

Vermittler-Puls 2015

Online-Maklerbefragung zu „Entwicklungen in der Lebensversicherung“

Lebensversicherungsreformgesetz und Auswirkungen auf den Vertrieb

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

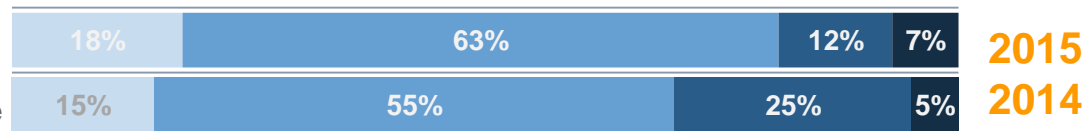
AUSWIRKUNGEN DES LEBENSVERSICHERUNGSREFORMGESETZES

Wie schon 2014 befürchtet die Mehrheit der Makler eine massive Konsolidierungswelle.

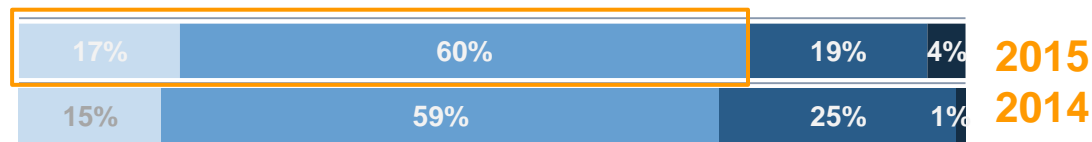


Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) zustimmen.

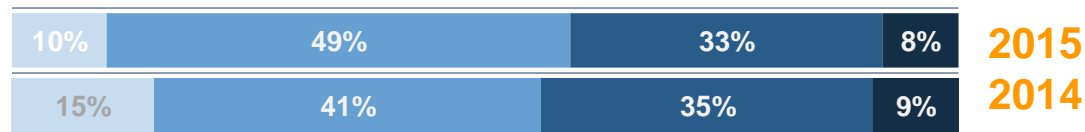
Wenn die Versicherer die Abschlusskosten für Altersvorsorgeprodukte jetzt auf Basis des LVRG nicht eigenständig reduzieren, wird der Gesetzgeber weitere Regulierungen beschließen.



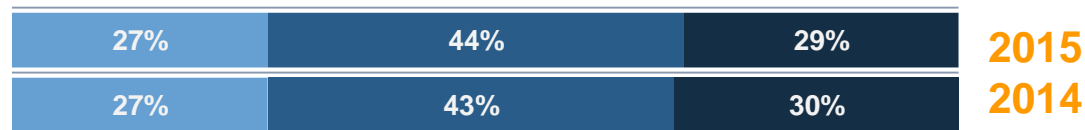
Das LVRG löst eine massive Konsolidierungswelle bei Vermittlern aus.



Das LVRG ist der Tod des klein- und mittelständischen Maklerbüros.



Das Gesetz führt zu mehr Fairness und Gerechtigkeit für die Verbraucher im Versicherungsmarkt.



- trifft voll und ganz zu
- trifft eher zu
- trifft eher nicht zu
- trifft überhaupt nicht zu

Die jeweils untere Datenreihe bezieht sich auf den Vermittler-Puls 2014.

Für mich als Makler ergeben sich durch das LVRG langfristig neue Vertriebschancen.



Durch das Gesetz lassen sich für mich als Makler Produkte besser miteinander vergleichen.



Das LVRG hat die Altersvorsorgeprodukte für die Verbraucher überhaupt erst wieder attraktiv und vermittelbar gemacht.*



Das LVRG hat den Vertrieb von Produkten der Lebensversicherungssparte positiv verändert.*



* Formulierung 2014: „Das LVRG wird....“

Die jeweils untere Datenreihe bezieht sich auf den Vermittler-Puls 2014.

