

TRENDS II/2016

Sonderthema: Weiterbildung & Qualifizierung

Ergebnisse aus einer Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern
zur aktuellen Stimmung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen

Öffentlichkeitsauszug der Fonds Finanz Maklerservice GmbH

bbg
Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Telefon: +49 (0) 921-75758-0
Telefax: +49 (0) 921-75758-20
E-Mail: info@bbg-gruppe.de
Web: www.bbg-gruppe.de

Geschäftsführer: Dieter Knörrer, Jürgen Neumann
Mitglied der Geschäftsleitung: Konrad Schmidt (ppa)

Ansprechpartner: Dr. Christian Durchholz

Wissenschaftlicher Beirat: Prof. Dr. Matthias Beenken
(FH Dortmund)



IVV-Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Markt 5
06526 Sangerhausen

Telefon: +49 (0) 3464-2797-730
Telefax: +49 (0) 3464-2797-732
E-Mail: info@ivv-beratung.de
Web: www.ivv-beratung.de

Geschäftsführer: Steffen Ritter



Diese Studie ist einschließlich aller Bestandteile (insbesondere Abbildungen) urheberrechtlich geschützt. Verwertungen, die nicht ausdrücklich gemäß den Bestimmungen des Urheberrechts zugelassen sind, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Herausgeber. Insbesondere gilt dies für Vervielfältigungen, Verbreitungen, Bearbeitungen (insbesondere Übersetzungen) sowie jegliche elektronische Verarbeitung, insbesondere die elektronische Publikation.

Eine Weitergabe an Dritte, insbesondere andere Unternehmen innerhalb des Konzerns, ist nicht gestattet. Sie können zu besonderen Konditionen eine Konzernlizenz erwerben, mit der eine Weitergabe innerhalb des Konzerns möglich ist. Sprechen Sie uns diesbezüglich gerne an.

Basis für die Erstellung dieser Studie sind die Antworten der Befragten. Die Herausgeber haben sich auf die Richtigkeit der Antworten verlassen. Eine Überprüfung der Konsistenz ist erfolgt, bei Bedarf wurde eine Korrektur durchgeführt. Die Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten wurde jedoch nicht zusätzlich durch einen unabhängigen Dritten geprüft.

Die jeweils angegebenen Punkte, Zahlen und Prozentwerte wurden gerundet. Daher können im Ergebnis Rundungsdifferenzen entstehen.

Das Untersuchungsdesign und methodisches Vorgehen zur Befragung von Assekuranz- und Finanzvermittlern wurde gesondert in einem Dokument zusammengefasst und steht unter dem folgenden Link zur Verfügung: www.asscompact-studien.de.

Käufer der Studie dürfen auf dieses Dokument verlinken um Verbrauchern – im Falle der Siegelnutzung – die Möglichkeit zur Kenntnisnahme, zur Prüfung der Ergebnisse und zur Prüfung der Prüfungssystematik zu geben. Eine anderweitige Nutzung ist nicht zulässig.

1. Management-Summary	5
2. Untersuchungsdesign & methodisches Vorgehen	12
3. Ergebnisse	24
3.1 Vertriebsstimmung	25
3.1.1 Gesamtstimmung im Vertrieb	27
3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung	28
3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung	43
3.1.4 Trend der Vertriebsstimmung	63
3.1.5 Zufriedenheit mit den Ergebnissen im I. Quartal 2016	64
4. Sonderthema: Weiterbildung & Qualifizierung	66
4.1 Weiterbildungsangebot	66
4.2 Weiterbildungsnachfrage	71
4.3 Weiterbildungsformen	81
4.4 Initiative „gut beraten“	85
5. Unternehmensdarstellung	89

1. MANAGEMENT-SUMMARY

Die Meinung der Vermittler zu Produkten, Anbietern und dem Marktgeschehen insgesamt ist ein wichtiger Indikator für die Stimmungslage im Vertrieb von Finanzdienstleistungen.

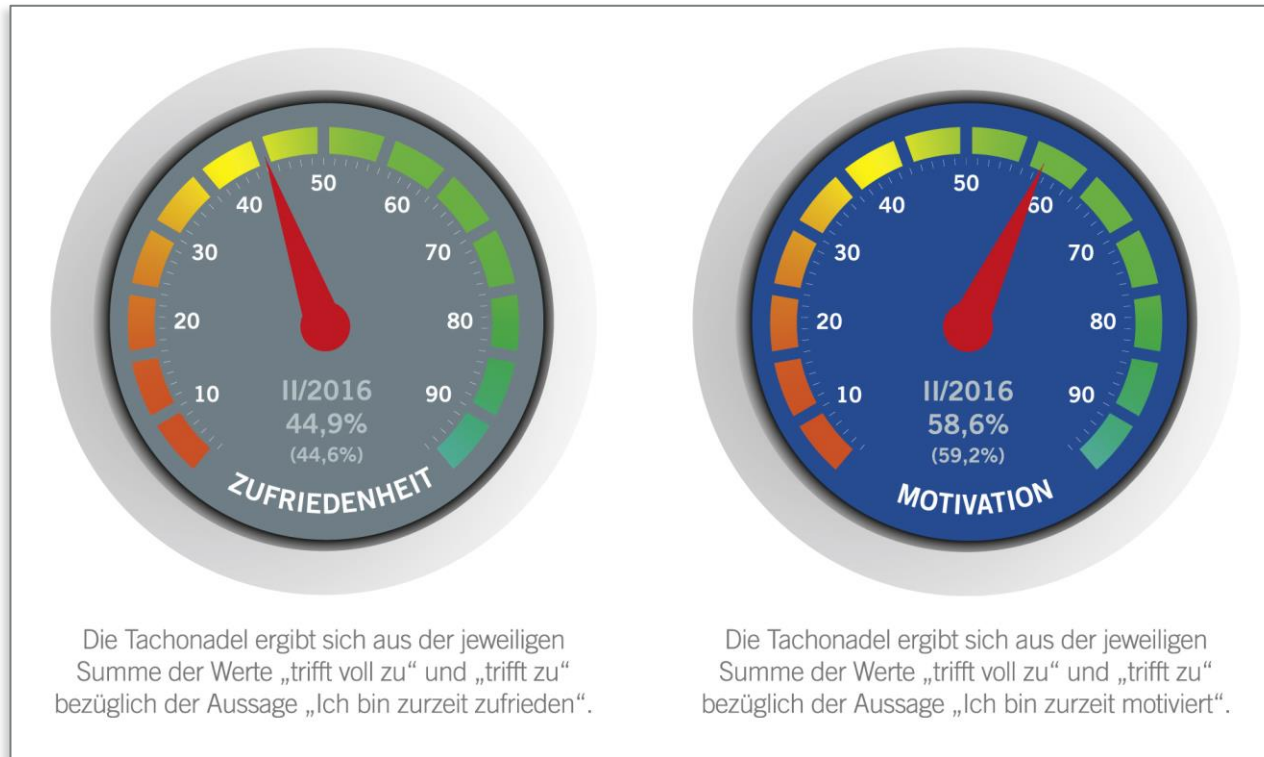
Daher werden in den quartalsweise durchgeführten Befragungen zu den AssCompact TRENDS-Studien folgende **Ziele** verfolgt:

- Regelmäßige Erhebung der Stimmung von unabhängigen Versicherungs- und Finanzvermittlern
- Ermittlung der maßgeblichen Nachfragemotive der Kunden
- Ermittlung der von unabhängigen Vermittlern favorisierten Produktanbieter je Sparte
- Erhebung der Erwartungen für die Zukunft und der Produkttrends aus Sicht der Vermittler
- Erhebung von Meinungen zu aktuellen Schwerpunktthemen

Das **Sonderthema** der Studie im 2. Quartal 2016 lautet **Weiterbildung & Qualifizierung**.

Ziel der Untersuchung im Bereich des Sonderthemas war es, das Themenfeld der Weiterbildung und Qualifizierung aus Sicht der Makler und Mehrfachvertreter zu analysieren. Der Sonderteil gliedert sich in vier Bereiche: das Weiterbildungsangebot, die Weiterbildungsnachfrage, die Weiterbildungsformen sowie die Initiative "gut beraten". Für wie geeignet halten die Makler und Mehrfachvertreter die verschiedenen Gesellschaften und Bildungsträger, unterteilt in Produktgeber, Maklerpools/-verbände, unabhängige Bildungsanbieter und Berufsverbände für ihre persönliche Weiterbildung? Welche dieser Anbieter bieten das beste Weiterbildungsangebot an und wo liegen deren Stärken in den Produktbereichen (z. B. Private Vorsorge / Biometrie) bzw. den Kompetenzbereichen (z. B. Produktwissen, -entwicklung)? Wie sieht das im direkten Wettbewerbsvergleich aus? Die Weiterbildungsnachfrage beschäftigt sich hingegen mit den Kriterien, nach denen Weiterbildungspartner ausgewählt werden, den Veränderungen im Weiterbildungsverhalten der unabhängigen Vermittler sowie dem aktuellen und zukünftigen Weiterbildungsbedarf. Welche Weiterbildungsformen bevorzugt werden, wird in Kapitel 4.3 analysiert. Abschließend widmet sich die Studie noch der Initiative "gut beraten", um deren Etablierung am Markt zu untersuchen.

Vertriebsstimmung im II. Quartal 2016

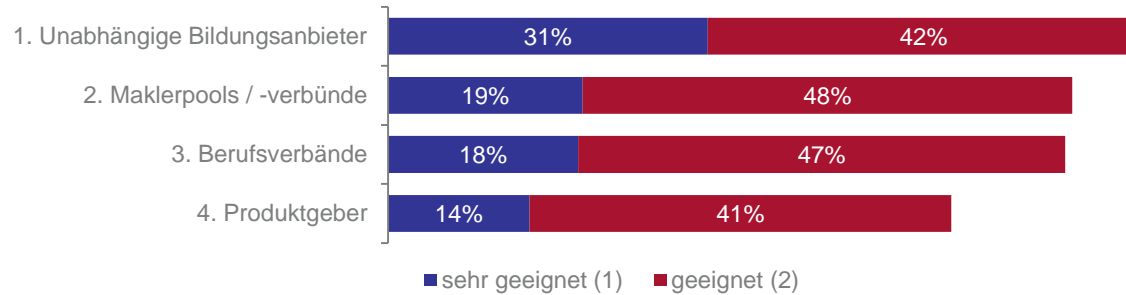


Im II. Quartal 2016 liegt ...

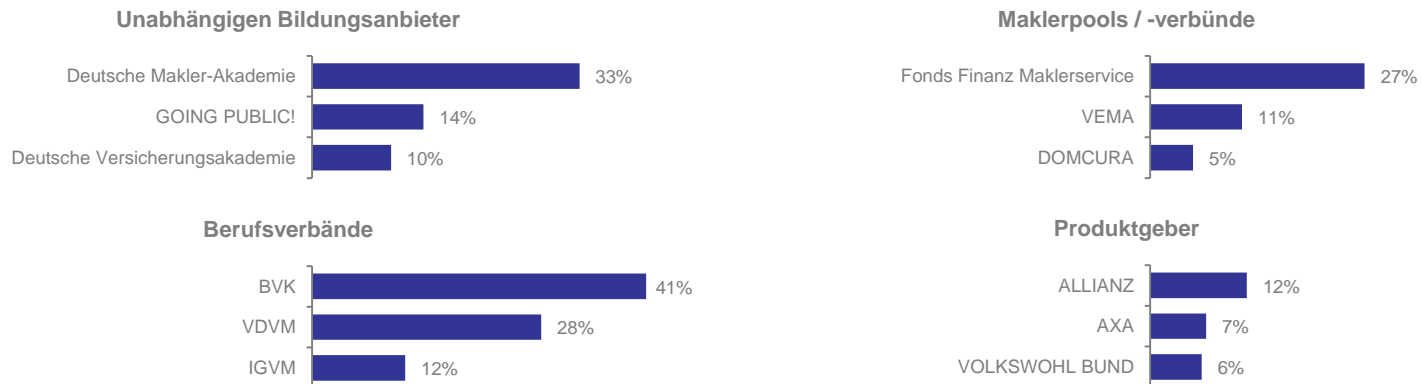
- ... die Zufriedenheit bei 44,9% (I. Quartal 2016: 44,6%; $\Delta = +0,3\%$) und
- ... die Motivation bei 58,6% (I. Quartal 2016: 59,2%; $\Delta = -0,6\%$).

Sonderthema: Weiterbildung & Qualifizierung – zentrale Ergebnisse (1/4)

- Die beste Eignung für die Deckung des persönlichen Weiterbildungsbedarfs der Makler und Mehrfachvertreter bieten unabhängige Bildungsanbieter

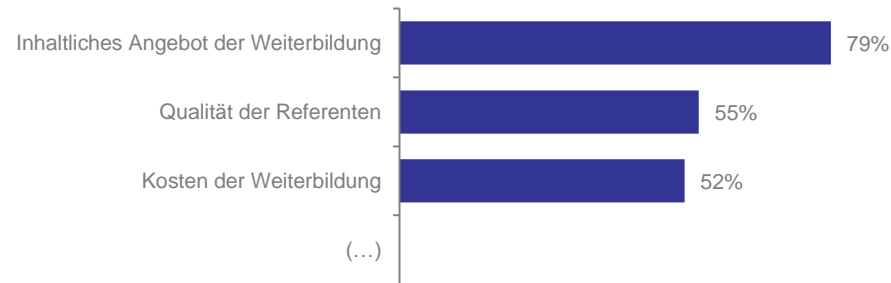


- Diese Produktgeber bieten aus Sicht der Makler und Mehrfachvertreter das beste Weiterbildungsangebot an.

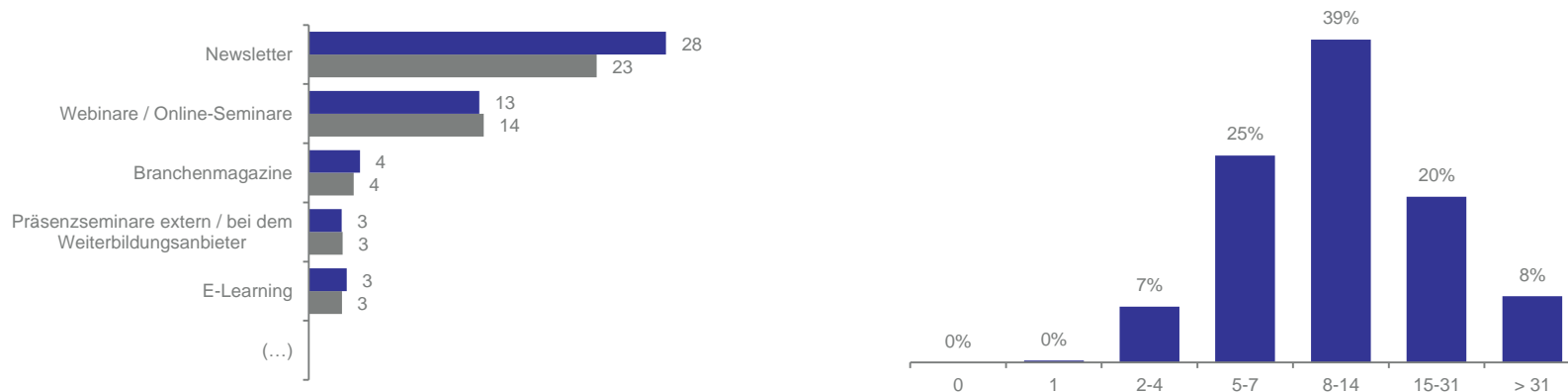


Sonderthema: Weiterbildung & Qualifizierung – zentrale Ergebnisse (2/4)

- Nach diesen Top-3 Kriterien suchen sich die Makler und Mehrfachvertreter ihre Weiterbildungspartner aus

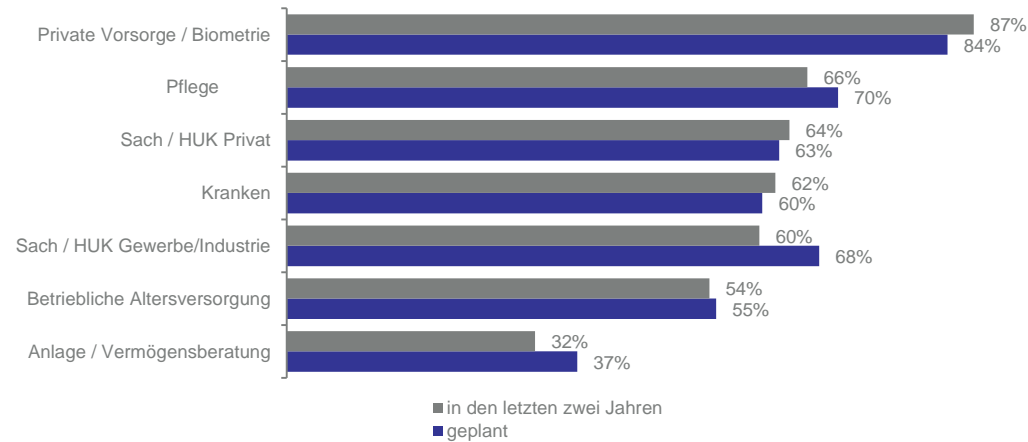


- Anzahl der besuchten Veranstaltungen bzw. genutzten Weiterbildungsmöglichkeiten pro Jahr und Anzahl an Weiterbildungstagen pro Jahr

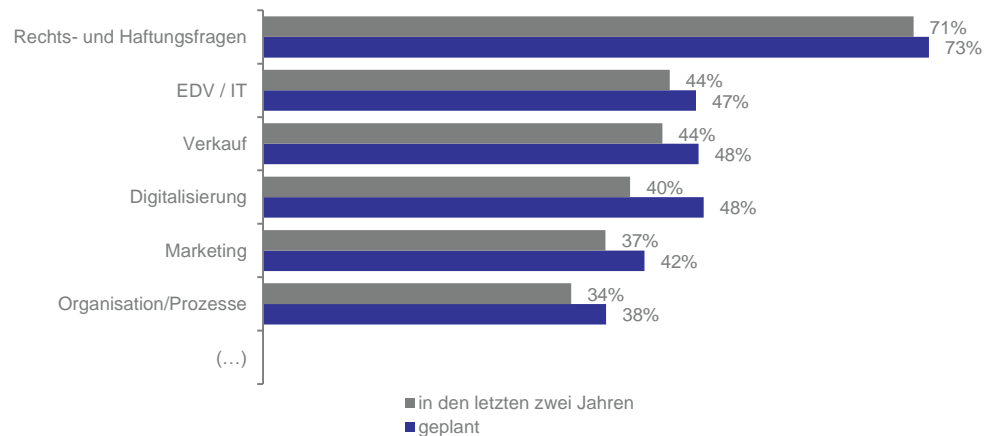


Sonderthema: Weiterbildung & Qualifizierung – zentrale Ergebnisse (3/4)

- Aktueller und prognostizierter Weiterbildungsbedarf – Produktbereich

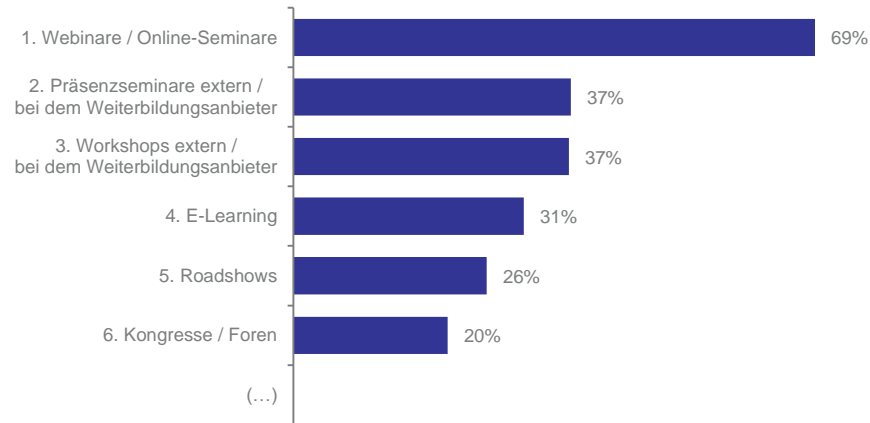


- Aktueller und prognostizierter Weiterbildungsbedarf – Kompetenzbereich

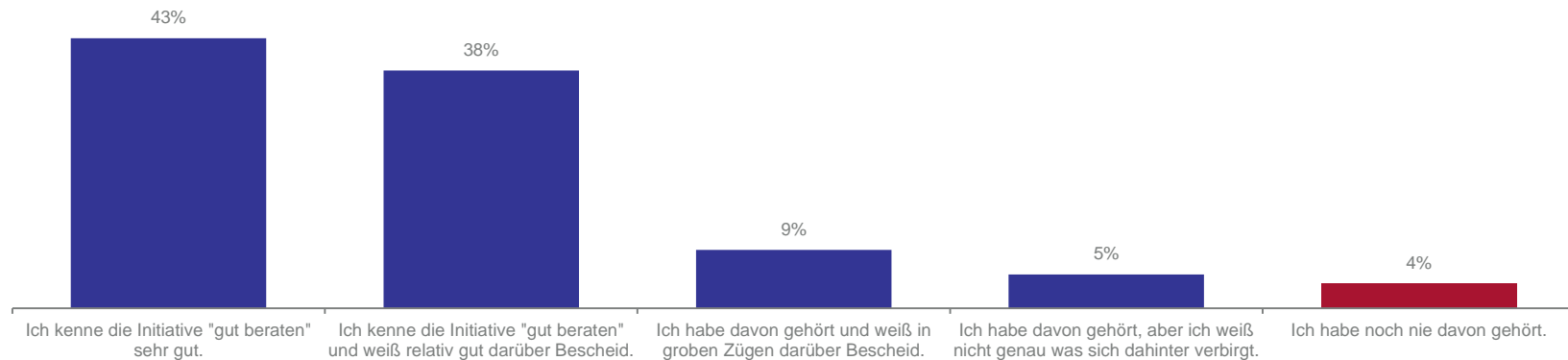


Sonderthema: Weiterbildung & Qualifizierung – zentrale Ergebnisse (4/4)

▪ Präferierte Weiterbildungsformen



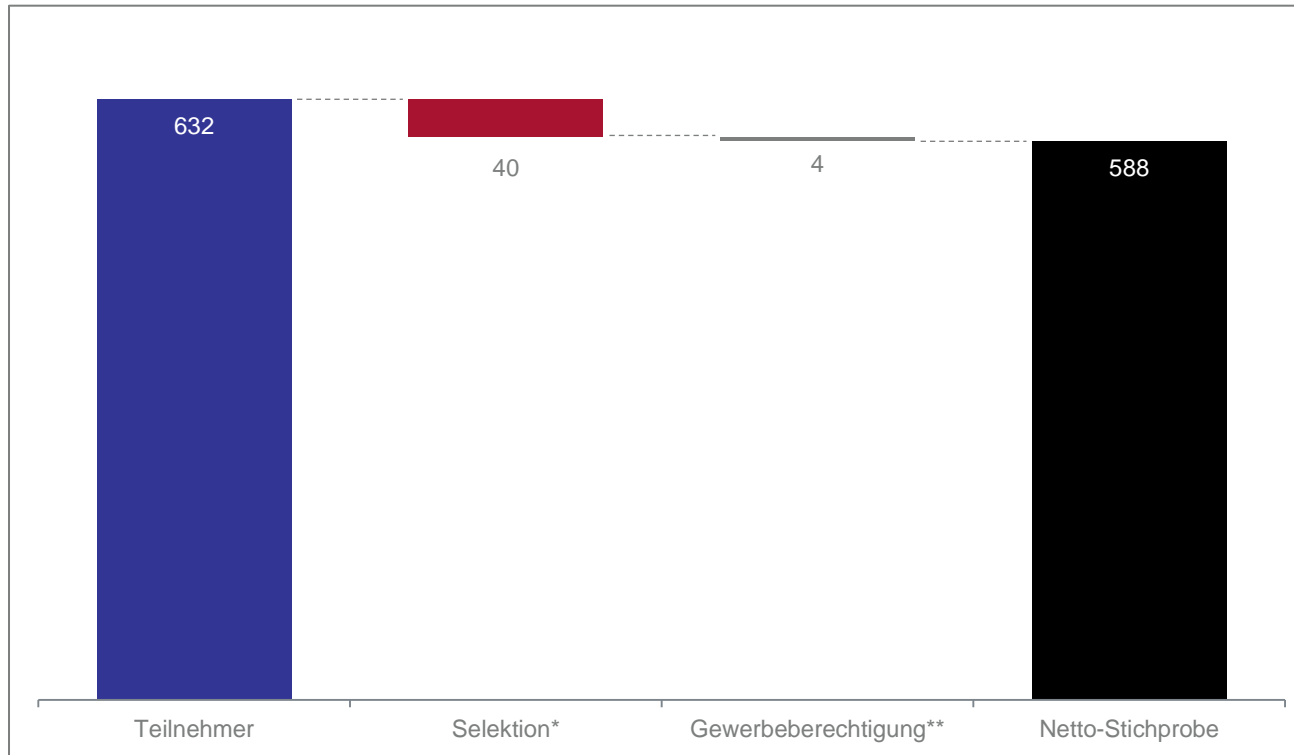
▪ Bekanntheit der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“



2. UNTERSUCHUNGSDESIGN & METHODISCHES VORGEHEN

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 01.04.2016 bis 22.04.2016
- Konzentrationsverfahren
- Stichprobe: N = 632
- Netto-Stichprobe: n = 588
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennungen möglich):
 - 85,6% Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
 - 20,2% Kapitalanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
 - 10,6% Mehrfachvertreter nach § 34 d Abs. 1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 52,0 Jahren
 - ... einer Branchenerfahrung von 23,1 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 14,3% weiblichen Vermittlerinnen und 85,7% männlichen Vermittlern
- Sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur

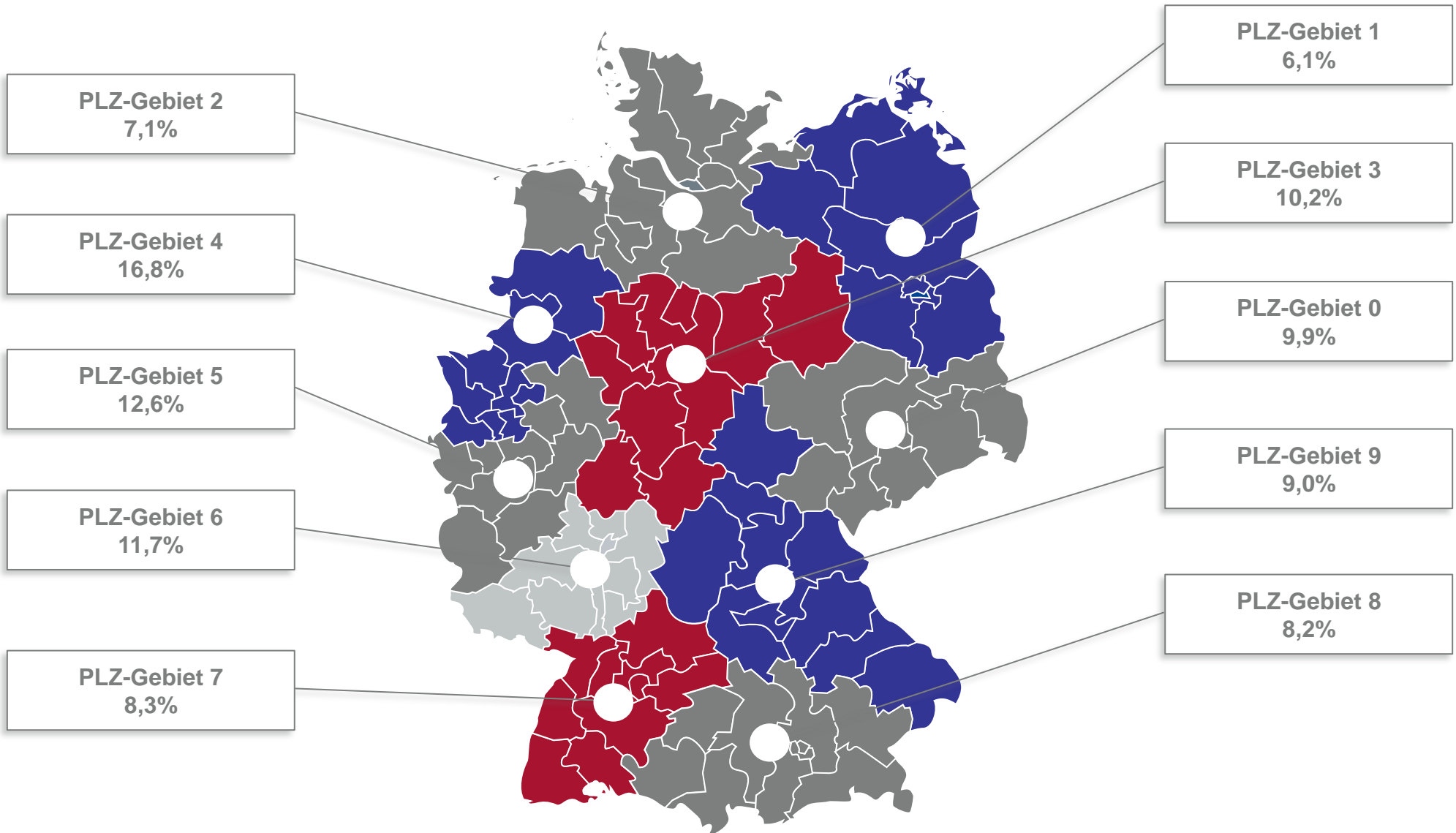
Stichprobengröße



*Selektionskriterien: unrealistische Beantwortungsdauer, Abbruch nach wenigen Fragen

