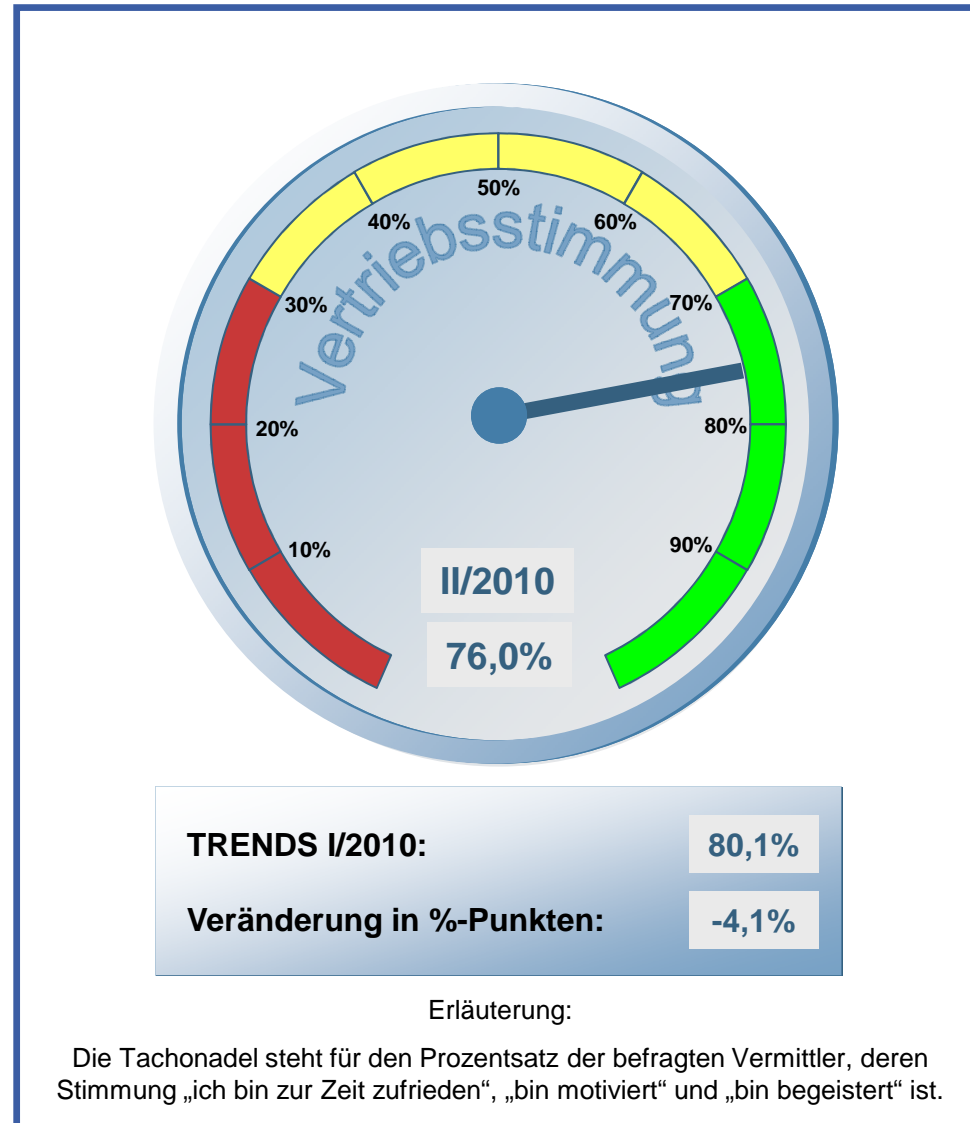


Sonderthema des Quartals:
Zukunft Makler

AssCompact TRENDS II/2010

BERATERBEFRAGUNG

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



	Seite
1. Zielsetzung der Befragung	7
2. Methodik & Stichprobenbeschreibung	9
3. Vertriebsstimmung 2010	16
3.1. Gesamtstimmung im Vertrieb	17
3.2. Gründe der positiven Gesamtstimmung	18
3.3. Gründe der negativen Gesamtstimmung	19
3.4. Trend „Stimmungstacho“ Vertrieb	20
3.5. Zufriedenheit mit den Ergebnissen I/2010	21
3.6. Umsatzentwicklung unabhängiger Vermittler	23
3.7. Gründe der positiven Umsatzentwicklung	24
3.8. Gründe der negativen Umsatzentwicklung	25
4. Kundenansprache	26
4.1. Die wichtigsten Ansprachemotive	27
4.2. Alle Ansprachemotive im Überblick	29
5. Produktabsatz	30
5.1. Hitparade der Produkte im Quartal I/2010	31
5.2. Beurteilung der Produkte im Überblick	32

	Seite
6. Favoriten der Vermittler	33
6.1. Altersvorsorge im Überblick	34
Betriebliche Altersversorgung	37
Britische Lebensversicherung	38
Einmalbeitrag-Rentenversicherung	39
Fondsgebundene Rentenversicherung	40
Klassische Rentenversicherung	41
Riester-Vorsorge	42
Rürup-Vorsorge	43
Variable Annuities	44