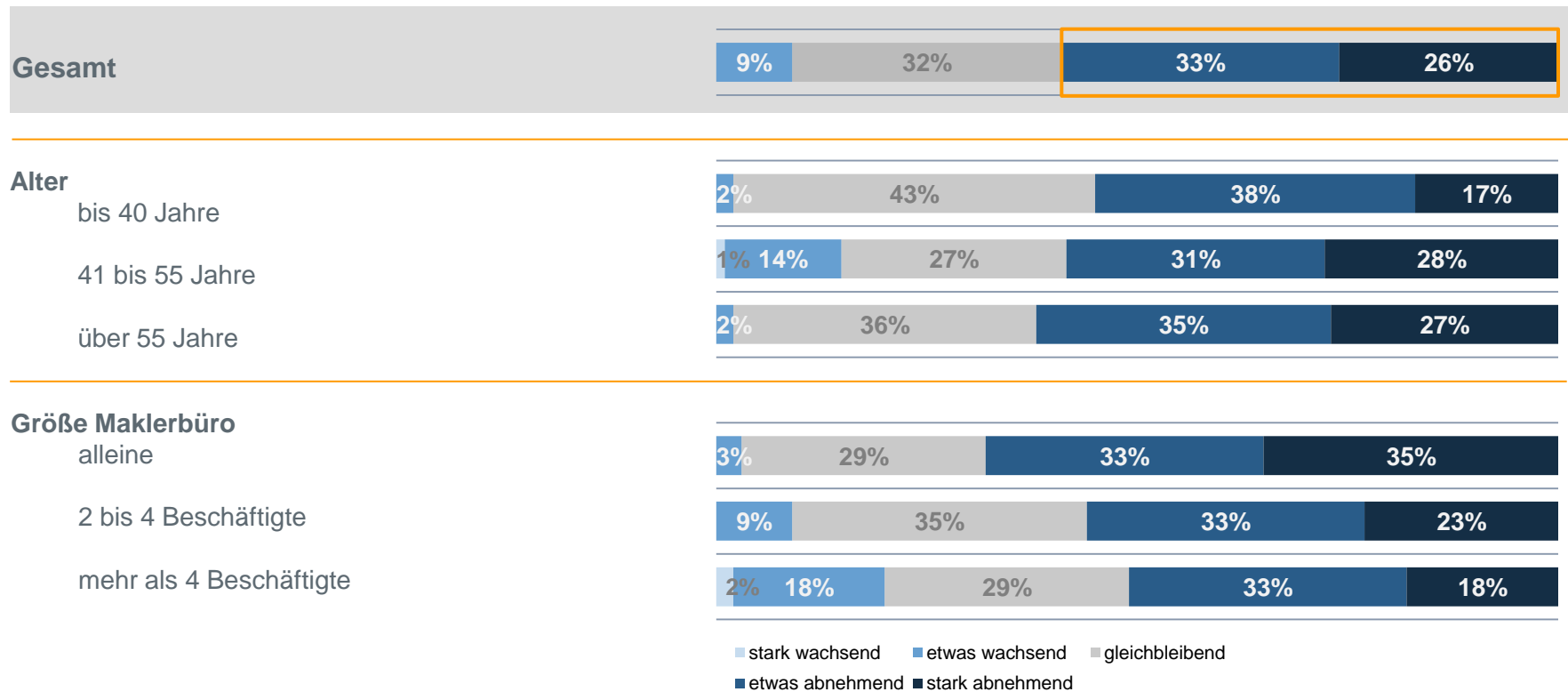
■ trifft voll und ganz zu ■ trifft eher zu ■ trifft eher nicht zu ■ trifft überhaupt nicht zu

Mehr als jeder zweite Makler (59 Prozent) stellt fest, dass sein Vermittlungsgeschäft abnimmt. Je kleiner das Maklerbüro und je älter der befragte Makler, desto negativer fällt die Beurteilung aus.



Beurteilung Vermittlungsgeschäft im Bereich Leben

Wie beurteilen Sie Ihr Vermittlungsgeschäft im Bereich Lebens- und Rentenversicherungsprodukte in diesem Jahr im Vergleich zum Vorjahr?

