



Abschlusspotenzial für Berufsunfähigkeitsversicherungen

Kenntnisstand, Motive und Produktpräferenzen aus Sicht der Privatkunden

Dr. Oliver Gaedeke | oliver.gaedeke@yougov.de | +49 221 42061 364
Dennis Bargende | dennis.bargende@yougov.de | +49 221 42061 437

April 12

YouGov[®]
What the world thinks

Hintergrund der Studie

BU im Spiegel der steigenden Notwendigkeit und geringen Nachfrage

- Jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland schneidet laut Angaben der Deutschen Rentenversicherung frühzeitig aus dem Erwerbsleben aus. Auf einen gesetzlichen Schutz ist dabei kein Verlass.
- Für Personen, die nach dem 01.01.1961 geboren sind, ist eine private Absicherung um so wichtiger, da der Staat im Falle einer Berufsunfähigkeit nur noch eine geringe Erwerbsminderungsrente zahlt. Dennoch befinden sich nur die wenigsten Deutschen im Besitz einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung.
- Insbesondere junge Leute sehen nicht die Notwendigkeit des Abschlusses einer privaten BU. Die Gründe hierfür sind vielfältig und reichen von Informationsmängeln über den Glauben durch andere Versicherungen ausreichenden Schutz zu genießen bis hin zum Fehlen der finanziellen Mittel. Zudem wird das persönliche Risiko in dieser Altersgruppe eher gering eingestuft.
- Die vorliegende Studie richtet sich an Anbieter privater Berufsunfähigkeitsversicherungen und setzt sich zum Ziel,
 - die Einstellungen, Barrieren und das Verhalten der deutschen Privatkunden zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung zu verstehen sowie
 - Produkt- und Preispräferenzen unter Berücksichtigung der präferierten Informationsquellen und Vertriebswegeakzeptanzen zu ermitteln und
 - daraus Empfehlungen für eine erfolgreiche Ausgestaltung und einen erfolgreichen Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen abzuleiten.

Hohe Wichtigkeit, aber nur geringer Produktbesitz

Wichtigkeit und Produktbesitz BU

Wichtigkeit (Quelle: YouGov-Studie „Pflegespiegel 2011“)

Bitte geben Sie für jede Versicherung an, wie wichtig Sie diese finden:
Berufsunfähigkeitsversicherung

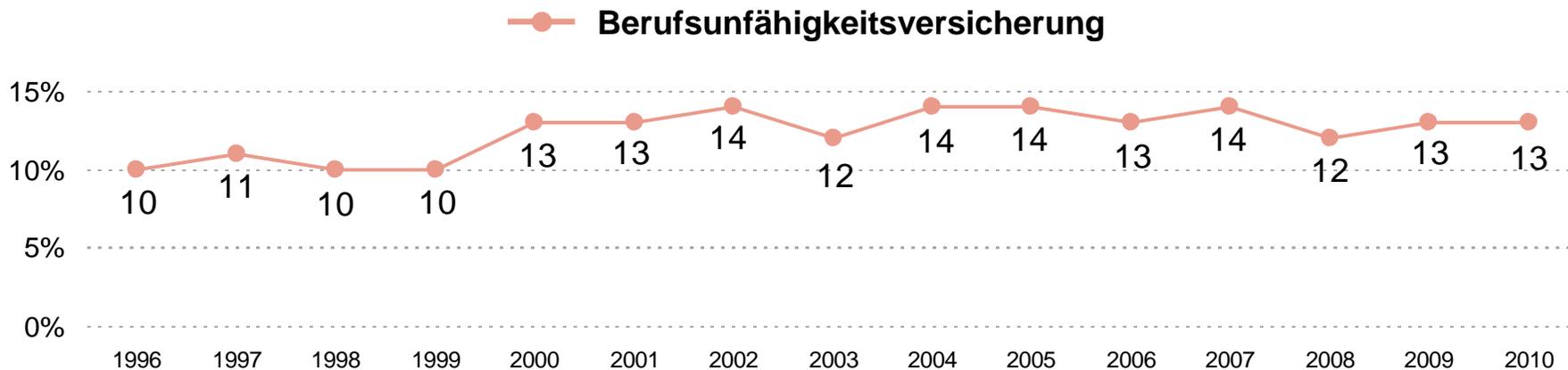
■ sehr wichtig ■ eher wichtig ■ eher unwichtig ■ überhaupt nicht wichtig



Angaben in Prozent; n=1.097, Gestützte Abfrage

ABER!

Produktbesitz: Berufsunfähigkeitsversicherung (Quelle: YouGov-Studie „Kundenmonitor Assekuranz 2011“)



Angaben in Prozent; Gesamtwerte für 1996-2003 interpoliert, dargestellt sind die Entscheider / Mitentscheider

Unsere Ergebnisse – Ihr Nutzen

Welchen Nutzen liefert Ihnen diese Studie?

Identifizierung der relevanten Potenziale durch ...

