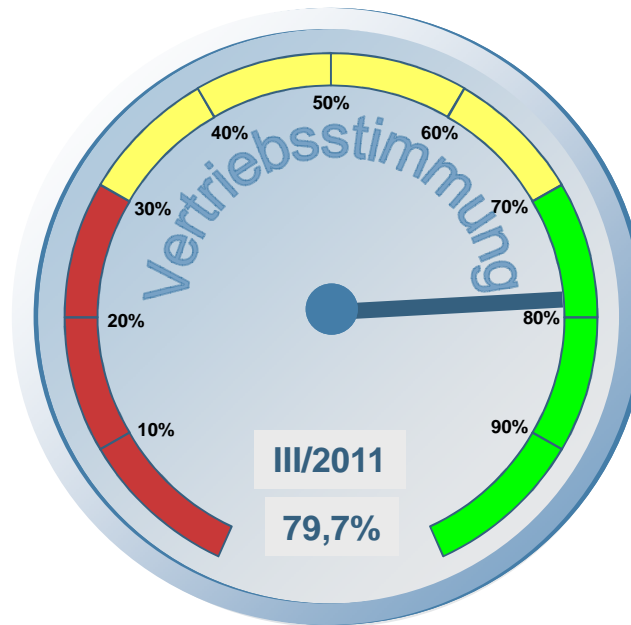


Sonderthemen des Quartals:
Mobile Informationsdienste
(Smartphone und Tablet-PC)

TRENDS III/2011

BERATERBEFRAGUNG

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



TRENDS II/2011:

82,1%

Veränderung in %-Punkten:

-2,4%

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	36
2. Methodik & Stichprobenbeschreibung	9	6.1. Altersvorsorge im Überblick	37
3. Vertriebsstimmung 2011	17	Betriebliche Altersversorgung	40
3.1. Gesamtstimmung im Vertrieb	18	Britische Lebensversicherung	41
3.2. Gründe der positiven Gesamtstimmung	19	Einmalbeitrag-Rentenversicherung	42
3.3. Gründe der negativen Gesamtstimmung	20	Fondsgebundene Rentenversicherung	43
3.4. Trend „Stimmungstacho“ Vertrieb	21	Klassische Rentenversicherung	44
3.5. Zufriedenheit mit den Ergebnissen II/2011	22	Riester-Vorsorge	45
3.6. Umsatzentwicklung Vermittler	24	Rürup-Vorsorge	46
3.7. Gründe der positiven Umsatzentwicklung	25	6.2. Risikovorsorge im Überblick	48
3.8. Gründe der negativen Umsatzentwicklung	26	Berufsunfähigkeitsversicherung	51
4. Kundenansprache	28	Dread-Disease-Policen	52
4.1. Die wichtigsten Ansprachemotive	29	Grundfähigkeitsversicherung	53
4.2. Alle Ansprachemotive im Überblick	30	Private Pflegeversicherung	54
5. Produktabsatz	32	PKV-Vollversicherung	55
5.1. Hitparade der Produkte im Quartal II/2011	33	PKV-Zusatzversicherung	56
5.2. Beurteilung der Produkte im Überblick	34	Risiko-Lebensversicherung	57

