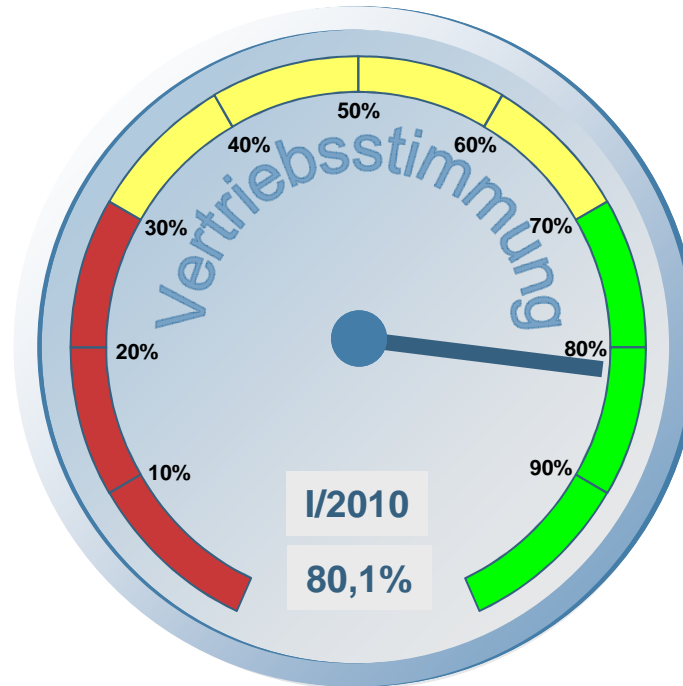


Sonderthema des Quartals:
Ablaufmanagement fälliger Lebens-
und Rentenversicherungen

AssCompact TRENDS
I/2010

BERATERBEFRAGUNG

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



TRENDS IV/2009:

65,3%

Veränderung in %-Punkten:

+14,8%

Erläuterung:

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

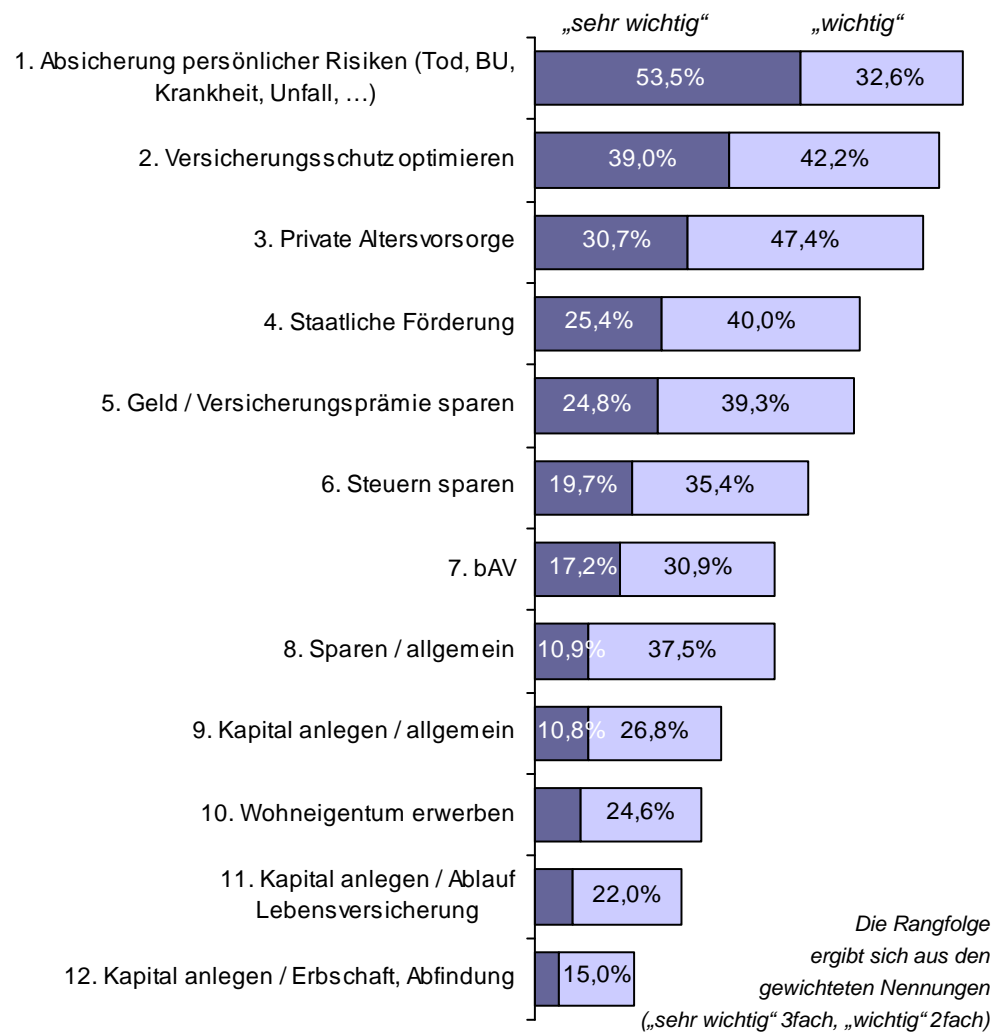
	Seite		Seite
1. Zielsetzung der Befragung	7	6. Favoriten der Vermittler	33
2. Methodik & Stichprobenbeschreibung	9	6.1. Altersvorsorge im Überblick	34
3. Vertriebsstimmung 2010	16	Betriebliche Altersversorgung	36
3.1. Gesamtstimmung im Vertrieb	17	Britische Lebensversicherung	37
3.2. Gründe der positiven Gesamtstimmung	18	Fondsgebundene Rentenversicherung	38
3.3. Gründe der negativen Gesamtstimmung	19	Klassische Rentenversicherung	39
3.4. Trend „Stimmungstacho“ Vertrieb	20	Riester-Vorsorge	40
3.5. Zufriedenheit mit den Ergebnissen IV/2009	21	6.2. Risikovorsorge im Überblick	41
3.6. Umsatzentwicklung Vermittler	23	Berufsunfähigkeitsversicherung	43
3.7. Gründe der positiven Umsatzentwicklung	24	Dread-Disease-Policen	44
3.8. Gründe der negativen Umsatzentwicklung	25	Grundfähigkeitsversicherung	45
4. Kundenansprache	26	Private Pflegeversicherung	46
4.1. Die wichtigsten Ansprachemotive	27	PKV-Vollversicherung	47
4.2. Alle Ansprachemotive im Überblick	29	PKV-Zusatzversicherung	48
5. Produktabsatz	30	6.3. Sach / HUK im Überblick	49
5.1. Hitparade der Produkte im Quartal IV/2009	31	Hausratversicherung	51
5.2. Beurteilung der Produkte im Überblick	32	Kraftfahrtversicherung	52
		Private Haftpflichtversicherung	53
		Rechtsschutzversicherung	54

