

IVFP-Markttrends 2018

Vermittlerbefragung zum Thema Digitalisierung



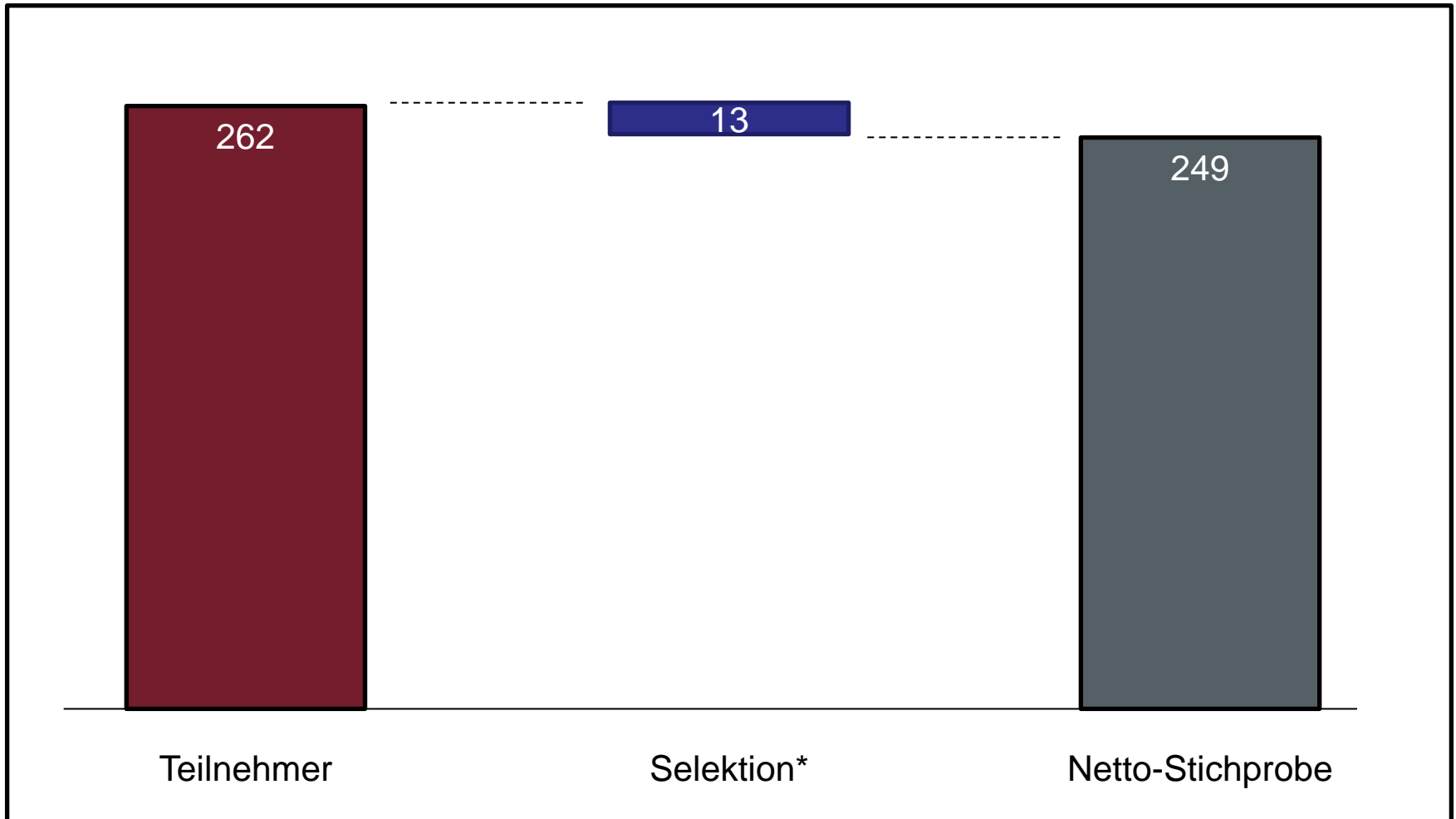
1

Untersuchungsdesign

2

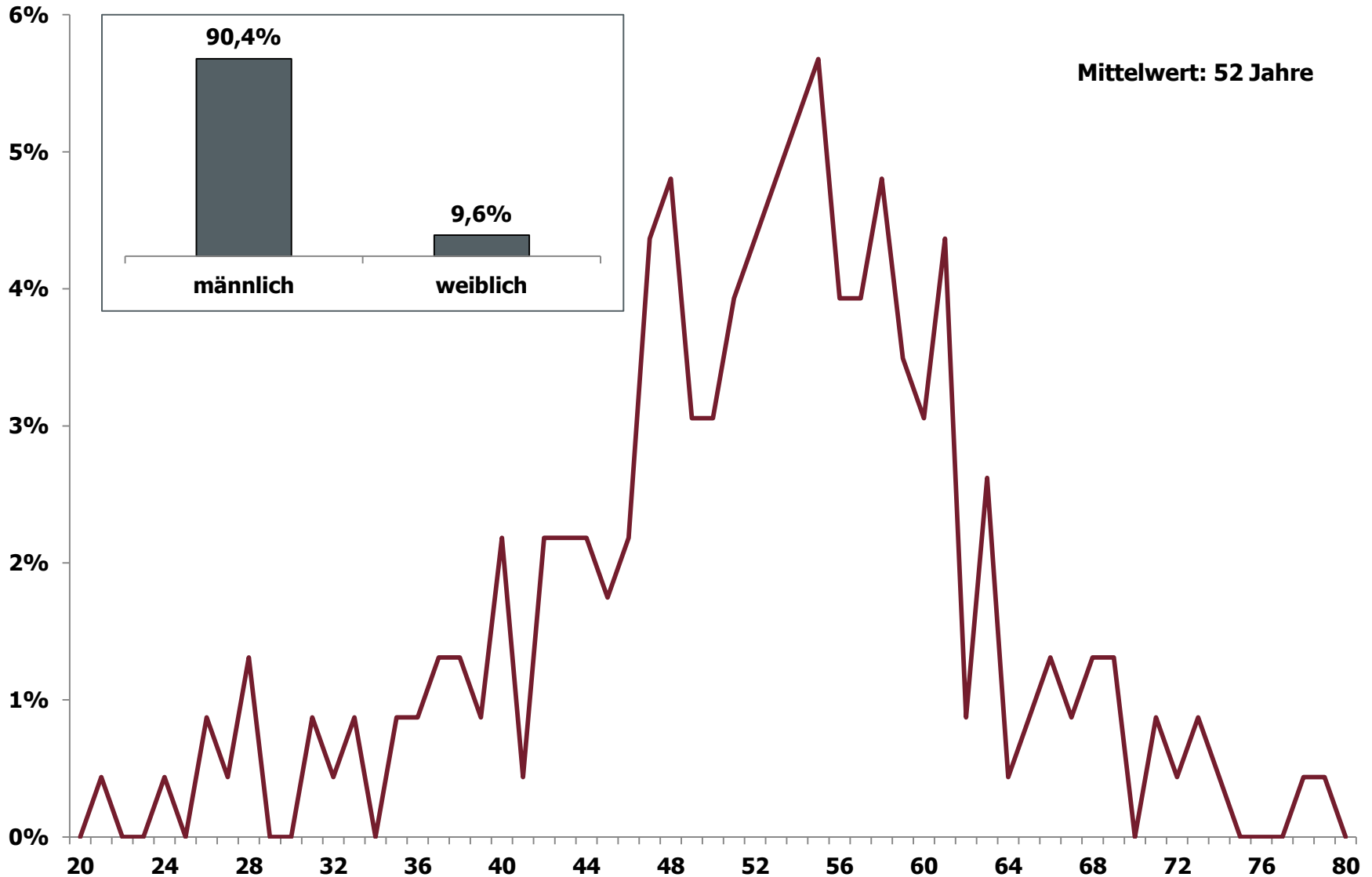
Meinung zum Thema Digitalisierung

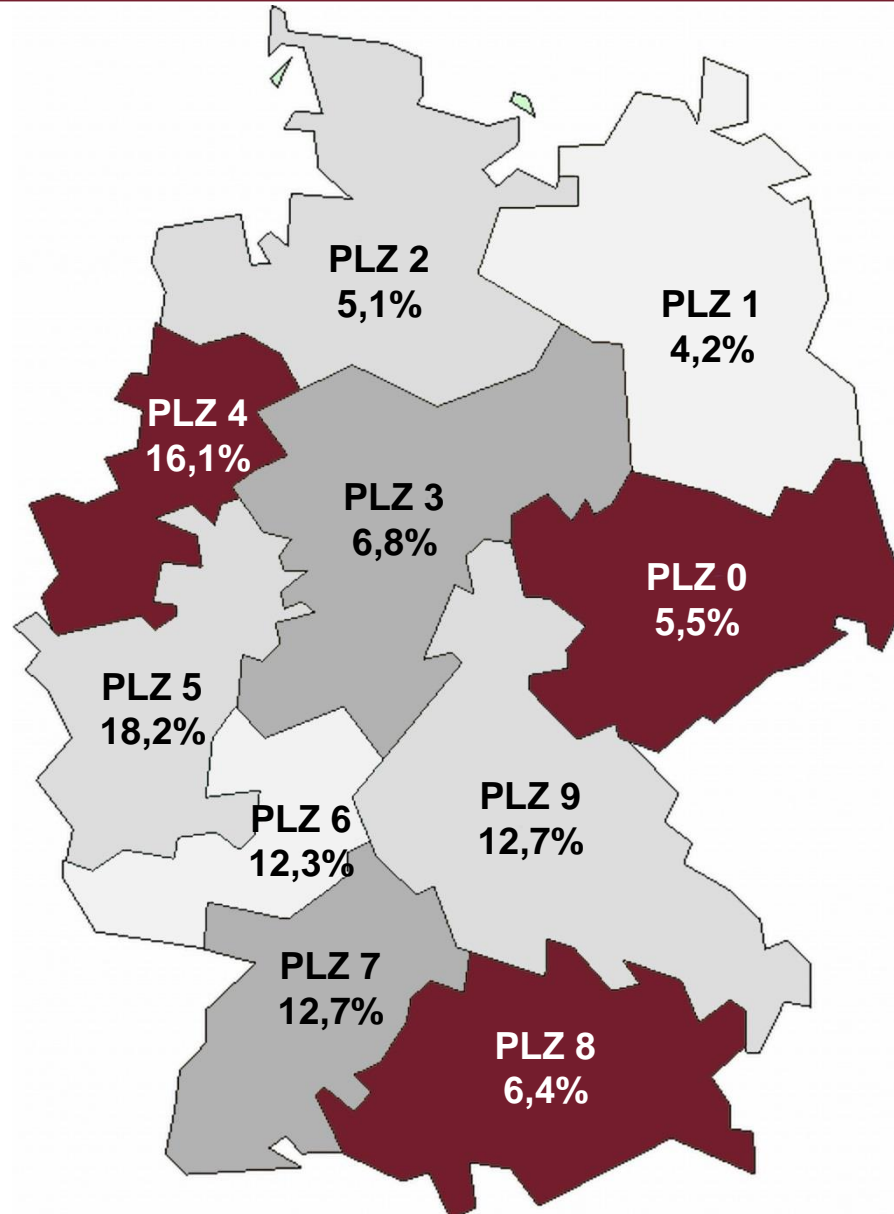
- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 24.07.2018 bis 10.08.2018
- Stichprobe: N = 262
- Netto-Stichprobe: **n = 249**
- Zielgruppe:
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit Zulassung nach (Mehrfachnennung möglich):
 - 67 % Versicherungsmakler nach § 34 d Abs. 1 GewO
 - 42 % Finanzanlagevermittler nach § 34 f Abs. 1 GewO
 - 18 % Mehrfachvertreter nach § 34 d Abs. 1 GewO
 - Vermittler aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit ...
 - ... einem Durchschnittsalter von 52 Jahren
 - ... einer Geschlechtsverteilung von 10 % weiblichen Vermittlerinnen und 90 % männlichen Vermittlern



