

# *Vermittler-Puls 2015*

## *Online-Maklerbefragung zu „Entwicklungen in der Lebensversicherung“*

*Honorarberatung / Nettotarife*

durchgeführt vom 13. bis 24. Juli 2015  
im Auftrag von maklermanagement.ag

## Vermittler-Puls 2015

- Online-Maklerbefragung durchgeführt im YouGov-Makler-Panel
- Befragt wurden Makler, die im Privatkundenmarkt mit dem Schwerpunkt Lebensversicherung (Lebens- und Rentenversicherungen aller drei Schichten und Biometrie) tätig sind.
- Befragungszeitraum: 13. bis 24. Juli 2015
- Stichprobengröße: 234
- Auftraggeber: maklermanagement.ag

Vermittler-Puls 2015

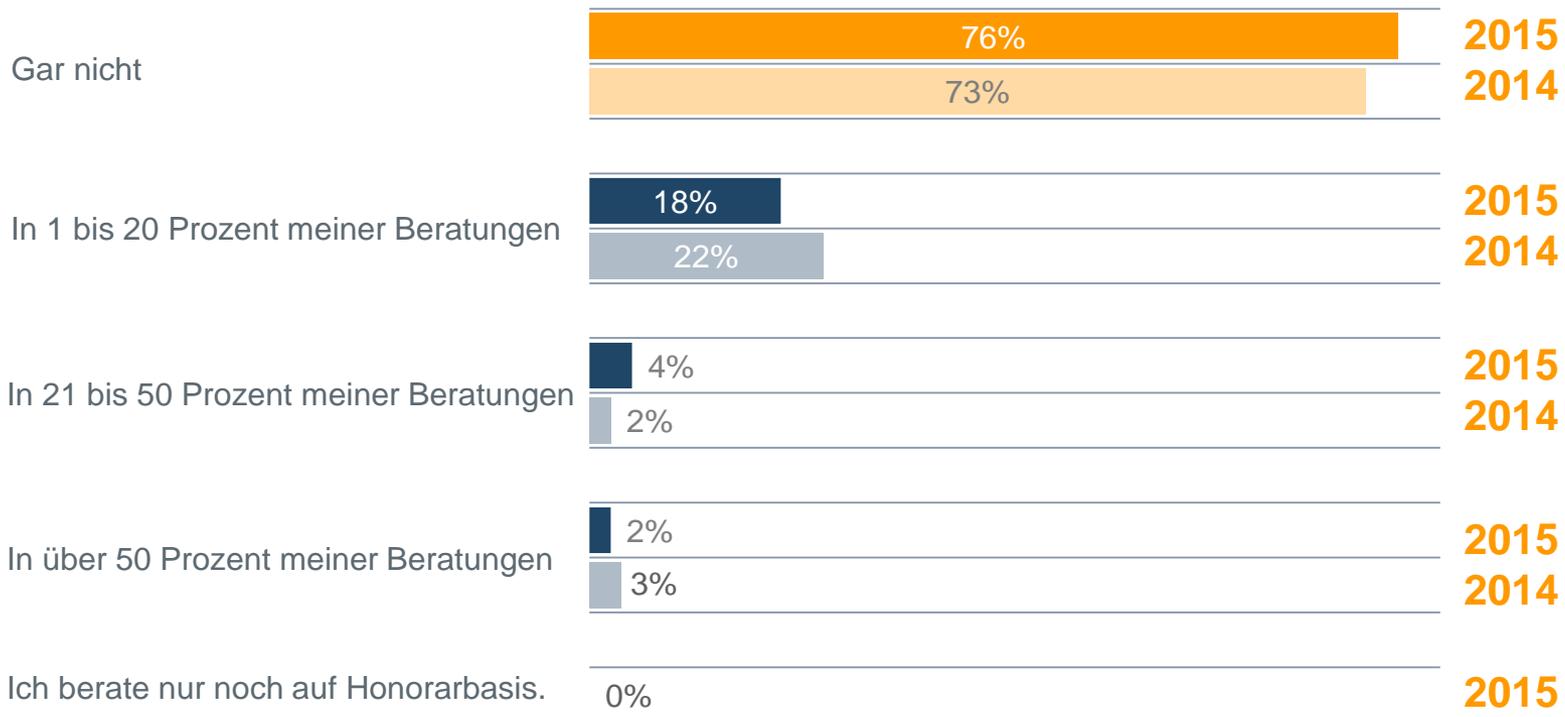
# **HONORARBERATUNG / NETTOTARIFE**

*Fast jeder vierte Makler hat in den vergangenen 12 Monaten bereits eine Honorarberatung durchgeführt, die Mehrzahl der Makler jedoch noch nicht.*



### Häufigkeit Durchführung Honorarberatung

Wie oft haben Sie bereits eine Honorarberatung in den letzten 12 Monaten durchgeführt?



*Für 43 Prozent der Befragten scheint eine Honorarberatung in der bAV sinnvoll zu sein.*



### **Produktkategorien**

*In welchen Produktkategorien im Bereich Leben ist aus Ihrer Sicht eine Honorarberatung sinnvoll?*

Betriebliche Altersvorsorge

43%

Staatlich geförderte Produkte der Altersvorsorge vor allem für Selbständige, z. B. Rüruprentenversicherungen.

27%

Biometrische Produkte, wie z. B. Pflege-, Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherungen.

22%

Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen.

21%

Staatlich geförderte Produkte der Altersvorsorge vor allem für Arbeitnehmer, z. B. Riesterrentenversicherungen.

15%

Klassische Lebens- und Rentenversicherungen.

12%

Sonstiges.