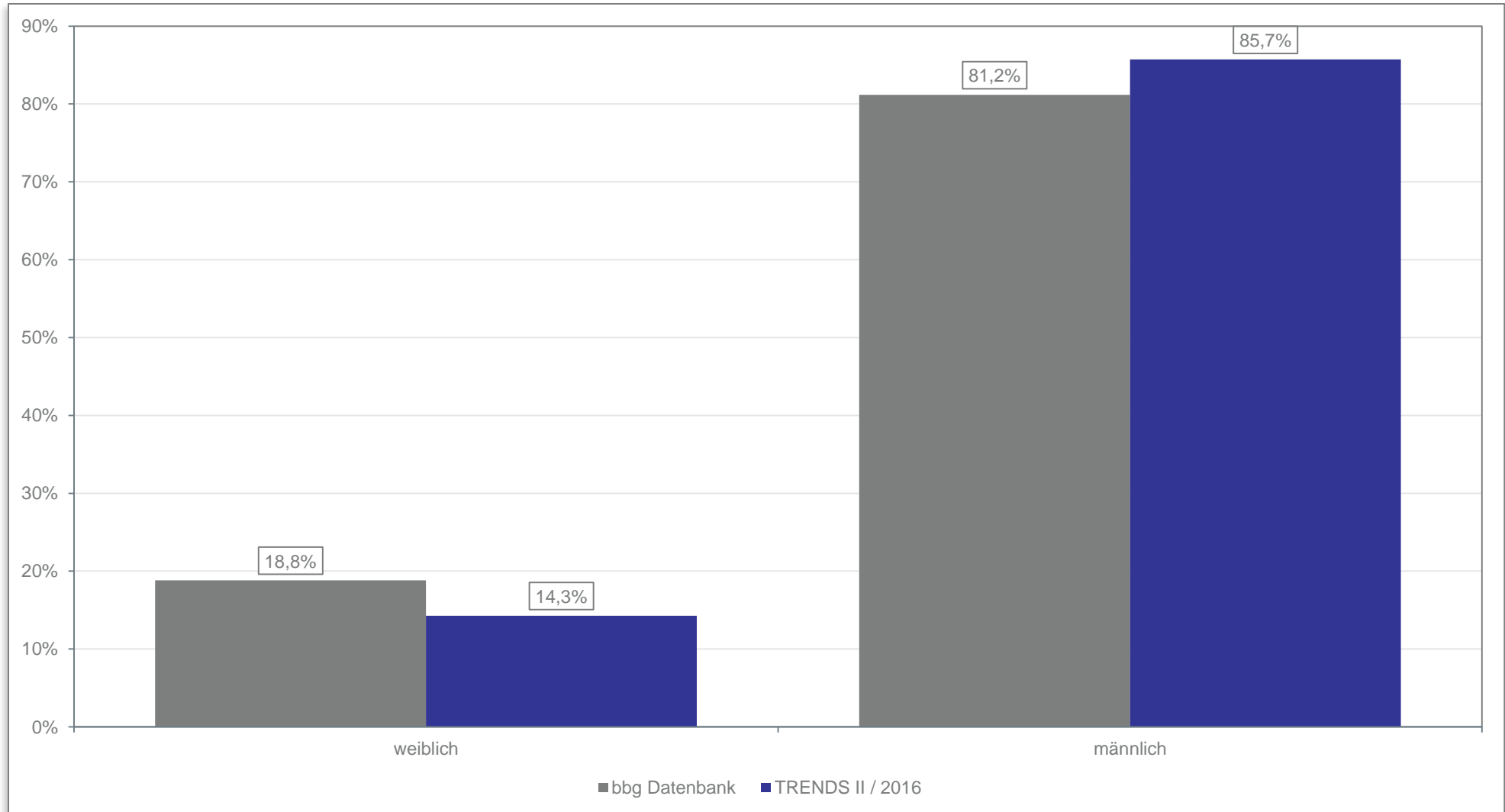
**Gewerbeberechtigung: Antwortoption „Gebundener Versicherungsvertreter“

Regionale Verteilung der Befragten



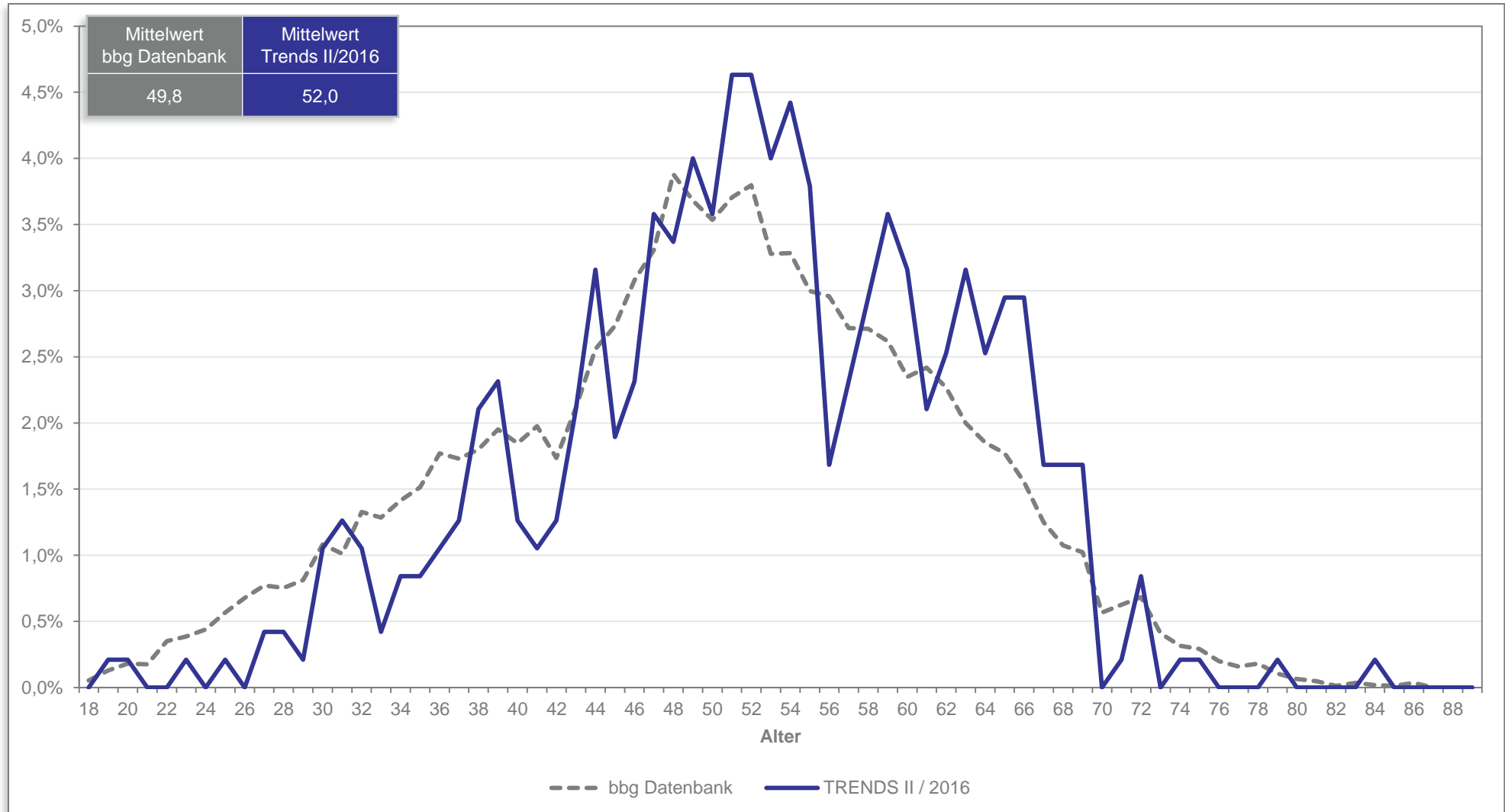
Repräsentativität

Geschlechtsverteilung in der bbg Datenbank vs. Geschlechtsverteilung in der Stichprobe



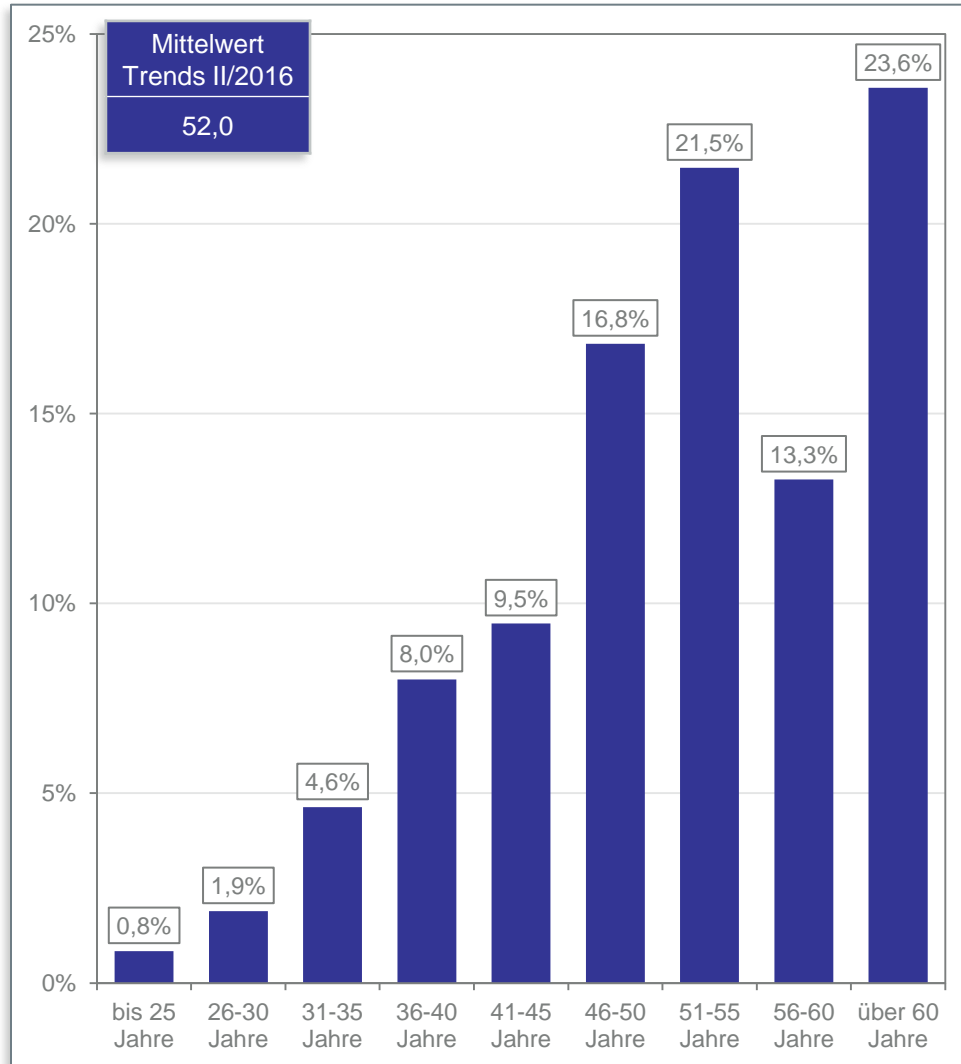
Repräsentativität

Altersverteilung in der bbg Datenbank vs. Altersverteilung in der Stichprobe



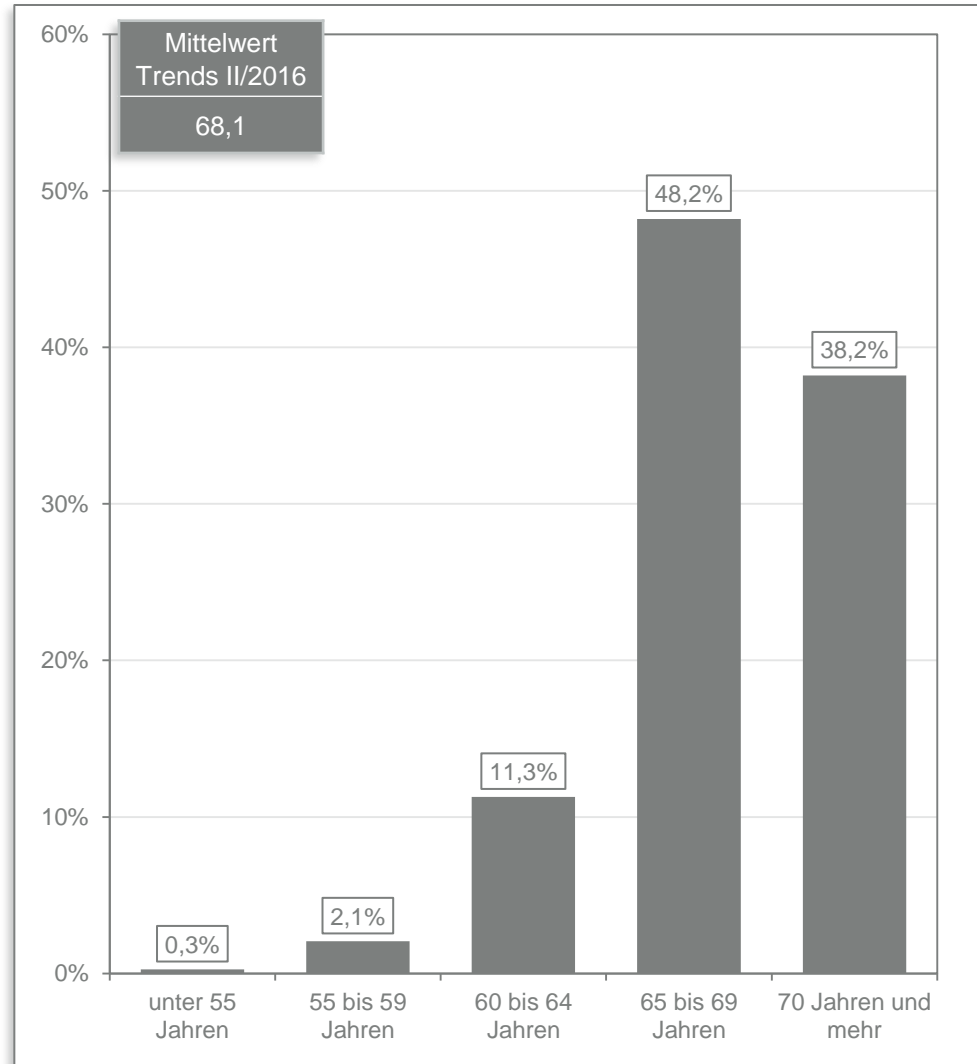
Alter

Bitte sagen Sie uns noch, wie alt Sie sind.

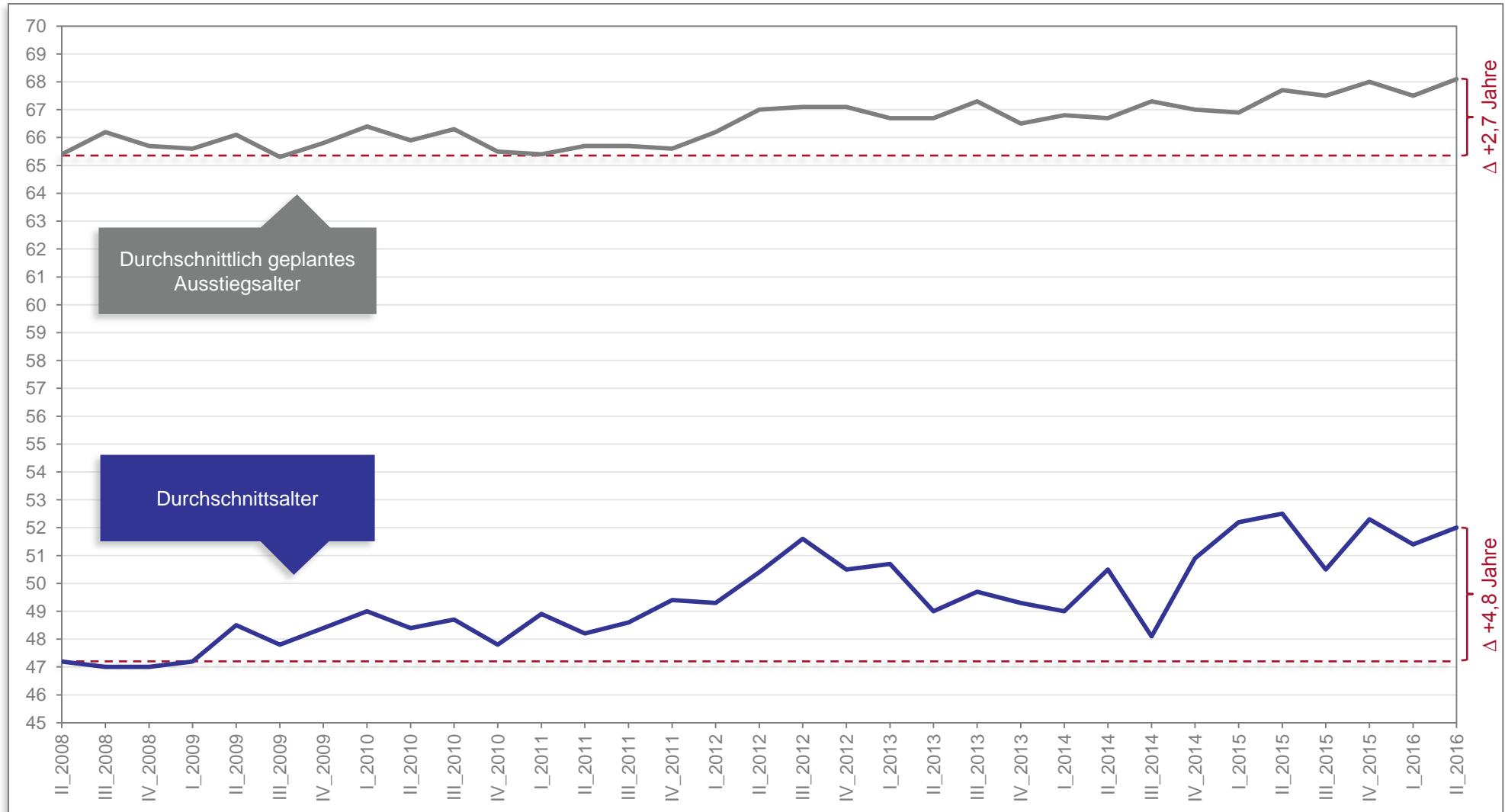


Ausstiegsalter

Wann planen Sie aus dem Berufsleben auszusteiden?

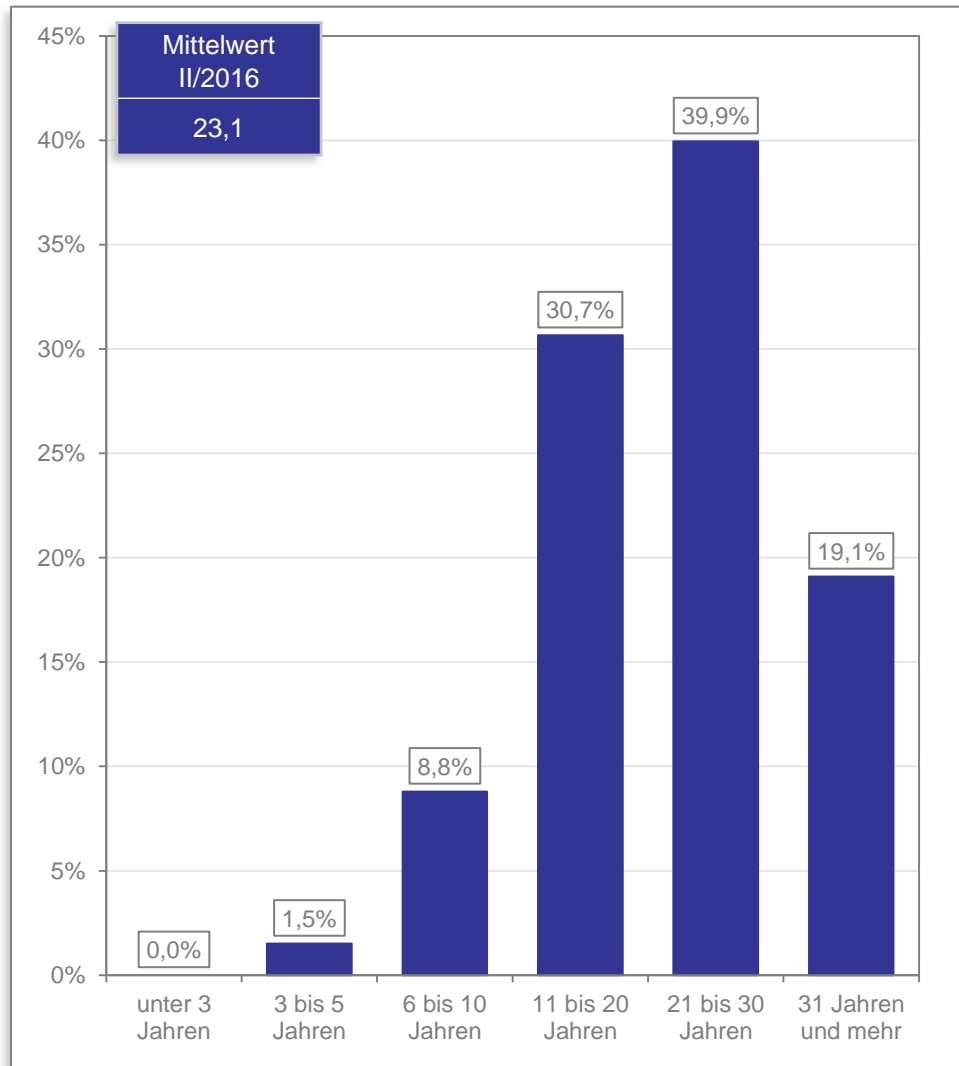


Durchschnittsalter und durchschnittlich geplantes Ausstiegsalter im Zeitverlauf



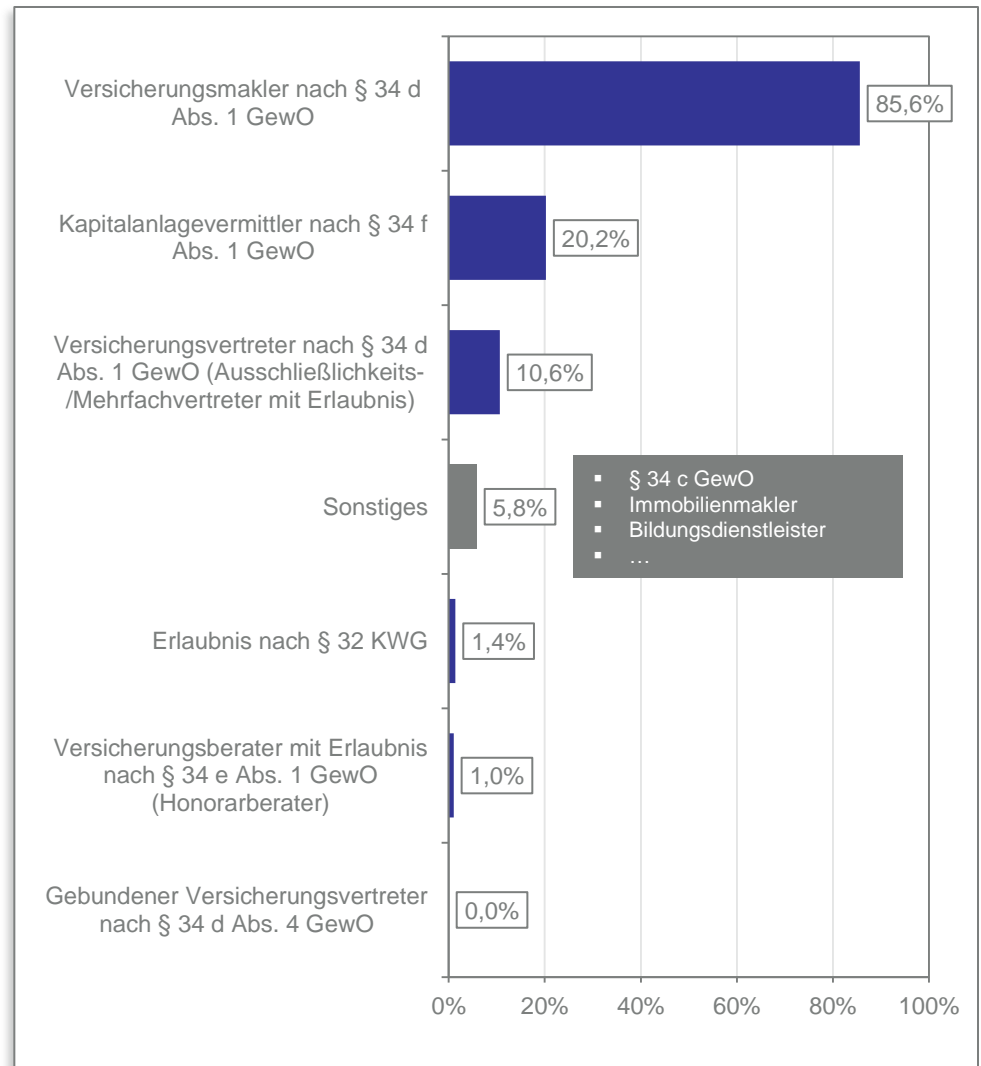
Berufserfahrung

Ich bin im Finanzdienstleistungsbereich tätig seit ...