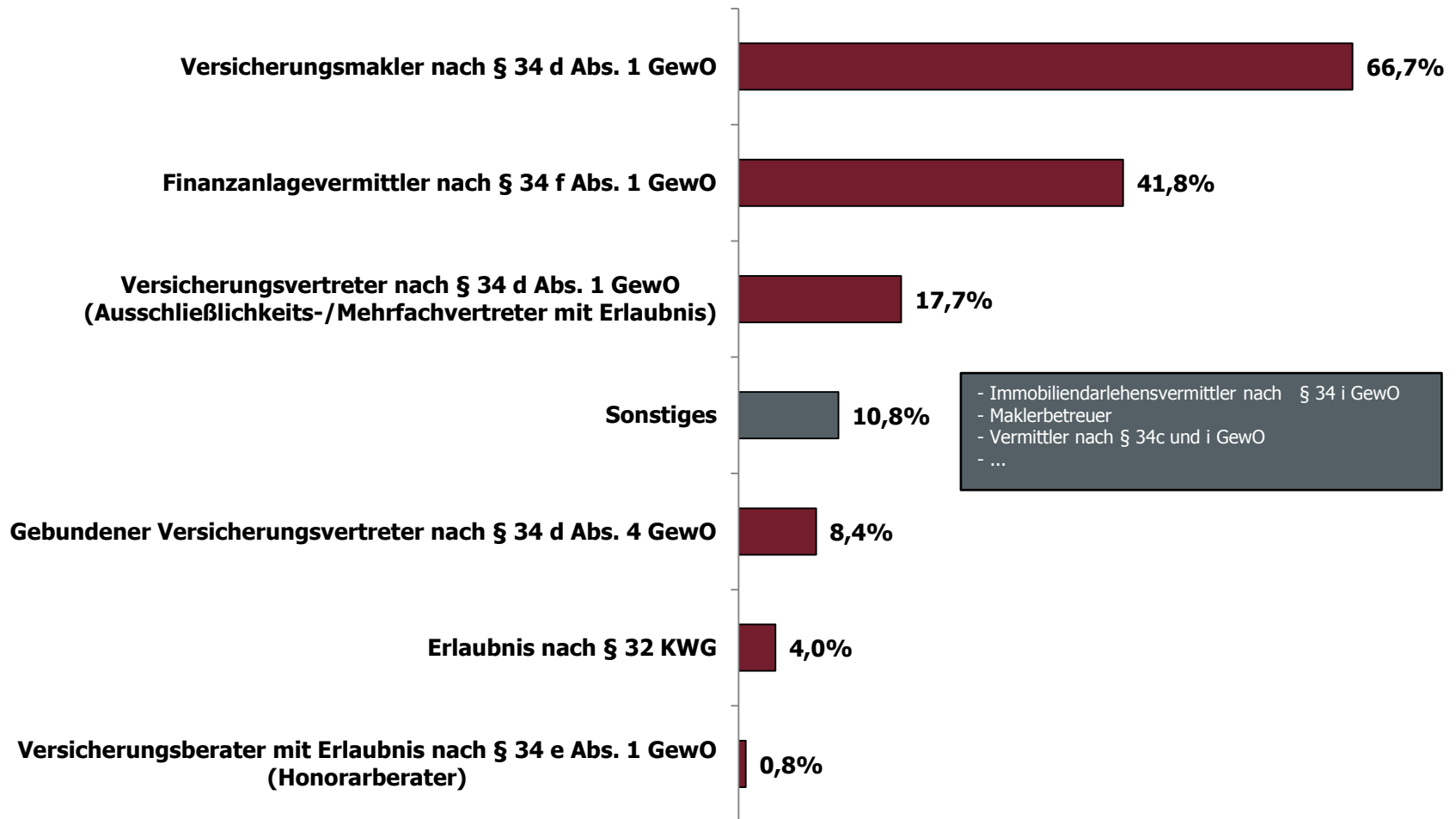
*Selektionskriterien: Abbruch nach wenigen Fragen

Geschlechter- und Altersverteilung



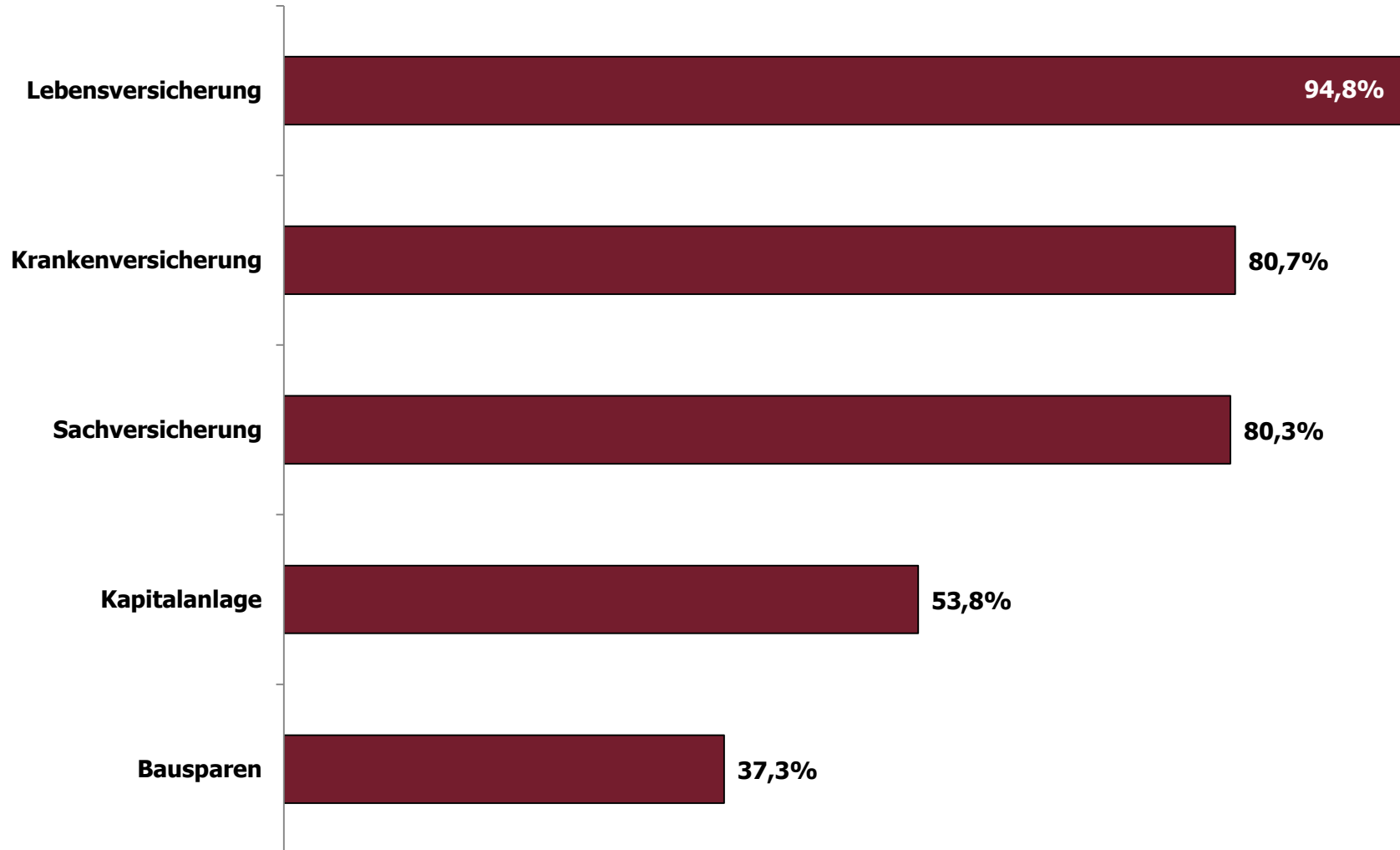


Als was sind Sie tätig bzw. welche Gewerbeberechtigung übt das Unternehmen, für das Sie tätig sind, aus?



Beratung nach Sparten (n = 234; Mehrfachnennungen möglich)

In welcher bzw. welchen Sparten beraten Sie?



