

# **IVFP-Maklerumfrage 2022**

## **Vermittlerbefragung zum Thema Trends in der Lebensversicherung**

**Lebensversicherung**



**1**

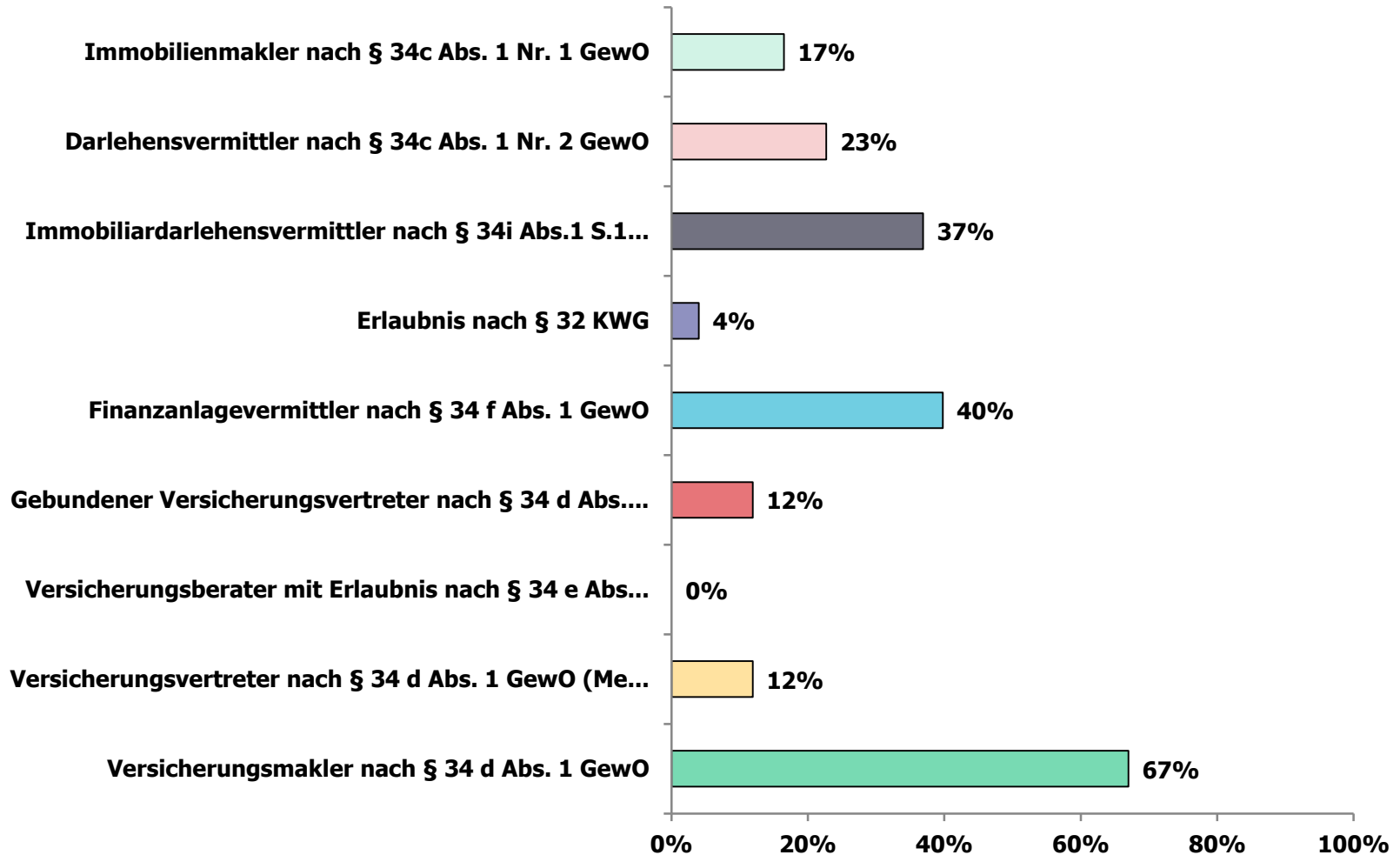
**Untersuchungsdesign**

**2**

**Lebensversicherung**

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 11.01.2022 bis 27.01.2022
- Stichprobe:  $N = 145$