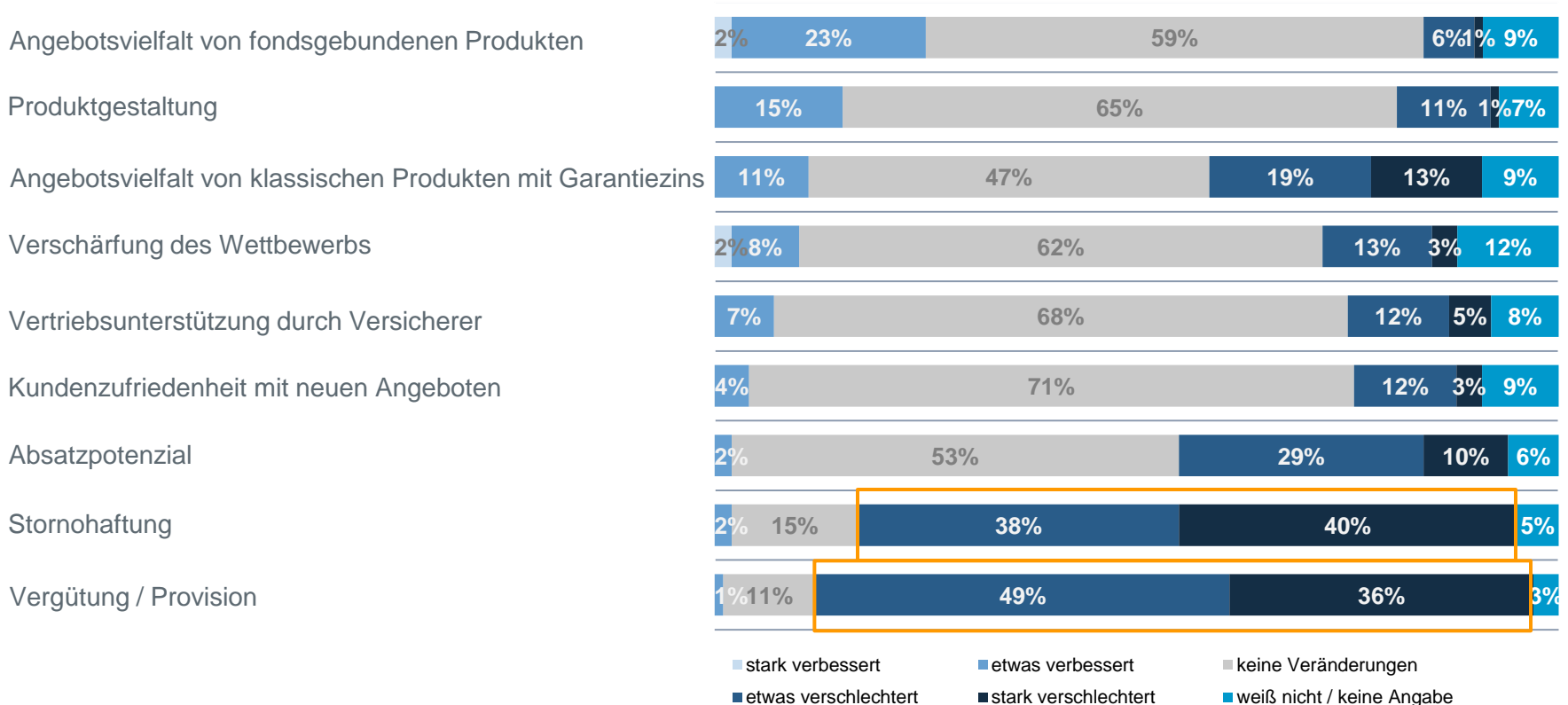


Bei Vergütung und Stornohaftung machen sich für die meisten Makler die Auswirkungen des LVRG negativ bemerkbar.



Auswirkungen durch das LVRG

Bei welchen der folgenden Themen haben Sie im Lebens- und Rentenversicherungsvertrieb bereits spürbare Auswirkungen durch die Einführung des LVRG wahrgenommen?

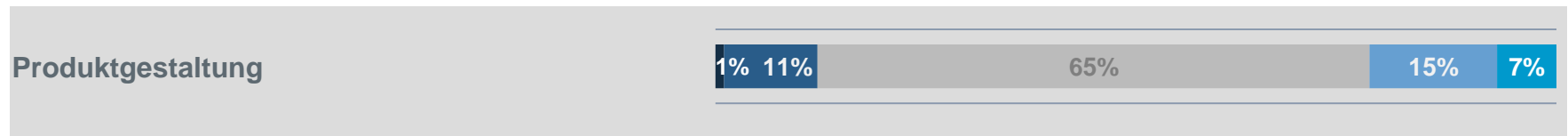


Produktgestaltung: 53 Prozent der Makler beobachten negative Veränderungen bei der Ablaufleistung; 51 Prozent stellen verbesserte Anlagebeiträge im ersten bis fünften Versicherungsjahr fest.

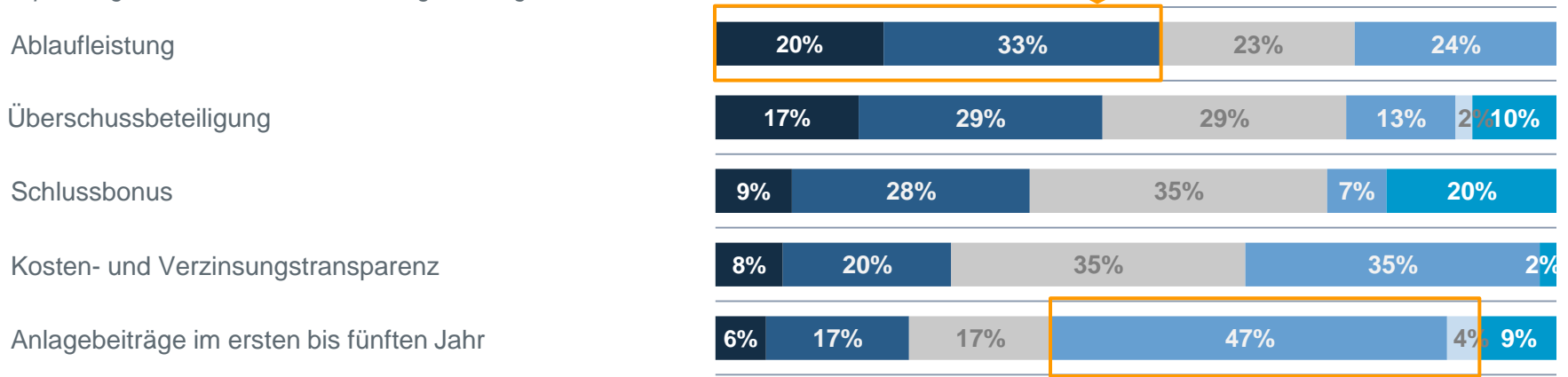


Auswirkungen durch das LVRG

Bei welchen der folgenden Themen haben Sie im Lebens- und Rentenversicherungsvertrieb bereits spürbare Auswirkungen durch die Einführung des LVRG wahrgenommen?



Sie gaben an, durch das LVRG bereits Veränderungen in der Produktlandschaft wahrgenommen zu haben. Bei welchen Produktaspekten genau haben Sie Veränderungen wahrgenommen.