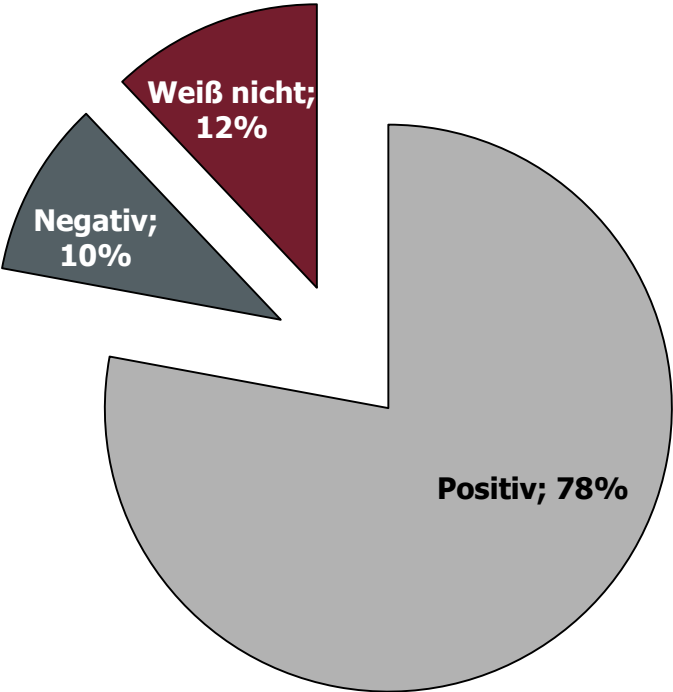
1

Untersuchungsdesign

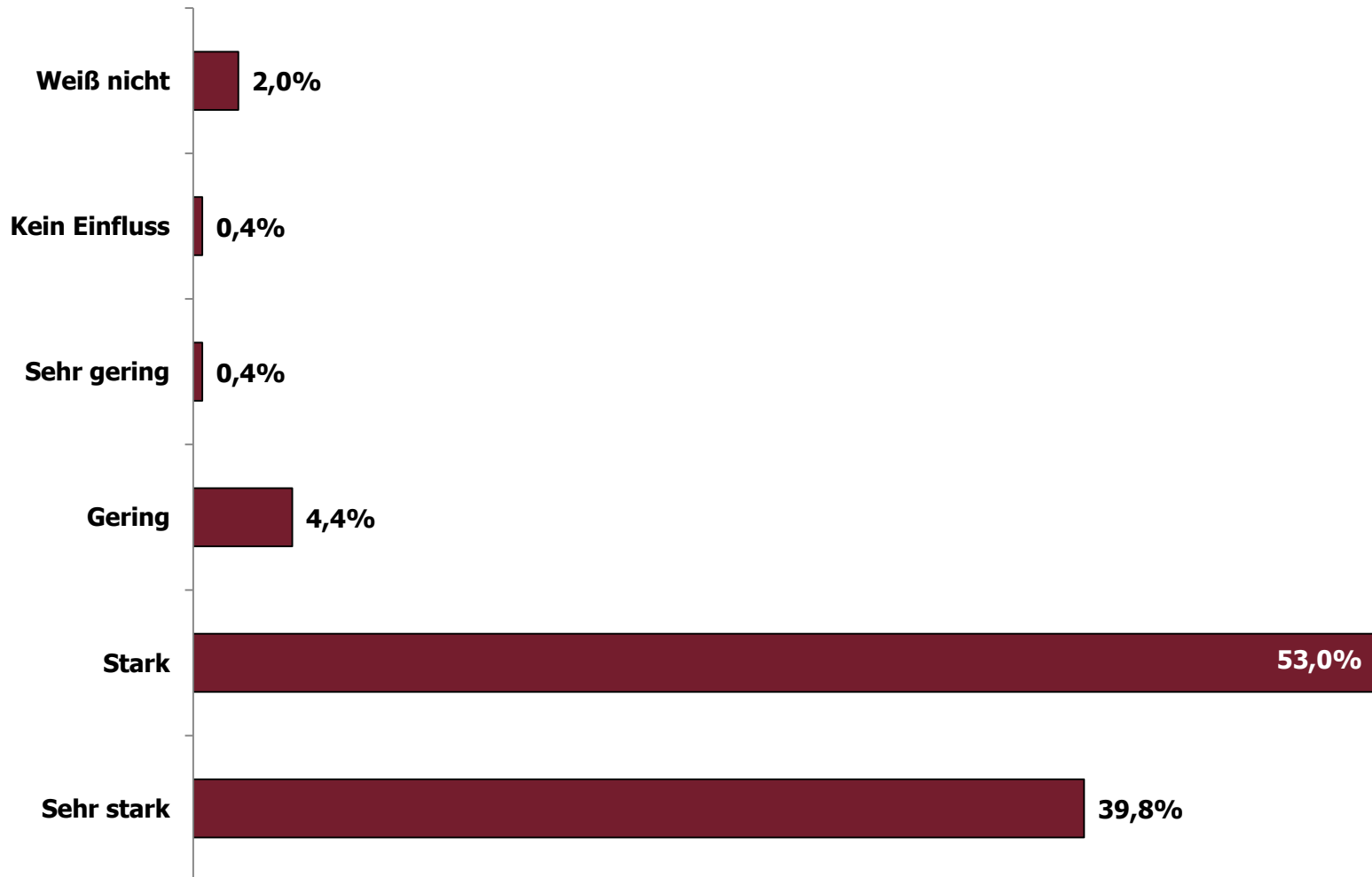
2

Meinung zum Thema Digitalisierung

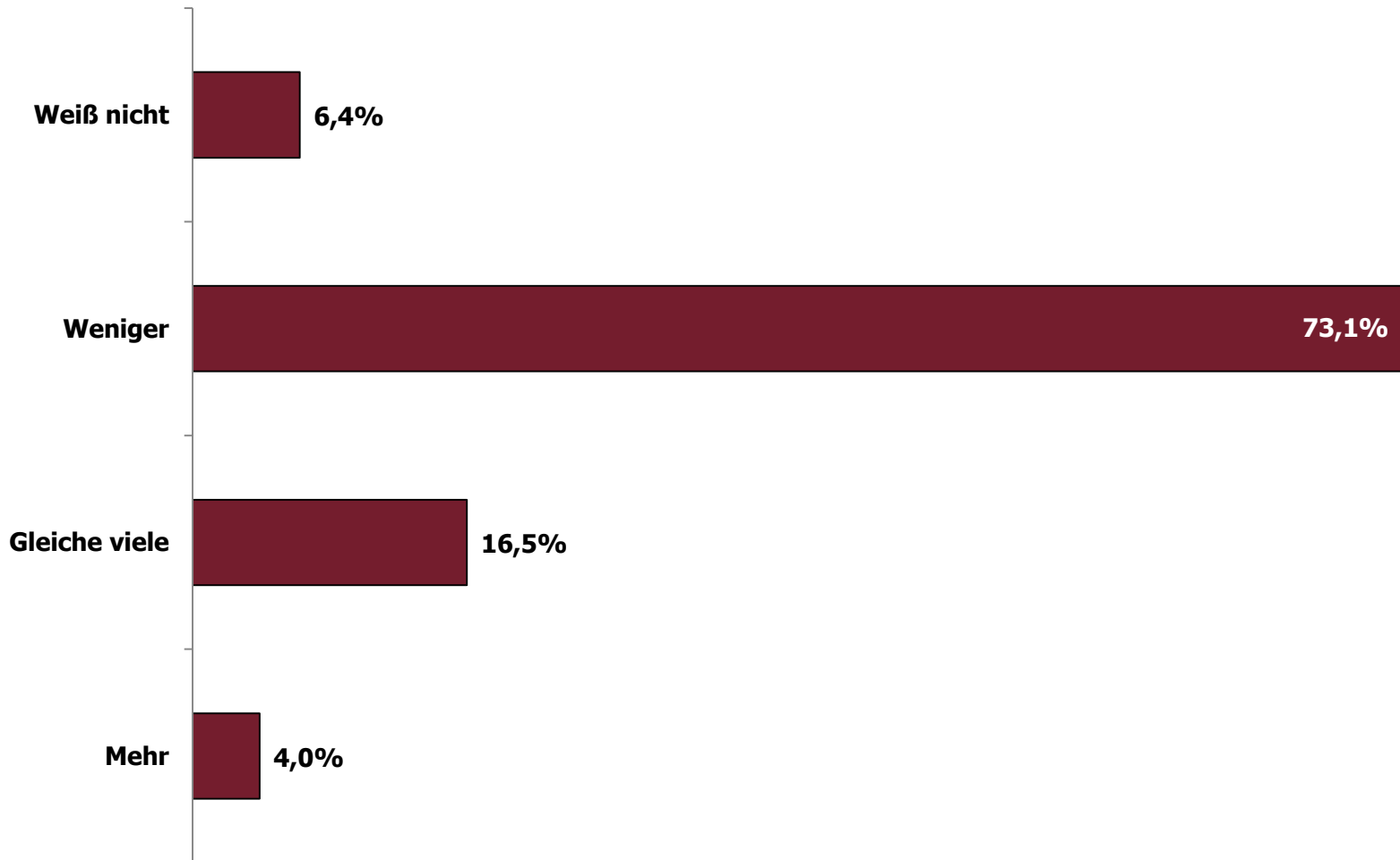
Ganz allgemein: Sehen Sie die Digitalisierung eher positiv oder negativ?



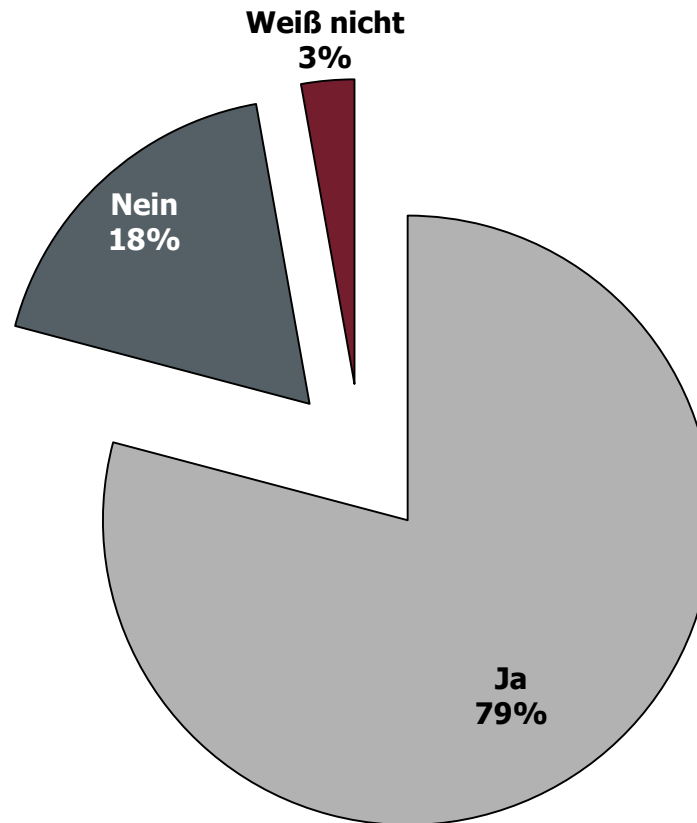
Welchen Einfluss hat die fortschreitende Digitalisierung auf die Arbeit des Vermittlers?



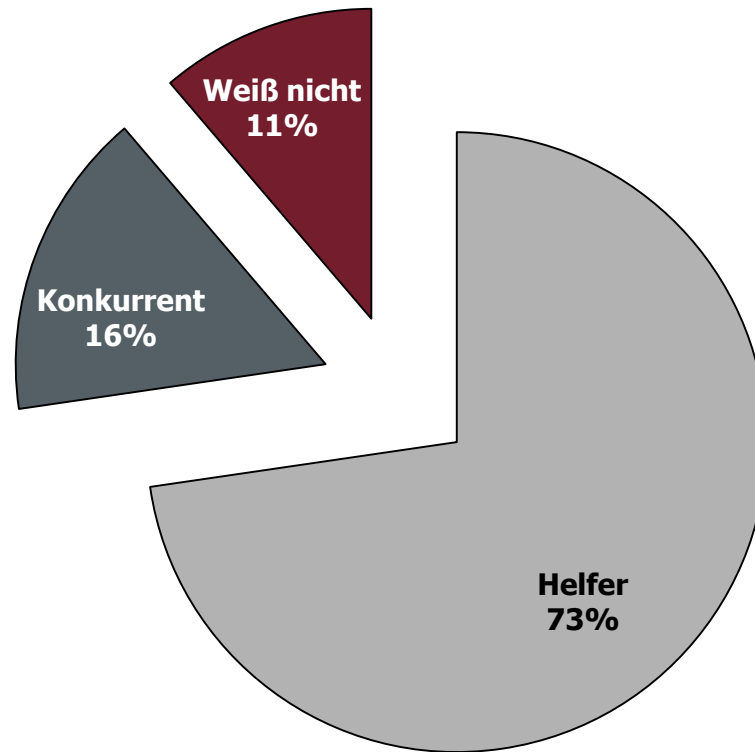
Berufsstand des Vermittlers durch Digitalisierung: Werden mehr, gleich viele oder weniger Menschen diesen Beruf ergreifen?