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



**1**

**Untersuchungsdesign**

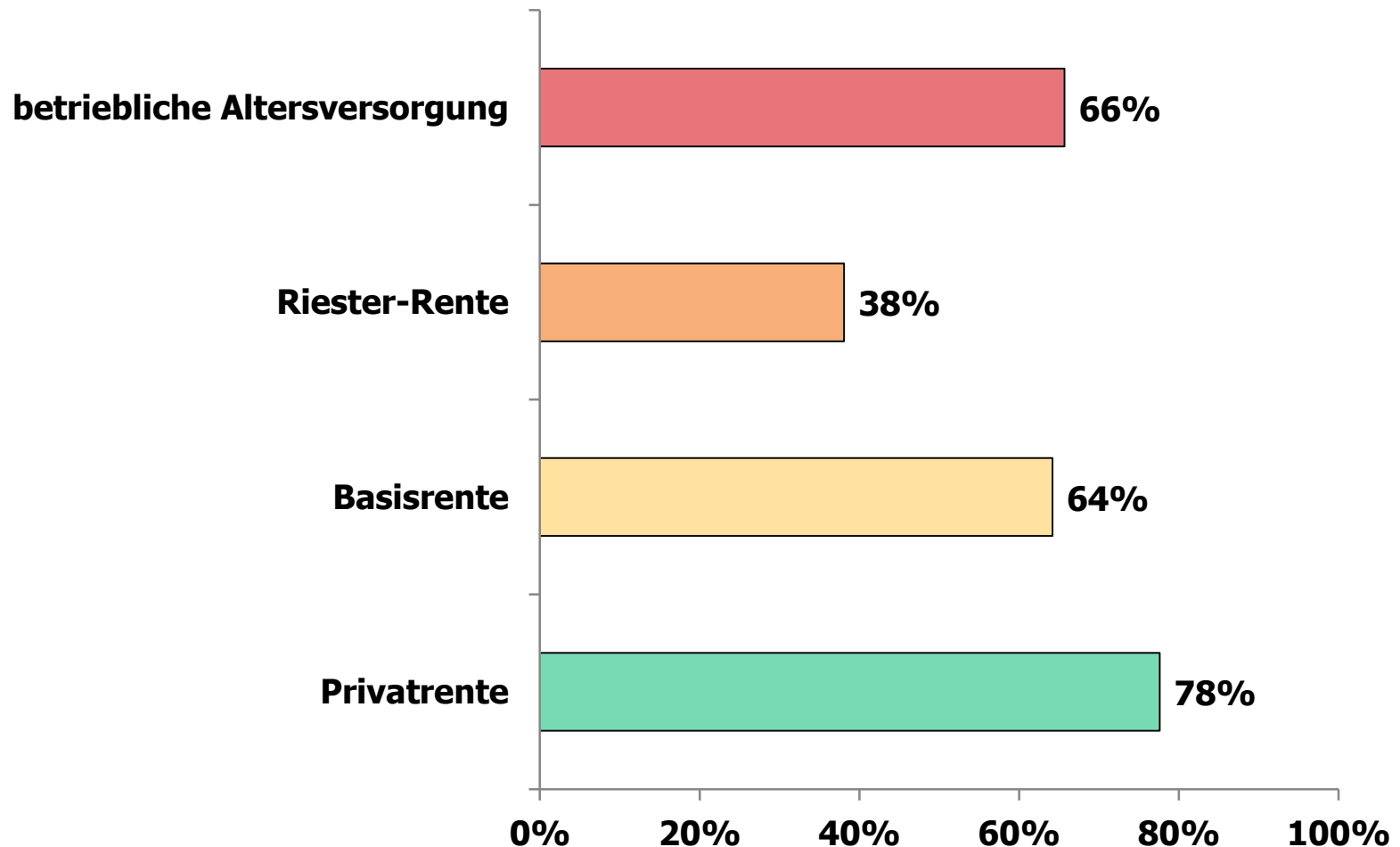
**2**

**Lebensversicherung**

# Versicherungsarten in der Beratung

(Mehrfachnennungen möglich, n = 134)