- Bildung eines Einstellungsindex
- Extraktion zweier Zielgruppen „BU-Abschlussbereite“ und „BU-Potenzial“ (→ siehe nachfolgendes Chart)
- Darstellung abschlussrelevanter Anlässe
- Detaillierte Analyse der Preisbereitschaft für unterschiedliche Leistungspakete und Zielgruppen
- Berücksichtigung der Vertriebswegepräferenzen sowie der Informationsquellen und Anstoßgeber



Ihr Nutzen

1. Erhebung Relevant Set der Anbieter von Berufsunfähigkeitsversicherungen

2. Zielgruppengerechte Vertriebskonzepte möglich durch ...

- Detailreich erhobene Einstellungen zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung,
- Darstellung der aus Sicht der Befragten häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit,
- Abfrage des aktuellen Wissensstandes zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

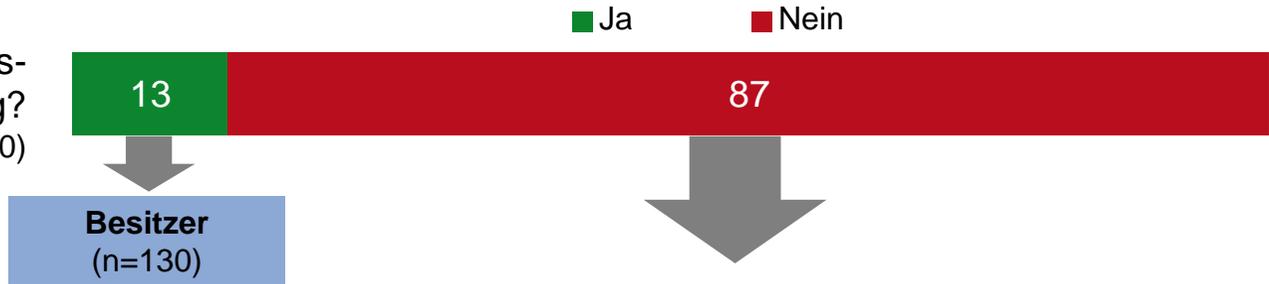


Bildung des Potenzial-Index

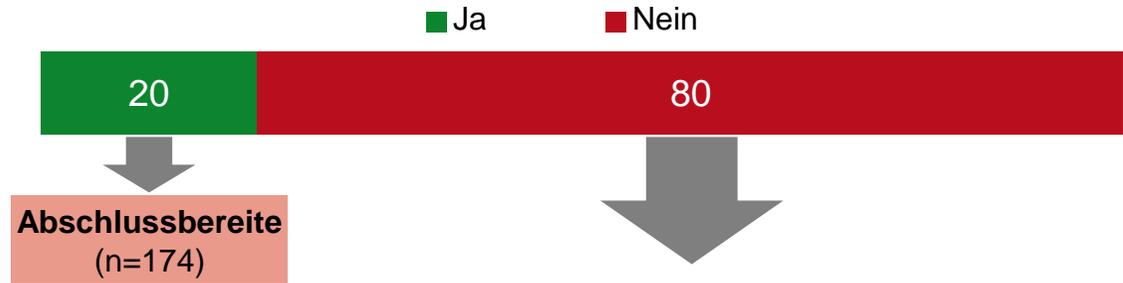
Fiktives Beispiel

Extraktion der Zielgruppen „BU-Abschlussbereite“ und „BU-Potenzial“

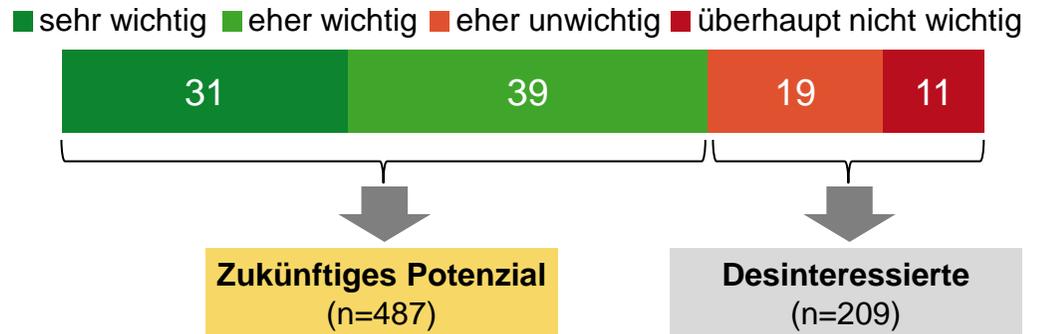
Besitzen Sie eine Berufsunfähigkeitsversicherung?
(n=1.000)



Planen Sie in den nächsten 18 Monaten eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen?
(n=870)