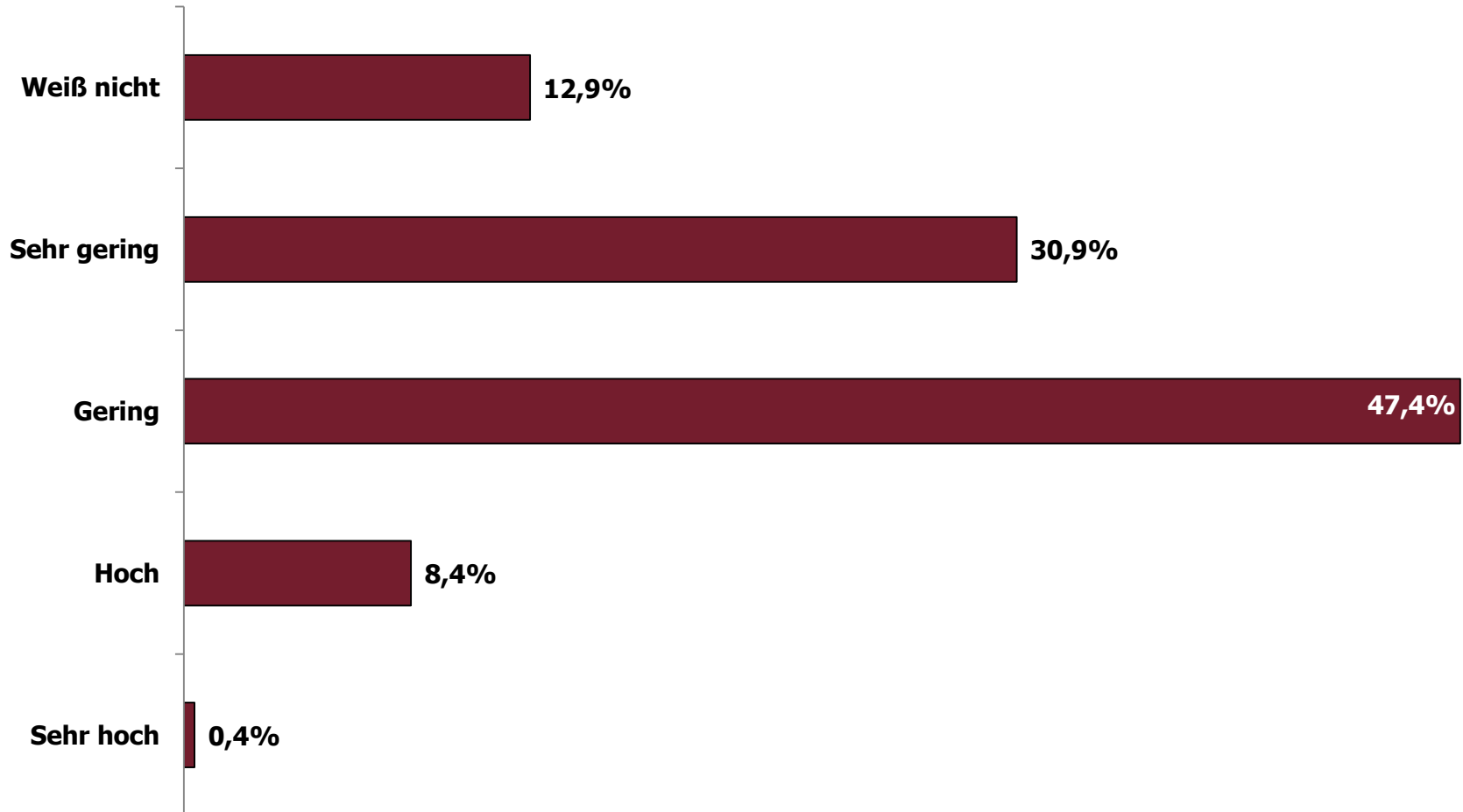
Werden durch die fortschreitende Digitalisierung erhöhte Anforderungen an die Qualifikation des Vermittlers gestellt?



Sehen Sie die neuen digitalen Instrumente eher als Helfer oder als Konkurrenten?

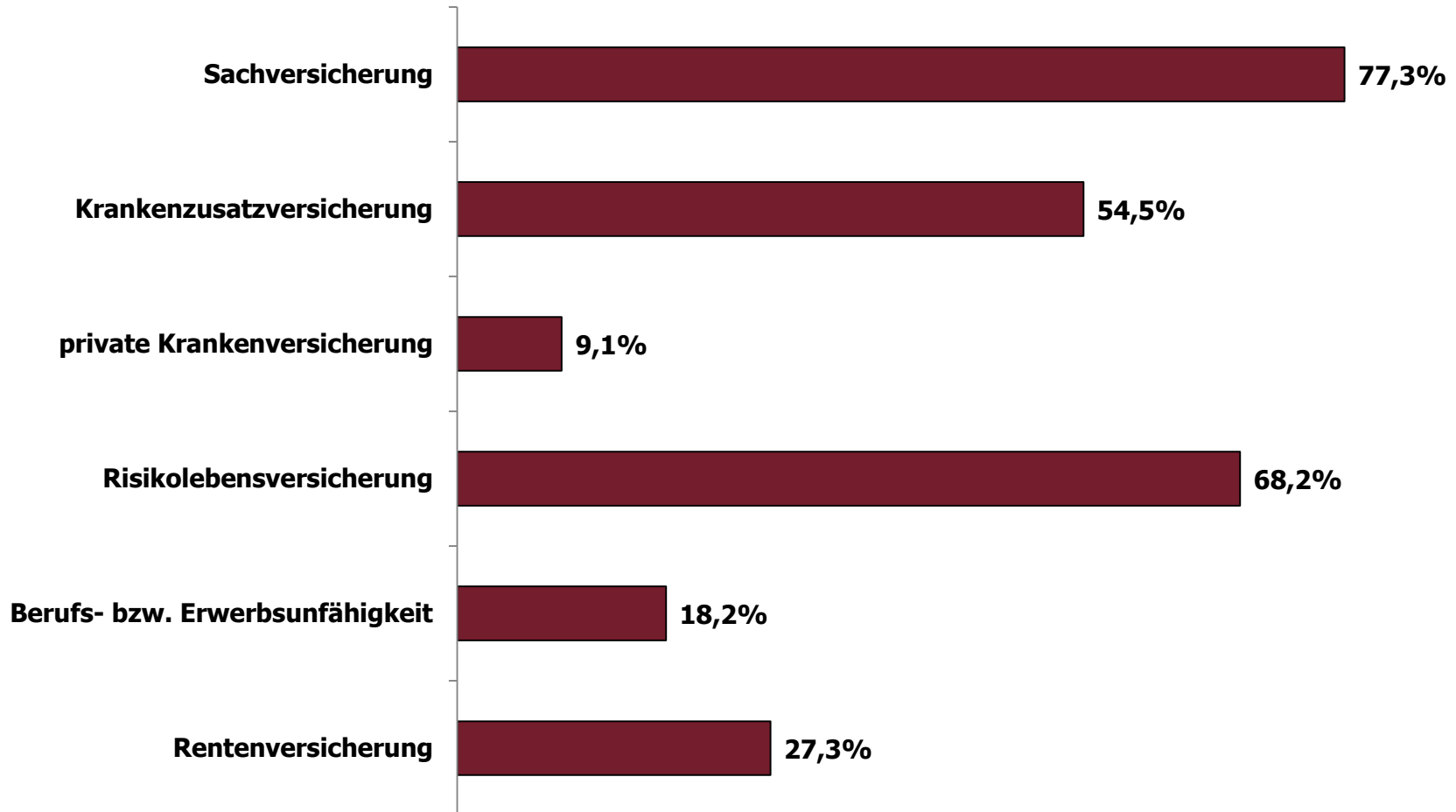


Wie hoch ist die Bereitschaft des Großteils Ihrer (potenziellen) Kunden, über Robo Advisor, digitale Versicherer etc. ein Produkt ohne Beratung abzuschließen?



(Sehr) hohe Bereitschaft (n = 22; Mehrfachnennungen möglich)

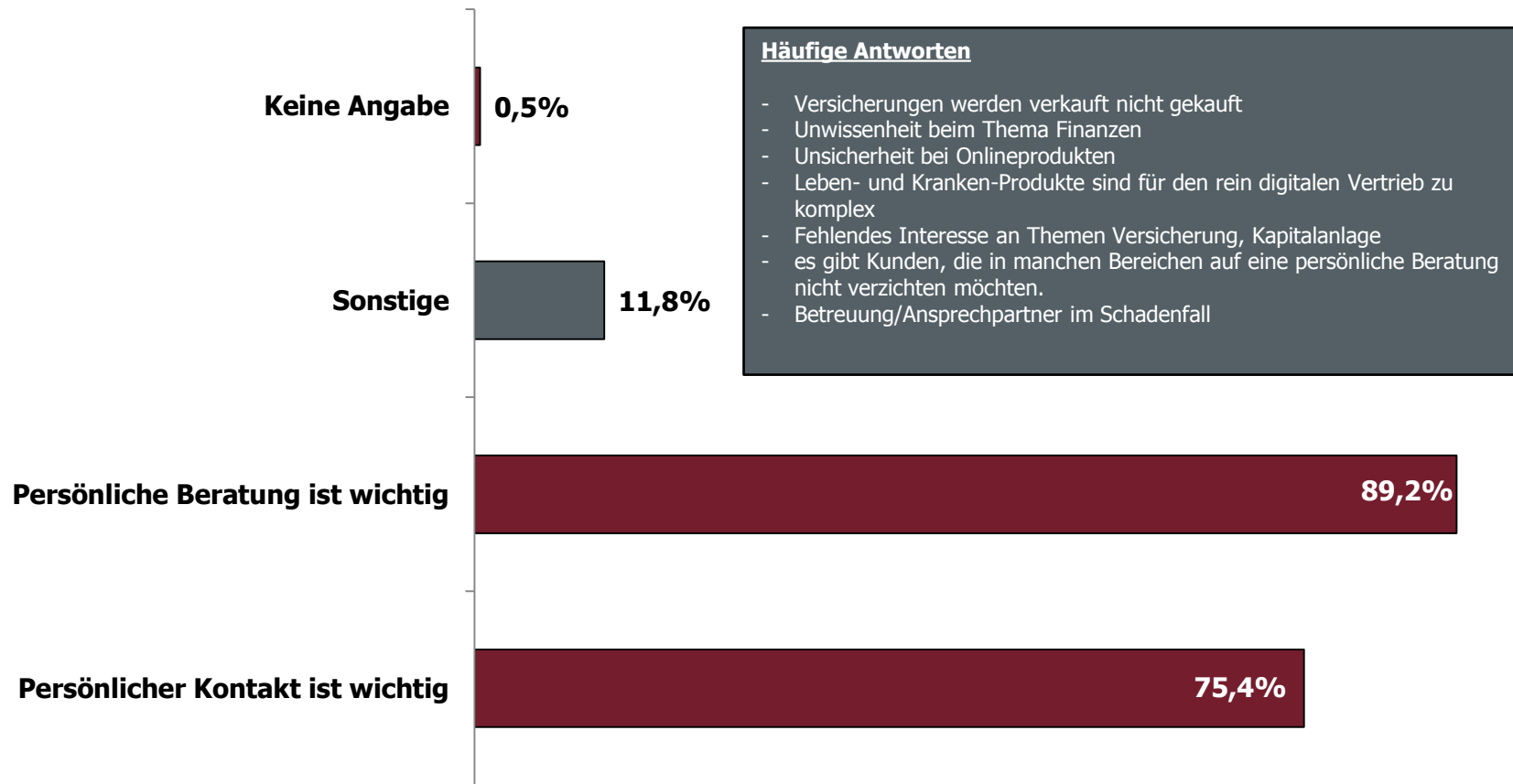
Bei welcher Art von Produkten ist die Bereitschaft (sehr) hoch?*



