



**Aktuelles Vertiefungsthema:  
Berufsunfähigkeits-  
Versicherungen**

# **YouGov MaklerAbsatzbarometer**

**Konzeption – Methodik – Informationspaket – Unser Angebot**

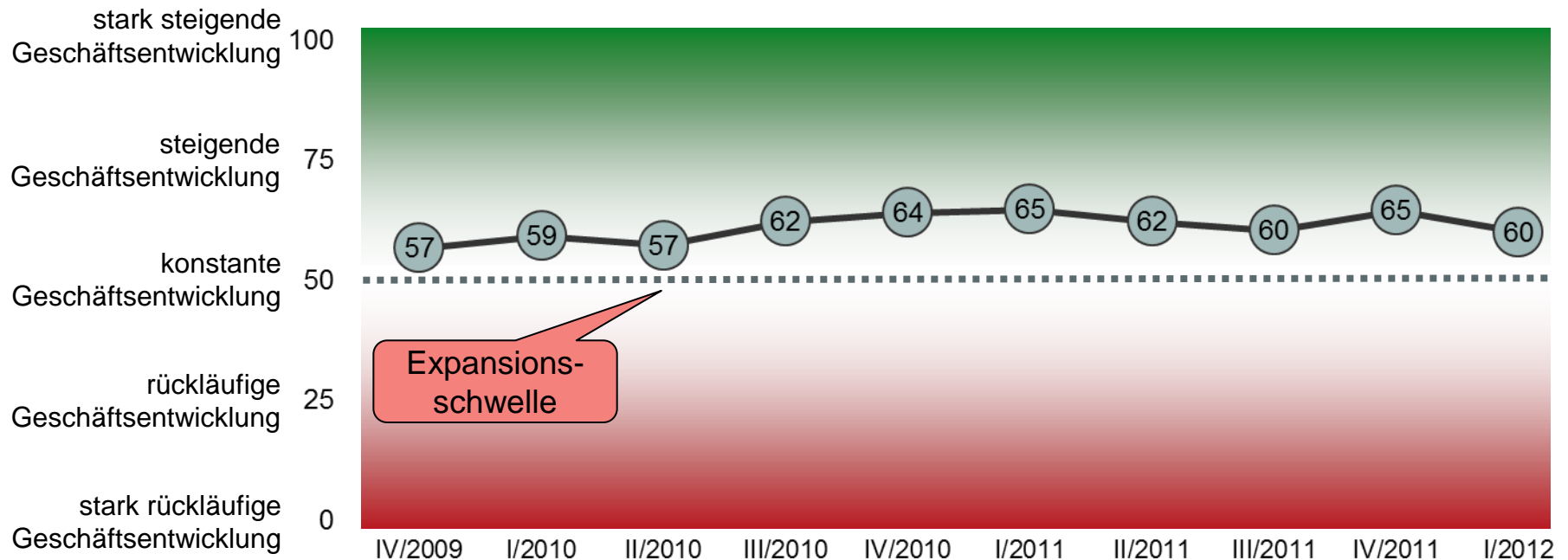
Peter Mannott | [peter.mannott@yougov.de](mailto:peter.mannott@yougov.de) | +49 221 42061 370

