mindestens „bin zufrieden“ ist.

8. VVG-INFORMATIONSPFLICHTENVERORDNUNG

8.1. AUSWIRKUNGEN AUF DAS NEUGESCHÄFT

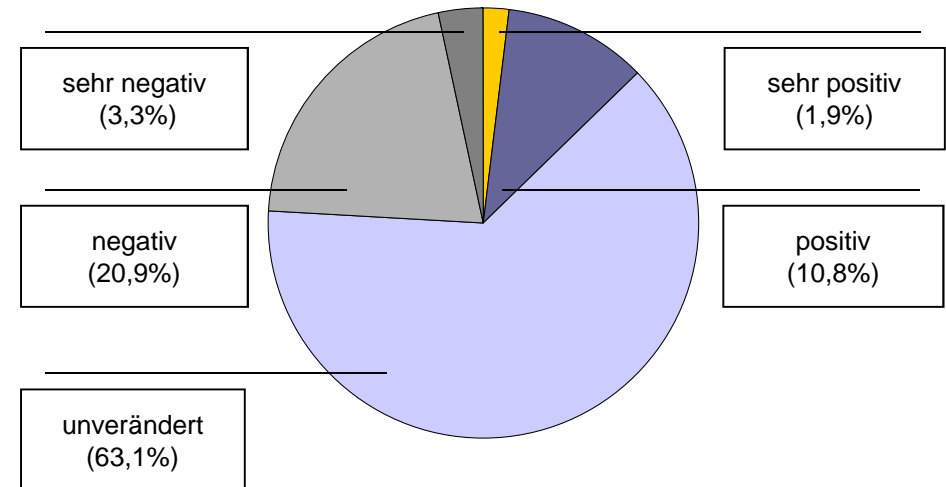
Seit 01.07.2008 ist die VVG-Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV) in Kraft. Auf die Frage nach der Auswirkung auf das Neugeschäft seither gaben die Teilnehmer folgende Antworten:

Der Großteil der befragten Vermittler (63,1%) gibt an, dass sie seither keine Auswirkungen auf ihr Neugeschäft feststellen konnten. Es ist unverändert.

12,7% der Befragten konnten eine „positive“ bis „sehr positive“ Wirkung auf ihr Neugeschäft ausmachen.

Die restlichen Befragten, also 24,2% geben an, dass sich ihr Neugeschäft seitdem „negativ“ bis „sehr negativ“ entwickelt hat.

Wie hat sich die seit 01.07.2008 gültige VVG-Info-Verordnung bisher auf Ihr Neugeschäft ausgewirkt? (697)



9. UNTERNEHMENS DARSTELLUNGEN

9.2. SMARTcompagnie GmbH

- » Wir bieten Management-Beratung, praxisorientiertes Training und vertriebsunterstützende Tools in höchster Qualität mit maximalem Nutzen für unsere Kunden.
- » Wir sind in der Finanzdienstleistungsbranche verwurzelt. Im Fokus unserer Dienstleistung steht das Vertriebs- und Produkt-Management von Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche.
- » Der Erfolg der Strategie liegt in der Umsetzung. In der erfolgreichen Umsetzung der Strategie liegt unser Nutzen. Dafür stehen wir – mit all unserer Erfahrung, Kompetenz und höchstem persönlichen Engagement.
- » Unsere Expertise resultiert aus langjährigen Erfahrungen (seit 1987) im Vertrieb und dem Management in der Assekuranz, Bank und der Fondsbranche.

Unser Profil:

- » Unternehmen: SMARTcompagnie GmbH
- » Gegründet: 2005 in Heidenrod / Rhein-Main-Gebiet
- » Gesellschaftszweck: Management-Beratung, Trainings-Konzeption und Durchführung, Moderation und Sales-Tools
- » Regionale Ausrichtung: bundesweit
- » Spezialisierung: Finanzdienstleister, Vertrieb
- » Kunden: Banken, Versicherer, KAGen, Pools, Portale, Bausparkassen, Vertriebsorganisationen

Hiermit bestelle ich folgende Studien (bitte ankreuzen):

Fax-Hotline: 089 / 954 399 447

AssCompact Trends
<input type="checkbox"/> ein Exemplar der Studie AssCompact Trends IV/2008 zum Preis von 800 EUR zzgl. MwSt.
<input type="checkbox"/> ein AssCompact Trends-Abonnement* (4 mal erscheinende Studie) zum Vorzugspreis von 2.250 EUR, statt 3.200 EUR bei Einzelbezug zzgl. MwSt.
<small>* Das Abonnement verlängert sich automatisch um jeweils ein Jahr. Natürlich können Sie das Abo jederzeit zum Kalenderjahr kündigen.</small>

Besteller-Informationen	
Unternehmen	
Vor-, Zuname	
Funktion, Abteilung	
Strasse, Haus-Nr.	
PLZ, Ort	
E-Mail, Telefon	
Datum, Unterschrift	

Weitere Informationen zu AssCompact Trends finden Sie unter www.asscompact.de oder unter www.smartcompagnie.de.

Bei Fragen zu AssCompact Trends können Sie sich gerne an uns wenden.

Marek Ullrich

bbg Betriebsberatung GmbH

Telefon: 0921-7575 831

Mail: ullrich@bbg-online.de

oder

Carsten Zuckriegl

SMARTcompagnie GmbH

Telefon: 06775-968 8965

Mail: cz@smartcompagnie.de