Tätigkeit

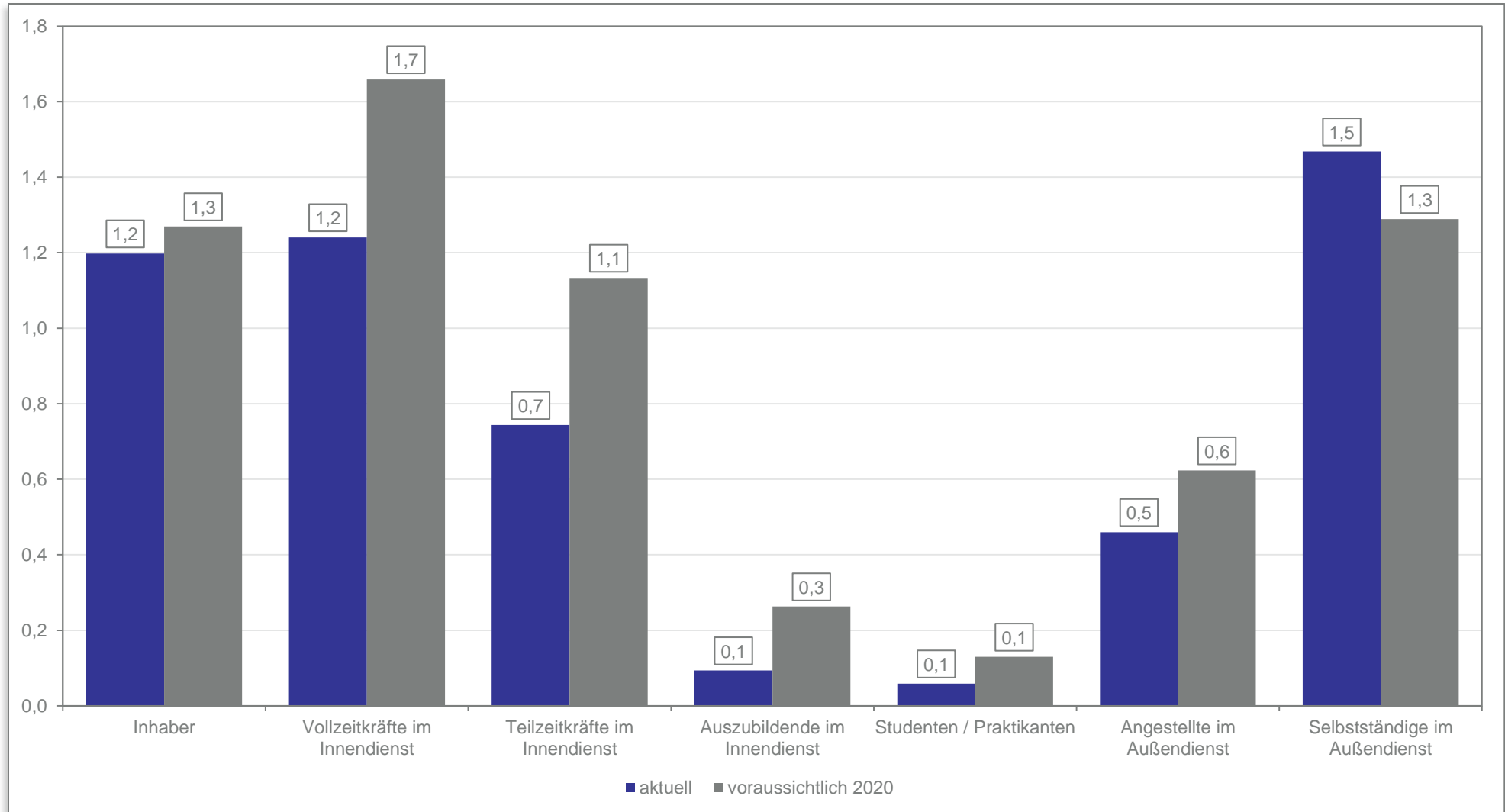
Ich bin tätig als ... (Mehrfachnennungen möglich)



Anzahl Mitarbeiter

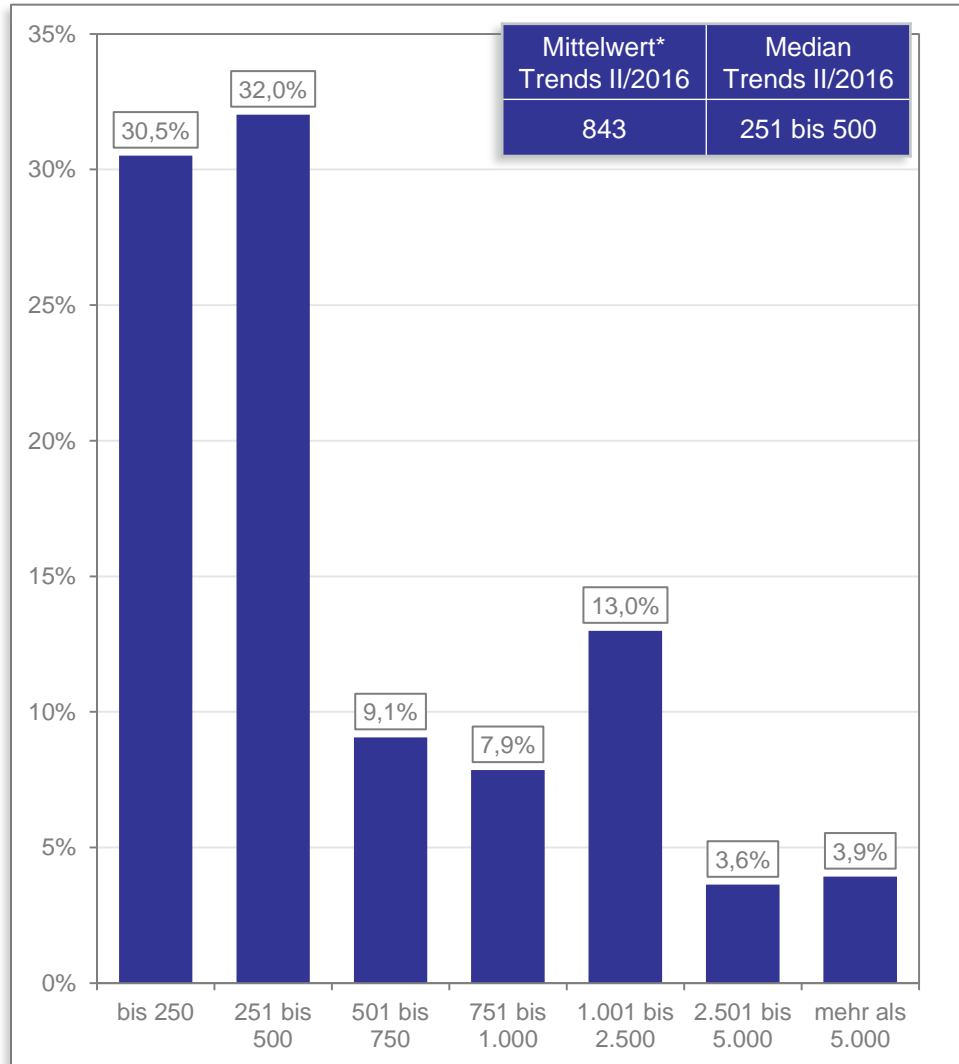
Wie viele Mitarbeiter arbeiten aktuell in Ihrem Unternehmen?

Wie viele Mitarbeiter arbeiten voraussichtlich im Jahr 2020 in Ihrem Unternehmen?

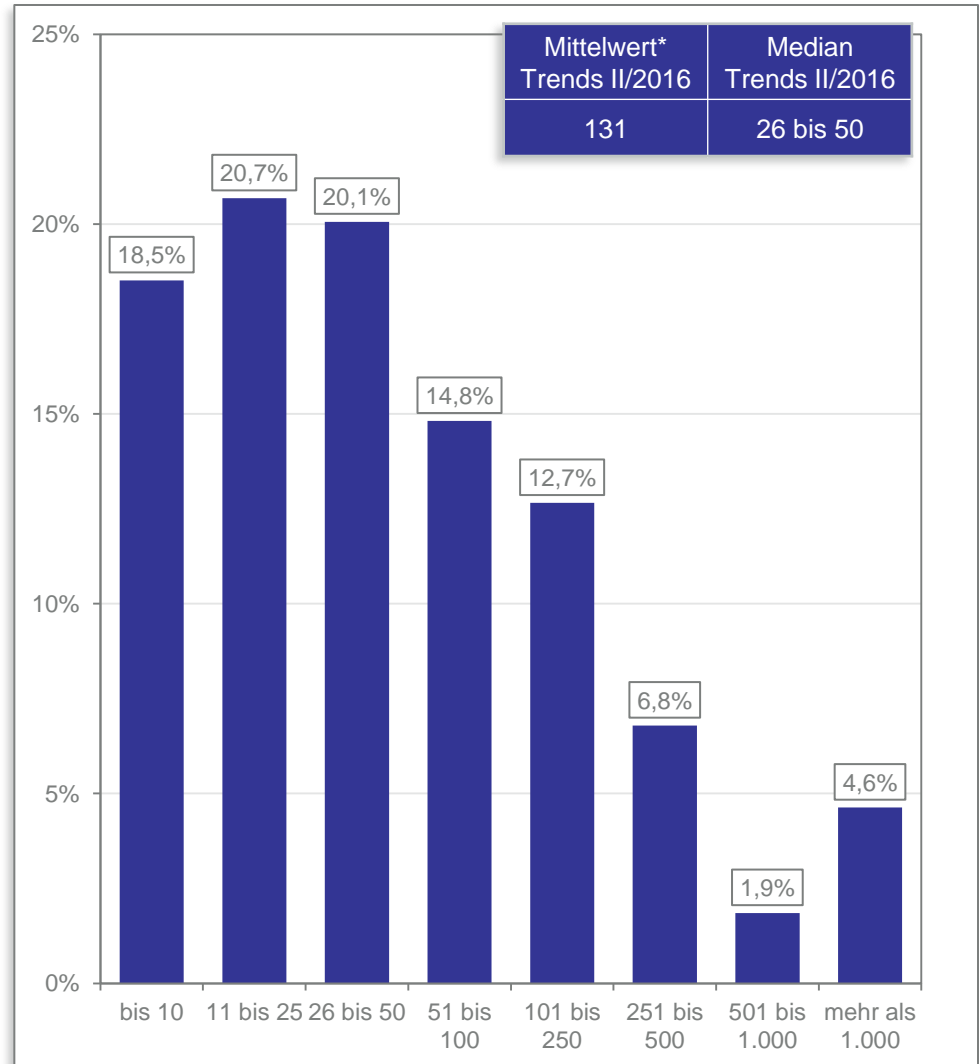


Anzahl Kunden

Wie viele Privatkunden haben Sie?

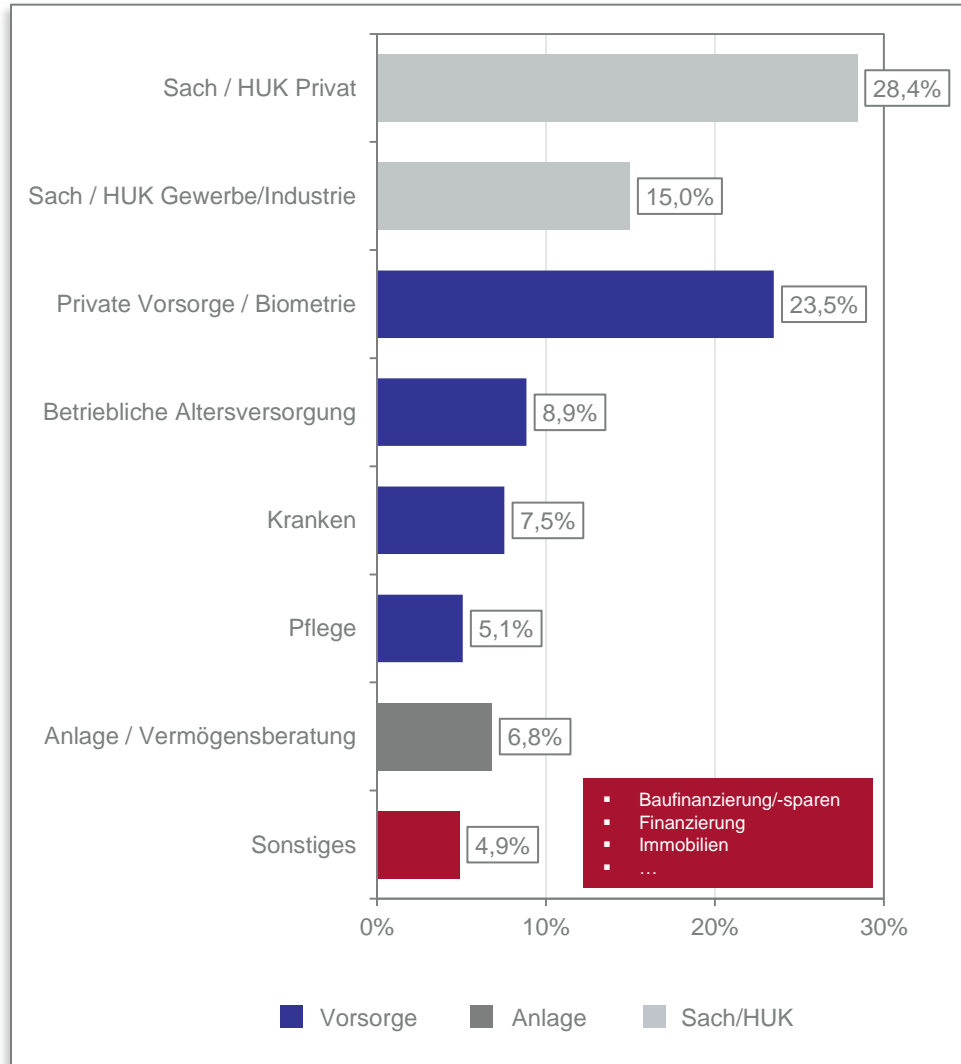


Wie viele Gewerbekunden haben Sie?



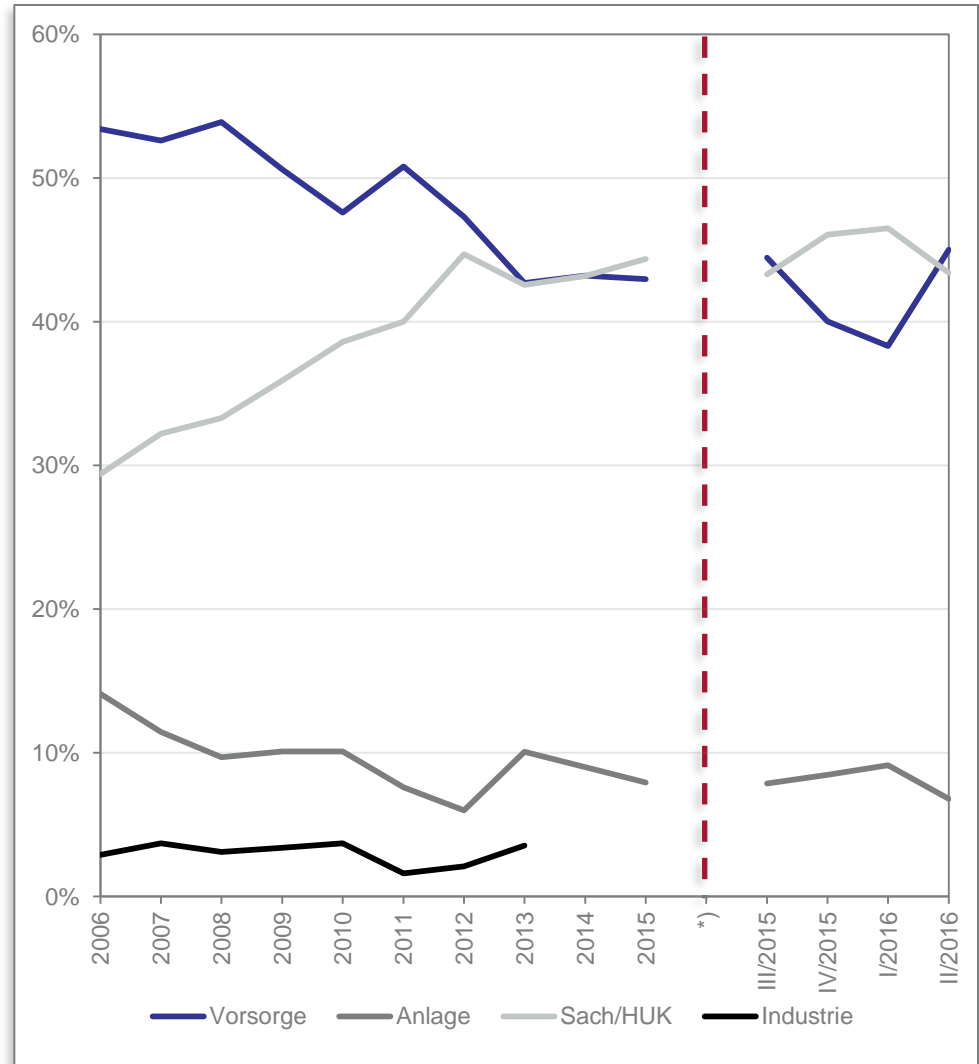
Geschäftsverteilung

Wie verteilt sich das Geschäft Ihres Unternehmens in etwa auf die einzelnen Sparten?



Trend 2006 bis 2016

*) Abbildung des jeweiligen Jahresdurchschnitts sowie der letzten vier Quartale.



3. ERGEBNISSE

3. ERGEBNISSE

3.1 Vertriebsstimmung

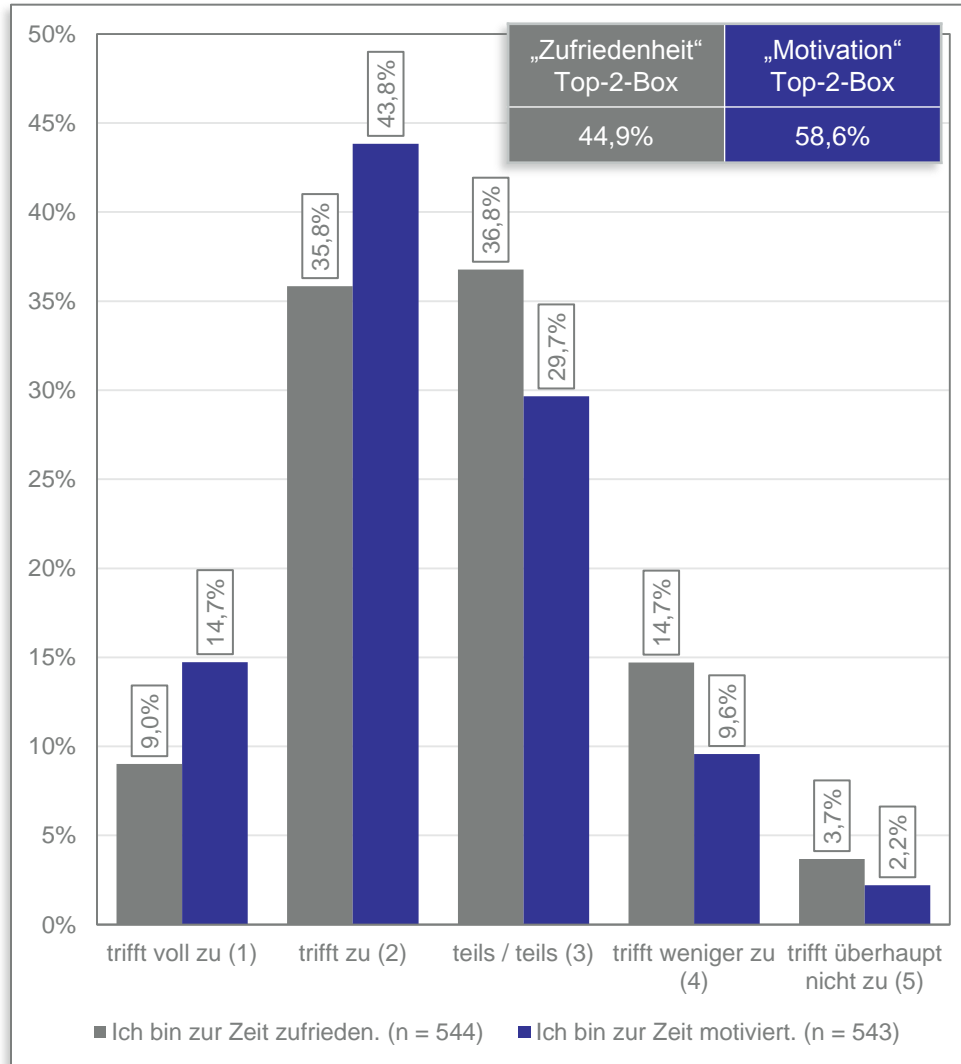
Zusammenfassung

- Die Vertriebsstimmung bei den unabhängigen Vermittlern zeigt sich trotz des schwierigen Marktumfeldes robust. Insgesamt weisen die Makler und Mehrfachvertreter eine leicht erhöhte Zufriedenheit von 44,9% auf (+0,3%). Im Gegenzug reduziert sich die Motivation geringfügig auf 58,6% (-0,6%).
- Kategorien der Gründe für eine positive Gesamtstimmung der unabhängigen Vermittler:
 - Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung
 - Politik
 - Kundennachfrage / Weiterempfehlung / Kundenbeziehung
 - Intrinsische Gründe auf Maklerseite
 - Digitalisierung
- Kategorien der Gründe für eine negative Gesamtstimmung der unabhängigen Vermittler:
 - Innenpolitik / Außenpolitik / Regulierungspolitik
 - Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung
 - Maklersituation
 - Kundenprofil
 - Verwaltungsaufwand
 - Leistungen der Versicherer
 - Medien und Berichterstattung
 - Sonstiges
- Mit dem Geschäftsverlauf des 1. Quartals 2016 sind 74% zufrieden.

3.1.1 Gesamtstimmung im Vertrieb

Ich bin zur Zeit zufrieden / motiviert.

Die Top-2-Box ergibt sich aus der Summe der Nennungen „trifft voll zu“ und „trifft zu“.



Verlauf der letzten Quartale

Ich bin zur Zeit zufrieden	III/15	IV/15	I/16	II/16	Trend
trifft voll zu	9,0%	10,3%	8,8%	9,0%	↗
trifft zu	31,3%	33,3%	35,8%	35,8%	⇒
teils / teils	34,1%	36,4%	36,8%	36,8%	⇒
trifft weniger zu	19,7%	16,1%	12,5%	14,7%	↘
trifft überhaupt nicht zu	5,9%	3,8%	6,1%	3,7%	↘

Ich bin zur Zeit motiviert	III/15	IV/15	I/16	II/16	Trend
trifft voll zu	13,7%	16,7%	15,7%	14,7%	↘
trifft zu	44,0%	40,3%	43,5%	43,8%	↗
teils / teils	27,8%	27,8%	29,4%	29,7%	↗
trifft weniger zu	9,3%	12,2%	8,7%	9,6%	↗
trifft überhaupt nicht zu	5,2%	3,0%	2,7%	2,2%	↘

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (1/5)

- Alternative Produkte bieten neue Lösungsmöglichkeiten.
- Anziehen der Wirtschaftsleistung.
- Aufbau von laufenden Courtagen und ratierlichen Auszahlungen.
- Auftragslage ist sehr gut.
- Aufwand / Nutzen passt.
- Ausblick: mehr Umsatz und mehr Produkte für 2016.
- Baufinanzierung brummt, in dem Feld bewege ich mich.
- Bausparboom / Finanzierungen.
- Bedarf ist weiterhin vorhanden. Mit Umsatz zufrieden.
- Beratermarkt scheint sich weiterhin gesund zu schrumpfen, Beratungsbedarf ist unverändert da.
- Beratung wird immer gebraucht und nachgefragt.
- Berufsbildverbesserung, andere Provisionsmodelle.
- Beschäftigung mit den neuen Produkten in der aktuellen Niedrigzinsphase.
- Betriebliche Altersversorgung und Geschäftskunden.
- Bezogen auf die Frage der Gesamtstimmung beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen liegt der Schwerpunkt unserer Tätigkeit im Sachgeschäft, hier sind wir voll zufrieden.
- Chancen am Markt in der Gesamtheit!
- Das Geschäft läuft gut und mein Beruf macht mir weiterhin Spaß.
- Das wegsterben der Vermittler und mehr Mandaten.
- Dass sich mehr vom Markt verabschieden werden.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (2/5)

- Der momentane Umsatz.
- Die angebahnten BAV-Verträge greifen und kommen zum Abschluss. Das Team ist motiviert und sehr gut ausgebildet. Die Firmenkunden suchen gute Berater für ihre Firmenversicherungen. Die bestehenden Altersvorsorgeplanungen müssen angepasst werden.
- Die Berichterstattungen in den Medien.
- Die Branche ist im Umbruch. Im Leben und Voll-KV Bereich läuft sehr wenig bis gar nichts, dafür sehr viel im Bereich Sach. Als Honorarmakler seit 08.2015 stellen wir unseren Sachbestand auf Nettopolicen um und schreiben mit großem Erfolg Betreuungshonorarverträge mit unserer Kundschaft. Es wird überdurchschnittlich gut angenommen, 95% unserer Kunden sind bereit für unsere Leistung ein monatliches Honorar zwischen 20 € und 100 € zu zahlen.
- Die Expansion des Sachverständigen für das Versicherungswesen und die damit eingetretene Reputation.
- Die großen Chancen der Generationenberatung.
- Die neuen Angebote, wobei ich einige für sehr gut empfinde.
- Die Versicherer entwickeln Produkte die flexibler sind als früher.
- Drohende Altersarmut und unsere Produkte zur Lösung der Situation.
- Es scheiden immer mehr Mitbewerber aus der Branche aus.
- Günstiges wirtschaftliches Umfeld, Sonnenschein.
- Gute Auftragslage.
- Gute Auftragslage.
- Gute Auslastung.
- Gute Aussicht für die deutsche Wirtschaft.
- Gute Empfehlungen von Mandanten, eine schnelle und korrekte Abwicklung unseres Umsatzes.
- Gute Geschäfte, angenehme Beratungen.
- Gute Konzepte.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (3/5)

- Gute wirtschaftliche Zeiten, Firma gut aufgestellt.
- Gute Umsätze und zufriedene Klienten.
- Guter Geschäftsverlauf im 1. Quartal.
- Guter Quartalsabschluss bei Vermittlung von Immo-Finanzierungen.
- Guter Umsatz in Sach.
- Gutes Empfehlungsgeschäft, BU-Abschlüsse steigend, tolle Unterstützung meines Maklerpools Fonds Finanz.
- Gutes Sachgeschäft.
- Gutes Umfeld für Immobilienfinanzierungen.
- Ich habe mich seit Beginn meiner Tätigkeit im Bereich Komposit bewegt und die jetzige Entwicklung gibt mir Recht. Von daher kann ich mit meinem erarbeiteten Bestand ganz zufrieden sein.
- Ist eigentlich eine Frage der Organisation.
- Kein Geschäft und enorme Auflagen und Druck der Gesellschaften.
- Keine Schadenserien.
- Keine unnötigen Veränderungen. Zur Zeit ist ein normales arbeiten möglich.
- Kontakte kommen zur Zeit automatisch und damit auch das Neugeschäft.
- Kontinuierlich wachsendes Komposit-Geschäft.
- Kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Unternehmens.
- Läuft.
- Lösungen werden immer wichtiger.
- Marktbereinigung.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (4/5)

- Lust auf den Beruf. Je mehr der Kollegen jammern, wie schlecht alles ist, umso mehr motiviert mich das. Jetzt erst Recht!.
- Man lebt von Folgeprovisionen.
- Man muss immer nach vorne schauen.
- Mediale Wertschätzung des Berufsbildes.
- Mehr Umsatz.
- Mehr Umsatz.
- Nach wie vor hervorragende Absatzchancen in nahezu allen Bereichen. Ja, der Aufwand für die gleiche Umsatzsumme ist etwas gestiegen, aber die Chance auf Umsatz ist nach wie vor sehr gut.
- Neue interessante Produkte.
- Positive Geschäftsentwicklung in der Vergangenheit, gute Erfahrungen und Feedback, das Gefühl, Nutzen zu bringen.
- Positive Nachrichten in der Presse und Unterstützung der Versicherungswirtschaft.
- Produktlücke für unser Unternehmen gefunden.
- Projekte auf dem Gebiet KMU.
- Pyrrhussiege gegen die Arroganz großer Institutionen wie Versicherungen oder Banker oder auch Pools.
- Rückgang der Vertreterzahlen.
- Sachbestand wächst.
- Sehr gute Umsätze in Jan - Mär 2016, speziell KV- Zusatz und KV – Voll. Viele Nachversicherungen im Bereich BU und diverse Anträge im Bereich Altersvorsorge!.
- Sinken der Vermittlerzahl.
- Stabiler Geschäftsverlauf.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (5/5)

- Ständige Änderungen.
- Umsatz, Neukundengewinnung.
- Umsatz.
- Umsatz.
- Umsatz.
- Umsatz.
- Unfähigkeit des Management in der Versicherungswirtschaft.
- Versicherungsvermittler werden immer weniger, was uns Kundenzulauf bringt.
- Viele Aufträge.
- Viele neue Angebote der Versicherer insbesondere bei Absicherung biometrischer Risiken.
- Wenig/er Schadenmeldungen.
- Weniger Formulare.
- Zunehmende Nachfrage in der BU sowie im Bereich Gewerbe.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Politik

- Alternativen zu niedrigen Zinsen.
- Änderung der politischen Rahmenbedingungen.
- Auf Grund der schlechten Zinssituation ist die Beratung derzeit einfacher (weniger beratungsintensive Produkte).
- Das immer schwieriger werdende politische und wirtschaftliche Umfeld.
- Das politische Umfeld.
- Die Chancen des Marktes durch die Niedrigzinsphase.
- Die Chancen, welche sich durch LVRG etc. bieten zu nutzen und antizyklisch zum gesamten Markt entwickeln zu können- bzw. hierdurch Wachstum generieren zu können.
- Die Entwicklung des gesamten FDL- Marktes. Regulierungen erschweren zwar allen das Leben, gehen aber genau in die richtige Richtung. Die weitere Marktberreinigung tut sehr gut.
- Die gesetzlichen Auflagen.
- Die niedrige Zinsentwicklung auf dem Kapitalmarkt, die sich auf alle Personenversicherungen auswirkt.
- Die Nullzinspolitik.
- Die ständigen Regulierungen sollten endlich mal aufhören. Man sollte die Gesellschaften dazu zwingen endlich mal die Karten offen zu legen, wie es um Sie steht.
- Durch die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie fallen viele meiner Wettbewerber weg.
- Geringes Zinsniveau für Geldanlagen.
- Gute Ausgangsbasis, da niedrige Zinsen und unsere Honorarberatung.
- Marktberreinigung durch 34i.
- Nach AIFM-Einführung erstmals nennenswerte Auswahl an Angeboten.
- Negativtrend LV. Niedrige Zinsen.
- Überregulierung.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Kundennachfrage / Weiterempfehlung / Kundenbeziehung (1/4)