Köln April 12

**YouGov**<sup>®</sup>  
What the world thinks

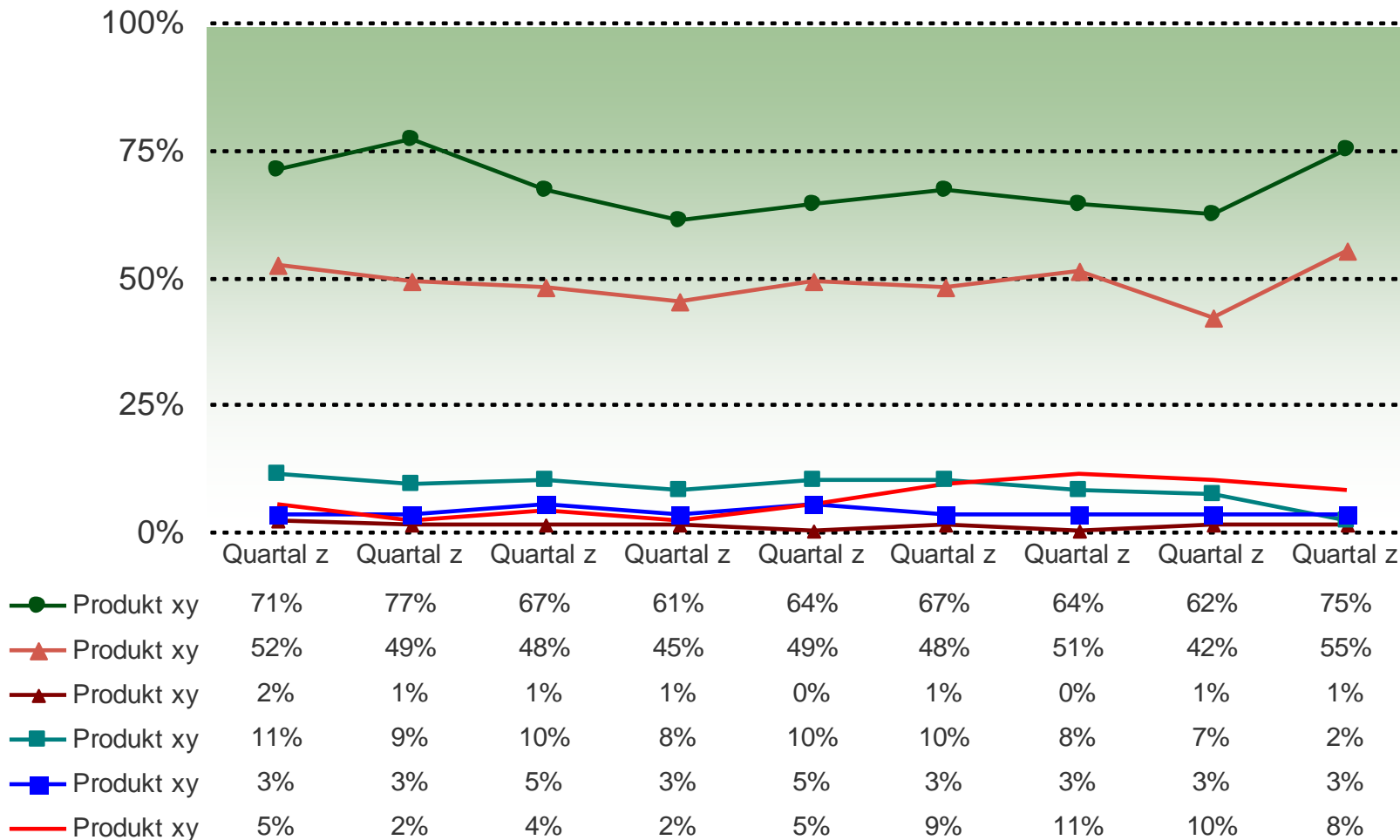
# Das MaklerAbsatzbarometer bietet:

- Einblick in die **aktuelle Absatzstimmung** der Versicherungsmakler
- Erwartungen der Makler hinsichtlich des **zukünftigen Geschäfts**
- Entwicklung der Absatzchancen der **Sparten und Produkte im Zeitverlauf**