6.2. Risikovorsorge im Überblick	45
Berufsunfähigkeitsversicherung	48
Dread-Disease-Policen	49
Grundfähigkeitsversicherung	50
Private Pflegeversicherung	51
PKV-Vollversicherung	52
PKV-Zusatzversicherung	53
Risiko-Lebensversicherung	54

	Seite		Seite
6.3. Sach / HUK im Überblick	55	7.5. Erwartungen an die Produktgeber	78
Hausratversicherung	57	7.7. Veränderungen der Favoriten	79
Kraftfahrtversicherung	58	8. Sonderthema: Zukunft Makler	107
Private Haftpflichtversicherung	59	8.1. Unternehmensnachfolge	108
Rechtsschutzversicherung	60	8.2. Strategie / Masterplan	109
Unfallversicherung	61	8.3. Nachwuchsförderung	110
Wohngebäudeversicherung	62	8.4. Makler 2015	111
6.4. Kapitalanlage & Finanzierung im Überblick	63	9. Unternehmensdarstellungen	115
Bausparkassen	65	9.1. bbg Betriebsberatungs GmbH	116
Beteiligungen	66	9.2. SMARTcompagnie GmbH	117
Fonds-Vermögensverwaltung	67	10. Siegel AssCompact Trends	118
Investmentfonds	68	11. Weitere Studien / Feedbackbogen	120
Kredite (Banken)	69		
Vermögensverwaltung	70		
7. Ausblick und Trends	71		
7.1. Erwartungen an das Vertriebsjahr 2010	72		
7.2. Die wichtigsten Trenderwartungen	73		
7.3. Absatzerwartung im Überblick	74		
7.4. Produkt-Trend-Indikator	75		