- Aktuell gutes Empfehlungsgeschäft.
- Bedarf an Altersvorsorge-Produkten steigt.
- Bedarf der Interessenten im Bereich Altersvorsorge und Pflege ist sehr hoch.
- Bedarf ist da, die Nachfrage ist da, aber was kann man bei diesen laufenden Veränderungen ruhigen Gewissens empfehlen?.
- Das die Verbraucher in einigen wenigen Sparten noch Versicherungsbedarf haben.
- Das Interesse der Kunden.
- Das Lob mancher Kunden.
- Dass es Sparten (Sach) gibt, die die Interessenten nachfragen.
- Dass ich immer durch Empfehlungen neue Kunden erhalte.
- Dass mich viele Kunden im Bereich Sach-HUK von sich aus ansprechen.
- Der Bedarf ist vorhanden, die Umsetzung verzögert sich.
- Der Wille ist da, der Kunde fehlt oder will nicht.
- Die 0-Zinsphase ist unerträglich. Die Kunden sind sehr verunsichert und wollen lieber nicht mehr Sparen und Vorsorgen. Das kostet bald vielen in unserer Branche den Job.
- Die direkte Nach-/ Anfrage zu Finanzdienstleistungen.
- Die Einstellung meiner Kunden zu meiner Person.
- Die gute Geschäftslage meiner Kunden.
- Die hohe Nachfrage.
- Die Kunden erwarten gute Beratung und kommen aktiv auf uns zu.
- Die Kunden sind offen für verschiedene Themen.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Kundennachfrage / Weiterempfehlung / Kundenbeziehung (2/4)

- Die Weiterempfehlung von Kunden und Bekannten fördert in erster Linie meine gute Gesamtstimmung. Die Produkte meiner Versicherungspartner trifft die Wünsche und Notwendigkeit bei meinen Kunden und neuen Ansprechpartnern.
- Eigene Motivation und zu wissen, dass Kunden weiterhin auf mich zukommen.
- Ein unheimlich großer Markt. Immer weniger Vermittler. Deshalb müssen immer mehr Kunden beraten werden.
- Genug Kunden und sehr gute Produkte.
- Grundsätzlich relativ viele neue Kundenkontakte.
- Gute Akzeptanz in der Bevölkerung und natürlich auch bei den Kunden. Gute Weiterempfehlungsquote.
- Gute Auftragslage, hohes Kundeninteresse.
- Gute Klienten.
- Gute Kundenkontakte, stetige Anfragen durch Neukunden, großes Interesse der potenziellen Neukunden.
- Guter Kundenstamm.
- Immer mehr Neukunden.
- Investmentfonds: Kunden sind aktuell abschlussfreudiger.
- Keine finanziellen Probleme und Kunden kommen zu mir und möchten Verträge haben.
- Kunden haben wenig Zeit für Termine.
- Kunden sind wieder etwas kauffreudiger.
- Kunden sind zurückhaltend.
- Kundenbereitschaft zur Beratung.
- Kundenkontakte.
- Kundennachfrage, Spaß am Beruf.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Kundennachfrage / Weiterempfehlung / Kundenbeziehung (3/4)

- Kundennachfrage.
- Kundenzufriedenheit, hohe Empfehlungsquote.
- Kundenzufriedenheit.
- Mehr Kunden.
- Meine Kunden.
- Meine Kunden.
- Meine Kunden.
- Neue Anbahnungen, neue Mandanten.
- Neue Empfehlungen von Kunden.
- Neukunden.
- Positive Rückmeldungen von Kunden.
- Positives Feedback meiner Kunden.
- Positives Kundenfeedback.
- Regelmäßige Weiterempfehlungen von Neukunden durch zufriedene Kunden.
- Riesiger Bedarf, bei schwierigem Umfeld, aber kaum Leidensdruck beim Kunden.
- Rückmeldung unserer Kunden, dass Sie sehr zufrieden mit unserer Arbeit sind.
- Stabile Kundenanbindungen, gleichmäßige Umsätze.
- Super Gespräche im Kundenbereich.
- Ungebrochener Bedarf an Vorsorgethemen.
- Unruhe und Gebührenerhöhungen bei den Hausbanken der Kunden.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Kundennachfrage / Weiterempfehlung / Kundenbeziehung (4/4)

- Unveränderte Nachfrage.
- Viele Anfragen aus dem privaten und gewerblichen Bereich.
- Viele Anfragen im privaten und gewerblichen Bereich.
- Viele Anfragen von derzeit nicht betreuten Kunden aus der Ausschließlichkeit.
- Viele interessante Kunden. Spannung über den Umbruch im Verkauf (Niedrigzinsumfeld, Provisionsänderungen etc.). Qualität setzt sich durch.
- Viele Kundenanfragen und Empfehlungen.
- Zins-Politik, "Geiz ist Geil" -mentalität des Kunden.
- Zinsrückgang, unsichere Marktlage und Kundenträgheit, Entscheidungen zu treffen.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Intrinsische Gründe auf Maklerseite (1/4)

- Aktuelle Themen zur Akquise aus dem Bestand nutzen.
- Alleinstellungsmerkmal.
- Alles läuft sehr gut.
- Allgemeine Gesamtsituation.
- Als externer Berater, Trainer und Coach sehe ich großen Bedarf für externe Unterstützung.
- Arbeite von Anbeginn meines Maklerdaseins in einem Kundensegment, akquiriere ausschließlich kalt - aber die gewonnenen Kunden sind treu und dankbar.
- Bin gut im Sachbereich aufgestellt, von daher wenig Einbußen bei Kranken und Vorsorge.
- Da unser System greift haben wir einiges zu tun. Die Mandantschaft ist sehr interessiert und arbeitet gut mit.
- Das erste Quartal ist sehr gut gestartet und für die verbleibenden neun Monate sieht es sehr positiv aus!.
- Das es immer weniger chancenlose Mitbewerber gibt.
- Das frag ich mich auch.
- Das schöne Wetter und neue Kontakte am gestrigen Sonntag auf der Saarmesse.
- Das wir besser sind, als die Mitbewerber.
- Der Bedarf kann dem Kunden aufgezeigt werden!.
- Der eigene Teamspirit, der bei uns gefördert wird. Motivation kann nicht befohlen werden, sondern kommt von jedem/r Einzelnen. Dafür bedarf es eines erstklassigen Arbeitsumfeldes, der Empathie zu den eigenen Mitarbeitern und Kunden sowie einer ständigen Bereitschaft zu Veränderungen.
- Der Frühling.
- Der Frühling, die Entspannung der Leute.
- Der Rückgang von Selbständigen in meinem Gewerbebereich. Meine Familie. Die positive Einstellung in Bezug auf die Zukunft. Ein gegenläufiger Trend.
- Die Schulungen.
- Die Struktur meiner eigenen Kundschaft. Der nach wie vor bestehende Reiz und die Attraktivität meines Jobs als Makler. Die Hoffnung, dass der Markt sich weiter reinigt und ca. 30 % der Makler, die Unfähigen und Unseriösen, ihre Tätigkeit in den nächsten 5 Jahren aufgeben.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Intrinsische Gründe auf Maklerseite (2/4)

- Die Wirtschaftslage ist gut. Als Nischenmakler (Transportwirtschaft, Recycling) sind wir ohne wirkliche Konkurrenz.
- Die Zusammenarbeit mit blaudirekt und dem Haftungsdach der BfV.
- Durchhalten ist alles.
- Eigeninitiative.
- Eigenmotivation.
- Eigenmotivation.
- Erfolgreich sein im täglichen Geschäft, gute Nachrichten.
- Erfolgreiche Arbeit.
- Es geht auf den Frühling zu. Die Leute brauchen gute Beratung.
- Fester Kundenstamm und Spaß am Beruf.
- Fröhliche Kollegen im Büro und ein sinnvolles Tun.
- Frühling, günstige Finanzierungskonditionen, Nachfrage an Immobilien.
- Großer Veränderungsprozess erzeugt viele neue Möglichkeiten (neue Produkte mit kapitalmarktnahen Anlagemöglichkeiten).
- Gute Stimmung im persönlichen Netzwerk.
- Guter, hoher Sachbestand und motivierte Mitarbeiter und selber noch viel Lust.
- Gutes Team.
- Hervorragende Auftragslage und das Gefühl gut für die Zukunft gewappnet zu sein.
- Höhere Courtage.
- Ich bin grundsätzlich motiviert.
- Ich bin Rentner und bin nicht mehr vom Umsatz abhängig. Dadurch gehe ich entspannter in Beratungen und Neukundengewinnung.
- Ich habe mich nach 13 Jahren Ausschließlichkeit für die Gründung eines Maklerbüros entschieden.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Intrinsische Gründe auf Maklerseite (3/4)

- Ich mache im Moment eine Fortbildung zum Spezialisten für Ruhestandsplanung und hoffe, damit neue Geschäftsfelder erschließen zu können. Die Leute müssen ja vorsorgen.
- Ich motiviere mich selbst, bin noch ein Idealist.
- Ich will mein Ziel erreichen und das fördert meine Stimmung.
- Im Social Media Bereich erzielt man wieder Reichweite.
- Immer mehr Menschen suchen Makler, die sich auch um Probleme mit Altversicherungen, schlechten Verträgen und schlechtem Service der Gesellschaften kümmern. Das heißt für mich: der Makler, der sich kümmert, wird gebraucht.
- Immer mehr Haftung, Know-how (nicht nur Weiterbildung, das ist ja in Ordnung), aber finanzielle Ausgestaltung aller vermittelnden Gesellschaften kennen etc. Da wird es neben der ganzen Bürokratie im Niedrigzinsumfeld schwierig, noch Umsatz zu erzielen. Man verwickelt sich nur noch in Schreibkram. Die schwarzen Schafe der Branche ließen sich viel einfacher aussortieren, denn Papier ist ja bekanntlich geduldig.
- In Zeiten der Sorge, wird mein Rat gebraucht.
- Mein persönliches Umfeld.
- Meine eigene Motivation.
- Meine Geschäftsaussichten und ich bin gesund.
- Meine Konzepte.
- Meine speziellen Themen und die Akzeptanz der Honorarberatung.
- Motiviere mich selbst.
- Optimismus, über 30 Jahre Berufserfahrung.
- Persönliche Situation.
- Pools und Partner reagieren auf Neuerungen und unterstützen den Makler intensiv und professionell.
- Positive Einstellung.
- Positive Grundeinstellung.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Intrinsische Gründe auf Maklerseite (4/4)

- Professionelle Aufstellung.
- Rein, ein positives Denken.
- Sehr gute Beratungskompetenz zu diversen Themen / Anlageformen, top Alternativen zu Bankprodukten.
- Selbstständigkeit.
- Selbstmotivation.
- Sinnhaftigkeit des Jobs.
- Skepsis gegenüber den Marktentwicklungen überwiegen eher als ein gesunder Optimismus.
- Terminauslastung / Kundenakzeptanz / hohes Maß an Eigenmotivation.
- Überlebensinstinkt.
- Unabhängigkeit der Tätigkeit.
- Unser positives Denken.
- Weniger Reglementierung von Leuten die keine Ahnung von der Materie haben.
- Weniger Verwaltung.
- Wenn die Telekommunikationsanlagen im neuen Haus / Büro endlich funktionieren.
- Wenn die Versicherungsgesellschaften und andere Partnergesellschaften die vom Makler geleistete Arbeit ordentlich honorieren würden. Alle Preise steigen, selbst die Gehälter, aber die Provisionen werden gekürzt / reduziert!!!!
- Wiederkehrende, verlässliche Einkünfte durch Bestandspflegeprovisionen.
- Wir sind kein Finanzdienstleister.
- Zu viele demotivierte Kollegen spornen mich an.
- Zur Zeit nichts.
- Zusammenarbeit mit einigen Dienstleistern z. B. VEMA.
- Zweites Standbein Generationen- Beratung.

3.1.2 Gründe der positiven Gesamtstimmung

Was fördert Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Digitalisierung

- Die Möglichkeiten der innovativen Umsetzung der neuen Anforderungen an den Markt.
- Die Möglichkeiten Veränderungen (per Internet), Verwaltung und Angebote zu erledigen.
- Die sich entwickelnden Möglichkeiten für Online-Vertrieb.
- Gut programmierte, fehlerarme Datenbanken und Angebotsprogramme.
- Optimierung der IT und der Kommunikation nach innen und außen. Perspektiven und Visionen im sich verändernden Marktumfeld auf der Grundlage einer realen, konkreten Basis.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Innenpolitik (1/2)

- Auflagenflut und laufende Änderungen in den letzten Jahren, z.B. neue Gesetze wie 34i und keiner weiß Bescheid.
- Bürokratie, gesetzliche Vorgaben.
- Dass die Reformen, u.a. Transparenz, nicht weiter an uns schneller vorbei gehen.
- Dass die Versicherungsbranche komplett politisch gesteuert wird, ohne auf die Personen, die damit zusammenhängen, zu achten. Andere Branchen (z. B. Einzelhandel- siehe Tengelmann oder Karstadt), werden für ein paar hundert Mitarbeiter gefördert. Dass in unserer Branche zigtausend Arbeitsplätze auf dem Spiel stehen, scheint niemanden zu beunruhigen, bzw. politisch zu interessieren.
- Das ich als freier Berater für meinen Arbeitsplatz bezahlen muss, für § 34 d und f.
- Dauernde Gesetzesverschärfungen.
- Der Milchpreis und die Stahlkrise.
- Deutschlands Wirtschaft boomt, andere Branchen profitieren davon erheblich stärker als Finanzdienstleistungen. Die Versicherungsbranche bietet zu wenig Innovationen.
- Die Einführung der Wohnkreditrichtlinie und die Thematik zu IDD.
- Die Entwicklung in der Flüchtlingspolitik.
- Die gefährlich dumme Politik der BRD-Regierung in Bezug auf eine vernünftige Lohn- und Steuerpolitik im Inneren und nach außen, das absolut dilettantische Agieren in Sachen Türkei und Ukraine.
- Die gesetzlichen Auflagen.
- Die gesetzlichen Rahmenbedingungen und das endlose, unqualifizierte einmischen seitens der Politik.
- Die laufenden Forderungen nach noch mehr Transparenz und Dokumentation beim kleinen Vermittler, obwohl der Staat seine Hausaufgaben bei Banken und Steuerpflichtigen nur unzureichend nachkommt.
- Die miserable Politik der Bundesregierung.
- Die Politik macht für unsere Branche nichts.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Innenpolitik (2/2)

- Die Politiker, die in meinen Augen wirres Zeug verbreiten über die Riester-Rente, dass wir daran zuviel verdienen ist der absolute Unsinn. Erst die Riester-Rente hat die Bevölkerung wach gemacht, dass eine private Vorsorge notwendig ist. Ich stehe absolut hinter der Riester-Rente, es ist ein hervorragendes Produkt für fast jeden. Eine bessere Verzinsung bringt der Markt zur Zeit eher nicht. Meiner Meinung nach möchten die Politiker nicht mehr die Förderung/Steuern auszahlen, wahrscheinlich wegen dem Thema Finanzierung der Flüchtlinge (Steuererhöhungen möchten diese Damen und Herren vermeiden). Die Politiker können froh sein, dass es die Versicherungen gibt. Ohne Versicherungen hätten wir weitaus mehr Sozialhilfe- Empfänger und ich bin überzeugt, auch keinen solchen Wohlstand wie heute. Der Versicherungsmakler, der neutral den Kunden berät, wird immer wieder in ein schlechtes Licht gestellt, er verdient zu viel! Beim Abschluss für eine Riester-Rente ist mein Einkommen erst mal ein Darlehen für 5 - 8 Jahre.
- Die Unfähigkeit der Politik zu notwendigen Reformen.
- Gesetzliche Regelungen sind praxisfremd. Klientelpolitik derzeit für den Bankensektor.
- Politik.
- Politik.
- Politische Demontage durch Verbraucherschützer.
- Politische Lage und finanzielle Aussichten.
- Schlechte gesamtpolitische Lage.
- Sofern das von mir zu beurteilen ist, die aktuelle Zinssituation am gesamten Kapitalmarkt.
- Steuerforderungen.
- Steuern.
- Tragfähigkeitsbericht der Bundesregierung.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Außenpolitik (1/2)

- Das derzeitige Zinsniveau.
- Das Zinsniveau.
- Die zahlreichen Maßnahmen der EU, aus den Vermittlern in unserem Land durch Schulungs- bzw. Weiterbildungszwang seriöse Berater und Verkäufer zu machen. Zudem wird die allgemeine Stimmung immer unvorteilhafter für die Branche, die Meinungsmache gegen Versicherungen und Finanzdienstleistungen (Riesterrente usw.) greift immer mehr um sich und das zum teil von Menschen, die nicht annähernd wissen, wovon sie eigentlich sprechen. Ausserdem stört mich persönlich, dass man inzwischen massiv versucht, das Einkommen der Vermittler zu beschneiden - wer arbeitet ohne Lohn?.
- Die Zinsen.
- Die Zinsentwicklung.
- Die Zinsentwicklung, die Zurückhaltung der Kunden, die Vorgehensweise mancher Kollegen.
- EU-Richtlinien, schlechte politische Unterstützung, hoher Arbeitsaufwand durch teilweise Auslagerung von Innendienstaufgaben von Versicherern, lange Reaktionszeiten von Versicherungen.
- EURO-Nullzins und dessen langfristige Folgen.
- EZB Zinspolitik.
- Niedrige Verzinsung, negative Berichterstattung der Medien.
- Niedriges Zinsumfeld.
- Niedrigzins.
- Niedrigzins, Regulierungswut.
- Niedrigzinsphase.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Außenpolitik (2/2)

- Niedrigzinsphase, Kaufzurückhaltung.
- Niedrigzinsumfeld.
- Niedrigzinsumfeld für Kapitalanlagen.
- Niedrigzinsumfeld.
- Nullzinspolitik.
- Verunsicherung durch Weltwirtschaft und Politik (z. B. Diskussion über Riester-Rente).
- Vor allem die Zinspolitik.
- Wirtschaftslage und Europapolitik.
- Zinsniveau.
- Zinsniveau, Verunglimpfung der Versicherungsbranche, selbtherrliches Agieren der Verbraucherschützer und fehlende Gegenwehr der Versicherungswirtschaft.
- Zinsrückgang, unsichere Marktlage und die Kundenträgheit, Entscheidungen zu treffen.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Regulierungspolitik (1/3)

- Der ganze Regulierungsmist.
- Die ganze unsinnige Regulierungswut, die über uns Makler hereinstürzt.
- Die gesetzlichen Regelungen der letzten Jahre sind einfach unzumutbar und völlig sinnlos. Legalisiertes Raubrittertum über die EU in die Länder. Hier wird die falsche Zielgruppe, hier Makler, einfach nur noch belästigt und mit Gebühren bombardiert. Durch Gesetze werden mafiöse Methoden auch nicht besser. Wer ist denn eigentlich für den messbaren Erfolg verantwortlich? Meiner Meinung nach ein totales Versagen von Politik und Verbänden. Da bin ich überhaupt nicht mehr zu beruhigen! Vielleicht streicht man einfach die Fehlerquelle Mensch und ersetzt sie durch das Internet. Kann ja wohl alles nicht mehr wahr sein, wie dumm man hier verkauft wird.
- Die immer aufwendigeren Regulierungen.
- Die immer massiveren EU Reglementierungen.
- Die irrationalen und fast schon wahnsinnig gewordenen Inhalte der IDD.
- Die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie führt bei vielen Banken zur totalen Ohnmacht, dies ist erschreckend.
- Die Reglementierung der Vermittler in deren Handlungsspielraum.
- Die Reglementierung macht mir alles zu kompliziert.
- Die Reglementierung von freien, unabhängigen Vermittlern durch verschiedene Gremien und Gesellschaften, welche die Konkurrenz durch Unabhängige versuchen, durch Auflagen in den Griff zu bekommen. Die Untätigkeit der schützenden Vereine und Verbände meines Berufszweiges und der Politik.
- Die Regulierungen, das Verunsichern der Kunden auch durch den Verbraucherschutz, der Banken, etc.
- Die Regulierungssucht der Politiker und sogenannten Verbraucherschützern (die teilweise von Inkompetenz zeugt). Wenn ich heute wieder vor der Wahl stände, diese berufliche Richtung einzuschlagen, würde ich mich abwenden. Wenn ich ehrlich und kompetent die Beratung durchführen will, werde ich bald nicht mehr davon leben können.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Regulierungspolitik (2/3)

- Die ständig ausufernde gesetzliche Regulierungspraxis bezogen auf unseren Berufsstand. Und das in Frage stellen von Provisionszahlungen, begleitet von teils dummen und unqualifizierten Kommentaren inkompetenter Pseudofachleute. Verbraucherschützer, die sowieso das ganze Jahr über Narrenfreiheit haben, denn sie können in keinsten Weise zur Rechenschaft gezogen werden, wie das so ist, bei Narren.
- Die ständigen rechtlichen und technischen Veränderungen, die in der Regel zu zeitlichen Mehrbelastungen führen und somit Einkommensbegrenzungen sind.
- Die ständigen Regulierungen im Detail. Anstatt einen vernünftigen Rahmen vorzugeben, wird jeder Schritt vorgegeben. Das Menschenbild, von dem die Politik ausgeht, ist furchterregend.
- Die weiteren Regulierungen des Gesetzgebers mit Einschränkungen zu den Provisionen.
- Diverse politische Diskussionen und Umsetzungen (z. B. LVRG, Diskussionen über Provisionsverbote, Geldmarktpolitik der EZB im Hinblick auf Altersvorsorge / PKV).
- Großer Veränderungsprozess erzeugt Unsicherheiten und führt zu Nachteilen (LVRG, Niedrigzinsphase, Gut Beraten, Solvency II).
- Immer wieder neue Richtlinien z. B. 34 f. Der Staat sollte sich dort raushalten.
- LVRG.
- LVRG, FinTechs, Presse, gesetzliche Beschränkungen, Dokumentationspflichten, Rechtsprechung, usw.
- Politische Veränderungswut.
- Reglementierungswut der Behörden und pauschale, unqualifizierte Schelte für die Finanzdienstleistungsbranche durch teilweise mit Halbwissen gesegnete Journalisten, ohne Alternativen aufzuzeigen.
- Regularien.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Regulierungspolitik (3/3)

- Regulierung und Vorschriften.
- Regulierung, Negativ-Presse, rufschädigende Vertriebspolitik vieler Gesellschaften.
- Regulierungen über Regulierungen.
- Regulierungs- und Dokumentationswahn.
- Regulierungswahn, immenser Verwaltungsaufwand mit steigenden Kosten und dagegen sinkenden Einnahmen.
- Regulierungswut.
- Regulierungswut / niedriges Zinsniveau.
- Ständig neue Gesetze und Vorschriften, aktuell §34i, Bürokratismus, Überregulierung, zu wenig Lobby.
- Viele rechtliche Veränderungen.
- Vorschriften, Regulierungen und Über-Regulierungen.
- Wir in Deutschland haben einen - im europäischen Vergleich - sehr hohen Standard im Verbraucherschutz. Doch durch die Entscheidungen der europäischen Kommission und EIOPA z.B. Solvency II und Versicherungsvermittlungsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD), das Hin und Her um die provisionsbasierte oder honorarbasierte Vermittlungstätigkeit und die Zinspolitik der EZB, werden die Kunden zunehmend verunsichert. Das erweckt in der Öffentlichkeit den Eindruck, das allein wir Versicherungsmakler die bösen schwarzen Schafe seien. Von der Gier frisst Hirn- Einstellung in der Umsetzung der Geschäftspolitik mancher Versicherer, welche erst solche Exzesse wie die Affäre Göker ermöglichten. Zusätzlich wird unsere originäre Aufgabe (das Beratungsgeschäft) durch zusätzlichen Bürokratieaufwand erschwert (Stichwort: Beratungsprotokolle). Keine konkreten Umsetzungsvorschläge, das führt zu einer allgemeinen Verunsicherung.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (1/3)

- Allgemeine Stimmung, keine private Vorsorge mehr.
- Banken wollen im Grunde keine Hypothekendarlehen vergeben.
- Bedenken aufgrund der Entwicklung / der Performance der bestehenden Altersvorsorge-Produkte.
- Das Personengeschäft hinkt dem der letzten Jahre hinterher.
- Der Markt für Versicherungsprodukte.
- Der Markt wird immer undurchsichtiger.
- Die Diskussion und Einführung von neuen Einkommenskonzepten.
- Die Entwicklung der Umsatzzahlen in der Personenversicherung. Abschlüsse in der Krankenvollversicherung sind die Seltenheit und das LV Geschäft ist sehr zäh. Früher war dies meine Haupteinnahmequelle, heute lebe ich überwiegend von den Sachcourtagen.
- Die Leute können nicht vorsorgen: die Lebenshaltungs- und Gesundheitskosten steigen gewaltig, es gibt keine Zinsen mehr. Die Lebensversicherungen bringen nicht die gehofften Erträge. Der Mittelstand und damit die Kernzielgruppe ist in Auflösung begriffen.
- Die Marktunsicherheit.
- Dass die Produkte im Bereich Altersversorgung immer schlechter werden bzw. gar nicht mehr vermittelbar sind.
- Die Rahmenbedingungen werden ständig schlechter.
- Die Schadenssituation und die damit verbundene zeitliche Fixierung auf das Segment Wohngebäude und Sach allgemein.
- Die Stimmung auf den Kapitalmärkten.
- Die Umsetzung zur Vorsorge braucht seine Zeit.
- Die verfügbaren Produkte sind oftmals unterirdisch schlecht, so dass man sie nicht empfehlen kann.
- Faire Vergütung, besserer Ruf der Branche.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (2/3)

- Keine wirklich guten, interessanten Produkte.
- Mangelnde attraktive Anlagemöglichkeiten.
- Mangelnde Produkte, zu geringe Provisionen, zu hohe Kosten.
- Mehr Richtlinien.
- Niedrige Erträge bei fast allen Produkten der Altersversorgung und Kapitalanlagen.
- Nur kleines Geschäft.
- Rückzug einiger Versicherer aus dem Maklermarkt infolge des Niedrigzinsumfelds und dass die Altersvorsorge für Kunden nicht mehr lukrativ ist.
- Schlechte Marktlage.
- Schlechter werdende Finanzlage.
- Schwere Felder der Altersvorsorge und Vermögensaufbau.
- Schwieriges Umfeld bei der bAV im Transportgewerbe.
- Sehr wenig Abschlüsse im Bereich Altersvorsorge.
- Sinkende Zinsen, sinkende Einnahmen, ausufernde Pflichten (Protokollierung, MIFID usw. usw. usw).
- Sinkender Umsatz in BAV.
- Teilweise Ungewissheit, schwierige Zeit für Investitionen, ausser Immobilien (Niedrigzins, weniger Provision von VU).
- Ungewisse wirtschaftliche Zukunft, auch politisch.
- Unsicheres Marktumfeld.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Geschäftsentwicklung / Marktentwicklung (3/3)

- Unsinnige Sanierungen der Versicherer. Kapitalmarkt im Leben- und Versicherungsbereich.
- Verdienstmöglichkeit.
- Viele Schadensfälle und keine Neuverträge.
- Viele Termine im Bereich Leben, aber keine Abschlüsse, außer KV Ausland und Autoschutzbrief. Mit 8,-€ Courtage der schlimmste Monat nach 12 Jahren, diese Misere zieht sich durch alle Sparten, außer Kranken.
- Völliges Versagen der Branche zu Neuentwicklungen.
- Wenig Abschlüsse in der Altersversorgung.
- Womit soll denn in der Branche noch Geld verdient werden? Viel Arbeit, wenig Geld!.
- Zu wenig Umsatz.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Maklersituation