* Diese Frage wurde denjenigen Teilnehmern gestellt, die bei vorangegangener Frage mit „(sehr) hoch“ geantwortet haben.

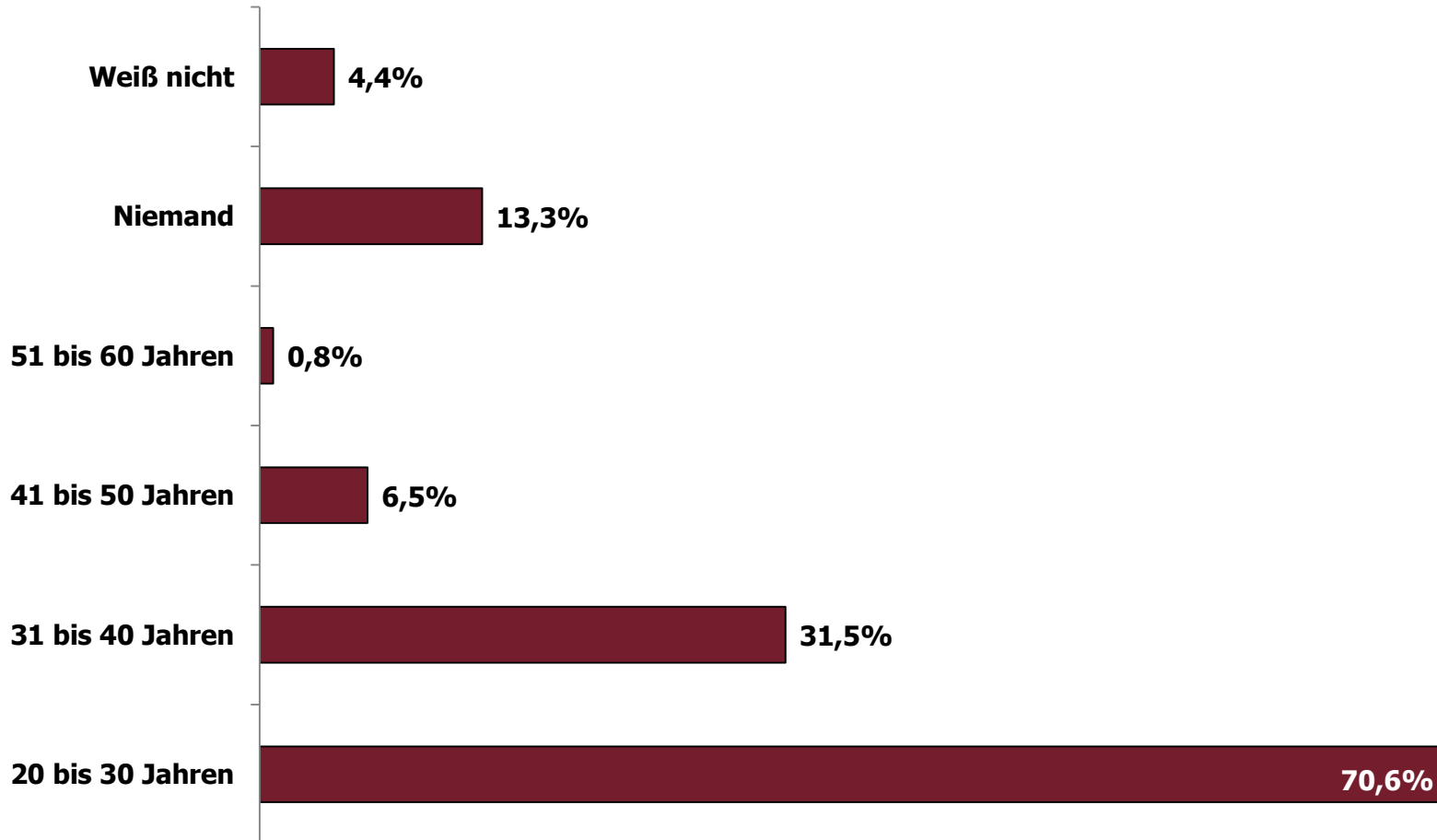
(Sehr) geringe Bereitschaft (n = 195; Mehrfachnennungen möglich)

Warum glauben Sie, ist die Bereitschaft (sehr) gering?*



* Diese Frage wurde denjenigen Teilnehmern gestellt, die bei vorangegangener Frage mit „(sehr) gering“ geantwortet haben.

**Welche (potentiellen) Kunden denken Sie, würden z. B. eher ein Produkt zur Altersvorsorge ohne Berater abschließen?
Kunden im Alter von ...**



Begründen Sie bitte mit wenigen Stichworten, weshalb Sie zu dieser Einschätzung kommen: (Auszug aus den häufigsten Antworten)

„**technisch affin**, ohne schlechte Erfahrungen, fehlgeleitet durch Preis.“

„Thema Altersvorsorge zu sehr **komplex**. Von der Berechnung der Rentenlücke, hin zur Auswahl des geeigneten Produkts (mit/ohne staatliche Förderung, mit/ohne Garantie, Fonds/ETFs/Indexpolice/klassisch), welche Versicherungsgesellschaft etc.“

„Wenn es überhaupt Kunden gibt, die Altersversorgung ohne Beratung abschließen, dann **jüngere** Kunden, die sich versuchen die Informationen aus dem Internet zu holen.“

„Sich der Digitalisierung zu öffnen ist längst **keine Frage des Alters** mehr.“

„Zu **junge Kunden** interessieren sich nicht / 30-40 Kunden haben durch Heirat/Kinder eher das Interesse.“

„**Alt genug**, um sich von alleine überhaupt Gedanken zur Altersvorsorge zu machen. **Jung genug**, um dies online zu tätigen.“

„**Jüngere** Kunden sind **digital affin** und informieren sich hauptsächlich über solche Medien, ein Abschluss ist hier wahrscheinlicher, da diese jungen Kunden oft gar nicht wissen, was ein Makler leisten kann und wie sinnvoll diese Dienstleistung ist.“

„Viele Kunden **informieren** sich im **Internet**. Bei auftretenden Fragen ist dann oftmals die Hilfe des Beraters gefragt.“

„Ich glaube die **ganz jungen Menschen**, ohne Anlage-/Geld-Erfahrungen, nehmen eher Beratung in Anspruch. Die **30-40-Jährigen** haben schon Erfahrungen gemacht und nutzen diese für ihre eigenen Entscheidungen.“

Begründen Sie bitte mit wenigen Stichworten, weshalb Sie zu dieser Einschätzung kommen: (Auszug aus den häufigsten Antworten)

„Wenn es **einfache Produkte** sind, wächst die Bereitschaft, es online abzuschließen.“

„Jüngere Generation ist offener für die Digitalisierung und will **geringe Kosten**.“

„Technikaffin! kein **störender Verkäufer** am Tisch!“

„Es zeichnet sich heute schon ab, dass die **Generation Y** im Internet eine **Vorinformation** einholt. Danach aber die **Eltern nach dem Rat befragen** und diese verweisen auf Ihren Makler / Vermittler etc. Der Rat der Eltern entscheidet..“

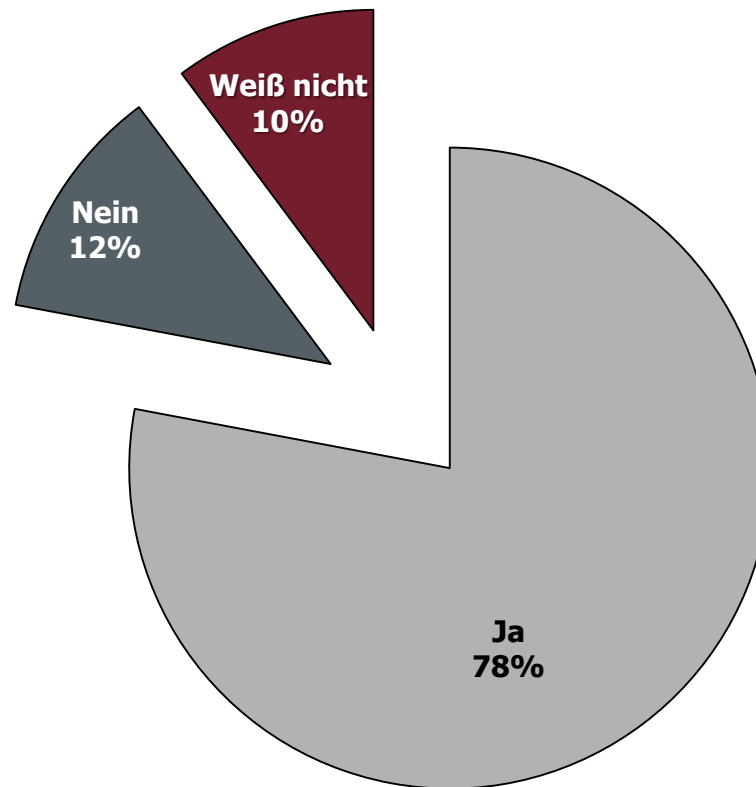
„Insbesondere **ältere Menschen** schätzen den persönlichen Kontakt, gerade aufgrund der zunehmenden Digitalisierung.“