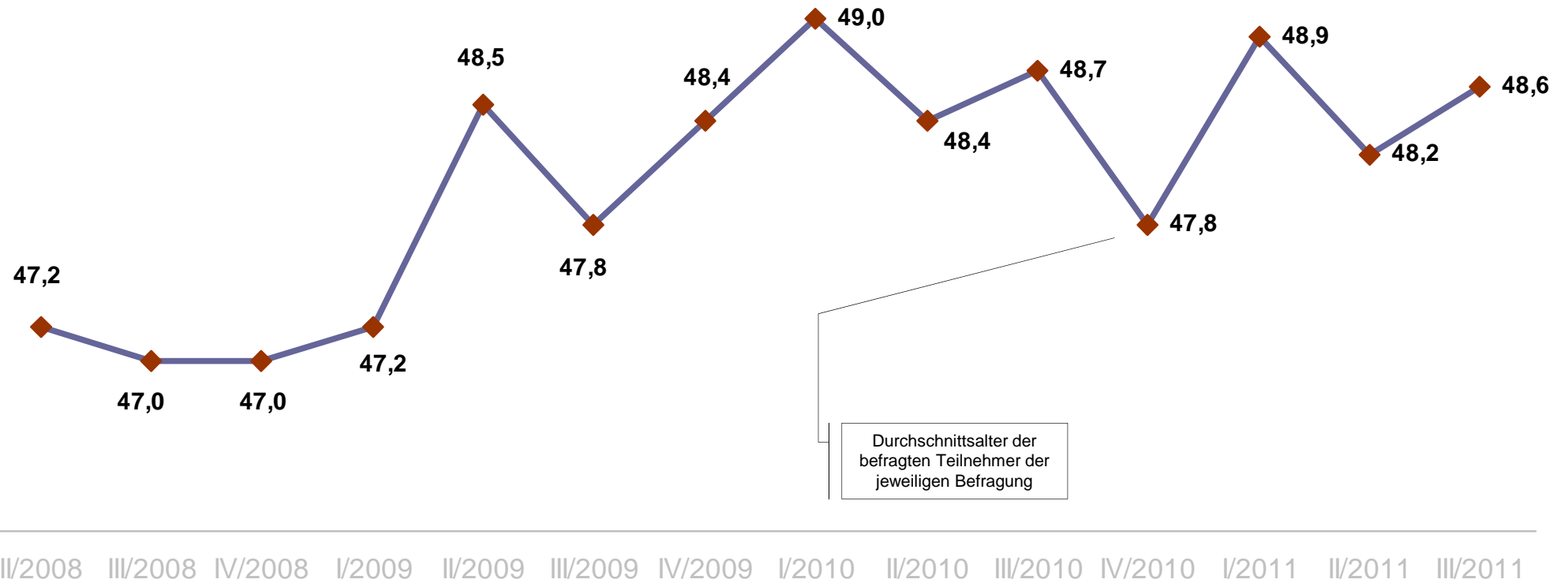
	Seite		Seite
6.3. Sach / HUK im Überblick	59	7.5. Erwartungen an die Produktgeber	84
Hausratversicherung	61	7.6. Veränderungen der Favoriten	85
Krafftfahrtversicherung	62	8. Sonderthema: Mobile Informationsdienste	112
Private Haftpflichtversicherung	63	8.1. Nutzung Smartphone	113
Rechtsschutzversicherung	64	8.2. Nutzung Tablet-PCs	117
Unfallversicherung	65	8.3. Nutzung mobiler Informationsdienste	121
Wohngebäudeversicherung	66	9. Unternehmensdarstellungen	136
6.4. Kapitalanlage & Darlehen im Überblick	68	9.1. bbg Betriebsberatungs GmbH	137
Bausparkassen	70	9.2. SMARTcompagnie GmbH	138
Beteiligungen	71	10. Siegel AssCompact Trends	139
Fonds-Vermögensverwaltung	72	11. Weitere Studien	141
Investmentfonds	73		
Kredite (Banken)	74		
Vermögensverwaltung	75		
7. Ausblick und Trends	77		
7.1. Erwartungen an das Vertriebsjahr 2011	78		
7.2. Die wichtigsten Trenderwartungen	79		
7.3. Absatzerwartung im Überblick	80		
7.4. Produkt-Trend-Indikator	81		