	Seite		Seite
6.3. Unfallversicherung	55	8.2. Kundenansprache auf bevorstehenden Ablauf	99
Wohngebäudeversicherung	56	8.3. Verwendungsform für fälligen Betrag	100
6.4. Kapitalanlage & Finanzierung im Überblick	57	8.4. Anzahl Bearbeitung ablaufender LV	101
Bausparkassen	59	8.5. Folgegeschäft aus ablaufenden LV	102
Beteiligungen	60	8.6. Produkteigenschaften	103
Fonds-Vermögensverwaltung	61	8.7. Häufigkeit der Wiederanlage beim bisherigen Anbieter	104
Investmentfonds	62	8.8. Beurteilung Produktauswahl und Qualität	105
Kredite (Banken)	63	8.9. Beurteilung der Informationen zu Abläufen	105
Vermögensverwaltung	64	8.10. Beurteilung der Vertriebsunterstützung bei Abläufen	106
7. Ausblick und Trends	65	8.11. Beurteilung der Abwicklung der ablaufenden Verträge	106
7.1. Erwartungen an das Vertriebsjahr 2010	66	8.12. Zukünftige Bedeutung	107
7.2. Die wichtigsten Trenderwartungen	67	9. Unternehmensdarstellungen	108
7.3. Absatzerwartung im Überblick	68	9.1. bbg Betriebsberatungs GmbH	109
7.4. Produkt-Trend-Indikator	69	9.2. SMARTcompagnie GmbH	110
7.5. Erwartungen an die Produktgeber	72	10. Siegel AssCompact Trends	111
7.6. Veränderungen der Favoriten	73	11. Weitere Studien	113
8. Sonderthema: Ablaufmanagement fälliger Lebens- und Rentenversicherungen	97		
8.1. Generelle Bearbeitung fälliger LV	98		

4. KUNDENANSPRACHE

4.1. DIE WICHTIGSTEN ANSPRACHEMOTIVE

Welche Themen waren im 4. Quartal 2009 bestimmend in der Kundenansprache?



Die nebenstehende Abbildung zeigt die beherrschenden Motive in der Kundenansprache des vierten Quartals 2009 anhand der Nennungen „wichtig“ und „sehr wichtig“.