„Altersvorsorge ist ein **sensibles Thema**. Kunden spiegeln uns wider, dass hier Fachwissen und ein Berater gefragt ist - sonst ist es leichter in eine Falle zu treten oder seine Altersvorsorge wegen Nichttahnung aufs Spiel zu setzen..“

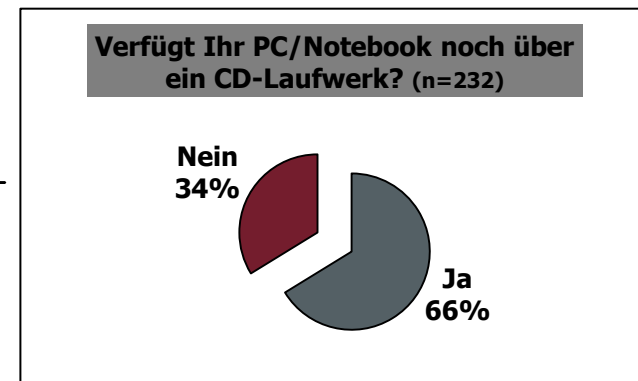
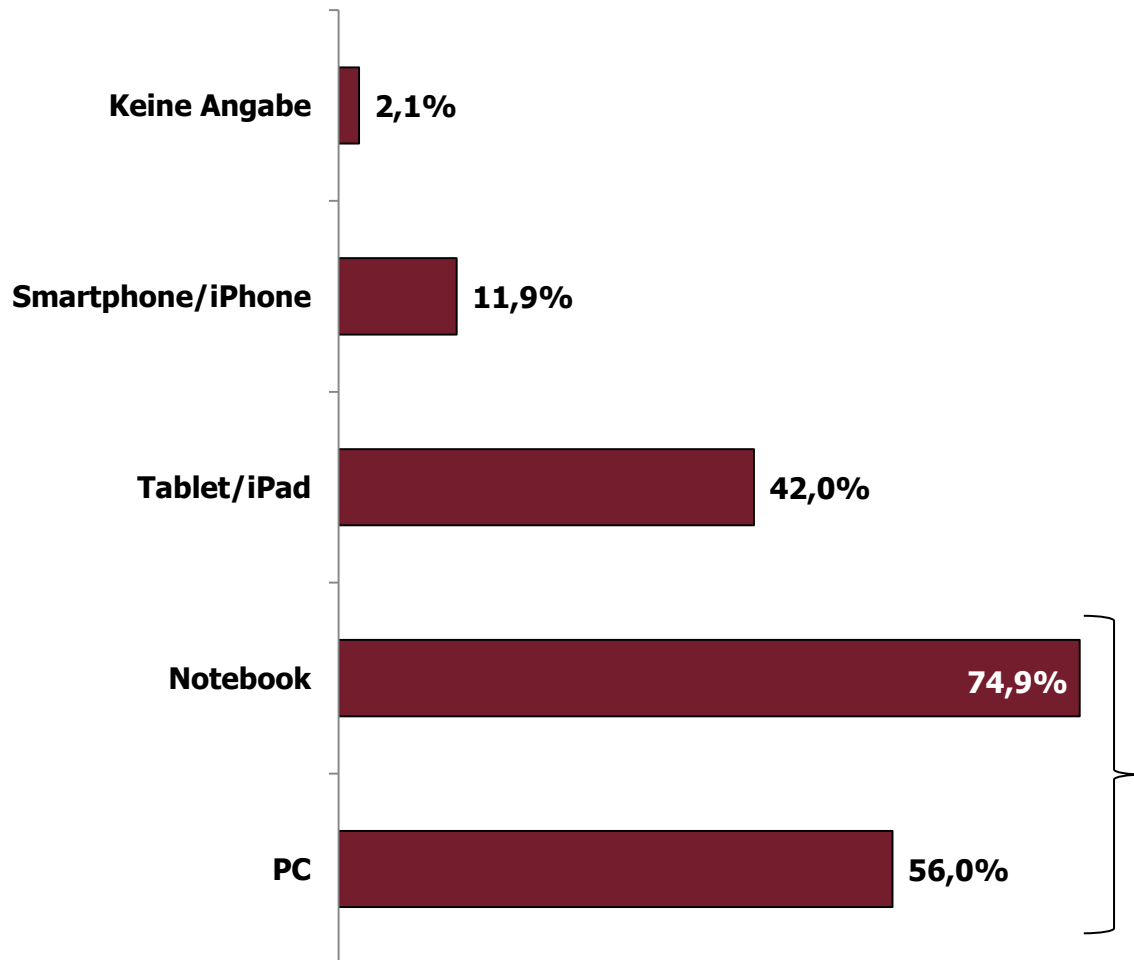
„**Digitalisierung** heißt für mich **nicht Abschluss ohne Berater**. Der Kunde kann ja auch Digital begleitet werden. Webkonferenzberatung, Chat mit Berater, usw. alles ist möglich.“

„Es ist **unumgänglich eine Beratung** diesbezüglich durchzuführen. Art der Anlage, Durchführung, kontinuierliche Überwachung... sind notwendig.“

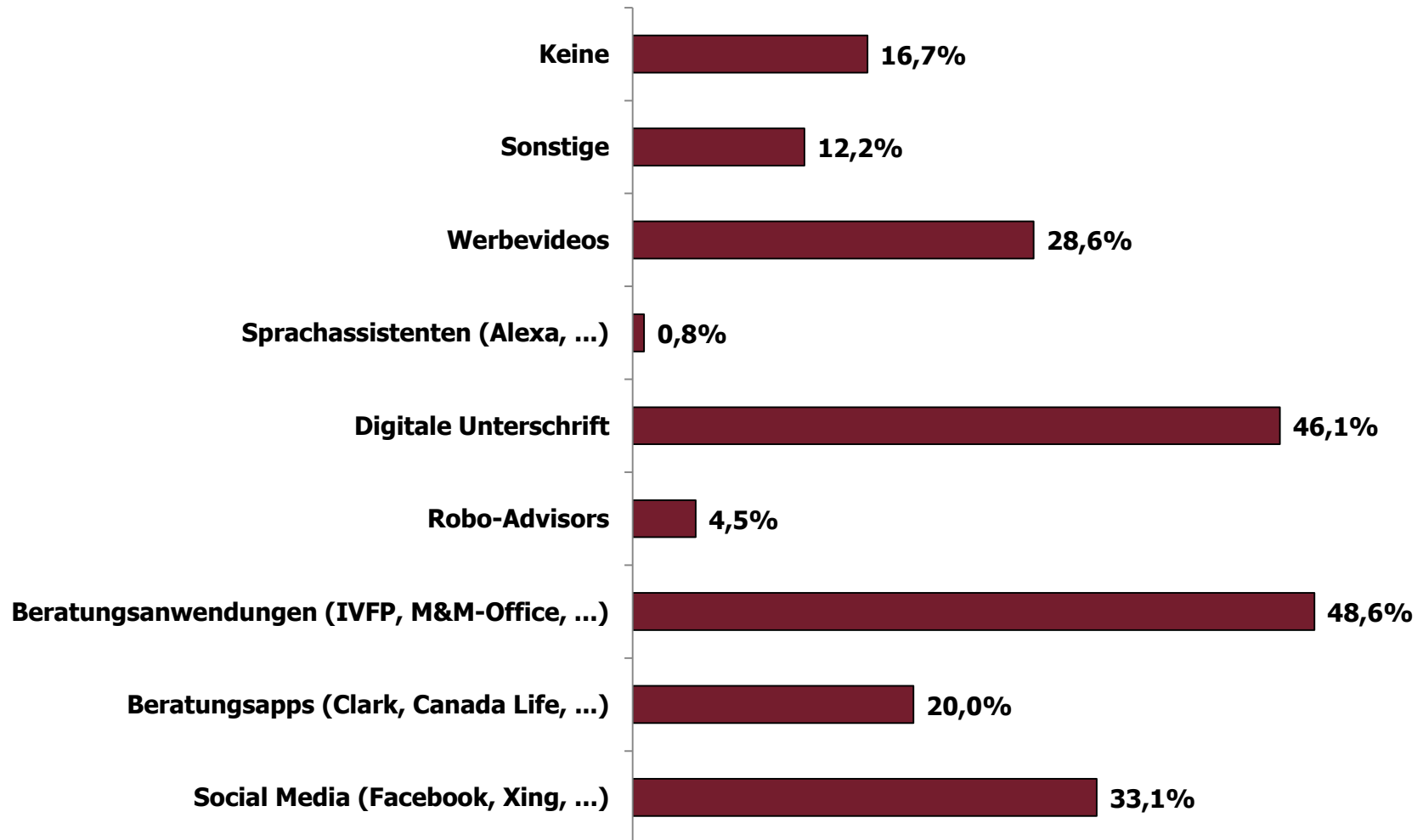
Glauben Sie, dass Berater durch die Digitalisierung bessere Instrumente/Anwendungen für die Beratung erhalten?