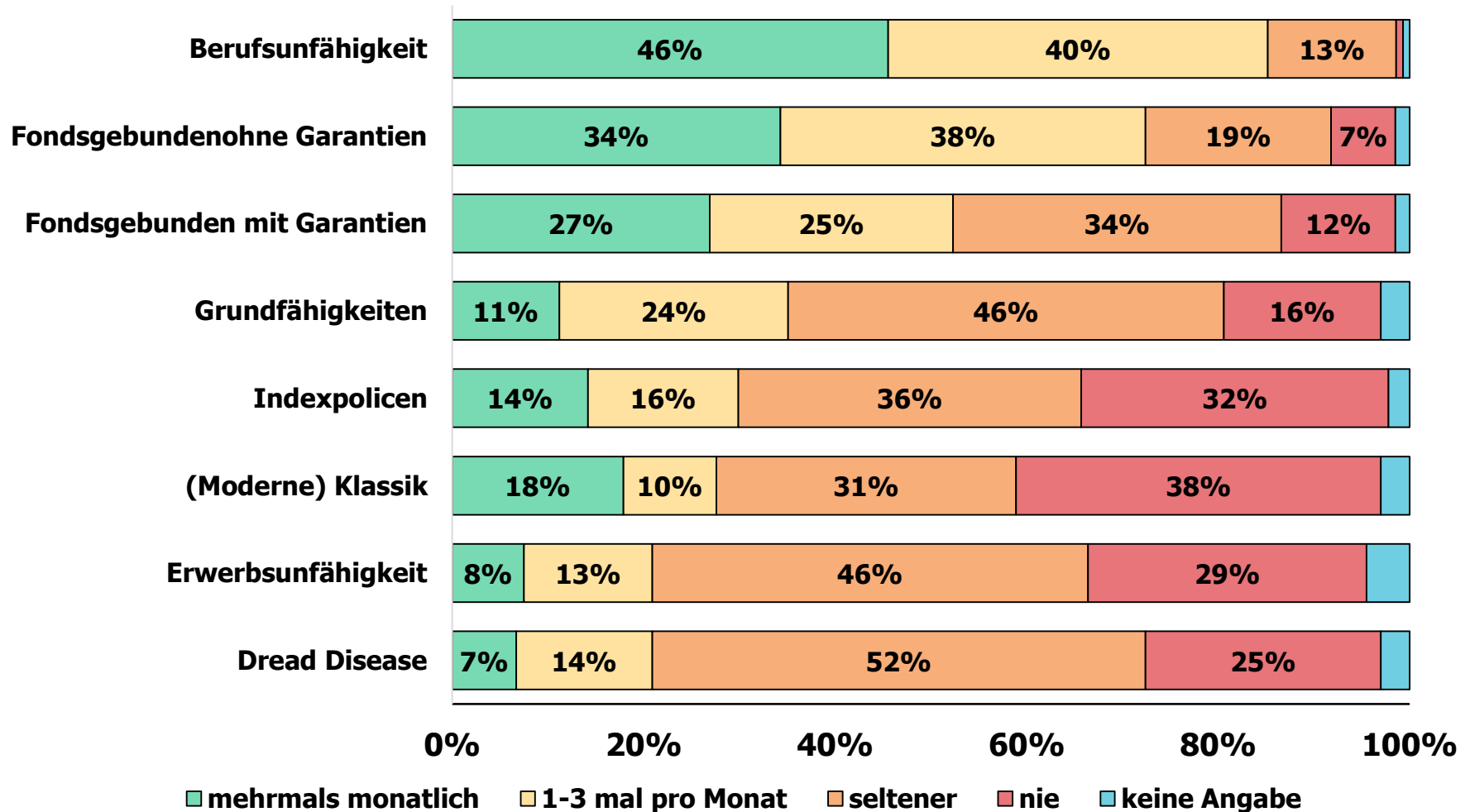
## Welche Versicherungsarten spielen aktuell eine Rolle in Ihrer Beratung?



# Versicherungsprodukte in der Beratung

(n = 134)

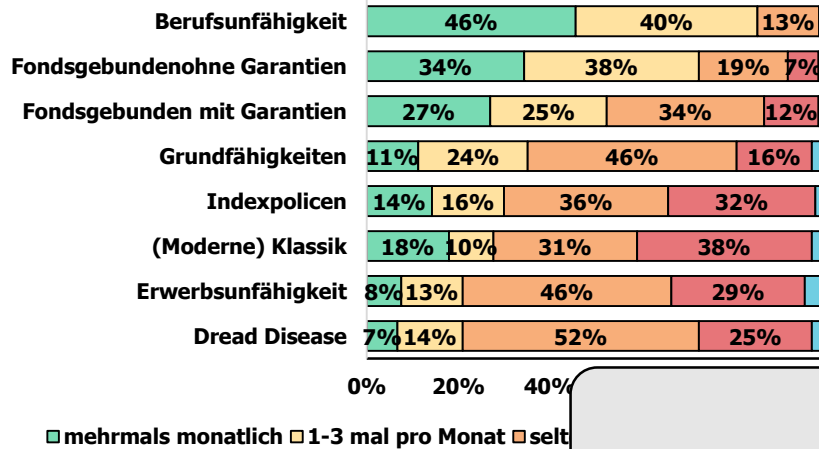
## Wie oft beraten Sie Kunden zu den aufgeführten Versicherungsprodukten?



