



Die neue Generation der privaten Altersvorsorge

Kunden- und Maklererwartungen an die neue Generation der privaten Altersvorsorgeprodukte

Dr. Oliver Gaedeke | oliver.gaedeke@yougov.de | +49 221 42061 364
Jochen Kurz | jochen.kurz@yougov.de | +49 221 42061 556

April 12

Herausgeber:

YouGov[®]
What the world thinks

Zielsetzung der Studie

Untersuchung zur nächsten Generation der privaten Altersvorsorge

- In Zeiten sinkender Garantie-Verzinsungen geraten die klassischen Altersvorsorgeprodukte zunehmend unter Druck.
- Vor dem Hintergrund von Finanzkrisen und zunehmender Eigenverantwortung für die Altersversorgung verändern sich auch die Einstellungen gegenüber Altersvorsorgeprodukten. Einige Versicherer werben bereits mit hochflexiblen Rentenprodukten, die nicht nur eine flexible Einzahlung, sondern auch eine flexible Entnahme von Vermögen ermöglichen. Dabei vermitteln diese Versicherungsprodukte eine höhere Sicherheit als die klassischen Bankprodukte und können somit sowohl als Ergänzungs- als auch als Konkurrenzprodukte zu Investmentprodukten gesehen werden.
- Gleichzeitig werden trotz VVG-Reform Forderungen nach mehr (Kosten-) Transparenz, allen vorweg durch den Verbraucherschutz, immer lauter.
- Die von YouGov durchgeführte Mehrbezieher-Studie soll Versicherern ermöglichen, mehr über die Kundenerwartungen an die pAV-Produkte der nächsten Generation zu erfahren sowie über die Einschätzung der Vertriebsseite (Makler). Die Studie liefert relevante und handlungsorientierte Informationen für Produktentwickler und Marketingspezialisten.

Übersicht: Studienkonzept

Zweiteiliges Studienkonzept

Teil 1: Privatkundenbefragung

- Online-Befragung von n=1.000 Entscheidern und Mitentscheidern bei Versicherungs- und Finanzprodukten
- Vergleich zu Ergebnissen aus 2009 möglich
- Nutzenanalyse einzelner Produktmerkmale anhand einer Conjoint-Analyse



1

Teil 2: Maklerbefragung

- Online-Befragung von n=200 Maklern, die LV-Produkte vermitteln, im YouGov-Panel Deutschland
- Best-Practice Produkte
- Nutzenanalyse einzelner Produktmerkmale anhand einer Conjoint-Analyse



2

Auswahlverfahren und Befragungsmethode

Privatkunden



1

Grundgesamtheit

- Haushalts-Entscheider oder -Mitentscheider bei Versicherungsprodukten und Geldanlagen im Alter zwischen 20 und 70 Jahren
- **Screening:** Personen, die eine Rentenversicherung besitzen und/oder dem Abschluss einer Rentenversicherung grundsätzlich offen gegenüberstehen

Auswahlverfahren

- YouGov Online Panel
- Quotierung nach Alter:
 - 20-30 Jahre: 1/6 der Stichprobe
 - 31-40 Jahre: 1/6 der Stichprobe
 - 41-50 Jahre: 1/3 der Stichprobe
 - 51-70 Jahre: 1/3 der Stichprobe

Stichprobe

- Insgesamt n=1.000 Entscheider und Mitentscheider bei Versicherungs- und Finanzprodukten

Befragung

- Online-Befragung, mittlere Interviewdauer: ca. 20 Minuten

Auswahlverfahren und Befragungsmethode

Makler



2

Grundgesamtheit

- Versicherungsmakler mit Privatkundengeschäft
- Makler, die in 2011 mit pAV einen Umsatz von mindestens 5.000 Euro erwirtschaftet haben oder mindestens 20 private Altersvorsorgeprodukte vermittelt haben

Auswahlverfahren

- Rekrutierung über das YouGov Makler Panel
- Screening

Stichprobe

- Insgesamt n=200 Makler

Befragung

- Online-Befragung, mittlere Interviewdauer: ca. 20 Minuten

Auswertung und Berichtslegung

Auswertungen

- Quantitative Studie:
- Repräsentativ-Auswertung
- Vergleich von Versicherungsnehmer-Typen nach der YouGov Versicherungskunden-Typologie
- Subgruppenvergleiche nach Geschlecht, Einkommen, Alter

Berichtlegung

- Management-Summary
- Chartbericht mit 100 Seiten
- Aussagekräftige Grafiken und Darstellung
- Kommentierungen und Key Results

Tabellenband

- Tabellarische Auswertung aller Fragen über definierte Tabellenköpfe in Excel

Zeitplan

Beim derzeitigen Stand der Konzeption gehen wir vom folgenden Zeitplan aus:

Projektschritte	Zeitraum
Entwicklung und Abstimmung Fragebogen	05.03. – 16.03.2012
Durchführung der Interviews (Privatkunden und Makler)	20.04. – 04.05.2012
Auswertung und Erstellung Tabellenband	07.05. – 18.05.2012
Berichtslegung	21.05. – 08.06.2012

Änderungen im Zeitplan behalten wir uns vor. Bei Verzögerung einzelner Schritte ergeben sich für die nachfolgenden Schritte entsprechende Verschiebungen.

Studie erscheint
im Juni 2012

Die neue Generation der privaten Altersvorsorge

FAX-Nr. 0221-42061-100 z. Hd. Herrn Jochen Kurz



Hiermit bestelle ich verbindlich (bitte ankreuzen)

Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Listenpreis

- Studie „Die neue Generation der privaten Altersvorsorge – Kunden- und Maklerwartungen“**, als ppt-Version, Tabellenband elektronisch in Excel 5.900 €
- Befragung einer Zusatzstichprobe Ihrer Kunden**, Möglichkeit und Kosten abhängig von Inzidenz und Stichprobengröße
- Präsentation der Ergebnisse** in Ihrem Haus, zzgl. Reisekosten 1.900 €

Name, Vorname: _____	Telefon: _____
Unternehmen: _____	Email: _____
Funktion, Abteilung: _____	Datum: _____
Strasse: _____	Unterschrift: _____
PLZ, Ort: _____	_____