2. METHODIK UND STICHPROBENBESCHREIBUNG

Durchschnittsalter der Befragten im Zeitverlauf

Ø geplantes
Austrittsalter

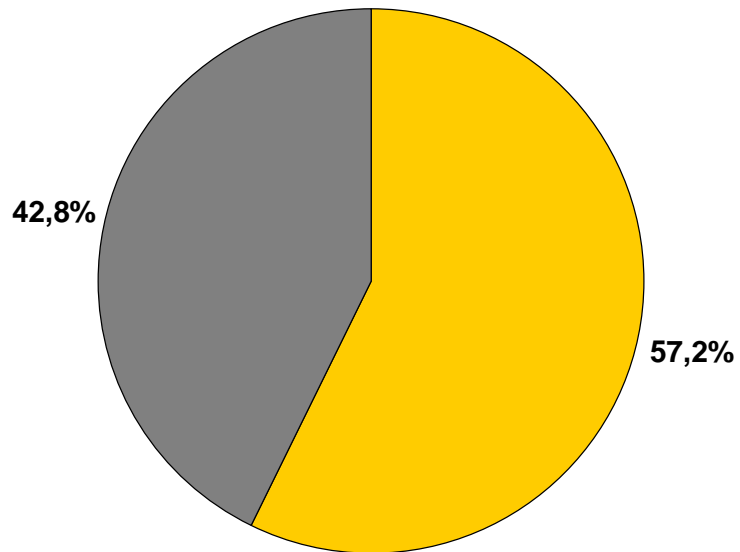
65,7 Jahre



8. SONDERTHEMA: Mobile Informationsdienste

8.3. Nutzung Mobiler Informationsdienste / Apps

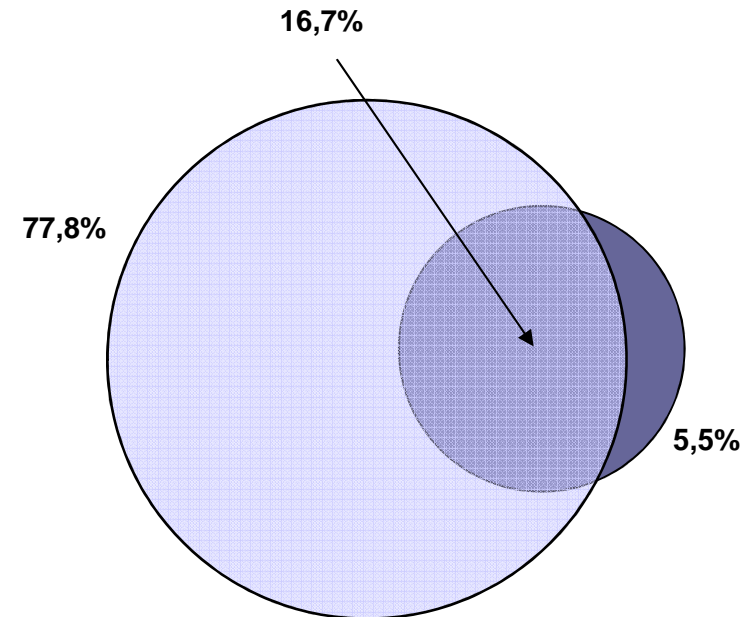
Marktpotenzial: Besitz und Nicht-Besitz von Smartphones und Tablet-PCs.



- Besitz eines Smartphones ODER eines Tablet-PCs
- Kein Besitz eines Smartphones UND eines Tablet-PCs

Marktpotenzial: Überschneidungsanalyse.

Besitz eines Smartphones UND eines Tablet-PCs:



- Smartphone-Besitz UND kein Tablet-PC-Besitz
- Tablet-PC-Besitz UND kein Smartphone-Besitz

9. UNTERNEHMENS DARSTELLUNGEN

9.2. SMARTcompagnie GmbH

- » Wir sind ein inhabergeführtes, neutrales Beratungsunternehmen und bieten Management-Beratung, Marktforschung, praxisorientiertes Training und vertriebsunterstützende Tools in höchster Qualität mit maximalem Nutzen für unsere Kunden.
- » Wir sind in der Finanzdienstleistungsbranche tief 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 und Bank.

Unser Profil:

- » Unternehmen: SMARTcompagnie GmbH
- » Gegründet: 2005 in Eltville am Rhein
- » Sitz: Eltville
- » Gesellschaftszweck: Management-Beratung, Trainings-Konzeption und Durchführung, Moderation, Tool-Entwicklung und Marktforschung
- » Regionale Ausrichtung: Deutschland, Österreich, Schweiz
- » Spezialisierung: Finanzdienstleistungsbranche, Vertriebs- und Produktmanagement
- » Kunden: Banken, Versicherer, KAGen, Pools, Portale, Bausparkassen, Vertriebsorganisationen

ANTWORTCOUPON

Hiermit bestelle ich folgende Studien (bitte ankreuzen):

Fax-Hotline: 089 / 954 399 447

AssCompact TRENDS

- ein Exemplar der **Studie AssCompact TRENDS III/2011** zum Preis von 900 EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer als pdf-Datei.
- ein Exemplar des **AssCompact TRENDS 2010 Jahrbuch** mit allen Sonderthemen zum Preis von 1.980 EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer als pdf-Datei.
- ein **AssCompact TRENDS-Abonnement*** (4-mal erscheinende Studie) zum Vorzugspreis von 2.900 EUR, statt 3.600 EUR bei Einzelbezug, zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer als pdf-Datei.

*Das Abonnement verlängert sich automatisch um jeweils ein Jahr. Natürlich können Sie das Abo jederzeit zum Ende des Kalenderjahres kündigen.

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

oder

Christopher Kahl / SMARTcompagnie GmbH

Telefon: 0921-7575 835 / Mail: wirsing@bbg-online.de

Telefon: 06123-974 82 64 / Mail: ck@smartcompagnie.de