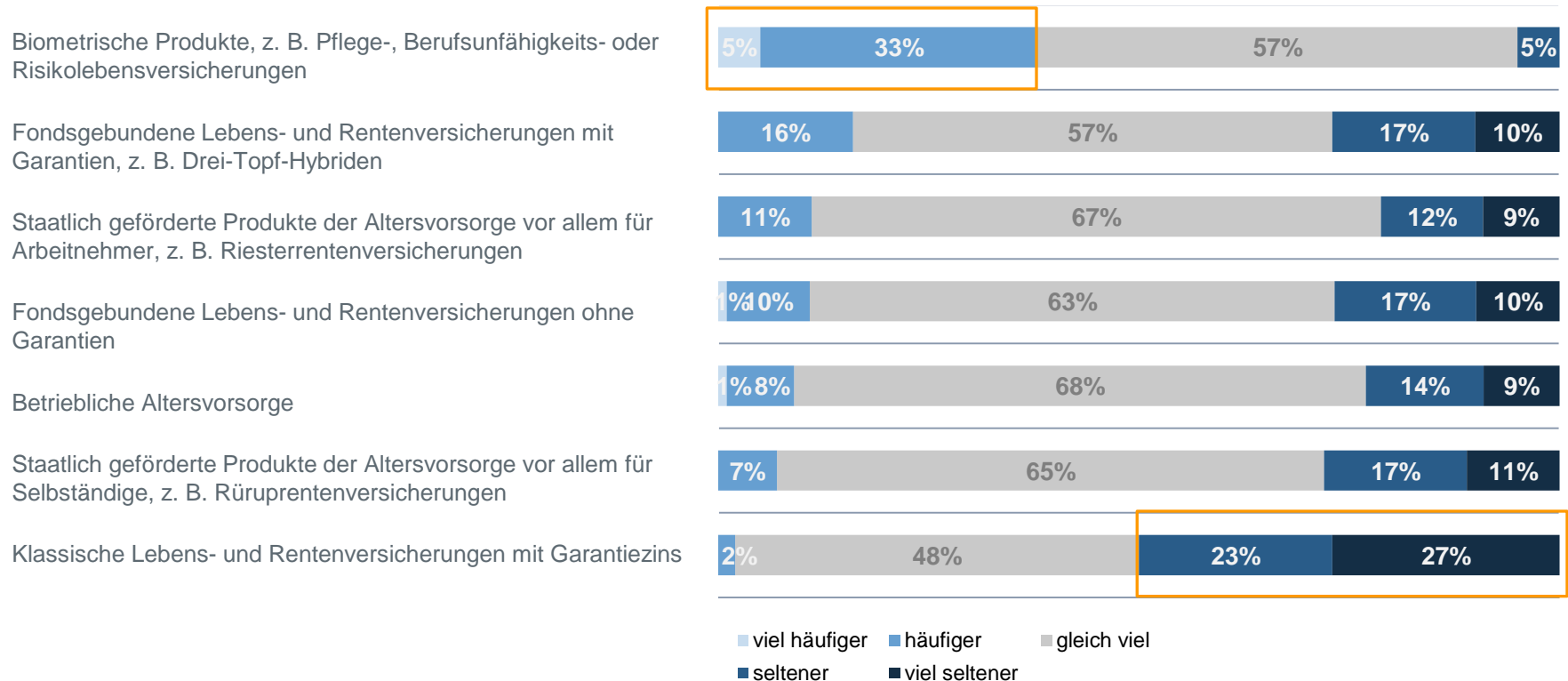
■ stark verschlechtert ■ etwas verschlechtert ■ keine Veränderungen
 ■ etwas verbessert ■ stark verbessert ■ weiß nicht / keine Angabe

Mehr als jeder dritte Makler bietet biometrische Produkte häufiger an; jeder zweite dagegen klassische Lebens- und Rentenversicherungen seltener.



Auswirkungen durch das LVRG

Inwiefern hat das LVRG Ihre Beratung / Vertriebsaktivitäten verändert? Bieten Sie manche Produkte im Bereich Leben häufiger oder seltener an?

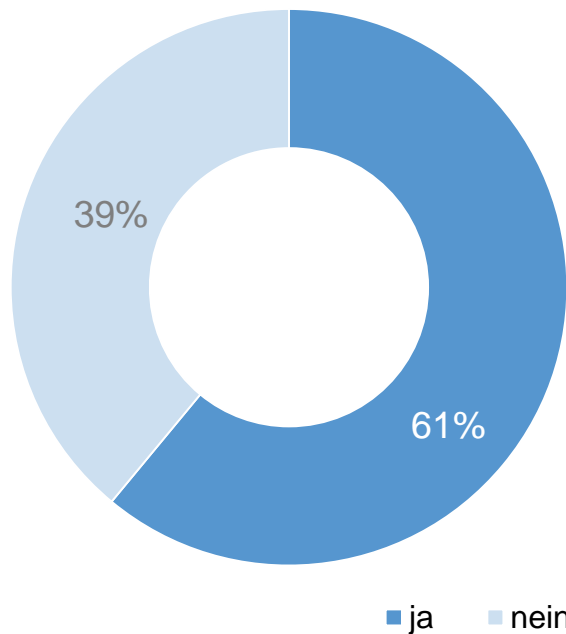


Knapp zwei Drittel der Makler sehen sich durch das LVRG gezwungen, ihren Beratungsschwerpunkt langfristig umzustellen.