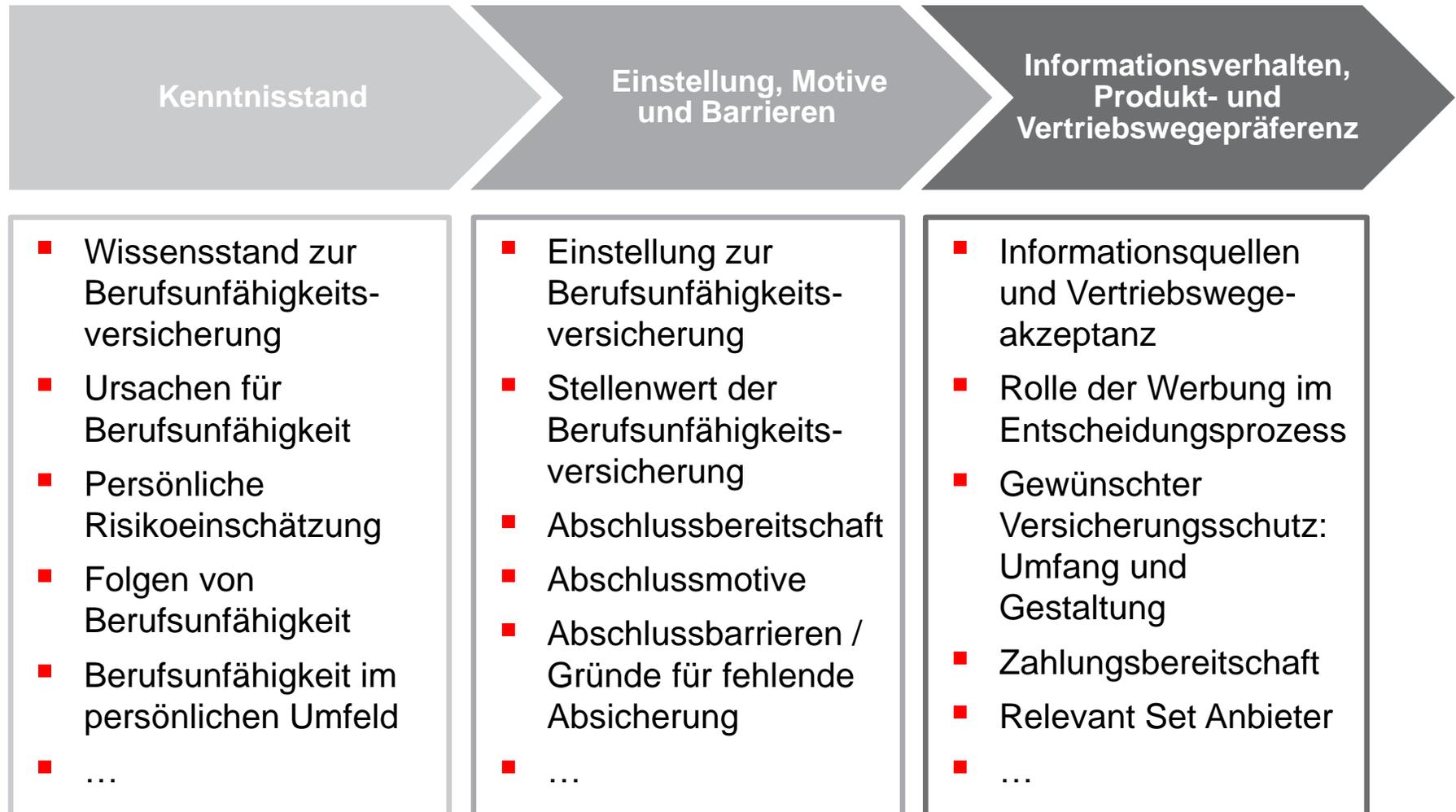
Wie wichtig finden Sie eine Berufsunfähigkeitsversicherung?
(n=696)



Angaben in Prozent; Basis: alle Befragten; Gestützte Abfrage

Studieninhalte – harte und weiche Fakten

Inhalte werden noch mit den Fröhbuchern abgestimmt!



Untersuchungsdesign

Überblick

Befragungsmethode

Ca. 20-minütige Online-Befragung im Rahmen des YouGov-Panels Deutschland

Stichprobe

Erwerbstätige Personen im Alter zwischen 16 und 50 Jahren in Deutschland.

Stichprobengröße

n = 1.500 Befragte

Quotierung und Gewichtung

Quoteneinladung nach Alter, Geschlecht, Schulabschluss, Berufsgruppe, Haushaltsnettoeinkommen.
Im Anschluss bevölkerungsrepräsentative Gewichtung der Daten.

Befragungszeitraum

März 2012

Veröffentlichung

Mai 2012



Umfangreiche Informationen, systematisch aufbereitet

Unsere Leistungen

- Die Studie „Abschlusspotenzial für Berufsunfähigkeitsversicherungen“ ist neben den Studien „Abschlusspotenzial für Krankenzusatzversicherungen“ und „Pflegespiegel“ eine weitere **Eigenstudie** zu Versicherungsprodukten von der YouGov Deutschland AG, Köln. Der reguläre **Bezugspreis beträgt 3.900 Euro** zzgl. 7% MwSt.
-
- Die Studie erscheint als **Chartbericht** im PowerPoint-Format inkl. aussagekräftiger Grafiken und Darstellungen sowie Kommentierungen und Key Results. Zudem erhalten Sie eine dreiseitige **Management-Summary** mit den wichtigsten Ergebnissen für die schnelle interne Kommunikation.
 - Zudem bietet Ihnen die Studie Gruppenvergleiche nach Geschlecht, Alter, Einkommen und dem Potenzial-Index.