Mit 86,1% ist die Absicherung persönlicher Risiken (Tod, BU, Krankheit, Unfall etc.) das bedeutendste Thema. Nur knapp dahinter folgt auf dem zweiten Platz die Optimierung des Versicherungsschutzes (81,2%).

Mit 78,1% liegt die Private Altersvorsorge auf dem dritten Platz.

Erbschaften, Abfindungen und die Kapitalanlage spielen in der Kundenansprache derzeit eine weniger bedeutende Rolle.

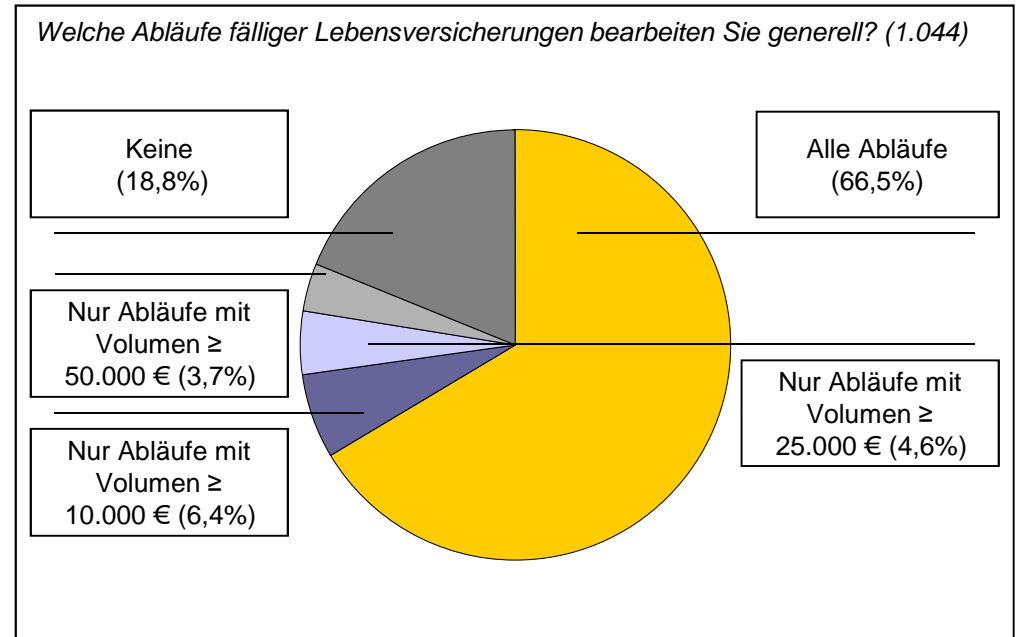
8. ABLAUFMANAGEMENT FÄLLIGER LV / RV

8.1. GENERELLE BEARBEITUNG FÄLLIGER LEBENSVERSICHERUNGEN

Exakt 81,2% der Befragten bearbeiten generell Abläufe fälliger Lebensversicherungen.

Der größte Anteil (66,5%) der Vermittler bearbeitet „alle Abläufe“ von fälligen Lebens- und Rentenversicherungen der Kunden.

Weitere 18,8% gaben an, keine Abläufe fälliger Lebensversicherungen zu bearbeiten.



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 1985) 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 Tool-Entwicklung
- » Regionale Ausrichtung: Deutschland, Österreich, Schweiz
- » Spezialisierung: Finanzdienstleistungsbranche, Vertriebs- und Produktmanagement
- » 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 I/2010 zum Preis von 900 EUR zzgl. MwSt. als pdf-Datei.
<input type="checkbox"/> ein Exemplar des AssCompact TRENDS 2010 Jahrbuch mit allen Sonderthemen zum Preis von 1.980 EUR zzgl. MwSt. als pdf-Datei.
<input type="checkbox"/> ein AssCompact TRENDS-Abonnement* (4-mal erscheinende Studie) zum Vorzugspreis von 2.900 EUR, statt 3.600 EUR bei Einzelbezug, zzgl. MwSt. als pdf-Datei.
<small>» Das Abonnement verlängert sich automatisch um jeweils ein Jahr. Natürlich können Sie das Abo jederzeit zum Ende des Kalenderjahres 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.

Diana Wirsing

bbg Betriebsberatung GmbH

Telefon: 0921-7575 835

Mail: wirsing@bbg-online.de

oder

Christopher Kahl

SMARTcompagnie GmbH

Telefon: 06775-968 8964

Mail: ck@smartcompagnie.de