- Miese Vermittler, die nur über den Preis verkaufen.
- Dass es zu viel Schaumschläger im Umfeld gibt.
- Immer mehr Pflichten und fast keine Rechte als Makler.
- Immer mehr Regularien, Verwaltung, Dokumentation, etc.
- Keinen Bedarf beim Kunden zu wecken.
- Provisionskürzungen und Verlängerung der Stornohaftung.
- Reduzierung der Courtage bei Altersversorgung.
- Rückläufige Provisionshöhe.
- Ständige Courtagesenkung.
- Überschüttet mit Regularien bei längerer Haftung und geringerer Vergütung.
- Unklare bzw. offene Rechtsfragen für den Maklervertrieb.
- Zu hohe Frequenz an immer neuen Regulierungen und gesetzlichen Änderungen sowie die Kürzung von Courtagen durch die Gesellschaften.
- Zu viele Unternehmen erkennen und sehen die Chancen in Externen noch nicht. Da ist noch viel Überzeugungsarbeit notwendig.
- Zunehmende Abwälzung von Kosten und administrative Tätigkeiten auf den Makler mit gleichzeitiger Reduzierung der Vergütung.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Kundenprofil (1/2)

- Das die Verbraucher beim Sparen sehr vorsichtig geworden, sind wo sie ihr Geld anlegen. Nur die Indexpolice allein bringt uns auch nicht weiter, wenn überhaupt.
- Das Thema Vorsorge (langfristige Bindung) steht bei den Verbrauchern weit hinten an.
- Der Kunde ist öfters noch unschlüssig!.
- Die Kauflaune der Kunden.
- Die Lethargie der Anleger.
- Die Neukunden-Gewinnung.
- Dieses Misstrauen.
- Die Einsicht der Kunden / Interessenten etwas zu tun ist gering.
- Es gibt immer wieder motivierende Kundengespräche.
- Kein Vertrauen des Kunden in die Versicherungs- Landschaft.
- Kunden haben Probleme bei und mit der Altersvorsorge.
- Kunden können Produkte nicht kennen, und haben Schwierigkeiten noch auf etwas zu vertrauen!.
- Kunden lehnen Altersvorsorge ab.
- Kunden schieben ständig die Entscheidungen nach hinten.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Kundenprofil (2/2)

- Kunden sind zur Zeit nicht groß interessiert in Altersvorsorgeprodukten zu sparen.
- Kunden verharren im Geldanlagebereich in Sparbüchern und Tagesgeldkonten nahe Nullverzinsung oder geben ihr Geld für Konsum aus. Negative Presse zu LV, RV, Riester und Steueränderungsdiskussionen führen dazu, dass Altersvorsorge verdrängt wird bzw. abgelehnt wird: "Da kommt sowieso nichts raus" oder "wenn ich alt bin, nimmt mir der Staat das Geld wieder weg".
- Mangelnde Neu-Kunden, Schwierigkeiten bei der Umsatzgewinnung.
- Neue Kunden sind wenig bereit und distanzierter.
- Neukundengewinnung schwieriger als bisher.
- Politische Unsicherheiten, Verunsicherung der Kunden bei Entscheidungen.
- Private Kleinanleger.
- Unlust der potentiellen Kunden.
- Unwissenheit der Kunden.
- Zu viele Anforderungen in der Bürokratie, so dass der eigentliche Beratungseffekt durch viele, verpflichtende gesetzlichen Bestimmungen anstrengend für den Kunden ist.
- Zu viele Hypes im Moment, die Menschen sind zu sehr abgelenkt.
- Zurückhaltende Haltung der Kunden.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Verwaltungsaufwand (1/2)

- Administrativer Aufwand.
- Bürokratische Auflagen, Provisionskürzungen, sonstige Einschränkungen.
- Bürokratischer Aufwand als Kostenfaktor, ständige Verunsicherung seitens der Politik zur Rentenfrage, in der immer wieder bestehende Vorsorgeprodukte (wie z.B. Riester) schlecht geredet werden, anstatt sie zu optimieren und attraktiver zu gestalten.
- Bürokratischer Aufwand, Regulierungswut der Behörden.
- Der wahnsinnige Verwaltungsaufwand.
- Die ausufernde Bürokratie und die Situation am Kapitalmarkt.
- Die viele Bürokratie! Tut sie aber schon länger und wird eben akzeptiert. Vom Meckern und Lamentieren mache ich kein Geschäft.
- Die zunehmende Bürokratisierung.
- Dokumentierung und zukünftiger Aufwand (z.B. Aufzeichnungspflicht).
- Flexibilität der Versicherer.
- Grundsätzlich sehr viel Arbeit mit hohem Zeitaufwand.
- Hoher administrativer Aufwand.
- Hoher Verwaltungsaufwand – Bürokratismus.
- Immer mehr Bürokratie.
- Immer mehr Bürokratie, weniger Courtagen, längere Haftungszeiten, schlechtes Image. Ehrlich gesagt: ich bin mir dafür mittlerweile zu schade.
- Immer mehr Verwaltungsaufwand. Immer neue Nachweise zur Qualifikation. Immer höhere Kosten und weniger Verdienst.
- Immer noch steigender Verwaltungsaufwand.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Verwaltungsaufwand (2/2)

- Mitarbeiter, die nicht mitziehen. Zu viel Bürokratie (34i und keine Klarheit bis dato über Antragsverfahren).
- Nacharbeiten von Fehlern.
- Produktauswahl wird schwieriger, Vergleich und Prüfung erfordern sehr viel Zeit.
- Sehr hoher und bürokratischer Aufwand für Geschäfte; § 34f und Courtagekürzungen Leben; Presse im Zusammenhang mit Altersvorsorge.
- Starre Rahmenbedingungen; Vorgaben; zu viel administrativer Aufwand; zu langes Festhalten an alten Zöpfen; ungenutzte Chancen.
- Steigende Bürokratie bei der Vermittlung von Produkten.
- Storni.
- Unsinniger administrativer Aufwand durch Gesetze, die niemandem helfen.
- Weitere Bürokratisierung (z.B. MIFID II).
- Weltfremder Bürokratismus.
- Wenig Zeit für Büroorganisation.
- Weniger Verwaltung.
- Zunehmender Aufwand bei sinkender Vergütung.
- Zuviel Administration.
- Zuviel administrativer Aufwand!
- Zuviel Administration.
- Zuviel Verwaltungstätigkeiten.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Leistungen der Versicherungsgesellschaften (1/3)

- Antragsbearbeitung bei Versicherungsgesellschaften.
- Courtagekürzungen, die zu allem Unglück den Kunden nicht einmal die erhofften Vorteile bringen. Kostenverlagerungen in die Maklerbüros, durch welche die Gesellschaften zusätzlich hohe Ersparnisse erreichen und trotzdem Courtagekürzungen vornehmen. Ständig neue Regularien die teilweise eine Flut von Willkür in der Form nach sich ziehen, dass Gesellschaften und / oder Pools diese auf ihre eigenen Bedürfnisse zuschneiden und entsprechend ausweiten. Die Tatsache, dass nach wie vor viele Marktteilnehmer ohne jegliche Regularien beraten, verkaufen oder einfach nur Kunden "einsammeln" dürfen.
- Der Umgang mit Maklern durch die Gesellschaften.
- Der Vertragspartner.
- Die Fachqualität sowie Leistungsfähigkeit und -bereitschaft in Versicherungsunternehmen ist stark nachlassend. Beschäftigung mit z.B. Rechtsprechung ist selbst bei Führungskräften unterentwickelt. Notwendiger Kundendienst wird immer stärker nicht mehr geboten. Damit übernimmt der Makler Aufgaben der Versicherer ohne adäquate Vergütung.
- Die fehlende Flexibilität der Gesellschaften im Umgang mit dem Datenaustausch. Außerdem nimmt die Risikobereitschaft der Versicherer immer weiter ab.
- Die großen Versicherungsgesellschaften, die keinen Plan mehr haben und vor allem die Schadensachbearbeitung der einzelnen Gesellschaften mit den ständigen Versuchen, Schäden abzulehnen oder zu kürzen.
- Die Haltung der Versicherungen zu den notwendigen Veränderungen. Sie bremsen solange es nur geht.
- Die immer geringeren Provisionen für die gleiche oder sogar Mehrarbeit.
- Die Leistung durch Bezahlung per Minicourtage für viel Arbeit wird nicht entlohnt. Die Gesellschaften kümmern sich um große Maklerbüros, aber nicht um die kleinen. Maklerbetreuer sind entnervt, wenn man simple Fragen hat, die Besonderheiten von Einzelprodukten betreffen. Die Versicherer haben sich jahrzehntelang nicht um die Berater, ob Ausschließlichkeit oder Makler, gekümmert. Ein Kunde kann heutzutage problemlos einen Vertrag im Internet abschließen, ohne Bedingungen oder sonstiges erklärt zu bekommen. Die Versicherer haben aus ihrer Gier dies zugelassen und somit den eigenen Berater und auch die Makler in ihrer Kompetenz und Vielfältigkeit beschnitten. Die Versicherer schließen Verträge mit FinTechs, deren Kompetenz und Agitation enorm zu bezweifeln sind. Es werden Rückprovisionen an die Kunden versprochen, siehe Friendinsurance oder so ähnlich. Die Gesellschaften hebeln mit ihrer Gier sämtliche Regeln und besondere Umgangsweisen mit Mitarbeitern und Maklern einfach aus.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Leistungen der Versicherungsgesellschaften (2/3)

- Die Unfähigkeit der Produkthersteller.
- Gesetzliche Rahmenbedingungen, Provisionshöhen bzw. Änderungen, fehlende bzw. falsche oder zu teure Produkte.
- Gleichbleibende bzw. sinkende Courtagen, aufwendige Abschlüsse, Büroverwaltung, noch mehr Formulare.
- Immer mehr Regeln, immer mehr Doku, immer mehr verschachtelte, undurchsichtige Produkte, immer geringere Vergütung, immer längere Haftung.
- Immer wieder wird über die Reduzierung der Courtage gesprochen, obwohl im Innendienst bei den VRs hohe Gehälter bzw. Tarifverträge ausgehandelt werden, hier stimmt das Verhältnis nicht.
- Kein Geschäft und enorme Auflagen und Druck der Gesellschaften.
- Keine Besserung in Sicht. Die Dummschwätzer werden nicht weniger und hervorragende Produkte werden schlecht geredet. Wir sollten endlich mal an einem Strang ziehen. Makler und Gesellschaften, wobei letztere in der Pflicht sind.
- Kollektive Unzuständigkeit die Mitarbeitern der Gesellschaften aufgezwungen wird, um die teilweise sehr merkwürdigen Ziele der Geschäftsleitungen durchzusetzen. EDV ist schön, aber Menschen haben unterschiedliche Bedürfnisse und diese sollten auch individuell behandelt werden können. Die Kunden sind kein Bezahlvieh mit denen man alles machen kann.
- Konservative und verkrustete Denkschienen; Vertriebsideen und Aktionen ohne Mitwirkung der Vermittler; Streit mit Versicherern zu Courtagevereinbarungen; Sanierungsmaßnahmen ohne Sinn und Verstand nach Rechnermodell; unkundige Innendienstmitarbeiter, die weniger wissen als der Vermittler.
- Kosten werden immer mehr auf die Agenturen abgewälzt. Viele persönliche Ansprechpartner im Innendienst sind weggefallen. Digitalisierung wird den Agenturen aufgezwungen. Im LV-Bereich deutliche Provisionsreduzierungen.
- Man wird nur noch von den Gesellschaften an der Nase herumgeführt.
- Mängel in den Verwaltungsvorgängen verschiedener VU's.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Leistungen der Versicherungsgesellschaften (3/3)

- Nachlassende Qualität und Quantität der Leistungen im Innendienst der Gesellschaften.
- Provisionskürzungen im Bereich Leben! Zinssituation!.
- Schadenbearbeitung bzw. Ablehnungen von Erstattungen.
- Schadenbearbeitung manchmal nicht zufriedenstellend.
- Schlechte Bearbeitung bei den VU.
- Außerdem haben die Versicherungen wenig Lust auf Mitarbeit beim Umsatz. Immer wieder heißt es: schauen Sie doch ins Online-Angebotsprogramm.
- Unfähiges Versicherermanagement.
- Unfähigkeit des Managements in der Versicherungswirtschaft.
- Zu wenig Aufklärung des GDV oder der Versicherer über Altersarmut und lebenslange Rente.
- Fehler des Unternehmens, mangelhafte Betreuung.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Medien und Berichterstattung

- Aktuelle Presseberichte, welche inhaltlich falsch sind und nicht vom GDV im gleichen Maße widersprochen werden. Der überbordende Verbrauchersch(m)utz, welcher keine Ahnung von vielem hat.
- Der immer wieder durch Politik und Medien ungerechtfertigt erzeugte negative Ruf der Branche.
- Die allgemeine negative Stimmungsmache gegen Versicherungsvermittler in den Medien und das Niedrigzinsumfeld.
- Die Medien z. B. Riester-Produkt.
- Die unqualifizierten Pressemeldungen und Vergleiche, samt Verbraucherschutz mit der staatlichen Unterstützung durch unsere Steuergelder.
- Gängelung und Diffamierung durch Politik und Medien.
- Halbwahrheiten und Unkenntnis von Presse, Rundfunk und Fernsehanstalten zu gezielten Versicherungen.
- Haltung und Berichterstattung der Presse gegenüber der Branche ist weiter negativ.
- Kürzungen der Provisionen, Negativpresse, wenig Perspektiven der jungen Leute, der Glaube an das System fehlt.
- Pessimismus durch oberflächliche Berichterstattung der Medien.
- Politische als auch mediale Rahmenbedingungen. Jeder schimpft auf unsere Branche, liefert allerdings keine gangbaren Wege aus dieser Misere.
- Presse.
- Presse, schlechter Journalismus, Regulierung.
- Verwirrung durch Politikeraussagen und Medien beim Mandanten.

3.1.3 Gründe der negativen Gesamtstimmung

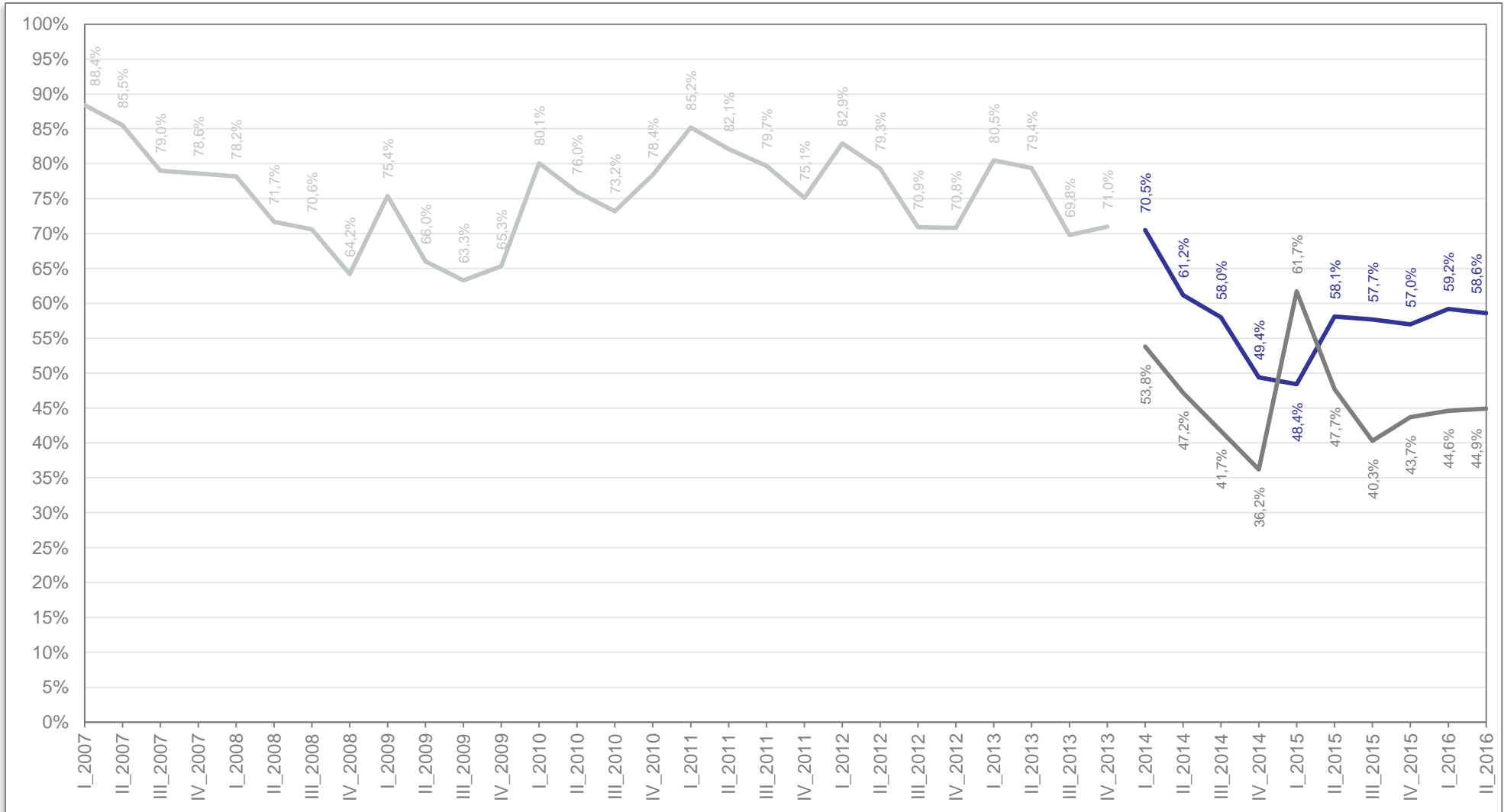
Was trübt Ihre aktuelle Gesamtstimmung?

Sonstige Faktoren

- Arbeitsorganisation muss im Hause verbessert werden und schwierige Suche nach einer(m) Angestellten auf Teilzeit.
- Die fehlende Flexibilität der Gesellschaften im Umgang mit dem Datenaustausch. Außerdem nimmt die Risikobereitschaft der Versicherer immer weiter ab.
- Die fortschreitende Digitalisierung insbesondere mit den damit verbundenen Daten die man freigibt.
- Den Kopf in den Sand stecken wäre verfehlt.
- Der Faktor Zeit.
- Eigentlich nichts.
- Meine Gesundheit.
- Meine Unternehmensnachfolge.
- Personalgewinnung.
- Ständig neue Paragraphen und neue Prüfungen. Sammeln von Weiterbildungspunkten.
- Steigende Handwerkerrechnungen, unfähige Sanierer, Verwaltung, Verwaltung und Verwaltung.
- Tag hat nur 24 Stunden, ist zu wenig.
- Vorschriften über Vorschriften, die eigentlich nur der Verwaltung dienen. Versicherer die es nicht mehr schaffen Angebote, aufgrund Personalmanagement zeitnah zu erstellen. Die Ausfertigung der Policen erfolgt ebenfalls nicht zeitnah.
- Was in der Welt so los ist.
- Wenig externe Ausbildung, keine klaren Richtungen der Branche.
- Wenn die Punkte oben nicht da sind, bestimmte Abwicklungen mit unserem Portal.
- Wenn ich ins Leere arbeite.
- Wir können keine Trübung feststellen.
- Wir sind kein Finanzdienstleister.

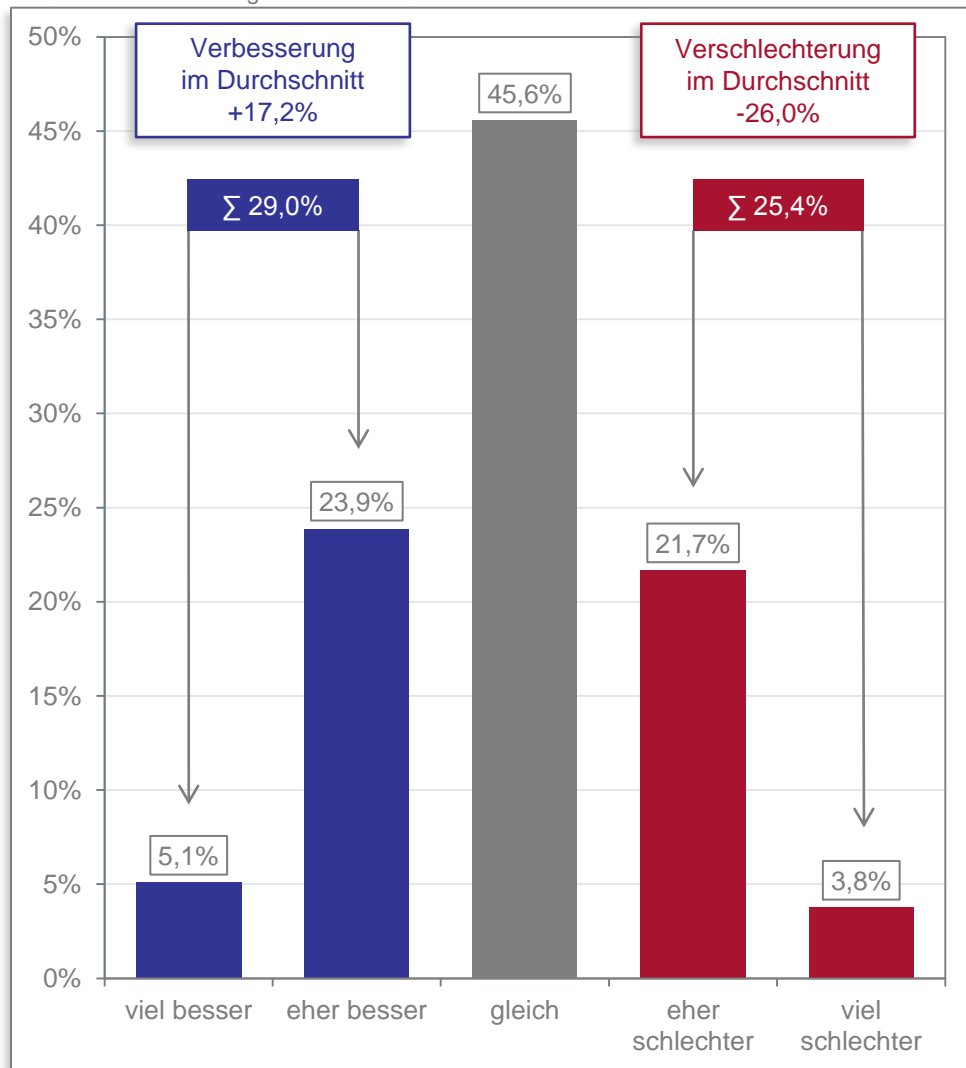
3.1.4 Trend der Vertriebsstimmung

- ehemals: Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „zufrieden“, „motiviert“ oder „begeistert“ ist.
- Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „zufrieden“ ist.
- Anteil der Vermittler, deren vertriebliche Stimmung „motiviert“ ist.

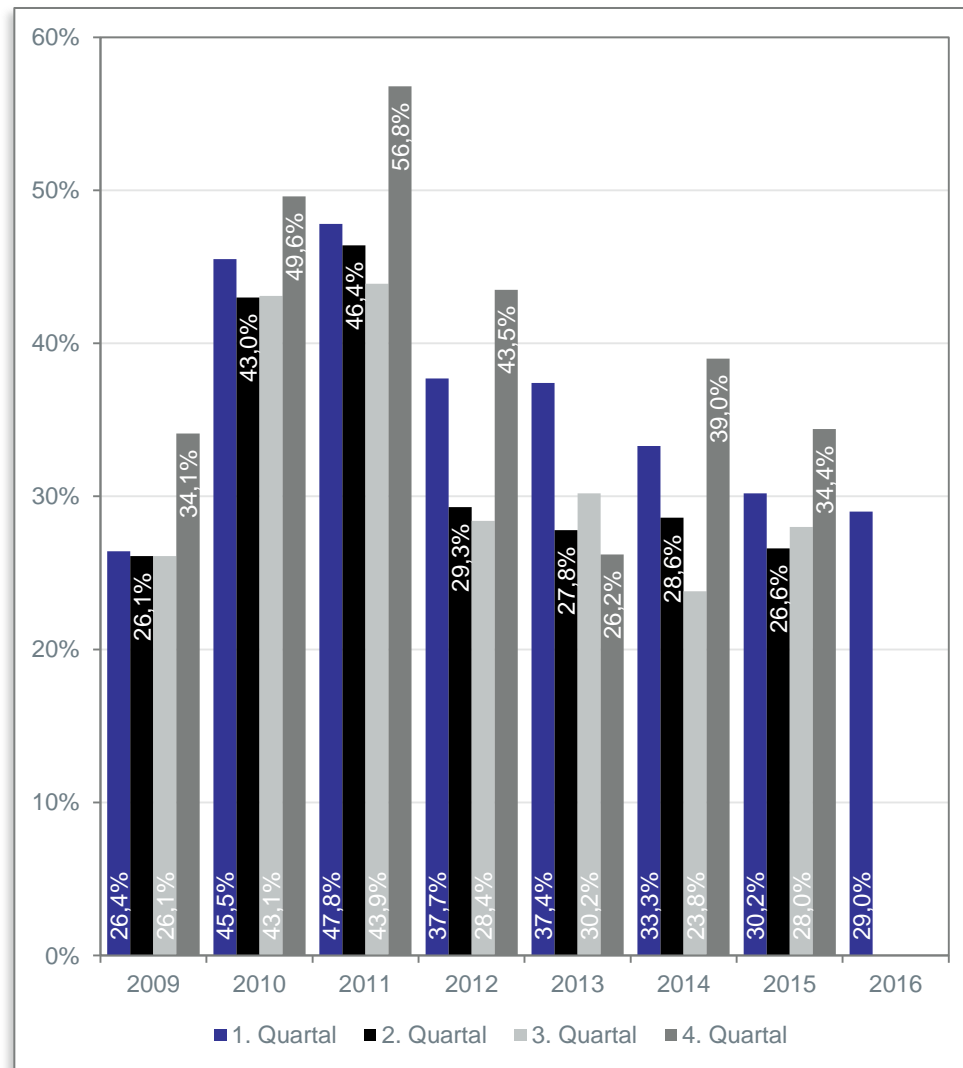


3.1.5 Zufriedenheit mit den Ergebnissen im 1. Quartal 2016

Wie beurteilen Sie Ihr Geschäftsjahr speziell im 1. Quartal 2016 im Vergleich zum 1. Quartal 2015? – Konkreter: Bitte schätzen Sie, wie sich Ihr Umsatz speziell im 1. Quartal 2016 im Vergleich zum 1. Quartal 2015 entwickelt hat.

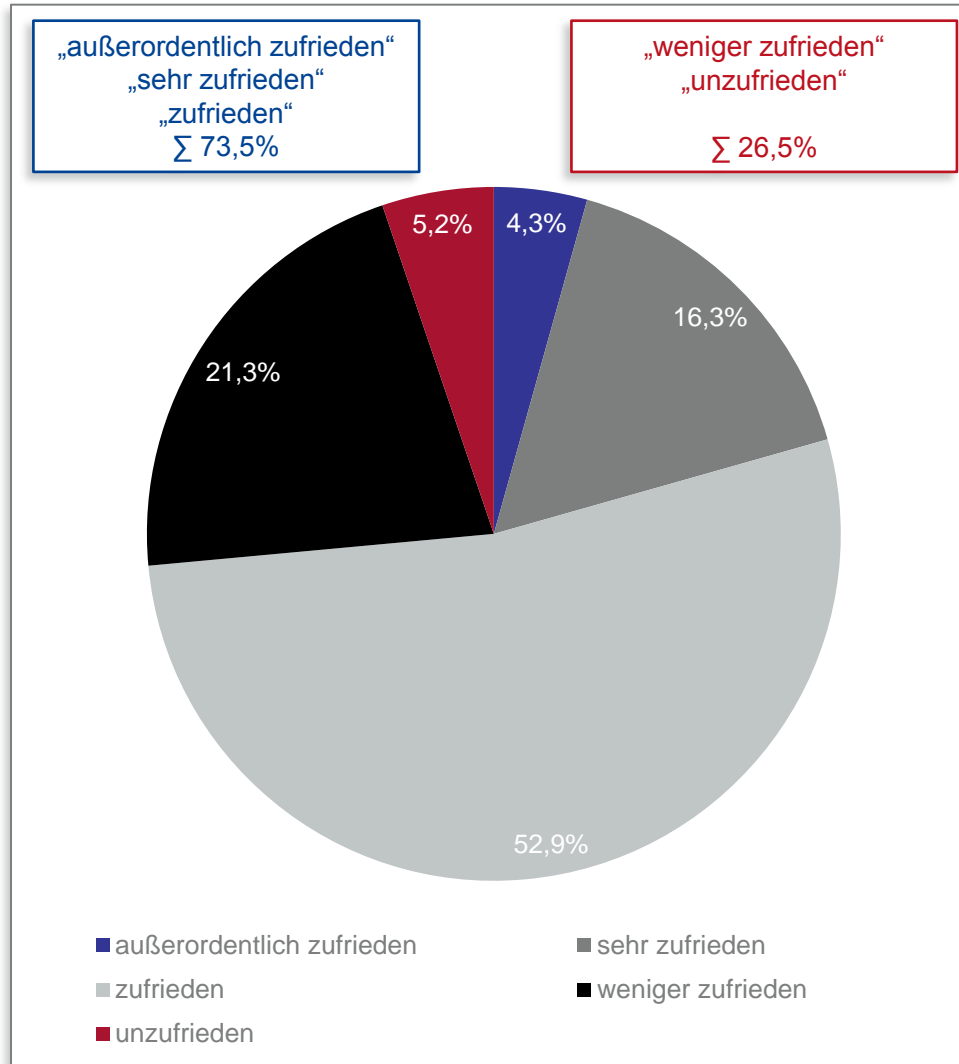


Verlauf der Beurteilungen, die eine Verbesserung „viel besser“ und „eher besser“ des jeweiligen Quartals zum entsprechenden Vorjahresquartal darstellen.