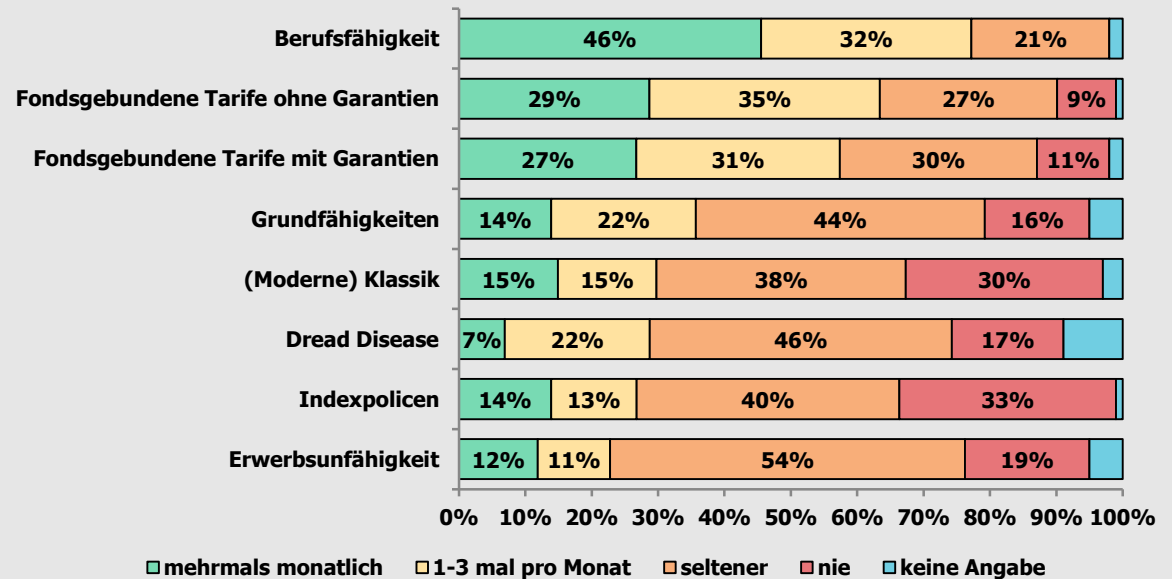
# Versicherungsprodukte in der Beratung 2020 vs. 2021

(n = 134)