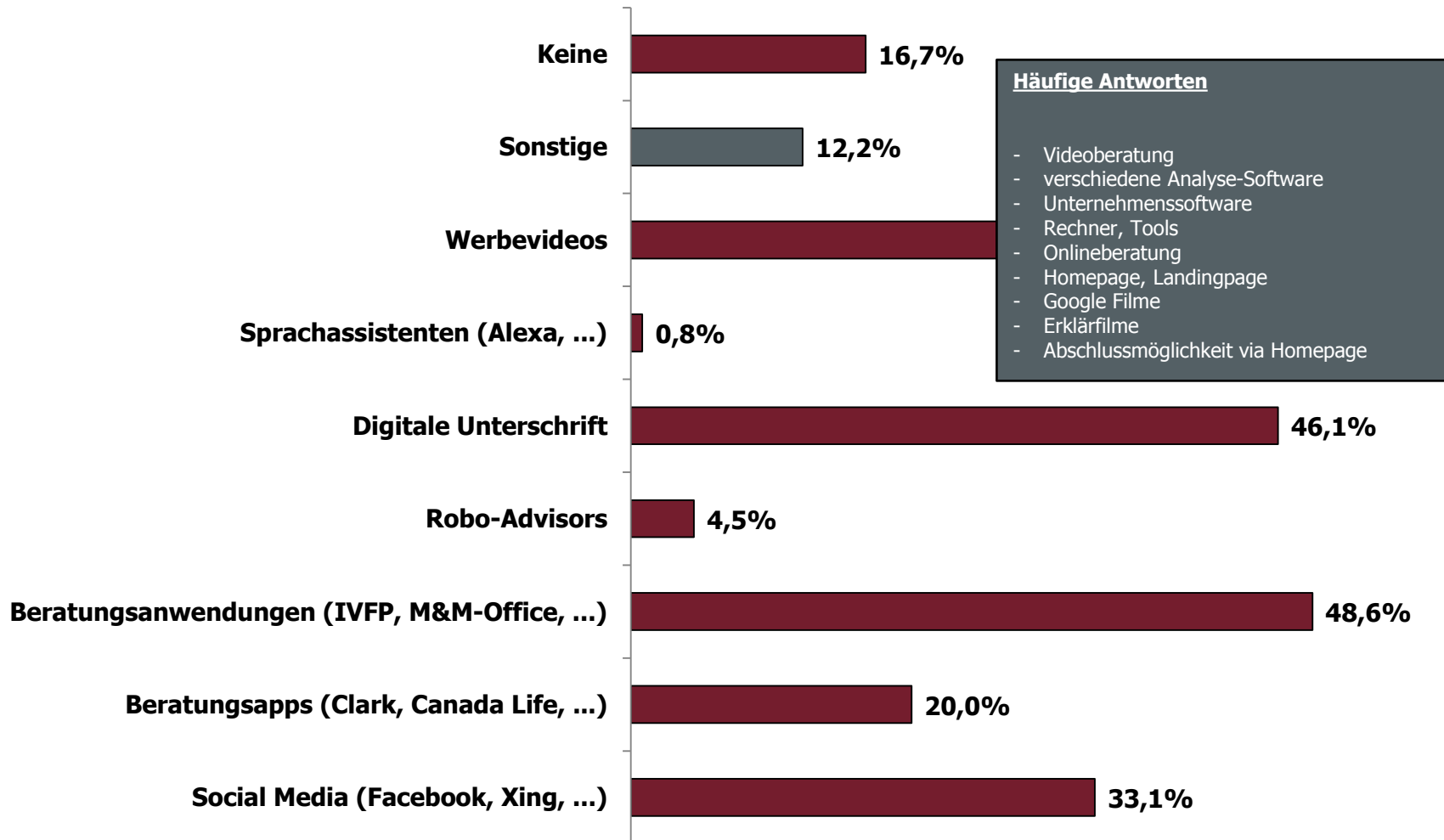
Mit welcher Hardware führen Sie softwaregestützte Beratungen durch?



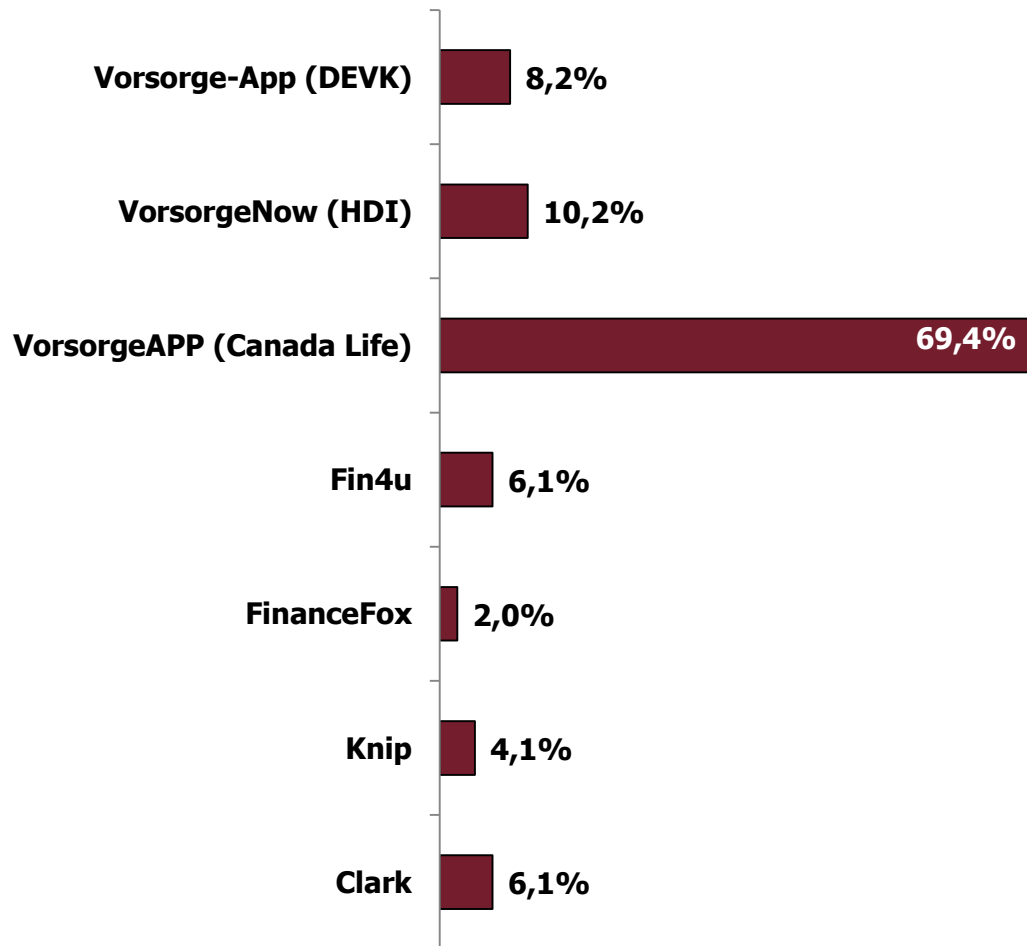
Welche digitalen Angebote setzen Sie zur Kundenakquise und/oder in der Beratung ein bzw. planen Sie zukünftig einzusetzen?



Welche digitalen Angebote setzen Sie zur Kundenakquise und/oder in der Beratung ein bzw. planen Sie zukünftig einzusetzen?



Sie haben angegeben, (Beratungs-)Apps einzusetzen. Welche der folgenden verwenden Sie?

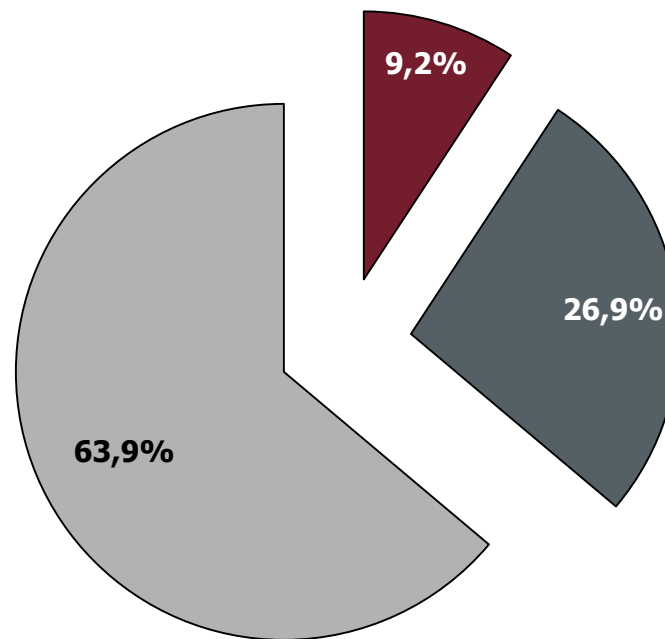


Sonstige Apps:

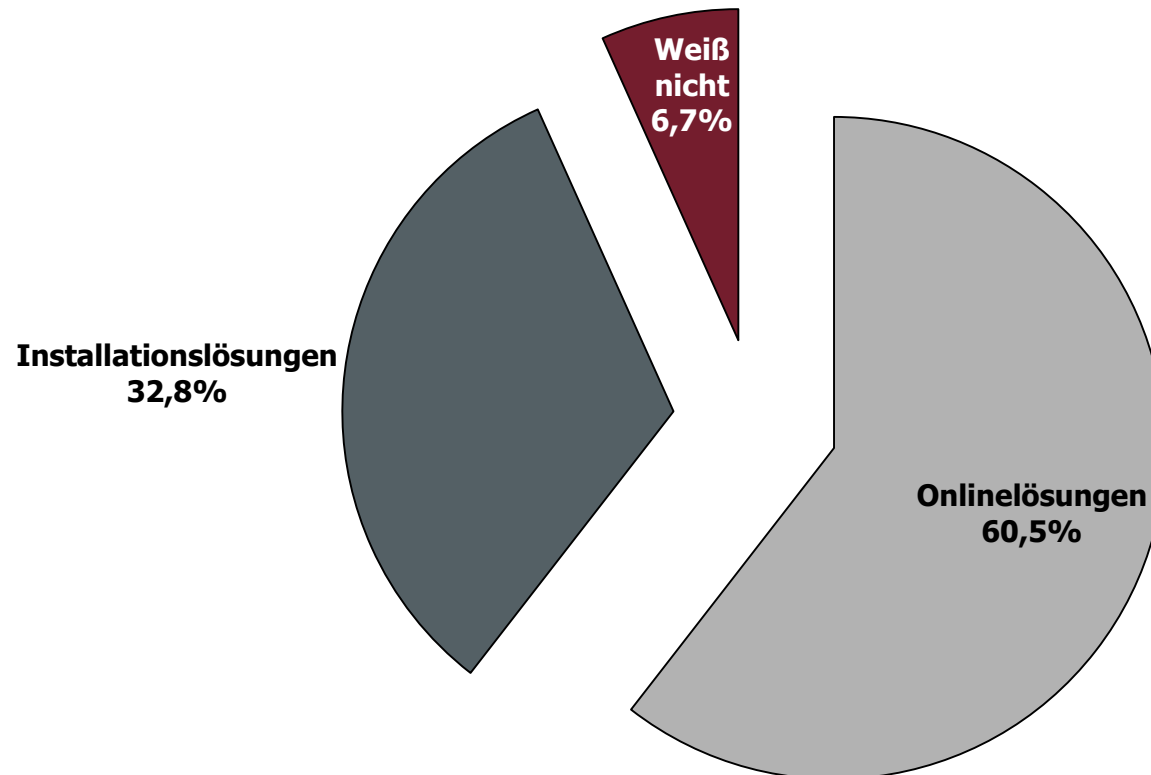
- VENTA
- VEMA
- Simplr
- FondsApp von Fondkonzept
- DIVA
- Depotblick von Fondskonzept
- AllesImBlick

Sie haben angegeben, Beratungsanwendungen zu nutzen. Wie setzen Sie diese ein?