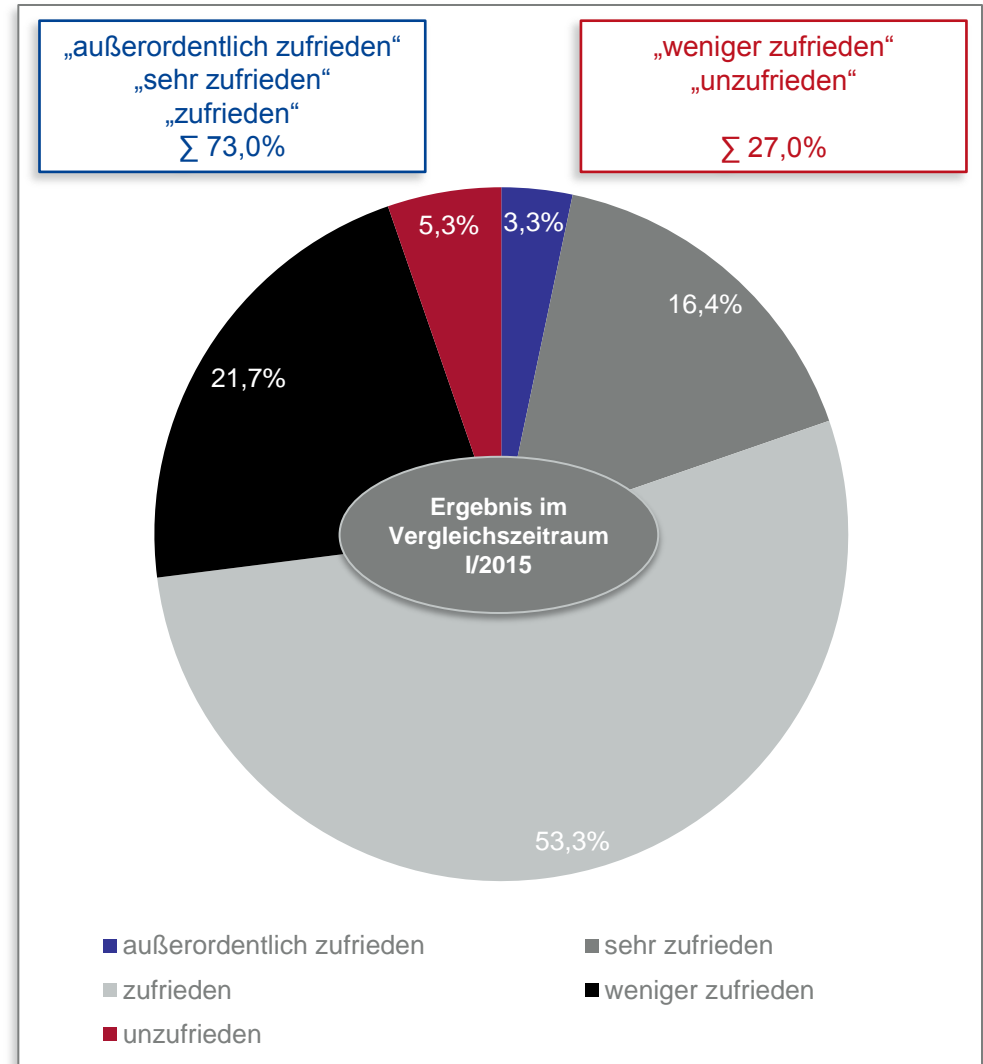


3.1.5 Zufriedenheit mit den Ergebnissen im 1. Quartal 2016

Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsverlauf speziell im 1. Quartal 2016?



Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsverlauf speziell im 1. Quartal 2015?



4. SONDERTHEMA: WEITERBILDUNG & QUALIFIZIERUNG

4.1 WEITERBILDUNGSANGEBOT

Eignung von Gesellschaften / Bildungsträgern für Weiterbildungsbedarf

Top-3-Favoriten der Vermittler



Unabhängige Bildungsanbieter	
Platz 1	Deutsche Makler-Akademie
Platz 2	GOING PUBLIC!
Platz 3	Deutsche Versicherungsakademie

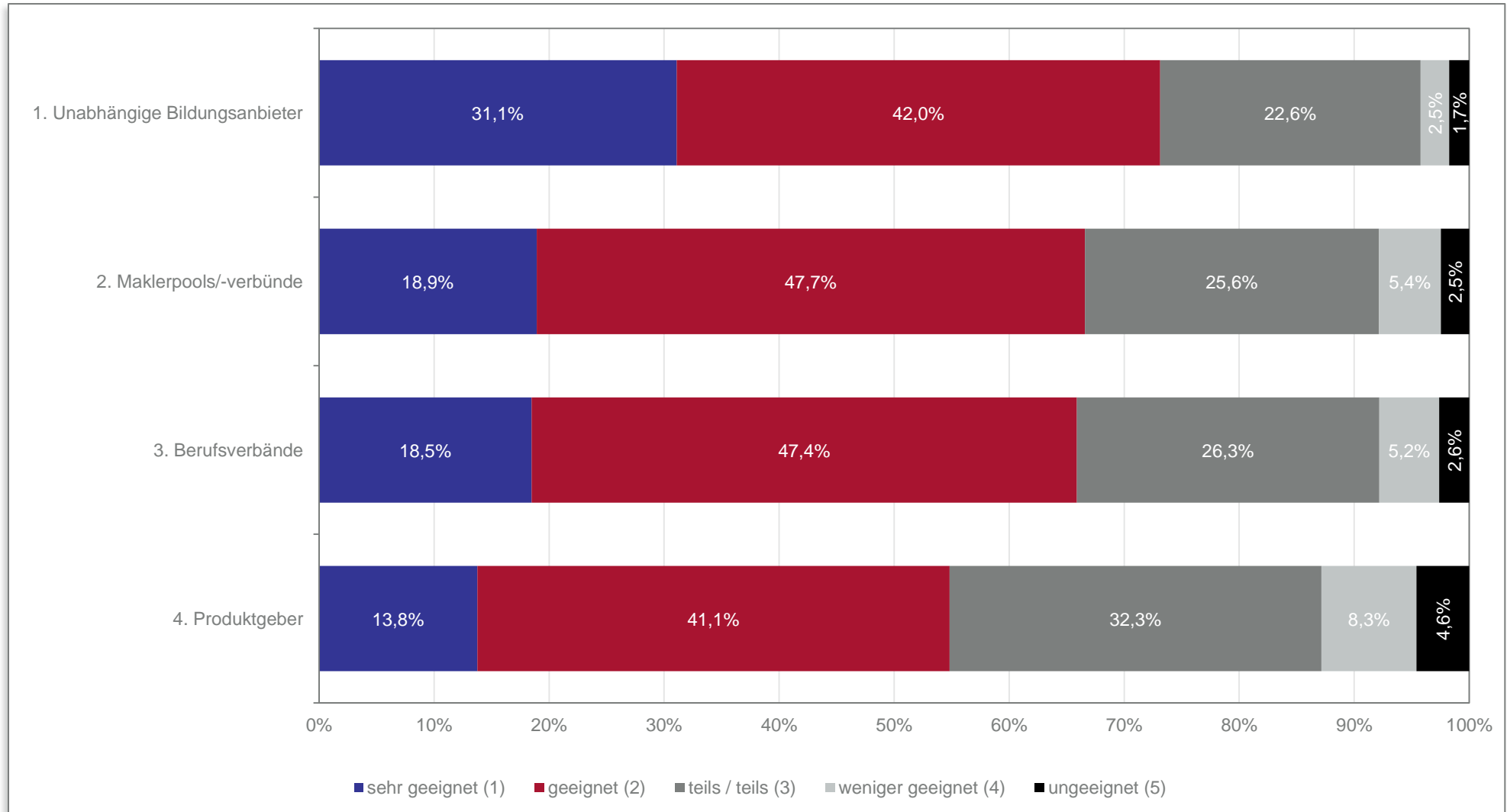
Berufsverbände	
Platz 1	Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
Platz 2	Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
Platz 3	INTERESSENGEMEINSCHAFT DT. VERSICHERUNGSMAKLER e.V.

Maklerpools/-verbände	
Platz 1	Fonds Finanz Maklerservice
Platz 2	VEMA
Platz 3	DOMCURA

Produktgeber	
Platz 1	ALLIANZ
Platz 2	AXA
Platz 3	VOLKSWOHL BUND

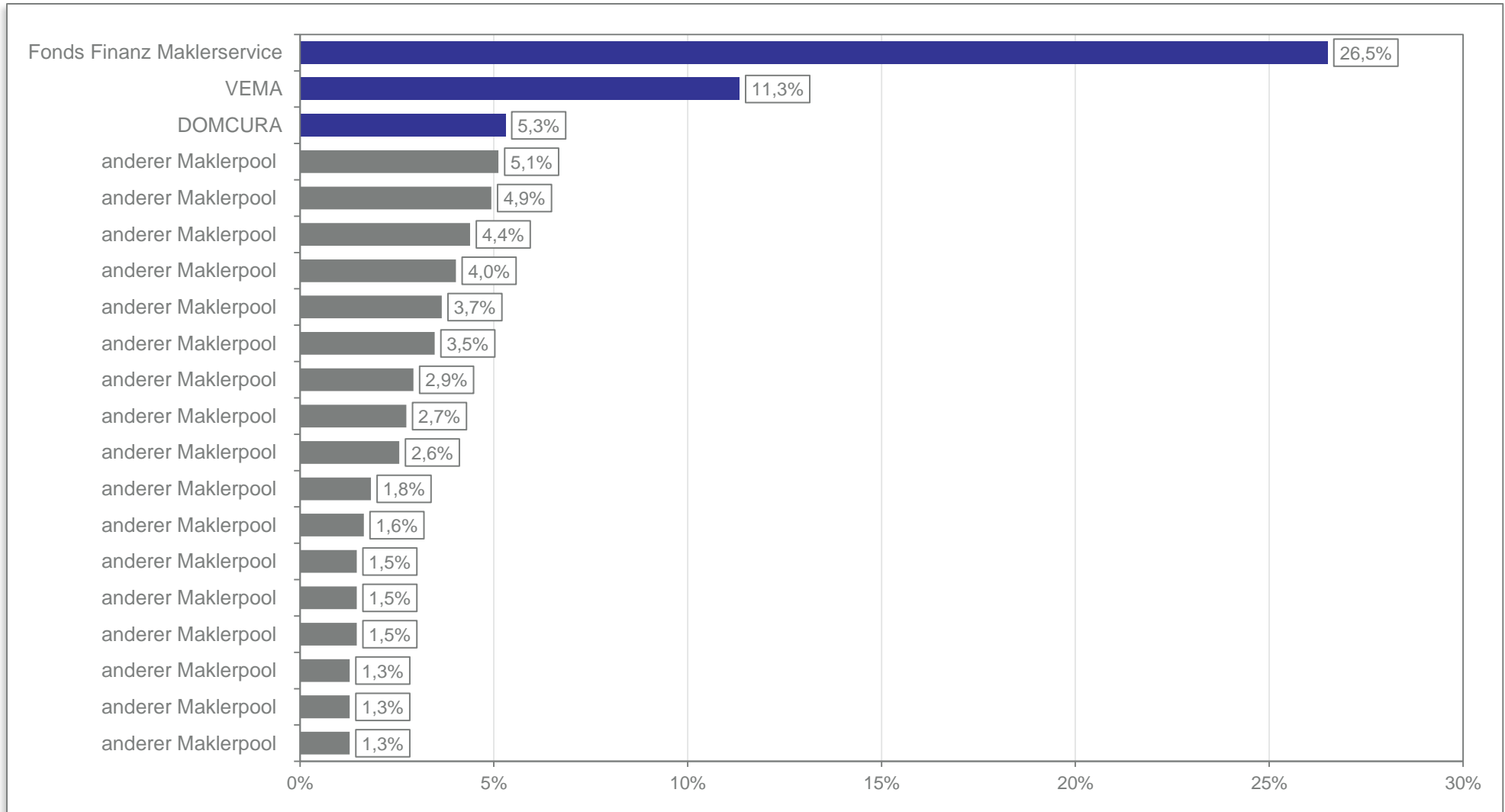
Eignung von Gesellschaften / Bildungsträgern für Weiterbildungsbedarf

Für wie geeignet halten Sie die Gesellschaften / Bildungsträger für Ihren persönlichen Weiterbildungsbedarf?



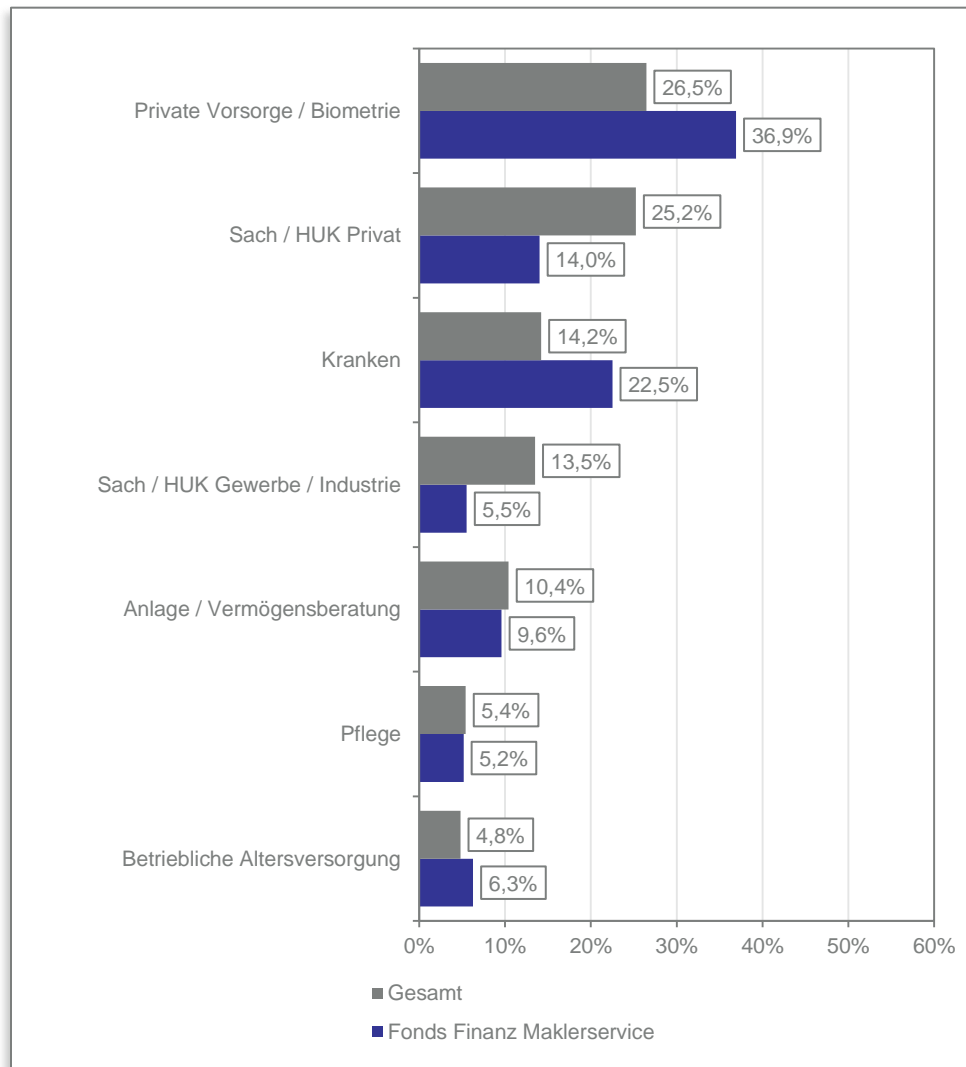
Bestes Weiterbildungsangebot der Maklerpools/-verbände

Welche Maklerpools/-verbände bieten aus Ihrer Sicht das beste Weiterbildungsangebot an? (Mehrfachnennungen möglich)



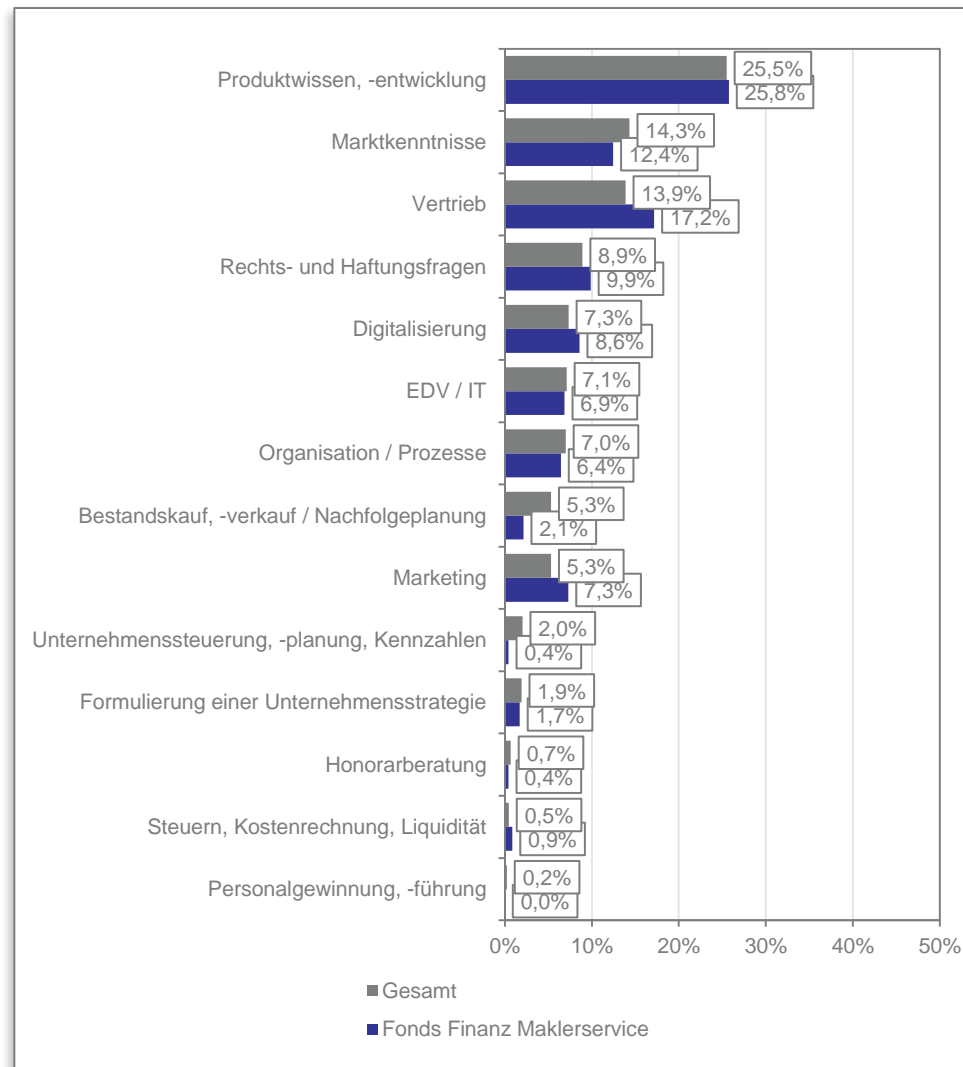
Stärken im Produktbereich: Fonds Finanz Maklerservice

In welchen Produktbereichen haben die ausgewählten Maklerpools/-verbände ihre Stärken in der Weiterbildung?



Stärken im Kompetenzbereich: Fonds Finanz Maklerservice

In welchen Kompetenzbereichen haben die ausgewählten Maklerpools/-verbände ihre Stärken in der Weiterbildung?

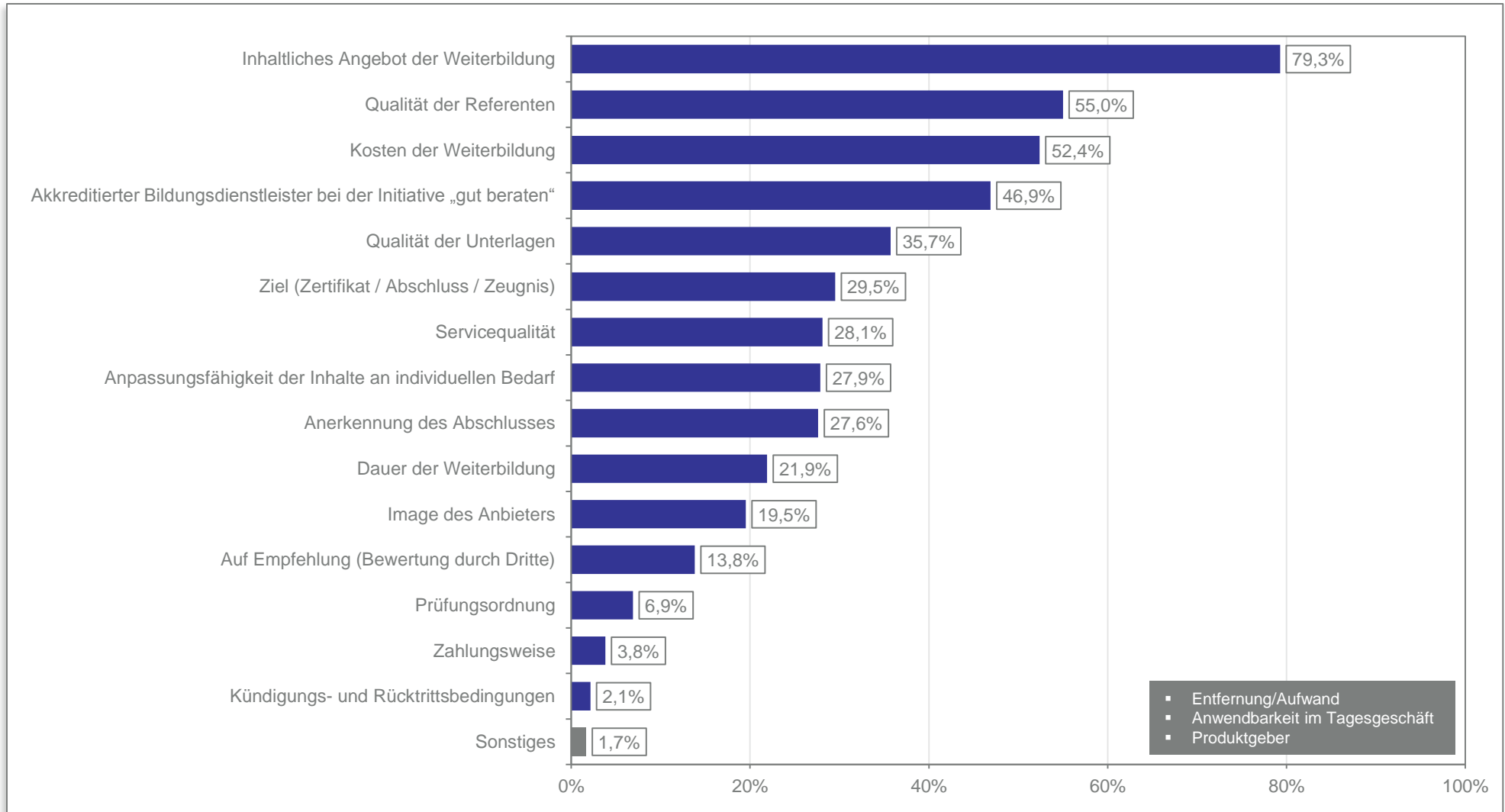


4. SONDERTHEMA: WEITERBILDUNG & QUALIFIZIERUNG

4.2 WEITERBILDUNGSNACHFRAGE

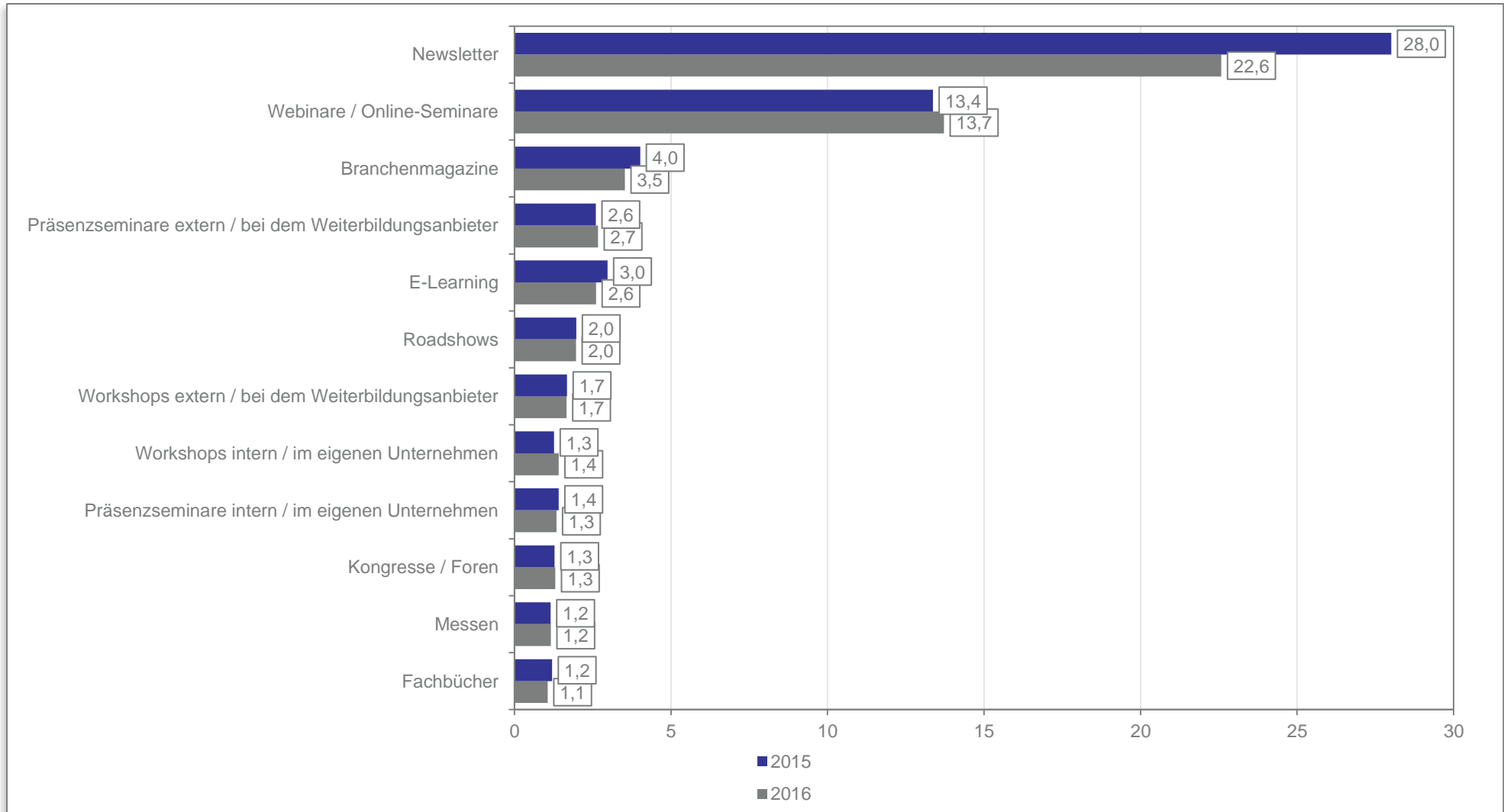
Auswahlkriterien für Weiterbildungspartner

Nach welchen Kriterien suchen Sie sich Ihren Weiterbildungspartner aus? (Mehrfachnennungen möglich)



Aktueller und prognostizierter Besuch von Weiterbildungsveranstaltungen

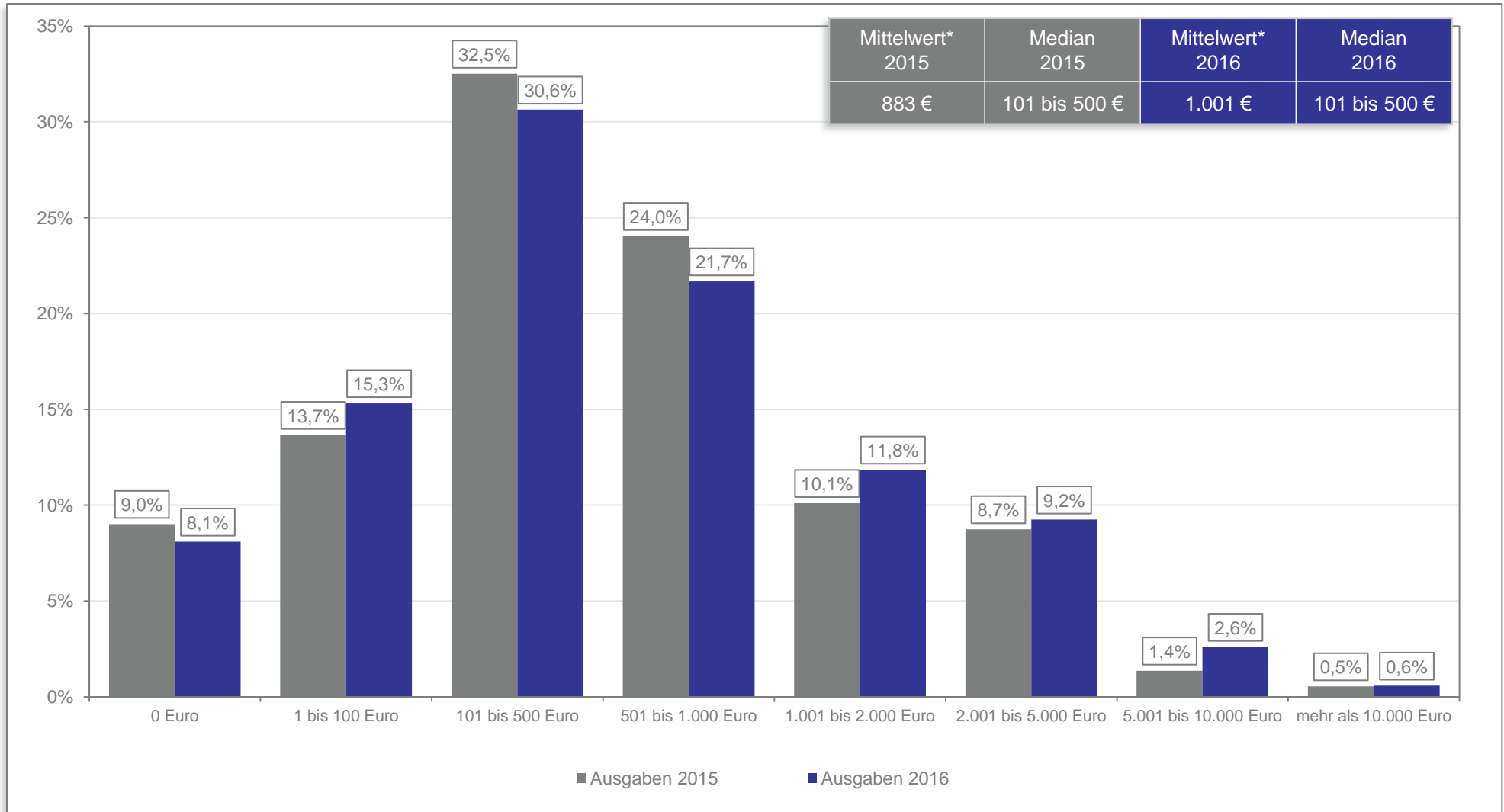
Wie viele Veranstaltungen haben Sie im Jahr 2015 besucht bzw. wie viele Veranstaltungen werden Sie voraussichtlich im Jahr 2016 besuchen?



