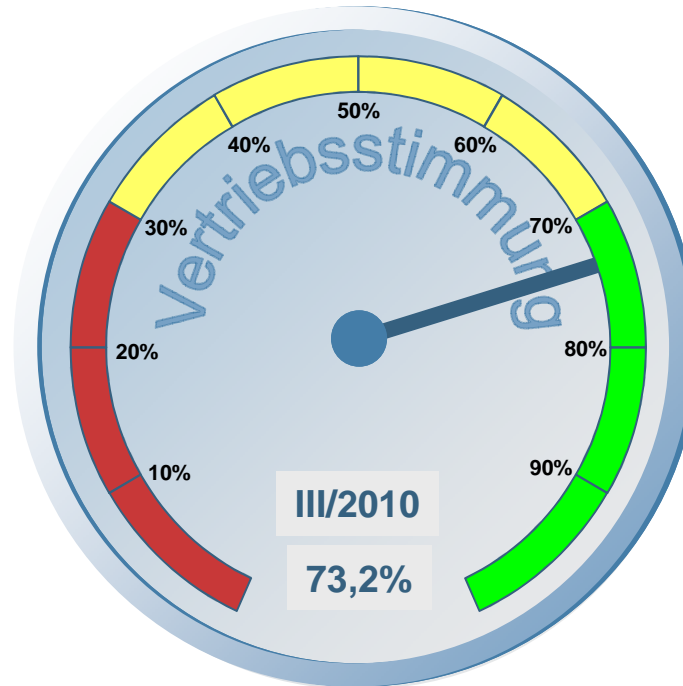


Sonderthema des Quartals:
Maklerbetreuung

AssCompact TRENDS III/2010

BERATERBEFRAGUNG

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



TRENDS II/2010:

76,0%

Veränderung in %-Punkten:

-2,8%

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	34
2. Methodik & Stichprobenbeschreibung	9	6.1. Altersvorsorge im Überblick	35
3. Vertriebsstimmung 2010	17	Betriebliche Altersversorgung	38
3.1. Gesamtstimmung im Vertrieb	18	Britische Lebensversicherung	39
3.2. Gründe der positiven Gesamtstimmung	19	Einmalbeitrag-Rentenversicherung	40
3.3. Gründe der negativen Gesamtstimmung	20	Fondsgebundene Rentenversicherung	41
3.4. Trend „Stimmungstacho“ Vertrieb	21	Klassische Rentenversicherung	42
3.5. Zufriedenheit mit den Ergebnissen II/2010	22	Riester-Vorsorge	43
3.6. Umsatzentwicklung unabhängiger Vermittler	24	Rürup-Vorsorge	44
3.7. Gründe der positiven Umsatzentwicklung	25	Variable Annuities	45
3.8. Gründe der negativen Umsatzentwicklung	26	6.2. Risikovorsorge im Überblick	46
4. Kundenansprache	27	Berufsunfähigkeitsversicherung	49
4.1. Die wichtigsten Ansprachemotive	28	Dread-Disease-Policen	50
4.2. Alle Ansprachemotive im Überblick	30	Grundfähigkeitsversicherung	51
5. Produktabsatz	31	Private Pflegeversicherung	52
5.1. Hitparade der Produkte im Quartal II/2010	32	PKV-Vollversicherung	53
5.2. Beurteilung der Produkte im Überblick	33	PKV-Zusatzversicherung	54
		Risiko-Lebensversicherung	55