8. ZUKUNFT MAKLER

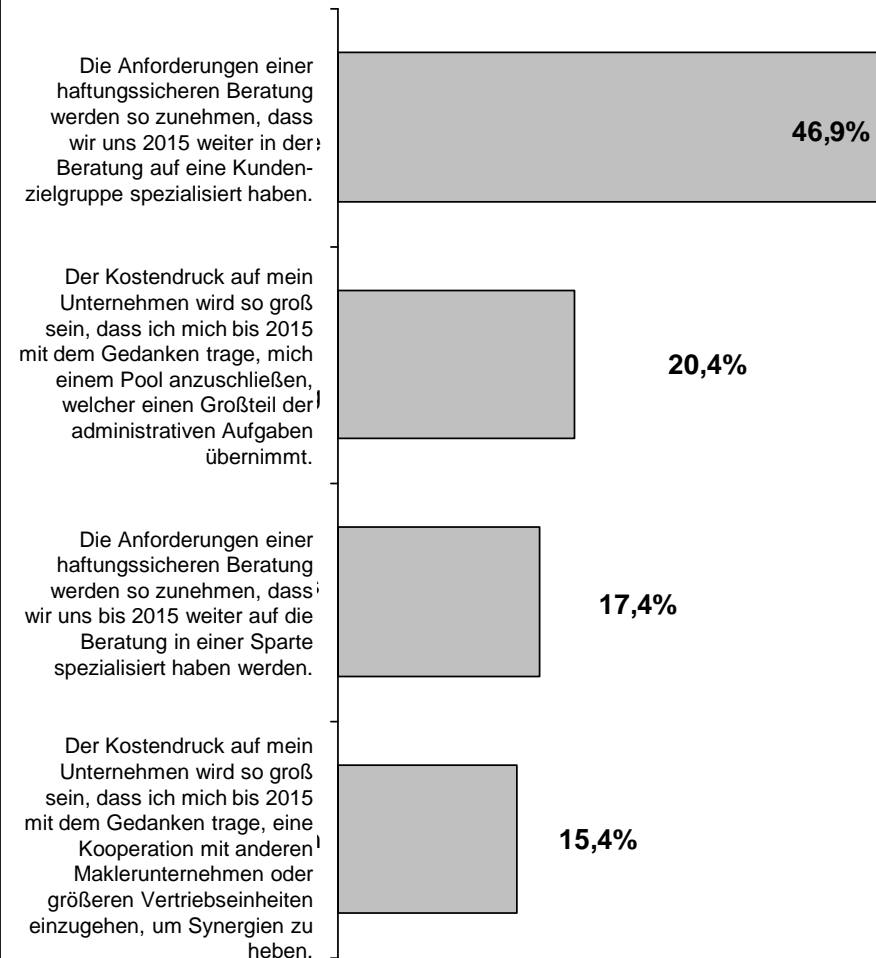
8.4. "MAKLER 2015"

Die Vermittler gaben im Rahmen dieser Untersuchung ihre persönliche Einschätzung zu künftigen Entwicklungen in den Bereichen der Unternehmensführung und des Vertriebsprozesses an.

Deutlich wird, dass fast 47% der Vermittler damit rechnen, dass sie sich künftig (2015) mehr auf eine Kundenzielgruppe fokussieren werden. Ziel dabei ist es, den Beratungsprozess näher an Standards heranzuführen um damit auch Haftungsrisiken zu reduzieren.

Mit einem so großen Kostendruck auf das eigene Unternehmen, dass sie sich mit Kooperationen beschäftigen, rechnen knapp 15% der Befragten.

Was meinen Sie, welche Aussagen treffen auf Ihr Unternehmen am ehesten heute zu? (599)



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

Tue Gutes und sprich darüber ...

Ihre Anstrengungen und Bemühungen im Maklermarkt haben sich gelohnt. Die Makler haben exakt Ihr Unternehmen in der betreffenden Sparte als Favorit gewählt?

Prima, Grund genug auf das Geschaffte stolz zu sein. Und noch besser: Alle anderen sollten es möglichst auch erfahren.

Hierzu stellt AssCompact allen Beziehern der Studie ein individuelles Siegel (Platz 1 bis 3) für Ihre Vermarktung zur Verfügung. Darauf finden Sie neben dem Namen Ihrer Unternehmung auch die Platzierung in der betreffenden Sparte.

Einen ersten Vorgeschmack erhalten Sie mit den Siegeln der Pfefferminzia AG in den Geschäftsfeldern BU, Haftpflichtversicherung und Riester-Vorsorge.



Hiermit bestelle ich folgende Studien (bitte ankreuzen):

Fax-Hotline: 089 / 954 399 447

AssCompact TRENDS
<input type="checkbox"/> ein Exemplar der Studie AssCompact TRENDS II/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