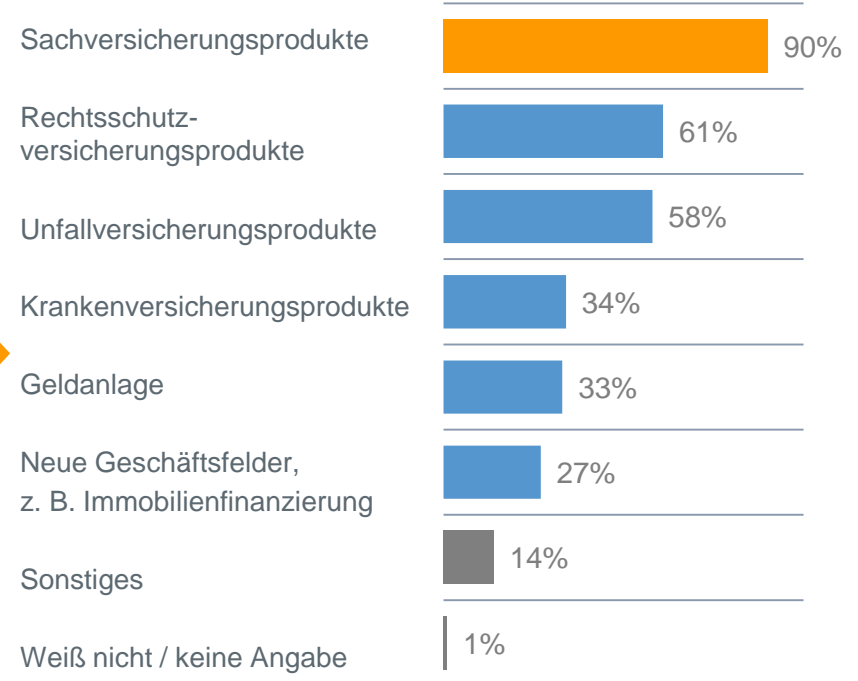
Umstellung Beratungsschwerpunkte

Sehen Sie sich durch das LVRG langfristig gezwungen, Ihre Beratungsschwerpunkte umzustellen und den Fokus auf Nicht-Leben-Sparten und -Produkte zu richten?



Fokussierte Sparten

Und auf welche Produkte und Sparten werden Sie Ihren Fokus in Zukunft richten?

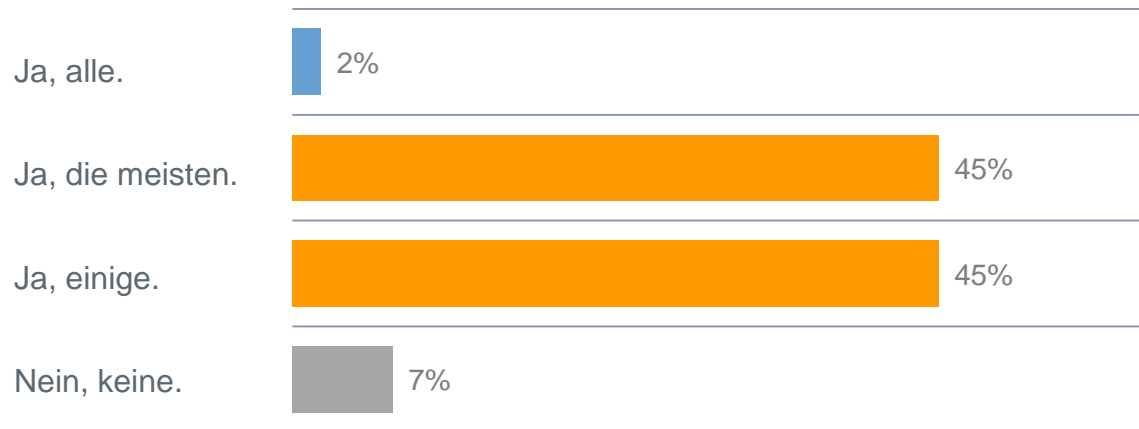


Die Mehrheit der Gesellschaften hat die Provisionsvereinbarungen bereits verändert.



Anteil Gesellschaften mit veränderten Provisionsvereinbarungen

Haben seit Anfang 2015 Versicherer bereits die Provisionsvereinbarung für Lebens- und Rentenversicherungen mit Ihnen verändert?

