

Sonderthema des Quartals:  
Schadensmanagement /  
Schadensregulierung

## TRENDS IV/2011

### BERATERBEFRAGUNG

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



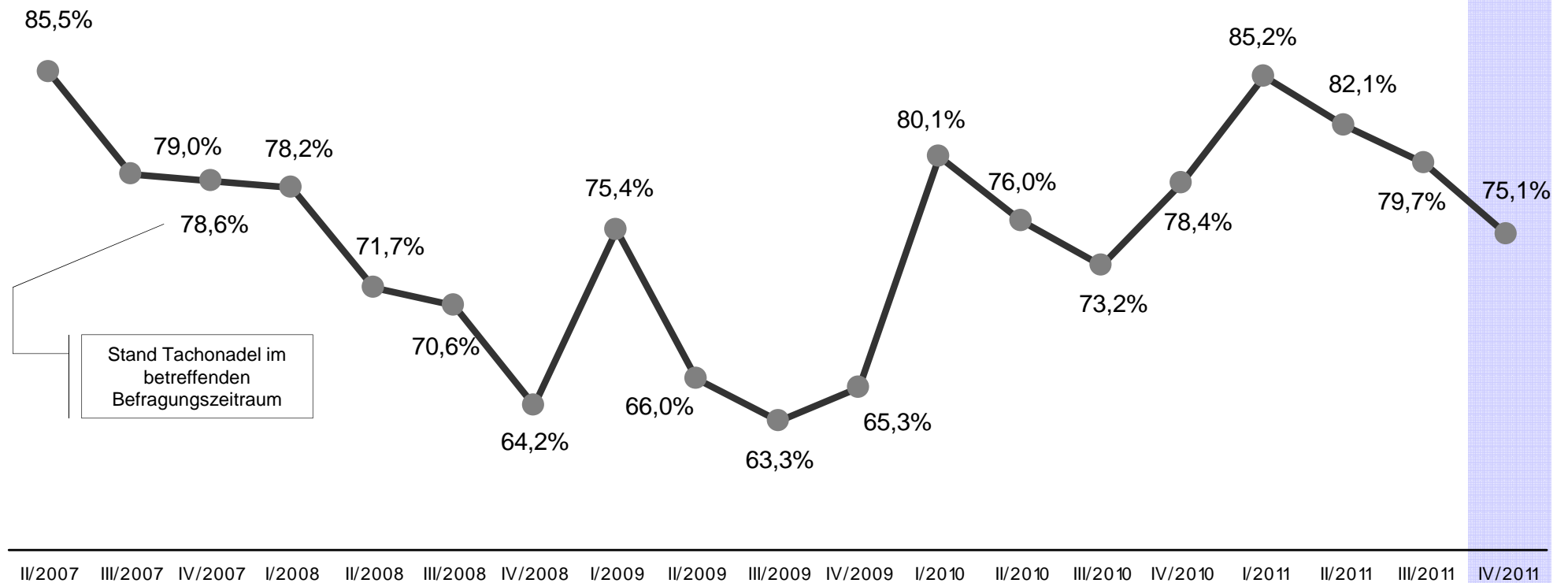
	Seite		Seite
<b>1. Zielsetzung der Befragung</b>	<b>7</b>	<b>6. Favoriten der Vermittler</b>	<b>36</b>
<b>2. Methodik &amp; Stichprobenbeschreibung</b>	<b>9</b>	6.1. Altersvorsorge im Überblick	37
<b>3. Vertriebsstimmung 2011</b>	<b>17</b>	Betriebliche Altersversorgung	40
3.1. Gesamtstimmung im Vertrieb	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 III/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
<b>4. Kundenansprache</b>	<b>28</b>	Dread-Disease-Policen	52
4.1. Die wichtigsten Ansprachemotive	29	Grundfähigkeitsversicherung	53
4.2. Alle Ansprachemotive im Überblick	30	Private Pflegeversicherung	54
<b>5. Produktabsatz</b>	<b>32</b>	PKV-Vollversicherung	55
5.1. Hitparade der Produkte im Quartal III/2011	33	PKV-Zusatzversicherung	56
5.2. Beurteilung der Produkte im Überblick	34	Risiko-Lebensversicherung	57
		6.3. Sach / HUK im Überblick	59
		Hausratversicherung	61
		Kraftfahrtversicherung	62