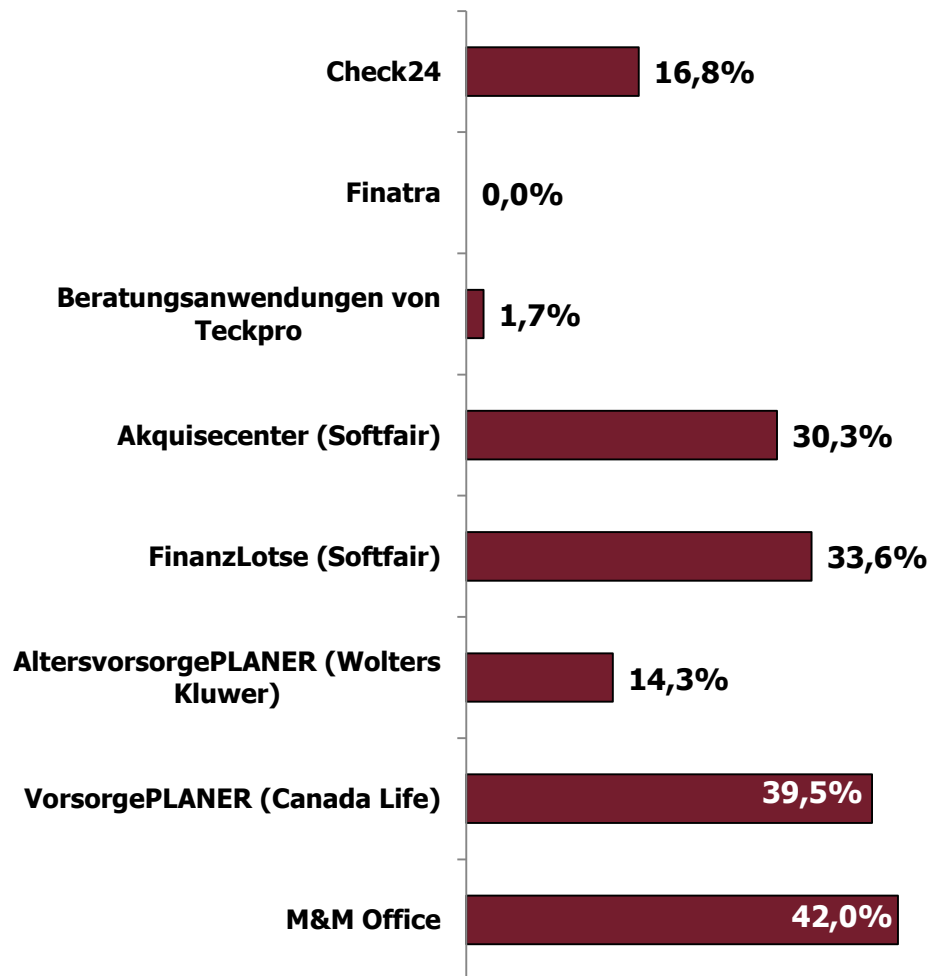
- Ich nutze Beratungsanwendungen ausschließlich direkt im Kundengespräch.
- Ich nutze Beratungsanwendungen ausschließlich zur Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen.
- Sowohl als auch



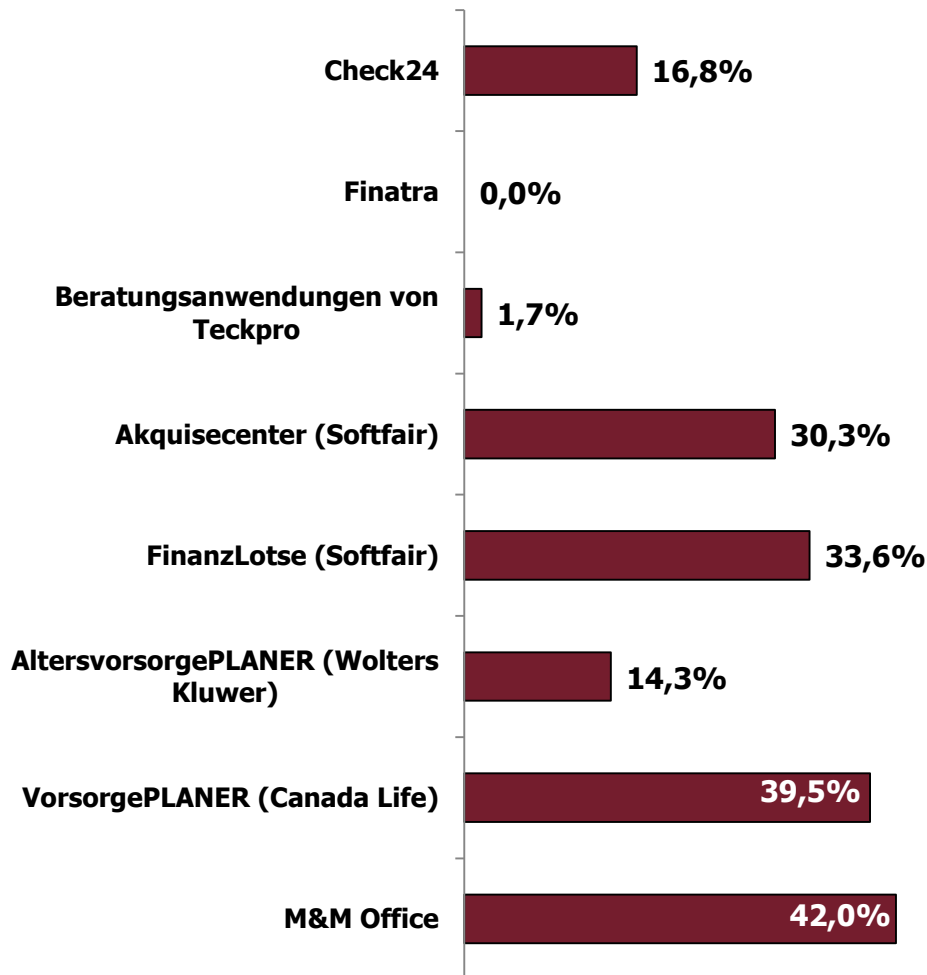
Welche Art von Beratungsanwendungen bevorzugen Sie?



Welche Beratungsanwendungen verwenden Sie?



Welche Beratungsanwendungen verwenden Sie?



Folgende Beratungsanwendungen von Pools:

- VEMA
- MSC (FondsKonzept)
- maxPool
- Amex,
- DomcuraLV
- KV Lotse
- Fondsfinanz
- BCA

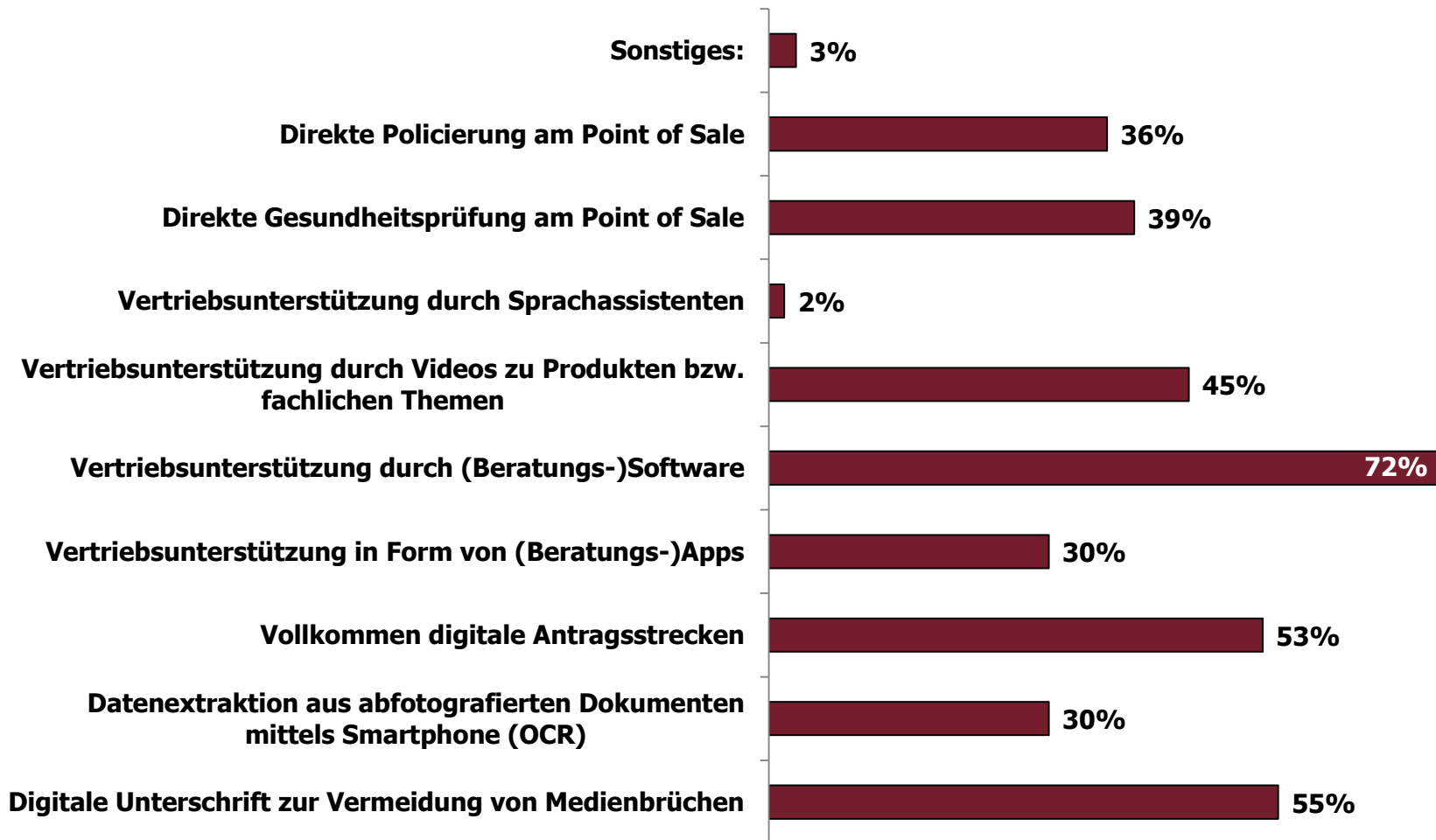
Beratungsanwendungen in meinem Maklerverwaltungsprogramm:

- VENTA
- Keasy
- IWM
- DEMV
- AMS, NAFI
- AMS

Sonstige Beratungsanwendungen:

- XPS (Vermögensplaner,
- X-bAV Berater
- Vorsorgeinventur
- NAFI
- Franke & Bornberg
- Finanzportal24

Welche der folgenden digitalen Angebote von Versicherern bieten Ihnen einen echten Mehrwert im Beratungsalltag?





Auf der Haide 1 – 92665 Altenstadt / WN – Tel. 09602/944928-0 – Fax 09602/944928-10

www. ivfp.de / e-mail: info@ivfp.de

Geschäftsführer: Michael Hauer, Frank Nobis – Handelsregister: Weiden HRB 2442 – Gerichtsstand: Weiden i.d.OPf.

Bankverbindung: Sparkasse Oberpfalz Nord – BIC: BYLADEM1WEN – IBAN: DE65 7535 0000 0009 5114 86

Copyright ©: Diese Präsentation ist Eigentum der Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH und darf vom Empfänger nur für eigene Zwecke verwendet werden. Eine Weitergabe an Dritte oder eine Präsentation vor Dritten im Ganzen oder von Teilen darf ohne Zustimmung der Eigentümerin nicht erfolgen.