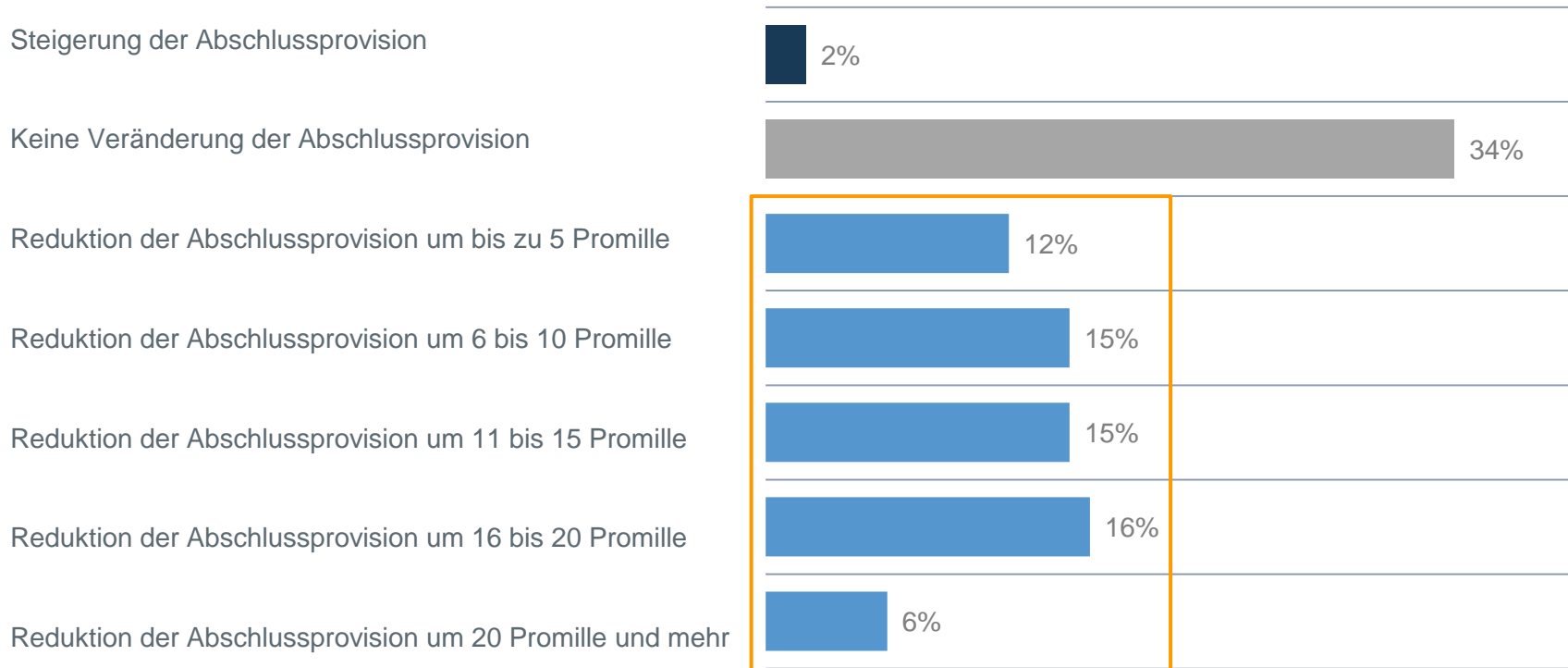


Knapp zwei Drittel der Gesellschaften (64 Prozent) haben die Abschlussprovisionen bereits gesenkt.



Anteil Gesellschaften mit Änderungen bei Abschlussprovision

Wie viele Gesellschaften, mit denen Sie zusammenarbeiten, haben die folgenden Maßnahmen im Hinblick auf die Abschlussprovision (AP) bereits umgesetzt?