Ausgaben für Weiterbildungen

Wie hoch waren Ihre Ausgaben für Ihre persönliche Weiterbildung in 2015 und mit welchen Ausgaben planen Sie für 2016?

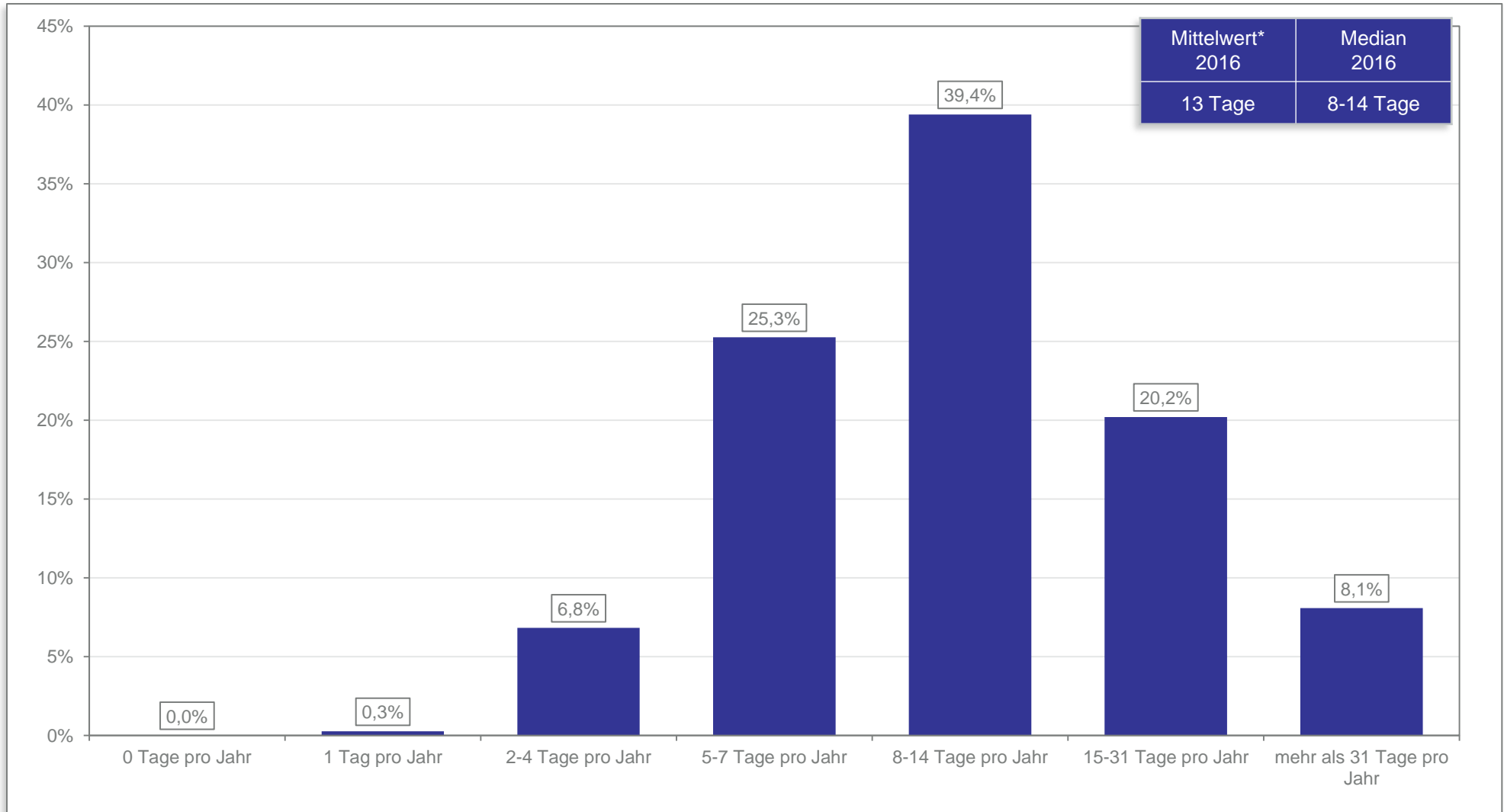
* Durchschnitte sind hier stets aus den Klassenmittelwerten sowie bei der nach oben offenen Klasse dem Klassenschwellenwert berechnet



Zeitlicher Aufwand für Weiterbildung

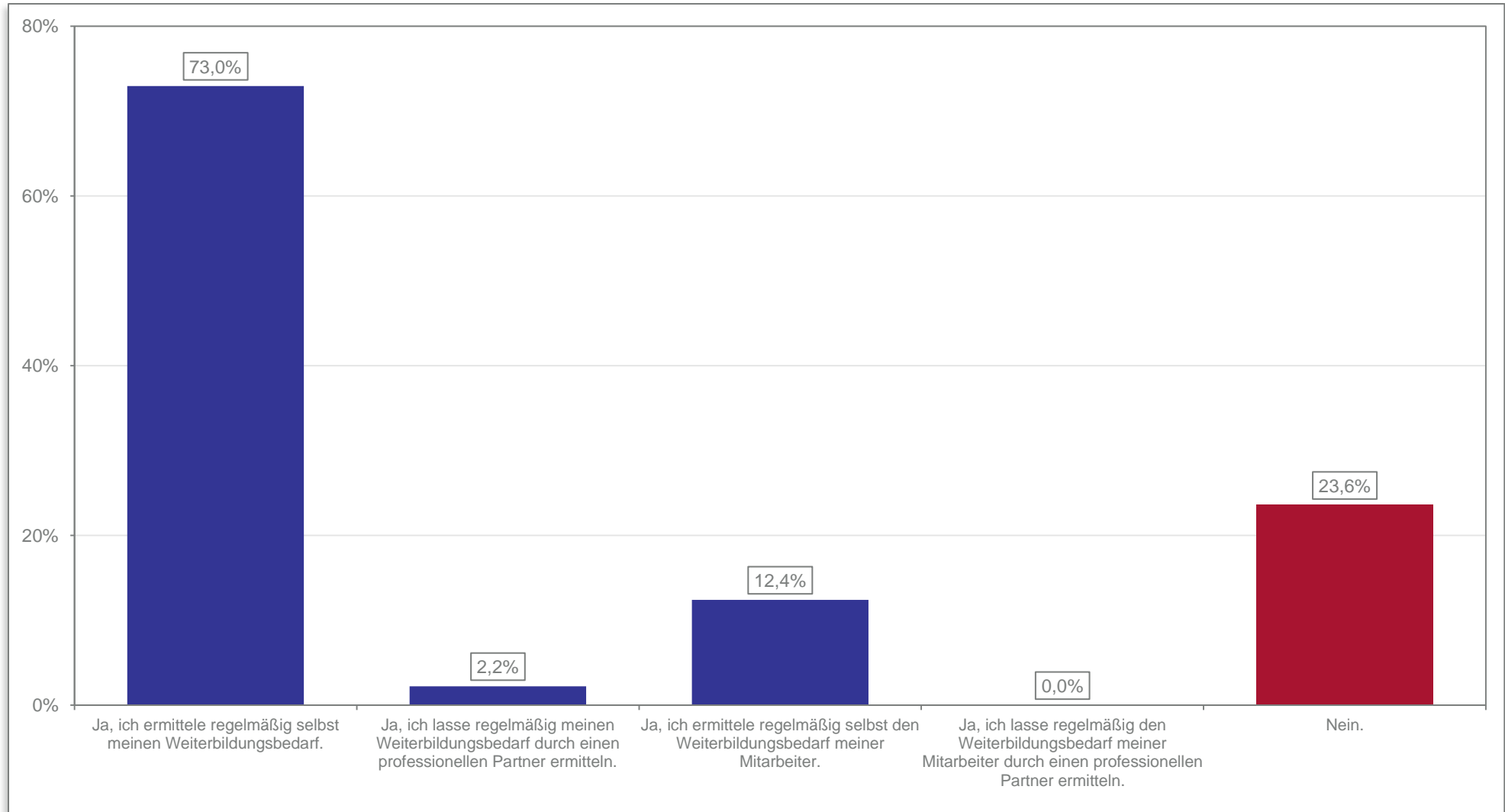
Wie viele Tage pro Jahr investieren Sie in Ihre persönliche Weiterbildung?

* Durchschnitte sind hier stets aus den Klassenmittelwerten sowie bei der nach oben offenen Klasse dem Klassenschwellenwert berechnet



Ermittlung des individuellen Weiterbildungsbedarfs

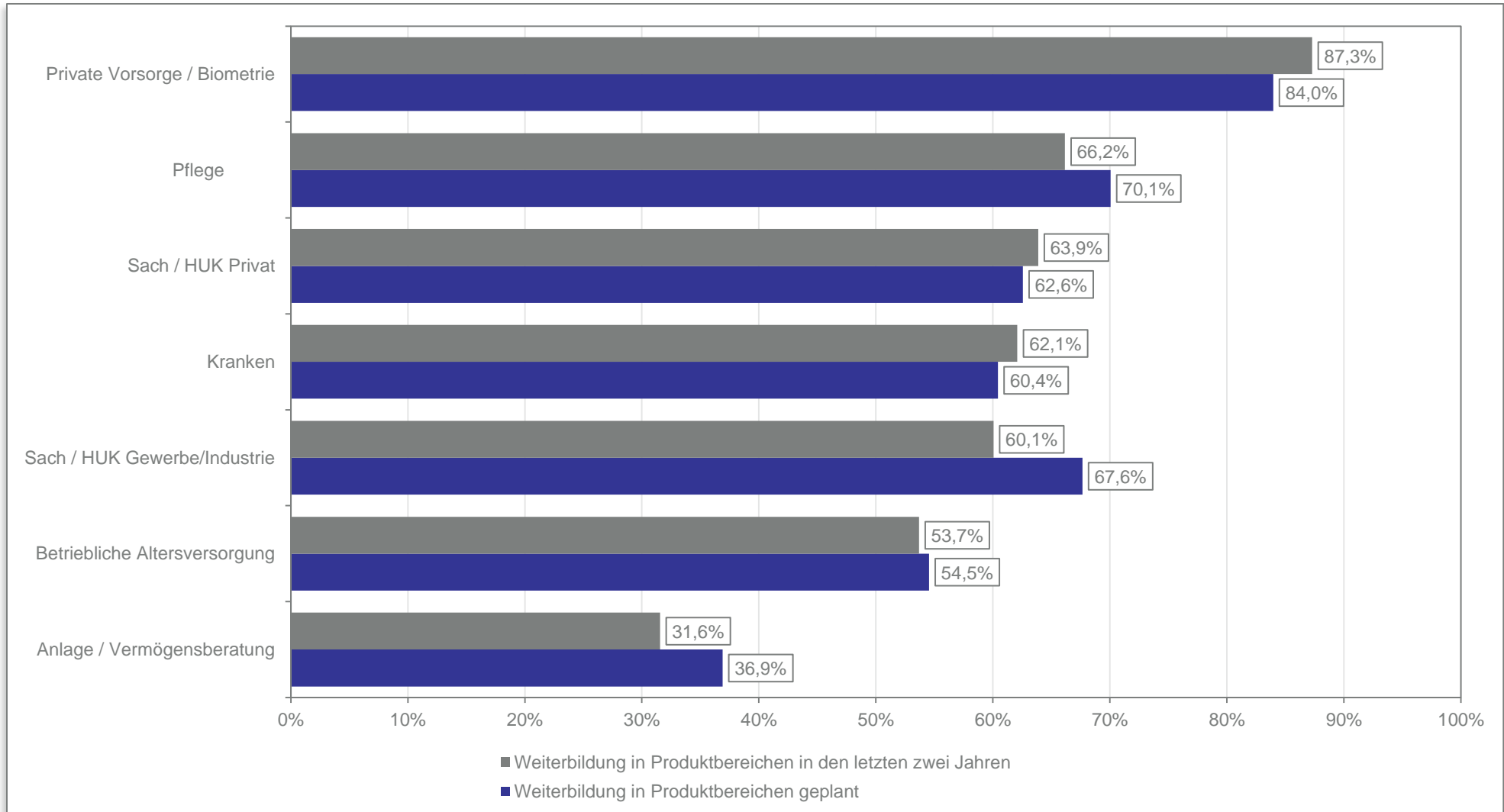
Ermitteln Sie regelmäßig selbst bzw. mit einem professionellen Partner den Weiterbildungsbedarf für sich selbst bzw. für Ihre Mitarbeiter?
(Mehrfachnennungen möglich)



Aktueller und prognostizierter Weiterbildungsbedarf – Produktbereich

In welchen dieser Produktbereiche haben Sie sich in den vergangenen zwei Jahren weitergebildet?

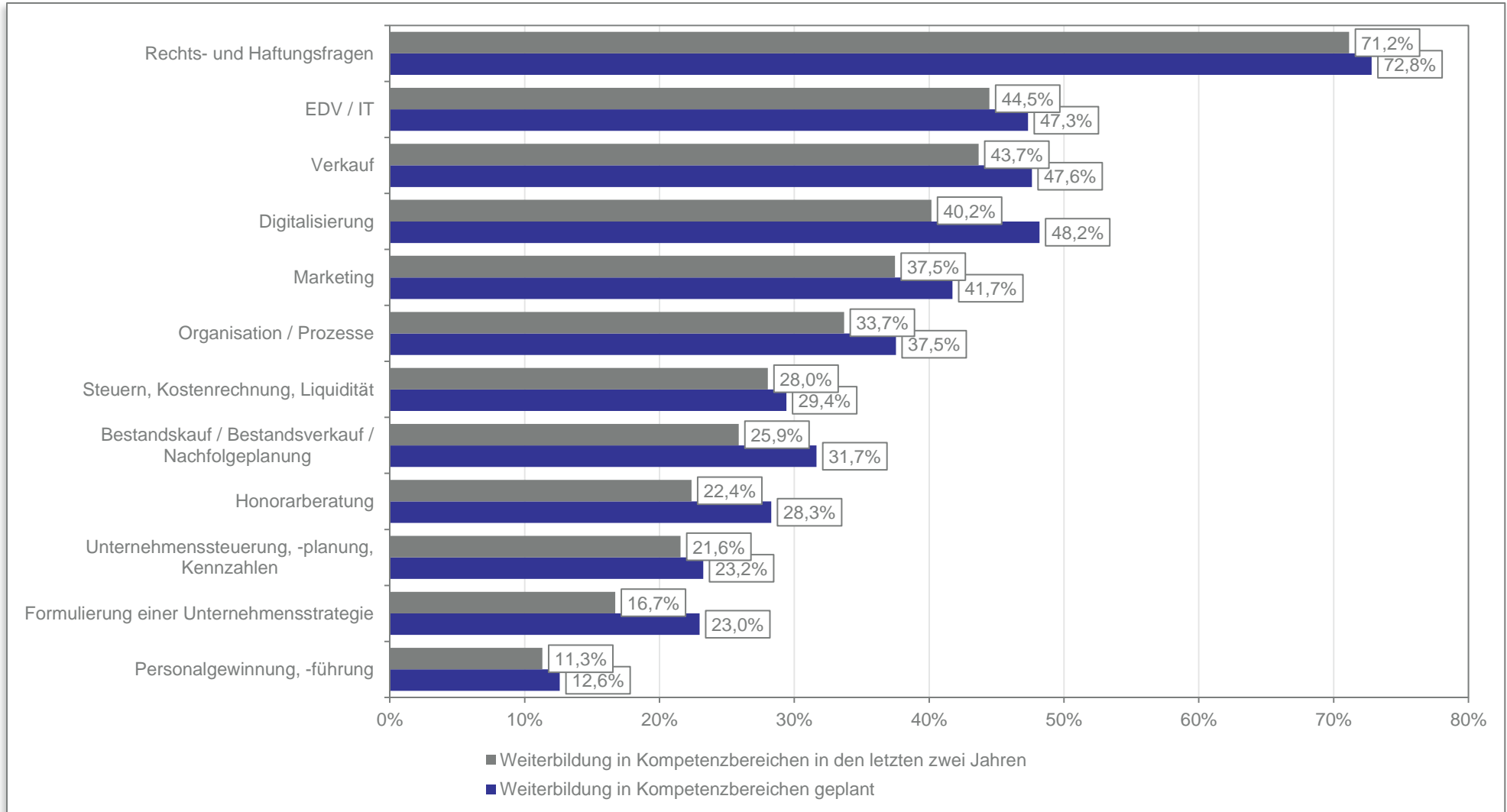
In welchen dieser Produktbereiche werden Sie sich in den kommenden zwei Jahren weiterbilden?



Aktueller und prognostizierter Weiterbildungsbedarf – Kompetenzbereich

In welchen dieser Kompetenzbereiche haben Sie sich in den letzten zwei Jahren weitergebildet?

In welchen dieser Kompetenzbereiche werden Sie sich in den kommenden zwei Jahren weiterbilden?



Erwünschte Themen der Weiterbildung

Welche Themen vermissen Sie? Welche Themen, in denen Sie sich gerne weiterbilden möchten, werden nicht angeboten?

- Alternativlösungen.
- Angebote sind ausgewogen.
- Beratungsfällen, Dokumentation.
- Betriebliche Altersvorsorge, Grundwissen, Digitalisierung. Konkret, was kommt? Leben, Markt - wie gehts weiter?.
- Betriebliches Lohnkostenmanagement und Gesundheitsförderung, psychische Gefährdungsbeurteilung, betriebswirtschaftliche Beratung, Steuer- und Sozialrecht.
- Bin mit dem Angebot vollauf zufrieden.
- Da die derzeitige Weiterbildung nicht relevant ist, warten wir ab, wie und in welcher Form die Weiterbildung stattfinden muss. Experten schätzen, dass vor 2017 keine Regelung erfolgt.
- Der Tag hat nur 24 Stunden.
- Dienstleistungspauschale berechnen als Makler für Kunden.
- Es fehlt nichts.
- Es sollten Themenweiterbildungen angeboten werden und keine Produktveranstaltungen verschiedener Gesellschaften. Es ist billiger und kurzfristig desolat, aber Strategien werden auch über zwei Jahre geplant.
- Fachschulungen (z.B. Feuer, Umwelt-H, Produkt-H) werden vermisst, weil kaum angeboten.
- Finanzierungen aller Art habe ich einen Großteil für Weiterbildung genutzt.
- Generationenberatung.
- Generell: rechtzeitige Vorbereitung auf gesetzliche Änderungen z. B. Wohnimmobilienkreditrichtlinie.
- Gibt eigentlich alles.
- Ich bin Spezialmakler im Bereich Agrarwesen mittlerweile seit 22 Jahren und damit überwiegend im Sachbereich unterwegs. Es gibt leider keinen Anbieter, der regelmäßig dahingehend informiert und wenn, dann waren die Workshops sowohl von den Dozenten, als auch von den Teilnehmern alles andere als Spezialisten und Kenner der eigenen Tarife. Ohne hier übertreiben zu wollen, sind meine Vorträge bei meinen Berufsverbänden im Agrar-Bereich inhaltlich besser und informativer, da ich von über 4.000 Schäden berichten kann.
- Komposit.
- Kooperationen mit anderen Maklern. Möglichkeiten von Teambildungen, um nicht Einzelkämpfer zu bleiben.
- Krankentagegeld, BU, EU-gesetzliche Rentenversicherung, Grundsicherung: wer leistet wann, wie lange, wieviel, Verrechnung.

Erwünschte Themen der Weiterbildung

Welche Themen vermissen Sie? Welche Themen, in denen Sie sich gerne weiterbilden möchten, werden nicht angeboten?

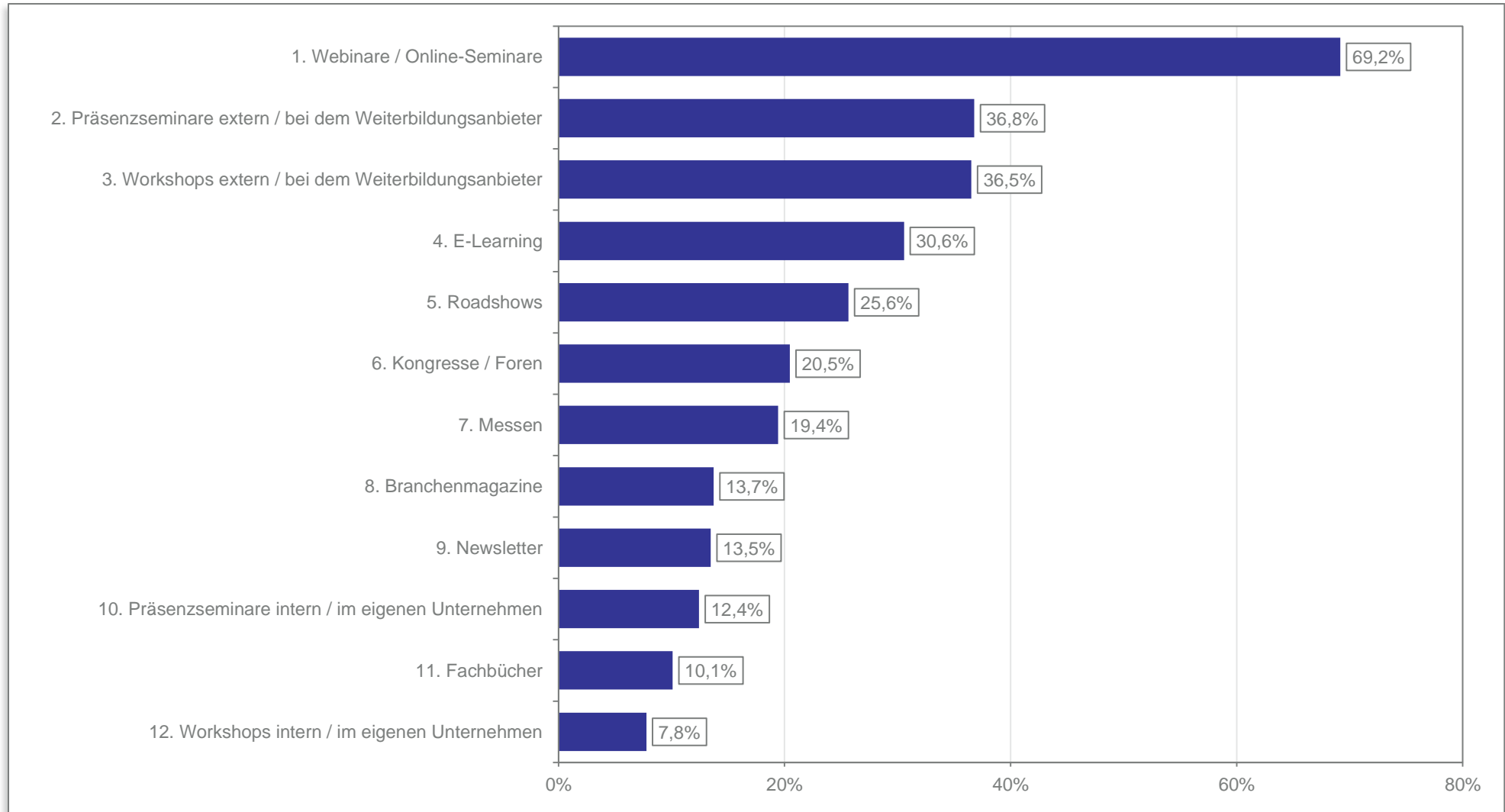
- Krisenmanagement.
- Motivationstraining.
- Nachfolgeplanung privat / gewerblich, Erbschafts- und Schenkungsproblematik.
- Neukundengewinnung.
- ÖD-Spezialist, Focus: Beamte.
- Optimierung des Alltagsprozesses im Kleinbetrieb.
- Orientierungshilfen bei der Digitalisierung.
- Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmanagement.
- Pflege.
- Produktkenntnisse, Bedarfsermittlung.
- Rechtliche Hintergründe als Makler im Markt; fachliche, spartenbezogene Infos; keine Eigenwerbung von Tarifen des Bildungsdienstleisters.
- Schadenregulierungen/ -Prozesse.
- Software- Lösungen die ein maximal optimiertes entlasten der Verwaltung zulassen. E-Antrag, kein Papier beim Kunden, automatisierte CRM Pflege, Formularmanagement, usw. speziell für den Bereich Versicherungen.
- Sozialversicherungsrecht.
- Steuerrechtliche Themen, unabhängig von Vorsorge- Produkten.
- Verkauf, Mitarbeitergewinnung, BAV.
- Viel, viel zu wenig Gewerbe-Sach Schulungen; also keine Produktschulungen, sondern Basis-/ Profiseminare die das grundsätzliche erklären. Die einzigen mir bekannten Seminare in diese Richtung werden hier von der Aruna in ihrer eigenen Aruna-Akademie von Gert Meyer angeboten.
- Wird alles angeboten, wo bei mir Interesse besteht.
- Workflow, Produktivität.
- Zusatzmöglichkeiten wie Testament und Verfügungen.