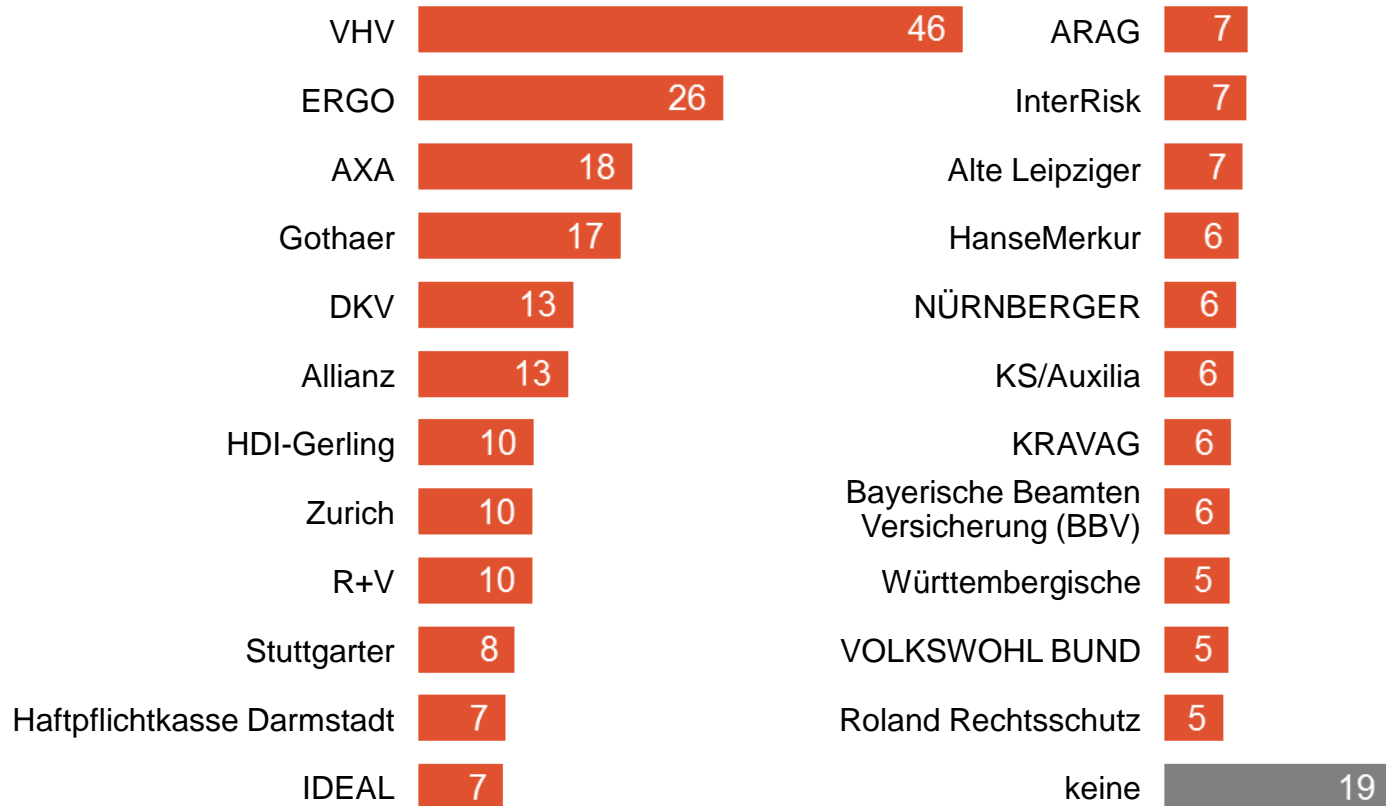
# Absatzentwicklung in einer Sparte

„Welche der folgenden spartenspezifischen-Versicherungsprodukte wurden im letzten Quartal besonders häufig nachgefragt?“



# Kontinuierliche Messung der Werbewahrnehmung

„Von welchen der folgenden Versicherungsanbietern ist Ihnen innerhalb der letzten drei Monate Werbung besonders positiv aufgefallen?“