	Seite		Seite
6.3. Sach / HUK im Überblick	56	7.5. Erwartungen an die Produktgeber	79
Hausratversicherung	58	7.7. Veränderungen der Favoriten	80
Krafftfahrtversicherung	59	8. Sonderthema: Maklerbetreuung	108
Private Haftpflichtversicherung	60	8.1. Inanspruchnahme der Maklerbetreuung	109
Rechtsschutzversicherung	61	8.2. Dienstleistungsangebot	111
Unfallversicherung	62	8.3. Künftige Bedeutung der Dienstleistungen	115
Wohngebäudeversicherung	63	8.4. Stellenwert der Maklerbetreuung	119
6.4. Kapitalanlage & Finanzierung im Überblick	64	8.5. Benotung der Dienstleistung	122
Bausparkassen	66	8.6. Benotung der Maklerbetreuung	124
Beteiligungen	67	9. Unternehmensdarstellungen	125
Fonds-Vermögensverwaltung	68	9.1. bbg Betriebsberatungs GmbH	126
Investmentfonds	69	9.2. SMARTcompagnie GmbH	127
Kredite (Banken)	70	10. Siegel AssCompact Trends	128
Vermögensverwaltung	71	11. Weitere Studien / Feedbackbogen	130
7. Ausblick und Trends	72		
7.1. Erwartungen an das Vertriebsjahr 2010	73		
7.2. Die wichtigsten Trenderwartungen	74		
7.3. Absatzerwartung im Überblick	75		
7.4. Produkt-Trend-Indikator	76		

7. AUSBLICK UND TRENDS

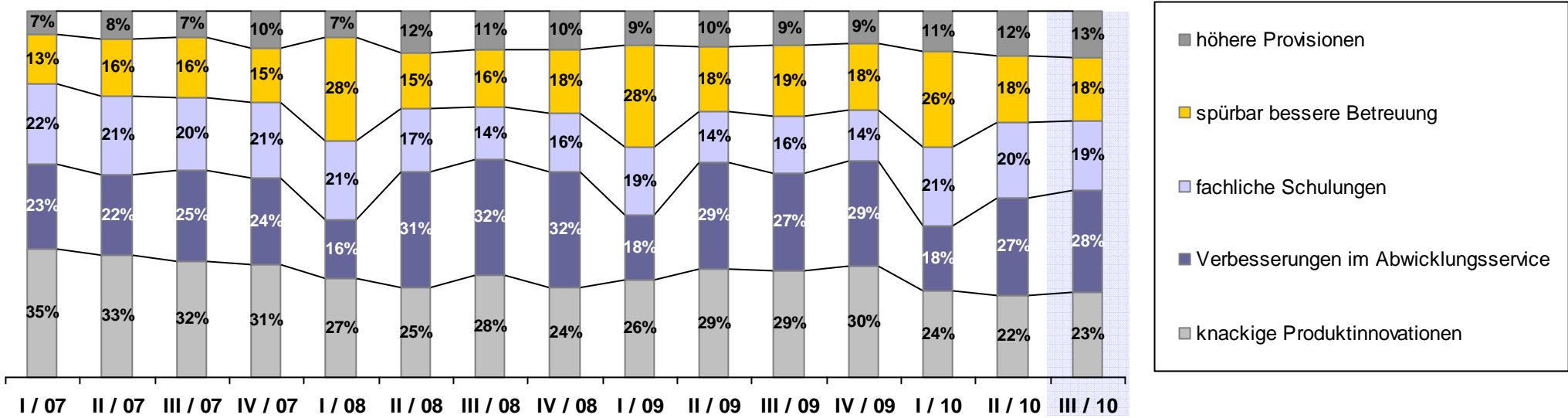
7.5. ERWARTUNGEN AN DIE PRODUKTGEBER

Befragt nach den Erwartungen der Vermittler, die diese an die Produkthanbieter haben, hatten im dritten Quartal 2010 die Verbesserung im Abwicklungsservice (28%) und die Produktinnovationen (23%) den größten Stellenwert.

Der Wunsch nach einem besseren Abwicklungsservice bleibt nach einem kurzzeitigen Einbruch zu Beginn des Jahres weiterhin bestehen.

Im Vergleich zur letzten Befragung TRENDS II/2010 ergeben sich insgesamt nur geringe Verschiebungen.