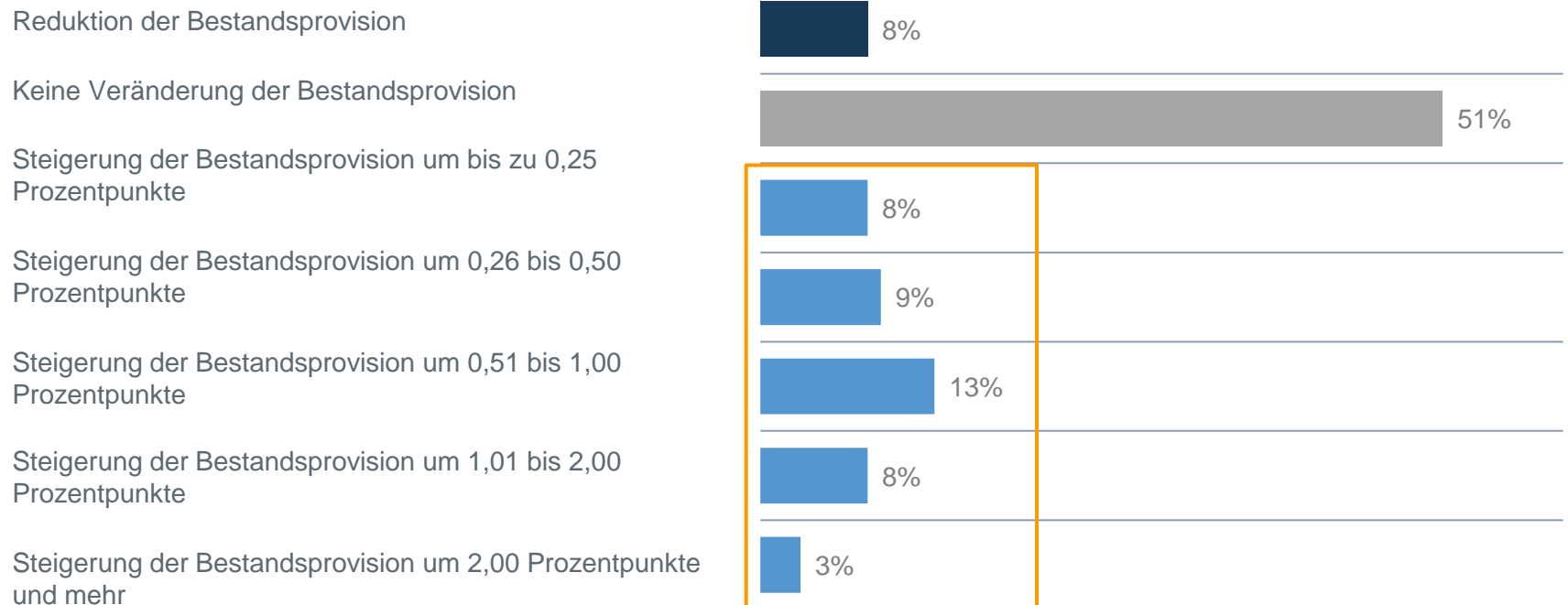


Mehr als 40 Prozent der Gesellschaften haben im Durchschnitt die Bestandsprovision bereits erhöht.



Anteil Gesellschaften mit Änderungen bei Bestandsprovisionen

Wie viele Gesellschaften, mit denen Sie zusammenarbeiten, haben die folgenden Maßnahmen im Hinblick auf die Bestandsprovision (BP) bereits umgesetzt?



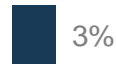
Mehr als jede zweite Gesellschaft hat im Durchschnitt die Haftungszeit verlängert, davon die meisten um zwei bis fünf Jahre.



Anteil Gesellschaften mit Änderungen bei der *Haftungszeit*

Wie viele Gesellschaften, mit denen Sie zusammenarbeiten, haben die folgenden Maßnahmen im Hinblick auf die Haftungszeit bereits umgesetzt?

Verkürzung der Haftungszeit



Keine Veränderung der Haftungszeit



Verlängerung der Haftungszeit um bis zu 6 Monate



Verlängerung der Haftungszeit um 7 bis 12 Monate



Verlängerung der Haftungszeit um 1 bis 2 Jahre



Verlängerung der Haftungszeit um 2 bis 5 Jahre



Verlängerung der Haftungszeit um 6 und mehr Jahre

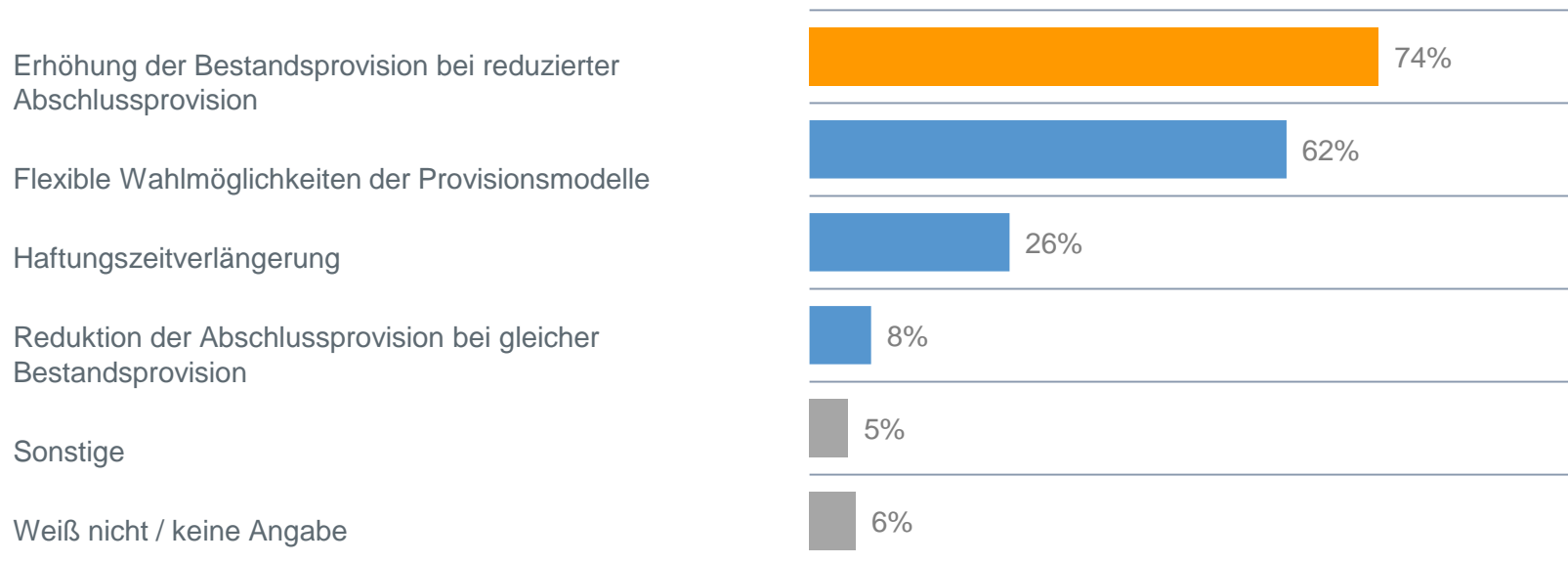


Die Makler können sich mehrheitlich mit einer Erhöhung der Bestandsprovision bei reduzierter Abschlussprovision arrangieren.