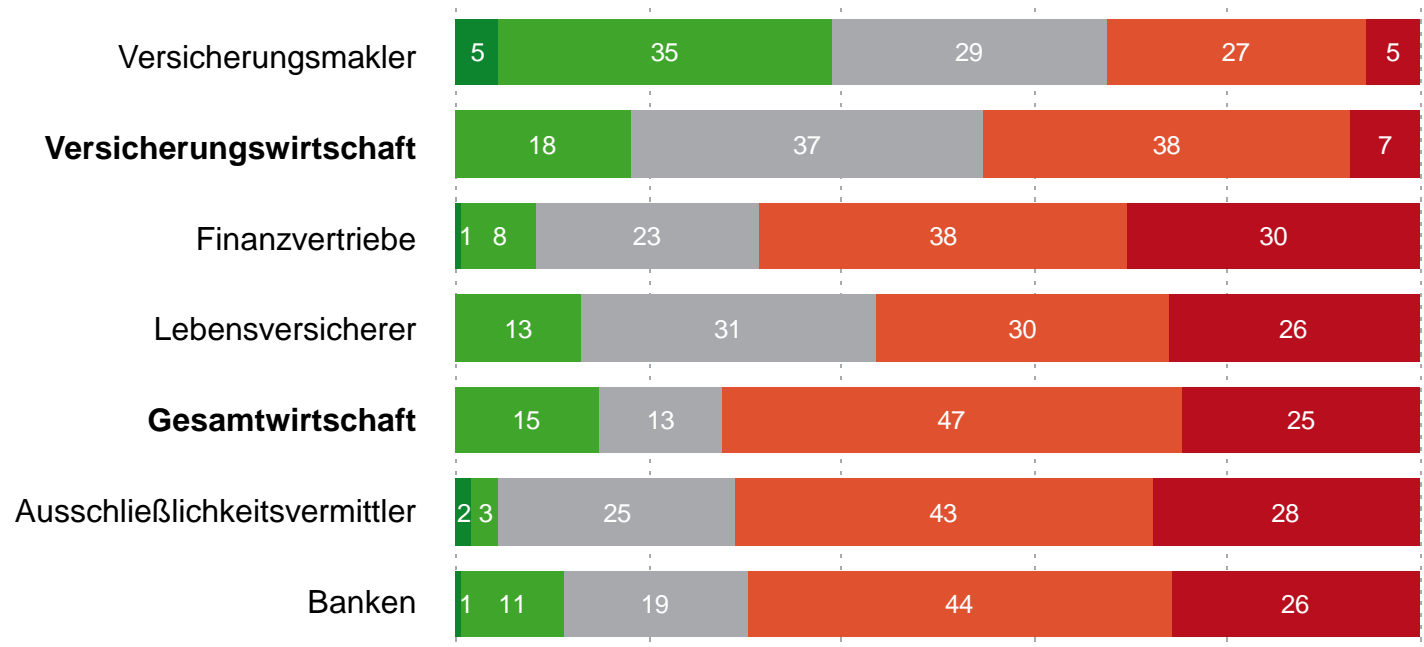


# Kontinuierliche Marktbeobachtung bietet:

## Vertiefendes Verständnis für die Maklerbetreuung

- Wechselnde **Vertiefungsthemen** in jeder Welle
- zu aktuell und langfristig interessanten Versicherungsmakler-Themen und
- oft im Vorfeld der Befragung vorgestellt und mit den Abonnenten abgestimmt

### *Auswirkung der Finanzkrise auf die zukünftige Geschäftssituation aus Maklersicht (Auszug)*



■ Deutlich zunehmen ■ Etwas zunehmen ■ Gleich bleiben ■ Etwas abnehmen ■ Deutlich abnehmen

# Wechselnde Vertiefungsthemen. Aktuell „Berufsunfähigkeitsversicherung“: Produkt- und Anbietermerkmale

## Erfassung von Suchkriterien der Makler bei Berufsunfähigkeitsversicherungen

### Zum Produkt allg.

- Verzicht auf abstrakte Verweisung
- Höhe des Leistungsumfangs
- Transparenz der Versicherungsbedingungen
- Stabilität der Beiträge
- Beitrags- und Leistungsdynamik ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Anzahl versicherter Leistungen
- rückwirkende Zahlung bei verspäteter Meldung
- individuelle Anpassbarkeit / Flexibilität der Vertragsgestaltung
- schneller Leistungsbeginn
- zeitnaher Versicherungsschutz nach Vertragsabschluss
- weltweiter Versicherungsschutz
- gute Produkt-Ratings / Gütesiegel
- günstige Versicherungsprämie
- attraktive Assistance-Leistungen (z.B. Rehabilitation im Leistungsfall)
- hohe Makler-Courtage

### Zur Flexibilität

- Weiterführung der BU-Versicherung bei Erwerbslücken (z.B. Elternzeit, Arbeitslosigkeit) ohne erneute Gesundheitsprüfung
- BU-Angebot für junge Zielgruppen mit flexibel aufstockbaren Leistungen
- Spezielle BU-Angebote für „gefährdete“ Zielgruppen (wie z.B. Dachdecker) zu fairen Preisen
- Beitragsfreiheit /-reduzierung bei kurzfristiger Erwerbslücke (max. 12 Monate)
- Möglichkeit einer BU für Selbstständige in Kombination mit einer Unfallversicherung (Existenz-Unfall-Absicherung)