Was erwarten Sie aktuell speziell von den Produkthanbietern als konkrete Vertriebsunterstützung? (2.531)



8. MAKLERBETREUUNG

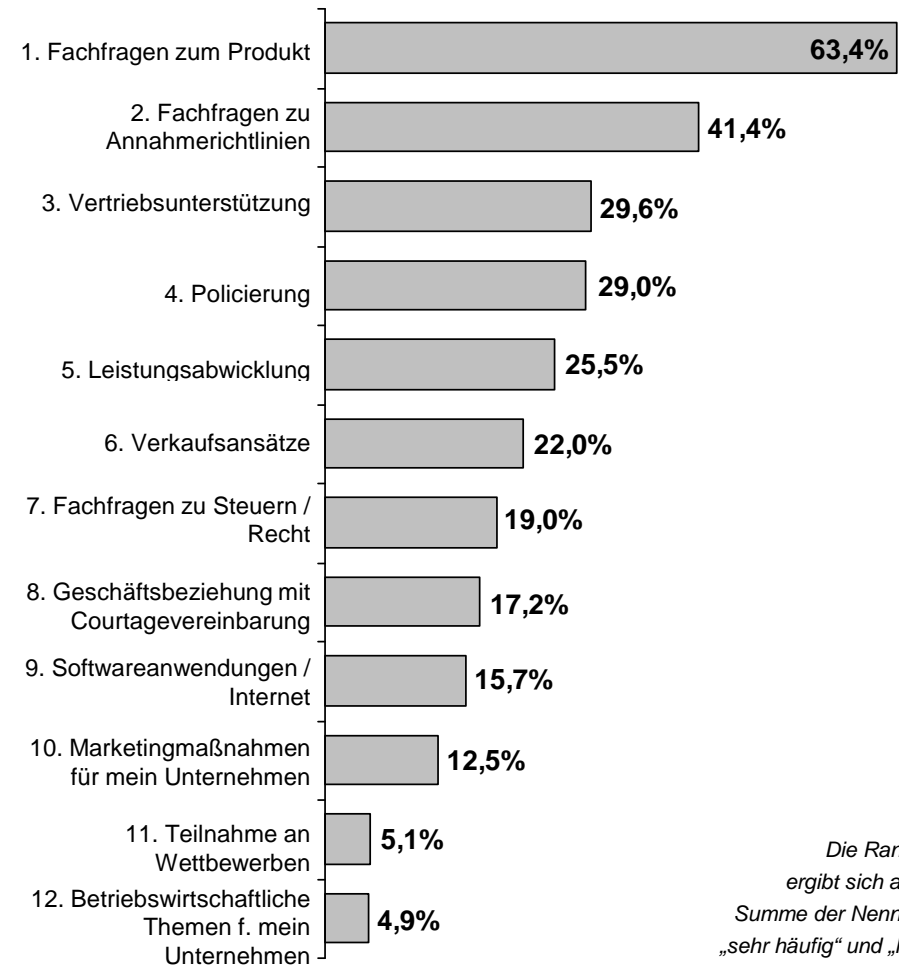
8.2. DIENSTLEISTUNGSANGEBOT (1/4)

Die am häufigsten genutzten Dienstleistungen eines Maklerbetreuers beziffern die Vermittler eindeutig mit „Fachfragen zum Produkt“. Rund 63% der Befragten beansprucht die Maklerbetreuer dahingehend.

Es folgen die Themen „Fachfragen zu Annahmerichtlinien“ und ganz allgemein die „Vertriebsunterstützung“.

Eine geringe Bedeutung kommen mit rund 5% Themen wie „Teilnahme an Wettbewerben“ oder betriebswirtschaftliche Themen für das Vermittler-Unternehmen bei.

Welche der folgenden Dienstleistungen sind es, welche Sie hauptsächlich in Anspruch nehmen? (349-374)



Die Rangfolge ergibt sich aus der Summe der Nennungen „sehr häufig“ und „häufig“

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 III/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