

## Pflege-Bahr: 40 Prozent der Makler erwarten verstärkte Nachfrage

**Durch die Einführung der staatlichen Förderung der privaten Pflegeversicherung erwarten immerhin zwei Fünftel der Makler (40 Prozent) eine verstärkte Nachfrage der Kunden nach privaten Pflageetagegeldprodukten. Die Mehrheit (60 Prozent) geht von einer gleichbleibenden Nachfrage aus. Dies ist das Ergebnis der vierteljährlich erhobenen Studie "Makler-Absatzbarometer" des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov. Für die Studie wurden im Dezember 2012 bundesweit 212 unabhängige Finanz- oder Versicherungsvermittler befragt.**

Durch die Einführung der staatlichen Förderung der privaten Pflegeversicherung erwarten immerhin zwei Fünftel der Makler (40 Prozent) eine verstärkte Nachfrage der Kunden nach privaten Pflageetagegeldprodukten. Die Mehrheit (60 Prozent) geht von einer gleichbleibenden Nachfrage aus. Dies ist das Ergebnis der vierteljährlich erhobenen Studie "Makler-Absatzbarometer" des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov. Für die Studie wurden im Dezember 2012 bundesweit 212 unabhängige Finanz- oder Versicherungsvermittler befragt.

Diskussionen rund um die staatliche Förderung und dessen Einführung zum Jahresanfang lassen die Makler aktiv werden. So plant bereits die Hälfte der Makler ihre Kunden über die neue staatliche Förderung der privaten Pflegeversicherung zu informieren. Das Potenzial ist groß, denn alle wichtigen Versicherungsgesellschaften wollen den Pflege-Bahr anbieten.

### Leistungseinschätzung zum Pflageetagegeld kritisch

Die Vermittler betrachten die Merkmale von privaten Pflageetagegeldversicherungen jedoch eher kritisch: Die Leistungen der privaten Pflageetagegeldversicherung mit staatlicher Förderung gegenüber der Pflagerenten- oder Pflagekostenversicherung sehen 55 Prozent bzw. 47 Prozent der Makler als schwächer an. Die größte Stärke sehen 19 Prozent der Makler im Preis-Leistungsverhältnis, gefolgt von der individuellen und freien Gestaltung des Beitrags (13 Prozent) und der Flexibilität bei Vertragsgestaltung (sechs Prozent). Vorteile des Produktes für die Kundenberatung liegen insbesondere in der staatlichen Förderung und der fehlenden bzw. einfachen Risikoprüfung.

Bisher ist der Kenntnisstand der Makler allerdings noch gering, denn 42 Prozent geben an, sich nur mittelmäßig mit den Leistungsangeboten der verschiedenen Anbieter bezüglich der privaten Pflageetagegeldversicherungen auszukennen. 23 Prozent sprechen sogar von einer schlechten Kenntnis zu diesem Thema. Dies könnte mit der Informationspolitik der Versicherer zusammenhängen, denn die Mehrheit der Makler (68 Prozent) fühlt sich von den Versicherungsanbietern mittelmäßig oder schlecht über die Pflegeversicherungen im Allgemeinen informiert. Ferner untersucht die Studie die Erwartungen der Makler im Hinblick auf die Unterstützung seitens der Versicherer zum Thema Pflege-Absicherung und gibt Aufschluss über die aus Maklersicht relevanten Zielgruppen.

Die besten Pflageetagegeldversicherungen bietet in alphabetischer Reihenfolge Allianz, AXA und Hallesche Versicherung an.

### Kfz-, Renten- und Lebensversicherungen lassen Absatzindex steigen

Um fünf auf 62 Punkte und damit deutlich gestiegen ist unterdessen im vierten Quartal 2012 der ermittelte Absatzindex für das Privatkundengeschäft der Makler. Der Anstieg im Geschäft mit dem Endkunden hängt mit dem vermehrten Vertrieb bestimmter Produktgruppen zusammen:

Dazu zählen insbesondere Produkte rund um die Renten-, Lebens- und Krankenversicherungen. Eine deutliche Steigerung der Kundennachfrage bei den Kfz-Versicherungen lässt den Absatzindex im vierten Quartal ebenfalls steigen. Im Geschäftskundenbereich stieg der Absatzindex im Vergleich zum Vorquartal leicht um einen Punkt auf 61 Punkte an. "Der Absatzindex bleibt damit nun bereits seit fünf Quartalen nahezu unverändert. Die Nachfrage im vergangenen Quartal war in den einzelnen Sparten stabil oder sogar rückläufig. Der leichte Anstieg des Absatzindex liegt somit vor allem in der gestiegenen Zukunftserwartung begründet", sagt Dr. Oliver Gaedeke, Vorstand und Leiter der Finanzmarktforschung bei YouGov.

Weitere Informationen zur Studie finden Sie unter:

<http://research.yougov.de/services/makler-absatzbarometer/>

**Kontakt zur Studienleitung:**

Peter Mannott

- Consultant -

Tel.: 0221 / 420 61 - 370

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

**Pressekontakt:**

Nikolas Buckstegen

- Manager PR -

Tel.: 0221 / 420 61 - 444

E-Mail: [nikolas.buckstegen@yougov.de](mailto:nikolas.buckstegen@yougov.de)

YouGov Deutschland AG

Gustav - Heinemann - Ufer 72

50968 Köln

**Über YouGov Deutschland AG:**

YouGov ist ein im Jahr 2000 gegründetes, börsennotiertes Marktforschungsinstitut und einer der Pioniere im Einsatz von Online-Erhebungen zur Bereitstellung hochwertiger Daten in den Feldern Markt- und Sozialforschung. Neben dem Hauptsitz in London umfasst die weltweite YouGov-Gruppe u.a. Standorte in den USA, Skandinavien, Deutschland und dem Nahen Osten. YouGov ist ausgewiesener Spezialist für die Erforschung der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsmärkte. Zahlreiche Unternehmen vertrauen seit vielen Jahren auf unsere Leistungen und unsere Erfahrung. YouGov liefert die relevanten Informationen rund um Marken, Produkte, Zielgruppen und Servicequalität und damit hochwertiges Entscheidungswissen für die Strategieentwicklung und die Optimierung von Marketing und Vertrieb. Individuelle Ad-Hoc-Studien werden ergänzt durch zahlreiche, zum Teil langjährige Monitorings im Privat- und Gewerbekundenmarkt, Image- und Werbetrackings, Vertriebspartnerbefragungen und kontinuierliche Studien zu Produktinnovationen. Wir verzahnen unsere fundierten wirtschaftspsychologischen Analysen zudem mit onlinebasiertem Realtime Research für tägliche Informationen "in Echtzeit".

Weitere Informationen finden Sie unter [www.research.yougov.de](http://www.research.yougov.de)