### Zum Anbieter

- Fairness des Anbieters im Leistungsfall
- hohe finanzielle Sicherheit des Anbieters
- schnell und einfach zu verstehende Produktinformationen
- guter Ruf / gutes Image des Anbieters generell
- verbindliches Mediationsverfahren im konflikthaften Leistungsfall
- spezielle Beratungsunterstützung z.B. durch Online-Berechnungs-Tool
- gute Schulungen zu den Produkten

### Weitere Fragen

- Verkaufsargumente für und Kundenbedenken gegenüber BU-Versicherungen
- Überzeugende Anbieter und Überzeugungsgründe
- Verbesserungsbedarfe

# Instrument & Methodik

## Das MaklerAbsatzbarometer

- Erhebt jedes Quartal die Absatzbeurteilung und -erwartung der Versicherungsmakler
- Liefert aktuelle Informationen zum Maklervertrieb
- Zeigt Trends in den Absatzerwartungen der Makler auf
- Schafft Expertise für die Maklerbetreuung
- Bietet eine Entscheidungsgrundlage in diesem dynamischen Markt

### Methodenbox

- Stichprobe: unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler
  - ca. 150 Befragte mit Schwerpunkt im Privatkundengeschäft
  - ca. 75 Befragte mit Schwerpunkt im Firmenkundengeschäft
- Quartals-Erhebungen: Jährlich vier Befragungswellen
- Basis-Modul zur aktuellen und zukünftigen Markteinschätzung des Maklervertriebs
- Vertiefungsthema: In jeder Welle wird ein Fragenblock zu aktuell oder grundsätzlich interessanten vertiefenden Themen geschaltet.
- Methode: Online-Befragung mit Repräsentativ-Gewichtung

# Sparten- & Produktbeurteilung (1)

Die genaue Beobachtung des Maklervertriebs erlaubt neben einer Gesamtbeurteilung auch einen Überblick der verschiedenen Sparten & Produkte

## Privatkundengeschäft: Sparte & Produkte

- **Lebens- und Renten- Versicherungsprodukte**
  - Risiko-Lebensversicherung
  - Kapital-Lebensversicherung
  - Fondsgebundene Lebensversicherung
  - Private Rentenversicherung
  - Fondsgebundene Rentenversicherung
  - Riester-Rentenversicherung
  - Fondsgebundene Riester-Rentenversicherung
  - Rürup-Rente
  - Fondsgebundene Rürup-Rentenversicherung
  - Berufsunfähigkeitsversicherung
  - Ausbildungsversicherung
- **Kranken- Versicherungsprodukte**
  - Private Zusatz-Krankenversicherung
  - Private Voll-Krankenversicherung
  - Private Pflegeversicherung
- **Sach- Versicherungsprodukte**
  - Kfz-Versicherung
  - Gebäude-Versicherung
  - Hausrat-Versicherung
  - Private Haftpflichtversicherung
  - Rechtsschutzversicherung
- **Finanzprodukte**
  - Investmentprodukte
  - Finanzierungsprodukte
  - Kapitalanlagen und Beteiligungsfonds
  - Misch- / Dachfonds
  - Riester-Fondssparplan
  - Garantiefonds

# Sparten- & Produktbeurteilung (2)

Die genaue Beobachtung des Maklervertriebs erlaubt neben einer Gesamtbeurteilung auch einen Überblick der verschiedenen Sparten & Produkte

## Firmenkundengeschäft: Sparten & Produkte

- **Sach-Versicherungsprodukte**
  - Fuhrpark
  - Inhalt
  - Immobilien
  - Betriebsunterbrechung
- **Rechtsschutz-Versicherungsprodukte**
  - Firmen-Rechtsschutz
  - Verkehrs-Rechtsschutz
  - Straf-Rechtsschutz
- **Ausfall-Versicherungsprodukte**
  - Kredit, Forderungsausfall
  - Kaution, Avale
  - Vertrauensschaden
- **Haftpflicht-Versicherungsprodukte**
  - Betriebs-Haftpflicht
  - Produkt-Haftpflicht
  - Berufs-Haftpflicht
  - Vermögensschaden-Haftpflicht
- **Durchführungswege der bAV**
  - Direktversicherung
  - Direkt- oder Pensionszusage
  - Pensionskasse
  - Pensionsfonds
  - Unterstützungskasse

# Ihr Informationspaket

**In jeder Welle:** Aktuelle Absatzstimmung  
Wo gibt es Chancen, die Makler im Vertrieb zu unterstützen?

**In jeder Welle:** Ein wechselndes aktuelles Vertiefungsthema  
Aus erster Hand mehr Wissen zum Maklervertrieb

**Auf Anfrage: Schaltung von Exklusivfragen**  
Individuelle Auswertung für Ihr Unternehmen

**Auf Anfrage: Bezug bisheriger Vertiefungsthemen**  
Unterstützung zum Aufbau Ihrer Makler-Expertise



# Bisher erhobene Vertiefungsthemen

Die pro Welle geschalteten Vertiefungsthemen können auch einzeln bezogen werden.