4. SONDERTHEMA: WEITERBILDUNG & QUALIFIZIERUNG

4.3 WEITERBILDUNGSFORMEN

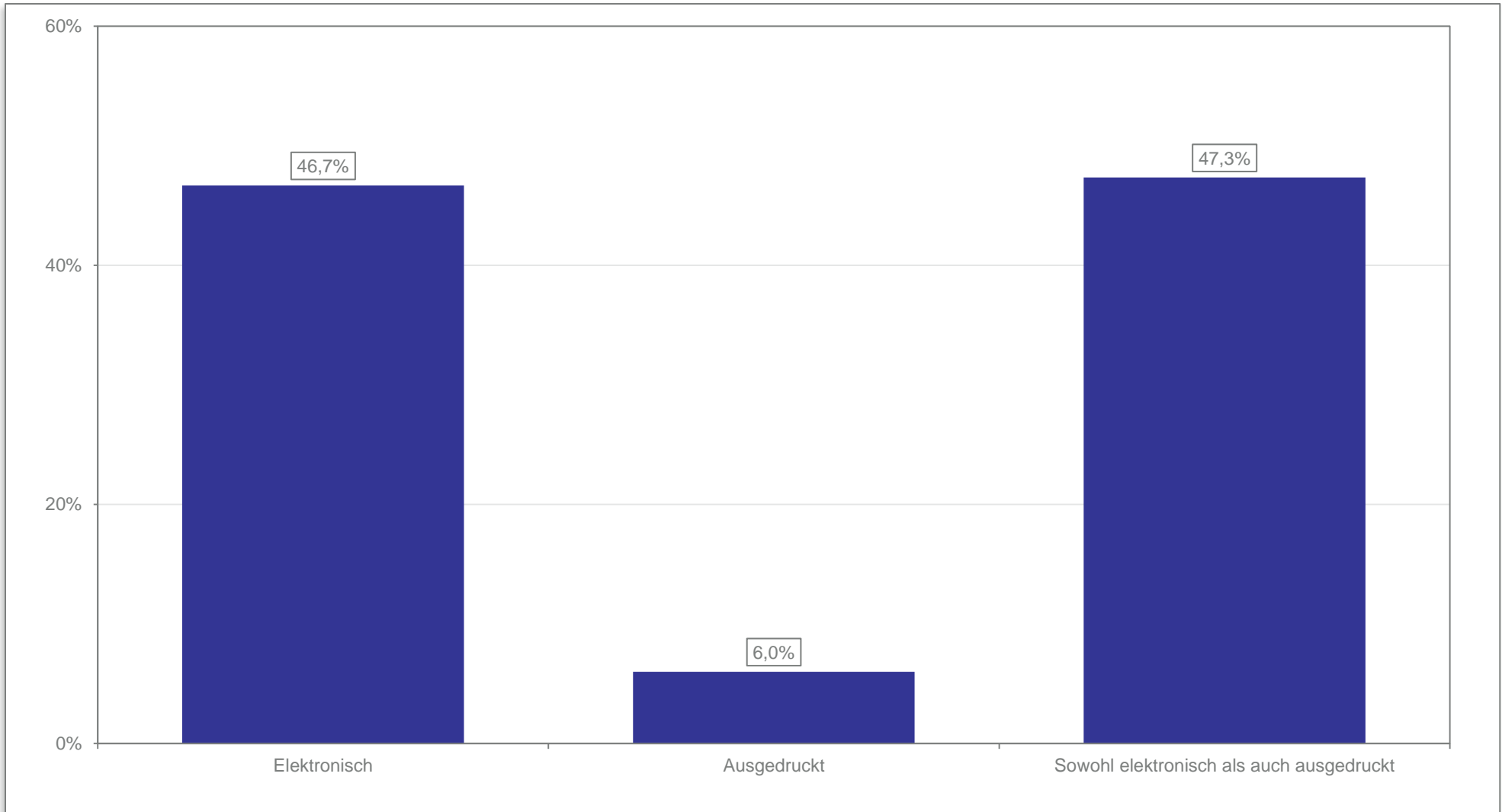
Präferierte Weiterbildungsformen

Welche Form der Weiterbildung präferieren Sie? Bitte wählen Sie Ihre Top-3!



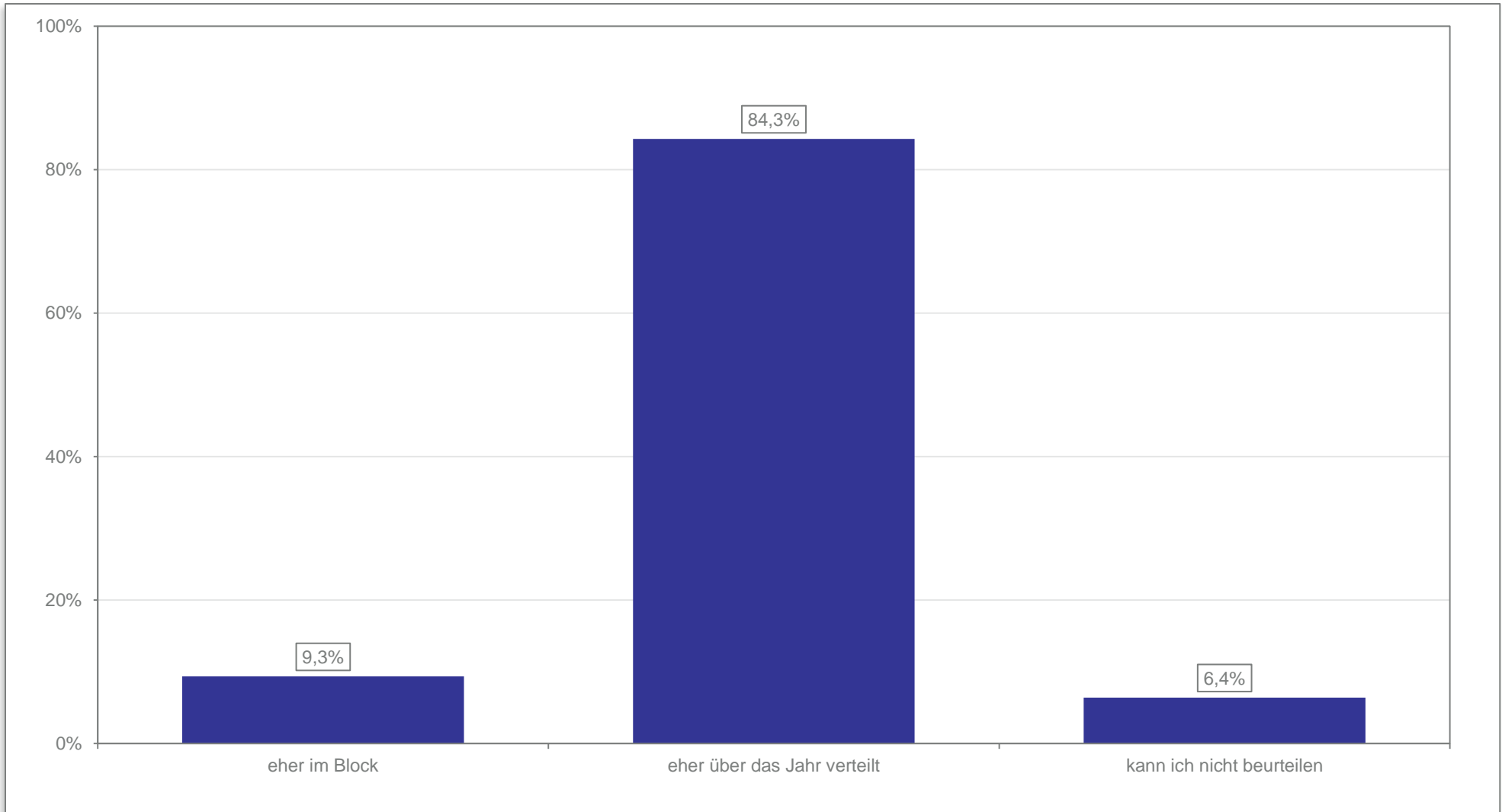
Form der Weiterbildungsunterlagen

Möchten Sie die Unterlagen eher elektronisch oder ausgedruckt?



Zeitliche Abhaltungsform der Weiterbildungen

Möchten Sie die Weiterbildungsveranstaltungen eher im Block oder eher über das Jahr verteilt in Anspruch nehmen?

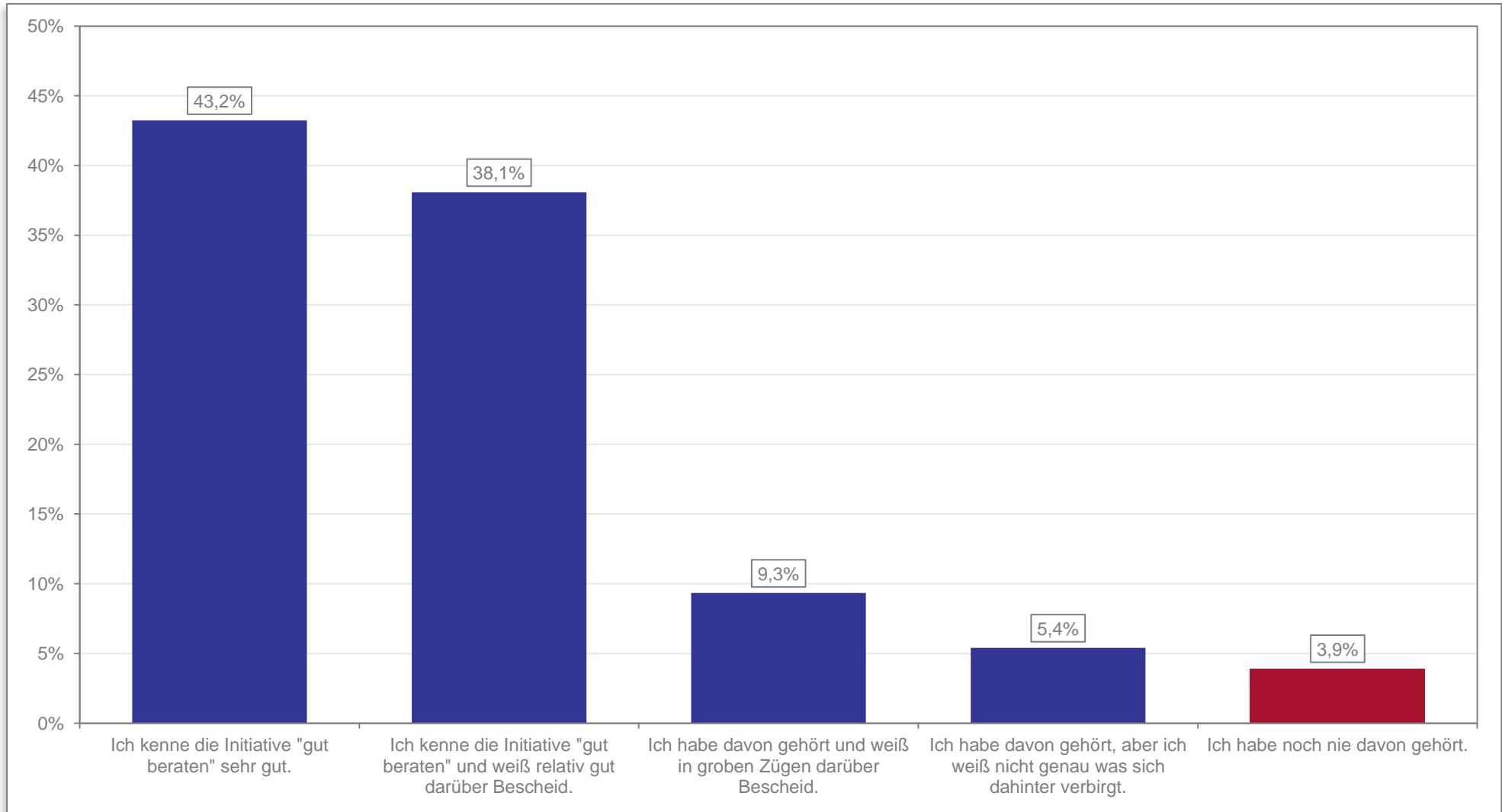


4. SONDERTHEMA: WEITERBILDUNG & QUALIFIZIERUNG

4.4 INITIATIVE „GUT BERATEN“

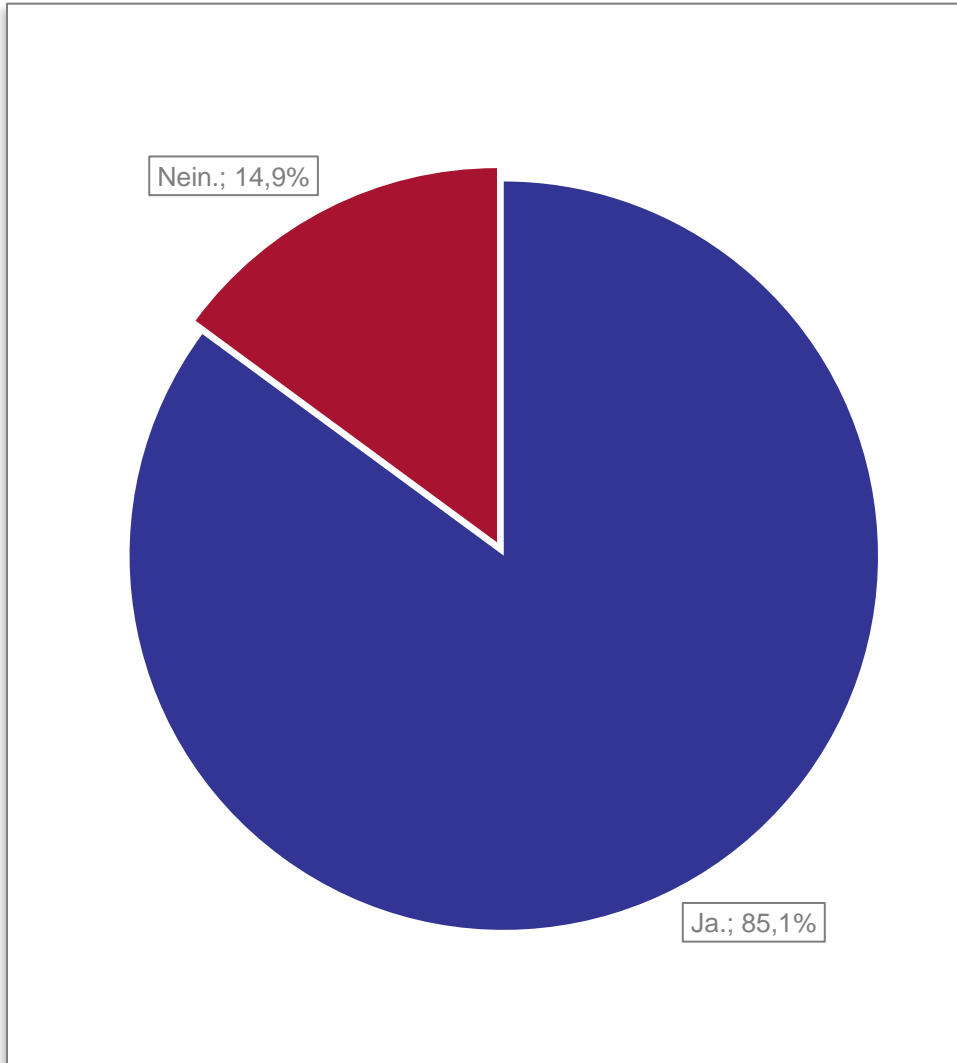
Bekanntheit der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“

Kennen Sie die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“?

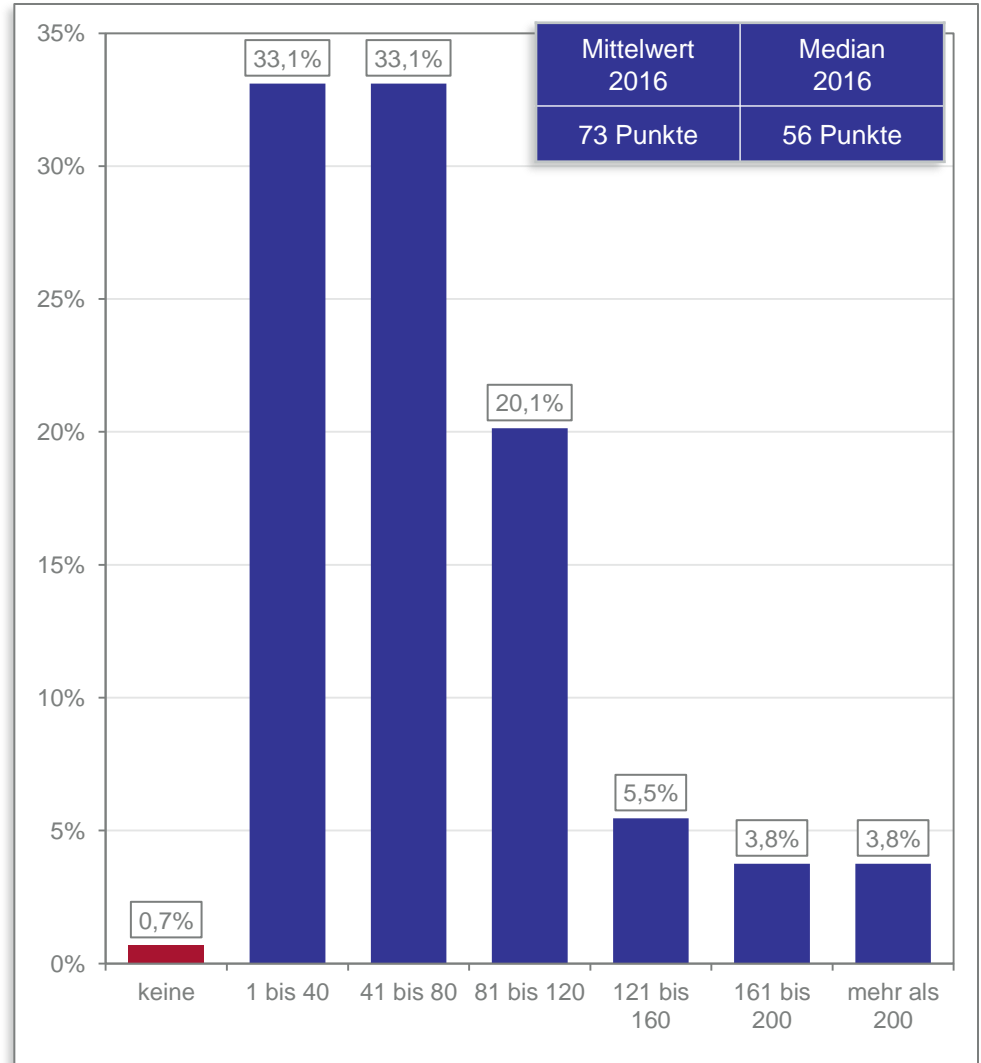


Weiterbildungskonto bei der Initiative „gut beraten“

Haben Sie bereits ein Weiterbildungskonto eröffnet?

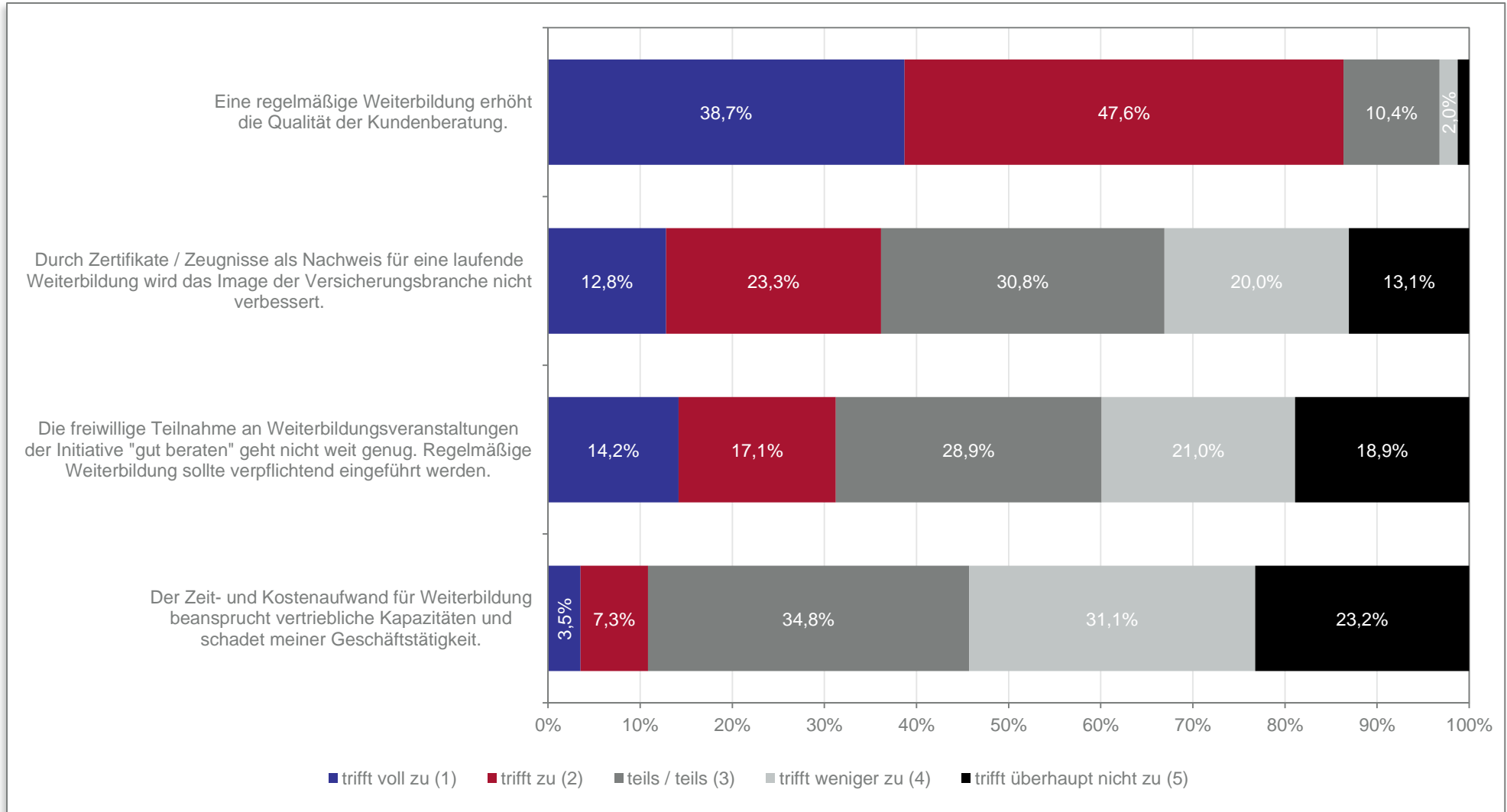


Wenn ja, wie viele Weiterbildungspunkte haben Sie bislang erworben?



Einstellung von Maklern zur Weiterbildung & Qualifizierung

Wie bewerten Sie folgende Thesen aus Ihrer Sicht?



5. UNTERNEHMENS DARSTELLUNG



Ihr Partner für erfolgreiche Kontakte

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist ein Dienstleistungsunternehmen für Information und Kommunikation in der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Als Bindeglied zwischen Produkthanbietern und Vermittlern liefert die bbg auf verschiedenen Wegen die Basis für Direct-Marketing, Information, Kontakte und Interaktivität. Die bbg ist Veranstalter der DKM, der Fachmesse der Finanz- und Versicherungswirtschaft sowie Herausgeber des Fachmagazins AssCompact.

Unter dem Dach von AssCompact bieten sich Vermittlern und Unternehmen weitere Plattformen zur Kontaktaufnahme, Wissensvermittlung und zum effektiven Networking. So veranstaltet die bbg Betriebsberatungs GmbH regelmäßig AssCompact Wissen Fachforen zu aktuellen Themen und organisiert den Jungmakler Award.

Marken der bbg Betriebsberatungs GmbH

- DKM – Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft (25. – 27. Oktober 2016 in Dortmund).
- AssCompact – Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement und Dachmarke für
 - AssCompact Wissen – Kompetenzforen zu aktuellen Themen.
 - AssCompact Events – Events für gute Kontakte (u.a. AssCompact Open).
 - AssCompact Stellenmarkt – Veröffentlichung von Stellenangeboten und -gesuchen.
 - AssCompact Mailing – Brancheninformationen per E-Mail.
 - AssCompact TV – Brancheninformationen, Interviews, Themensendungen.



Institut für Versicherungsvertrieb
Beratungsgesellschaft mbH

Die IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH widmet sich konzentriert unabhängigen Vermittlern und Maklerbetrieben, deren Mitarbeitern und Betreuern sowie allen Versicherern und deren Maklervertrieben.

Die umfangreichen BEST OF – Analysen des IVV Institut für Versicherungsvertrieb werden genutzt und in die Praxistrainings bzw. die Beratung aktiv eingebracht.

Ziel ist es, die eigene Arbeit für Versicherungsunternehmen und Vermittler noch vertriebswirksamer zu gestalten. Nach wie vor ist zudem die Begleitung und Entwicklung von Maklerbetreuern ein wesentlicher Baustein der eigenen Arbeit. Hiermit wird der Aufbau nachhaltig erfolgreicher Geschäftsbeziehungen zwischen Versicherern und unabhängigen Vermittlern professionell forciert.

Profil des IVV Institut für Versicherungsvertrieb

- Geschäftsführer: Steffen Ritter
- Gründungsjahr: 2013
- Rechtsform: GmbH
- Sitz: Sangerhausen
- Schwesterunternehmen der Institut Ritter GmbH
- Branchenerfahrung: seit 1992
- Geschäftsfelder: Training und Beratung, Marktforschung rund um den erfolgreichen Versicherungsvertrieb.
- Das Institut für Versicherungsvertrieb ist unter anderem unternehmensberatender Begleiter und Impulsgeber des Jungmakler-Awards und des Awards Unternehmer-Ass an die besten Versicherungsvermittler Deutschlands.

Fachhochschule Dortmund

University of Applied Sciences and Arts

Fachhochschule Dortmund

Fachbereich Wirtschaft

Mit über 50 hauptamtlich Lehrenden und je nach Lehrangebot bis zu über 30 Lehrbeauftragten, die aus zahlreichen Unternehmensbereichen der Wirtschaft kommen, sowie mit ca. 1.800 Studierenden (mit Kooperationen ca. 2.200) ist der Fachbereich Wirtschaft der größte der insgesamt 7 Fachbereiche der Fachhochschule Dortmund.

Zurzeit werden sieben Bachelor-Studiengänge, davon einer dual, und vier Masterstudiengänge, davon einer als Verbundstudium, angeboten.

Profilbereich "Versicherung und Risikomanagement"

- Bachelorstudiengang Versicherungswirtschaft dual (B.A.)
- Ausbildungsintegriertes Studium in Kooperation mit Versicherungs- und Vermittlerunternehmen der Region Westfalen und dem Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Dortmund e.V. (BWV)
- 7 Semester, 210 ECTS, AQAS-zertifiziert
- Masterstudiengang Risk & Finance (MSc)
- 4 Semester, 120 ECTS, AQAS-zertifiziert
- Unterstützt vom Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaft an der Fachhochschule Dortmund e.V.

MORGEN & MORGEN

DAS UNABHÄNGIGE ANALYSEHAUS

Die MORGEN & MORGEN Group gilt als der führende Anbieter, wenn es um Transparenz am Versicherungsmarkt geht. Die Unternehmen der Gruppe liefern bedarfsgerechte, qualitativ hochwertige und seriöse Informationen und Dienstleistungen. Die Produktwelt der Unternehmensgruppe beruht auf neutralen Analysen und aktuellen Daten.

Zum Portfolio gehören:

- Vergleichs- und Analysesoftware
- Analyse-Software und Applikationen
- Webbasierte Lösungen
- Analysen
- Ratings und Rankings
- Produktportfolio-Analyse (Big Data & Business Intelligence)
- Konzeption und Realisierung von IT-Projekten
- Wettbewerbsanalyse

Profil der MORGEN & MORGEN Group

- Inhaber und CEO: Joachim Geiberger
- Geschäftsführerin: Jutta Rodgers
- Geschäftsführer: Peter Schneider
- Zur MORGEN & MORGEN Firmengruppe gehören:
 - MORGEN & MORGEN Group GmbH
 - MORGEN & MORGEN GmbH
 - Leviosa GmbH
 - inSWOT GmbH
 - sps services GmbH
 - DVV Deutsches Verbraucherportal GmbH