

## AssCompact TRENDS I/2014: Initiative „gut beraten“ noch nicht angekommen - Vertriebsstimmung nahezu unverändert

**Die Initiative „gut beraten“, die von der Versicherungswirtschaft 2013 ins Leben gerufen wurde, scheint trotz zahlreicher Berichterstattungen in den Medien noch nicht bei den unabhängigen Vermittlern angekommen zu sein.<br />**

**Die Initiative „gut beraten“, die von der Versicherungswirtschaft 2013 ins Leben gerufen wurde, scheint trotz zahlreicher Berichterstattungen in den Medien noch nicht bei den unabhängigen Vermittlern angekommen zu sein. Dies zeigen aktuelle Ergebnisse des Sonderthemas der Studie AssCompact TRENDS I/2014, die von der bbg Betriebsberatungs GmbH und dem IVV (Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH) herausgegeben wird. So geben knapp die Hälfte (48,6%) der Makler an, noch nie etwas von der Weiterbildungsinitiative gehört zu haben oder nicht zu wissen, was sich genau dahinter verbirgt.**

### **Vertriebstacho zeigt erstmals vertriebliche Motivation und Zufriedenheit an**

Die in den AssCompact TRENDS-Studien regelmäßig abgefragte Vertriebsstimmung innerhalb der Vermittlerschaft ist ein wichtiger Indikator für die Branche. In diesem Quartal wurde diese zum ersten Mal auf zwei Wegen analysiert. Der bekannte Vertriebstacho zeigt einen nahezu unveränderten Wert im Vergleich zum vorherigen Quartal von 71,1% (71,0% in IV/2013). Dies ist der Prozentsatz der befragten Vermittler, deren Stimmung „ich bin zur Zeit zufrieden“, „bin motiviert“ und „bin begeistert“ ist. Zusätzlich wurden erstmals die vertriebliche Motivation und die vertriebliche Zufriedenheit separat abgefragt. Hier zeigt sich, dass lediglich die Hälfte (53%) der Vermittler angeben, mit der vertrieblichen Gesamtstimmung zufrieden zu sein. 70,5% der Vermittler machen allerdings die Angabe, vertrieblich motiviert zu sein.

Interessanterweise werden ähnliche Argumente sowohl zur Begründung der hohen Motivation als auch der geringen Zufriedenheit aufgeführt. So sieht ein Teil der befragten Vermittler in den gesetzlichen Änderungen und den vorherrschenden Marktentwicklungen eine große Chance für eine bedarfsgerechte Vermittlung. Hingegen stellen diese Anpassungen für andere wiederum zusätzlichen Aufwand dar, welche zudem die kundenseitige Verunsicherung fördern und somit für Unzufriedenheit sorgen.

### **Die aktuellen Lieblinge der Makler**

Wie jedes Quartal küren die befragten Vermittler in dieser Umfrage auch ihre favorisierten Produktanbieter in 29 Produktparten. Im Folgenden die drei bestplatzierten Anbieter in vier ausgewählten Kategorien im Bereich der Altersvorsorge (Vorjahres-Platzierung in Klammern):

#### **Einmalbeitrag Rentenversicherung**

1. Allianz (1)
2. ALTE LEIPZIGER (4)
3. Canada Life (5)

#### **Fondsgebundene Rentenversicherung**

1. VOLKSWOHL BUND (1)
2. ALTE LEIPZIGER (3)
3. Allianz (2)

#### **Riester Vorsorge**

1. VOLKSWOHL BUND (2)
2. DWS (1)

### 3. Allianz (3)

#### **Rürup Vorsorge**

1. Allianz (1)
2. VOLKSWOHL BUND (2)
3. ALTE LEIPZIGER (4)

#### **Webinare sind bevorzugtes Mittel zur Weiterbildung**

Als Sonderthema nimmt die AssCompact TRENDS-Umfrage I/2014 die Qualifizierung und Weiterbildung der Vermittler unter die Lupe. Bei der bevorzugten Form der Weiterbildung belegen die Webinare den ersten Platz, gefolgt von Seminaren und Branchenmagazinen auf den Plätzen zwei und drei. Die unabhängigen Vermittler zeigen tendenziell eine erhöhte Bereitschaft für alle Weiterbildungsformen. So haben sie bspw. im Jahr 2013 durchschnittlich 10 Webinare in Anspruch genommen und werden in 2014 im Schnitt 12 Webinare nutzen. Dieser Trend wird unter anderem auch dadurch bestätigt, dass die eingeplanten Ausgaben im Bereich der Weiterbildung steigen.

#### **AssCompact TRENDS - Studie**

Die bbg Betriebsberatungs GmbH führt quartalsweise eine Vermittlerbefragung unter den Lesern des Fachmagazins AssCompact durch. Die Umfrage besteht neben festen Bestandteilen wie die Vertriebsstimmung, der Produktabsatz und den Top-Favoriten der Vermittler auch aus aktuellen Fragestellungen. Diese werden in einem Sonderthema unter die Lupe genommen. Die Umfrageergebnisse werden in einer Studie zusammengefasst und von der bbg Betriebsberatungs GmbH und dem IVV (Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH) veröffentlicht. Die Studie umfasst 144 Seiten (zzgl. 534 Seiten Anhangband) und basiert auf einer Online-Befragung, an der 480 unabhängige Vermittler und Mehrfachvertreter teilgenommen haben.

Die aktuelle Studie kann zum Einzelpreis von 980 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. oder als Abonnement zum Vorzugspreis erworben werden. Ansprechpartnerin ist Frau Karin Jelitto (Tel.: +49 921-75758-33, E-Mail: [jelitto@bbg-gruppe.de](mailto:jelitto@bbg-gruppe.de)).

#### **Pressekontakt:**

Katharina Baumer  
Telefon: 0921 / 75758 - 18  
Fax: 0921 / 75758 - 20  
E-Mail: [baumer@bbg-gruppe.de](mailto:baumer@bbg-gruppe.de)

#### **Unternehmen:**

bbg Betriebsberatungs GmbH  
Bindlacher Straße 4  
95448 Bayreuth

Internet: [www.bbg-gruppe.de](http://www.bbg-gruppe.de)

#### **Kurzprofil bbg Betriebsberatungs GmbH**

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Versicherungsunternehmen, Investment- und

Kapitalgesellschaften auf der einen und unabhängigen Finanz- und Versicherungsvermittlern auf der anderen Seite. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, als Veranstalter der DKM, sowie von Fachforen und Events, bietet die bbg verschiedene Plattformen für Information, Kommunikation und Kontakte. Das Team um die Geschäftsführer Dieter Knörrer und Jürgen Neumann zählt rund 30 erfahrene Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen und Versicherungen, Betriebswirtschaft, Informatik und Eventorganisation.

bbg

<http://www.die-leitmesse.de>

<http://www.asscompact.de>