Erhebung Quart. / Jahr	Thema	Preis zzgl. ges. MwSt.
I / 2012	Berufsunfähigkeits-Versicherungen	900 €
IV / 2011	Extranets & Versicherungssoftware	750 €
III / 2011	Assistance-Leistungen	750 €
II / 2011	Kosten- und Renditetransparenz bei LV/ RV und Geldanlagen	750 €
I / 2011	Betriebliche Altersvorsorge/ Private Altersvorsorge Die Themen können auch einzeln bezogen werden: Betriebliche AV 750 € Private AV 650 €	1.200 €
IV / 2010	Kfz-Schadenmanagement	550 €
III / 2010	Media-Kurzanalyse	550 €
II / 2010	Makler-Newsletter/ Soziale Netzwerke Die Themen können auch einzeln bezogen werden: Makler-Newsletter 550 € Soziale Netzwerke 350 €	800 €
I / 2010	Wiederanlage	550 €
IV / 2009	Extranet/ Maklerportal	550 €
III / 2009	Stornoentwicklung im Privatkundengeschäft	350 €
II / 2009	Beratung und Haftung im Maklervertrieb	350 €

# Leistungen & Kosten

## Leistungen

- **Quartalsberichte** mit Ergebnissen des Basis-Moduls zur Markteinschätzung und insgesamt vier Vertiefungsthemen (jeweils ca. 10 Fragen)
- Darstellung von **Zeitreihen und Trends für den Gesamtmarkt, Sparten und einzelne Produkte**
- Ergebnisse als **pdf-Chart-Bericht**
- **Schaltung von Exklusivfragen möglich**

## Kosten

- Jahresabonnement mit vier Befragungswellen (inkl. Vertiefungsthema): **6.900 Euro**
- Exklusive Zusatzfragen (offene Fragen) pro Frage
  - für Abonnenten 350 (450) Euro
  - für Nicht-Abonnenten 450 (550) Euro
- Bezug einzelner Berichte (ohne Vertiefungsthema): **1.900 Euro**
- Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

# Bestellung per FAX: 0221 – 420 61 – 100

## An Herr Peter Mannott

Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Hiermit bestelle ich verbindlich (bitte ankreuzen)

**Listenpreis**

- Jahresabonnement für das MaklerAbsatzbarometer (pdf-Chartbericht)**  
(inkl. Vertiefungsthemen)

**6.900€**

### Weitere Optionen:

- Einzelbezug der aktuellen Studienwelle** (ohne Vertiefungsthema)

**1.900€**

- Einzelbezug des Vertiefungsthemas** (ohne Basisstudie): \_\_\_\_\_ **siehe Seite 10**

➔ Bei Interesse am Einzelbezug von mehreren Vertiefungsthemen oder an der Schaltung von exklusiven Zusatzfragen setzen Sie sich bitte direkt mit uns in Verbindung.

**Name, Vorname:** \_\_\_\_\_

**Telefon:** \_\_\_\_\_

**Unternehmen:** \_\_\_\_\_

**Email:** \_\_\_\_\_

**Funktion, Abteilung:** \_\_\_\_\_

**Datum:** \_\_\_\_\_

**Straße:** \_\_\_\_\_

**Unterschrift:** \_\_\_\_\_

**PLZ, Ort:** \_\_\_\_\_

# Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:



**Peter Mannott**  
Consultant

T +49 221 42061-370  
F +49 221 42061-100

[peter.mannott@yougov.de](mailto:peter.mannott@yougov.de)

**YouGov Deutschland AG**  
Gustav-Heinemann-Ufer 72  
50968 Köln

[www.yougov.de](http://www.yougov.de)