Veränderung im Provisionsmodell

Mit welchen dieser vier wesentlichen Veränderungen im Provisionsmodell der Lebens- und Rentenversicherungen können Sie sich grundsätzlich arrangieren?



Die Makler empfehlen weiterhin mehrheitlich dieselben Angebote.



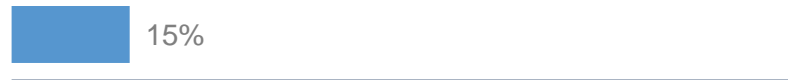
Auswirkungen auf die Auswahl des Produktangebots

Wie haben Sie die Auswahl Ihrer Lebens- und Rentenversicherungsangebote seit Anfang 2015 im Vergleich zum Vorjahr verändert?

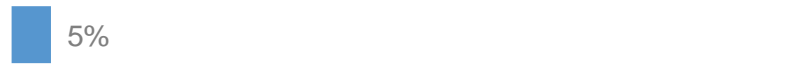
Egal, wie sich die Provisionsmodelle verändert haben, ich empfehle weiterhin dieselben Angebote.



Ich empfehle mehr Angebote mit (noch) altem Provisionsmodell.



Ich empfehle mehr Angebote mit (schon) neuem Provisionsmodell.



Sonstiges.

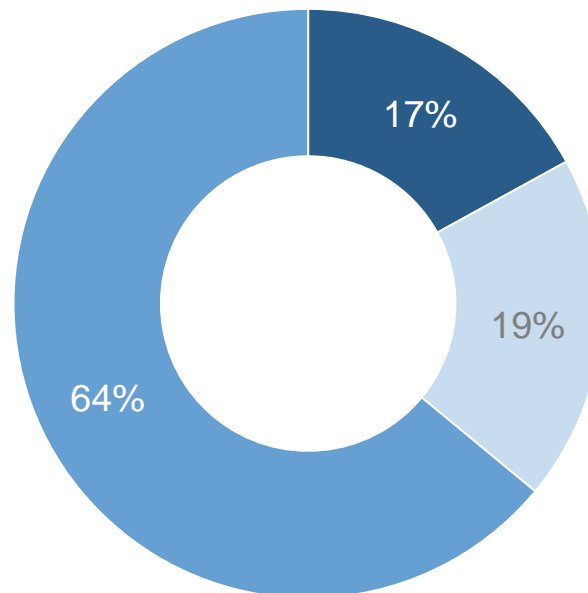


Über 80 Prozent der Befragten rechnen mit einer Umstellung aller Lebensversicherer auf eine niedrigere Abschlussprovision bis Anfang 2016.



Erwartung Umstellung niedrigere Abschlussprovision

Was glauben Sie, wann werden spätestens alle Lebensversicherer eine niedrigere Abschlussprovision einführen?



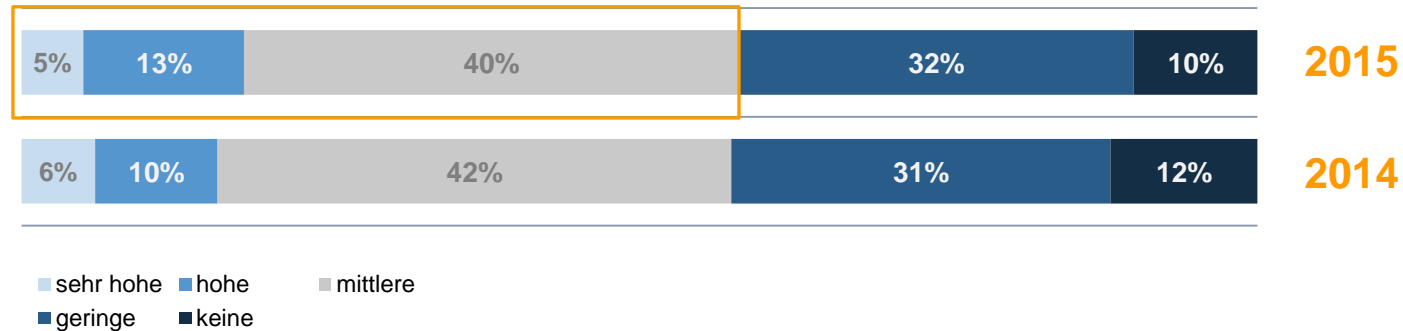
■ noch in diesem Jahr ■ erst 2017
■ Anfang 2016

58 Prozent der Makler rechnen langfristig mit sehr hohen bis mittleren Einkommenseinbußen.



Erwartung langfristige Einkommenseinbußen

Erwarten Sie für Ihr Maklerbüro langfristige Einkommenseinbußen durch die Veränderung der Provisionsmodelle?



Die untere Datenreihe bezieht sich auf den Vermittler-Puls 2014.

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

DRMM Maklermanagement AG
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Thomas Wedrich
Tel.: 040 3599-2774
Fax: 040 3599-2297
www.maklermanagement.ag
E-Mail: presse@maklermanagement.ag