10%

Weiß nicht / keine Angabe.

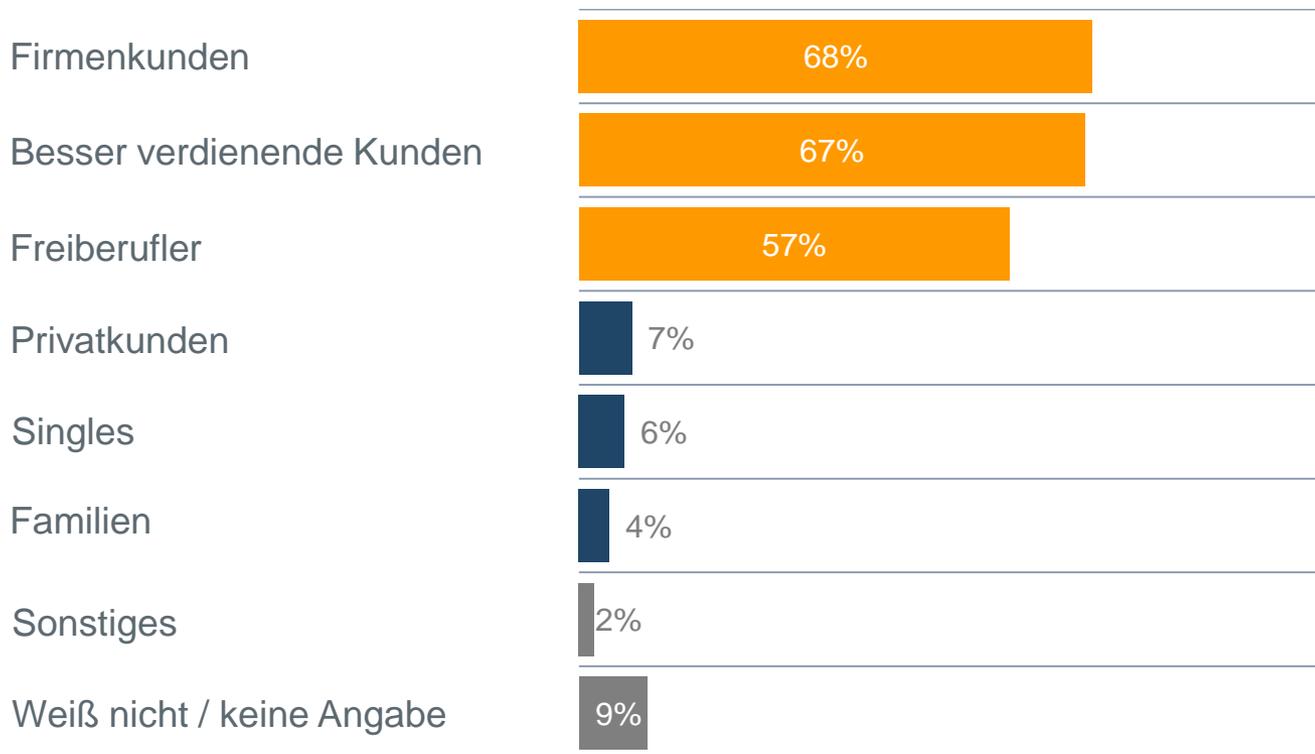
38%

*Firmenkunden, besser Verdienende sowie Freiberufler sind aus Maklersicht für die Honorarberatung am geeignetsten.*



### **Zielgruppen**

*Und was glauben Sie, für welche Zielgruppen sich die Honorarberatung am ehesten eignet?*



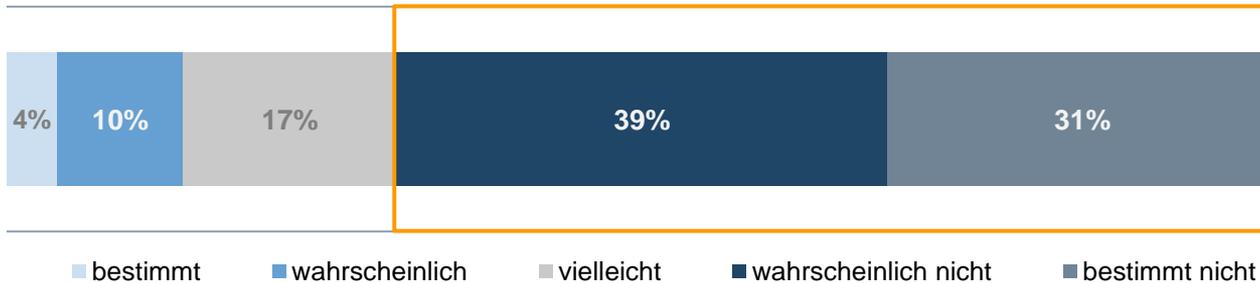
Quelle: Vermittler-Puls 2015, maklermanagement.ag, n = 234.

70 Prozent der Makler denken, dass die Honorare wahrscheinlich und bestimmt nicht das Niveau der bisherigen Provisionsvergütung erreichen werden.



### Zukunft Honorarberatung

Denken Sie, dass die Honorare das Niveau der bisherigen Provisionsvergütung erreichen werden?



Was glauben Sie, wird die Honorarberatung in Zukunft einen wesentlichen Anteil an Ihrem Umsatz ausmachen?



DRMM Maklermanagement AG  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Thomas Wedrich  
Tel.: 040 3599-2774  
Fax: 040 3599-2297  
[www.maklermanagement.ag](http://www.maklermanagement.ag)  
E-Mail: [presse@maklermanagement.ag](mailto:presse@maklermanagement.ag)