	Seite		Seite
Private Haftpflichtversicherung	63	<b>8. Sonderthema: Schadensmanager / Schadensregulierung</b>	<b>112</b>
Rechtsschutzversicherung	64	8.1. Kfz-Haftpflicht	113
Unfallversicherung	65	8.2. Kfz-Kasko	114
Wohngebäudeversicherung	66	8.3. Haftpflicht – privat	115
6.4. Kapitalanlage & Darlehen im Überblick	68	8.4. Haftpflicht – gewerblich / Industrie	116
Bausparkassen	70	8.5. Sach – privat	117
Beteiligungen	71	8.6. Sach – gewerblich / Industrie	118
Fonds-Vermögensverwaltung	72	8.7. Technische Versicherung	119
Investmentfonds	73	8.8. Unfallversicherung	120
Kredite (Banken)	74	8.9. Rechtsschutz	121
Vermögensverwaltung	75	8.10. Kulanztopf / Regulierungsvollmacht	122
<b>7. Ausblick und Trends</b>	<b>77</b>	8.11. Arbeitszeit für Schadensregulierung	123
7.1. Erwartungen an das Vertriebsjahr 2011	78	8.12. Dinge, die vermieden werden sollten	124
7.2. Die wichtigsten Trenderwartungen	79	8.13. These / Statement	125
7.3. Absatzerwartung im Überblick	80	8.14. Favoriten / Abratungen	129
7.4. Produkt-Trend-Indikator	81	8.15. Relevanz / Leistungsmerkmale	131
7.5. Erwartungen an die Produktgeber	84	<b>9. Unternehmensdarstellungen</b>	<b>133</b>
7.6. Veränderungen der Favoriten	85	<b>10. Siegel AssCompact Trends</b>	<b>136</b>
		<b>11. Weitere Studien</b>	<b>148</b>

### 3. VERTRIEBSSTIMMUNG 2011

#### 3.4. TREND „STIMMUNGSTACHO“ VERTRIEB

Stimmungstacho-Vertrieb<sup>1</sup>  
im zeitlichen Verlauf



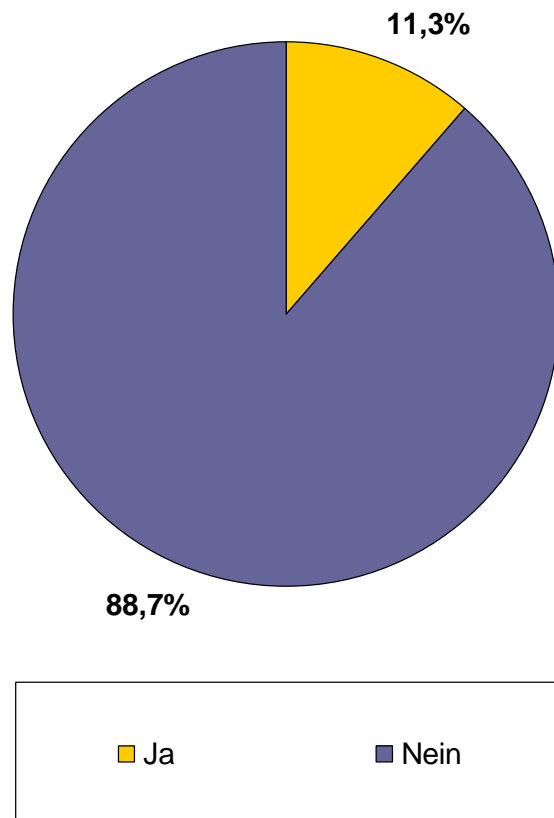
Stand Tachonadel im  
betreffenden  
Befragungszeitraum

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

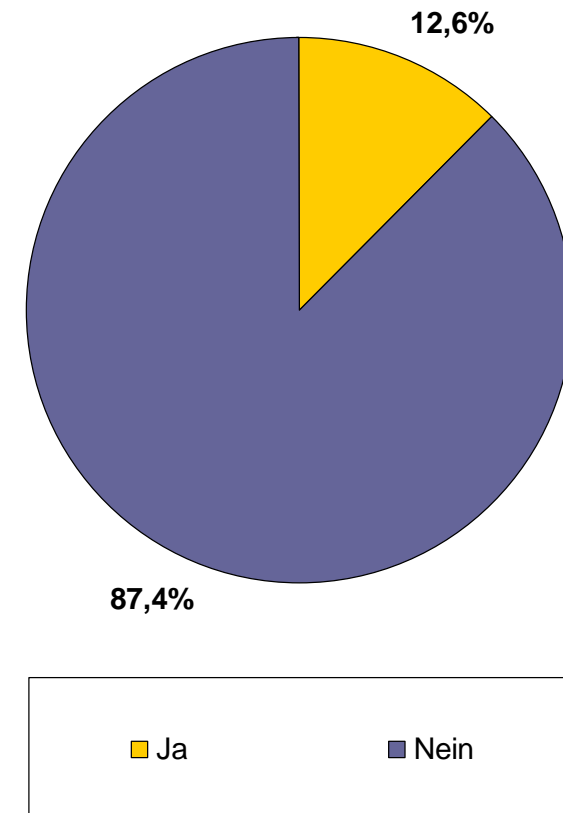
## 8. SONDERTHEMA: SCHADENS MANAGEMENT / -REGULIERUNG

### 8.10. KULANZTOPF / SCHADENSREGULIERUNGSVOLLMACHT

Besitzen Sie einen Kulanztopf? (345)



Besitzen Sie eine Schadensregulierungsvollmacht? (348)



## 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 IV/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](http://www.asscompact.de) oder unter [www.smartcompagnie.de](http://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](mailto:wirsing@bbg-online.de)

Telefon: 06123-974 82 64 / Mail: [ck@smartcompagnie.de](mailto:ck@smartcompagnie.de)