## Wie oft beraten Sie Kunden zu den aufgeführten Versicherungsprodukten?

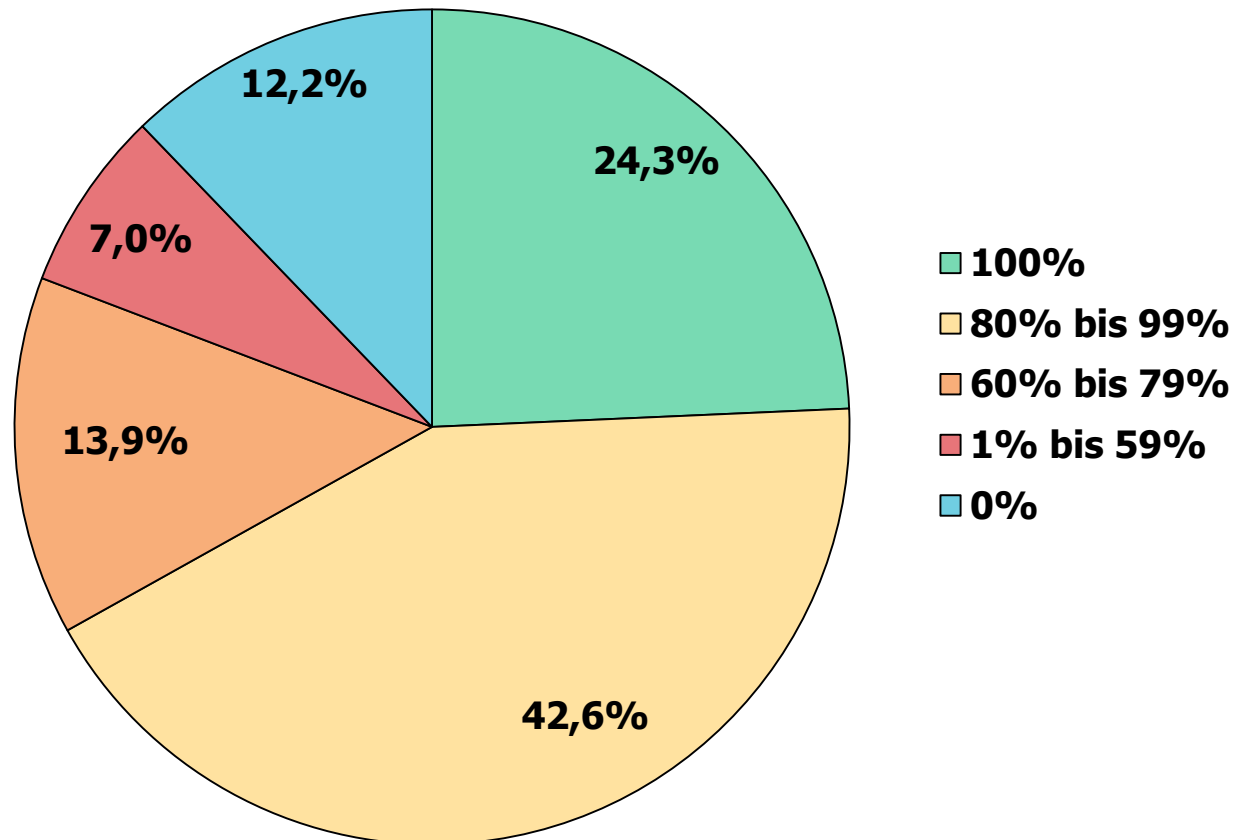


## Wie oft beraten Sie Kunden zu den aufgeführten Versicherungsprodukten 2020?





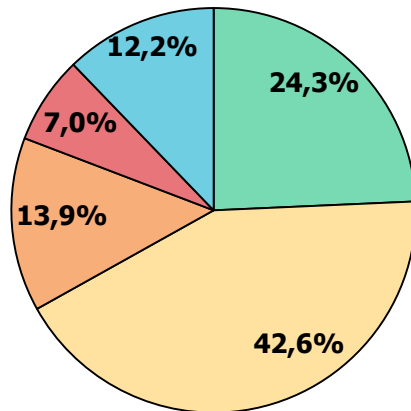
**Sie haben angegeben, dass Sie zu fondsgebundenen Produkten mit Garantien beraten. Welches Garantieniveau wurde in 2021 überwiegend von Ihren Kunden gewählt?**



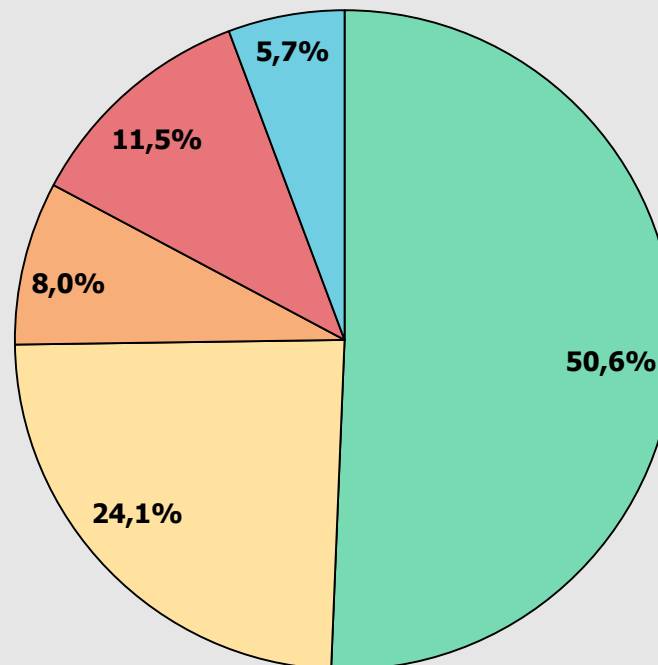
# Garantieniveau 2021 vs. 2020

(n = 115)

Sie haben angegeben, dass Sie zu fondsgebundenen Produkten mit Garantien beraten. Welches Garantieniveau wurde in 2021 überwiegend von Ihren Kunden gewählt?



Sie haben angegeben, dass Sie zu fondsgebundenen Produkten mit Garantien beraten. Welches Garantieniveau wurde in 2020 überwiegend von Ihren Kunden gewählt?



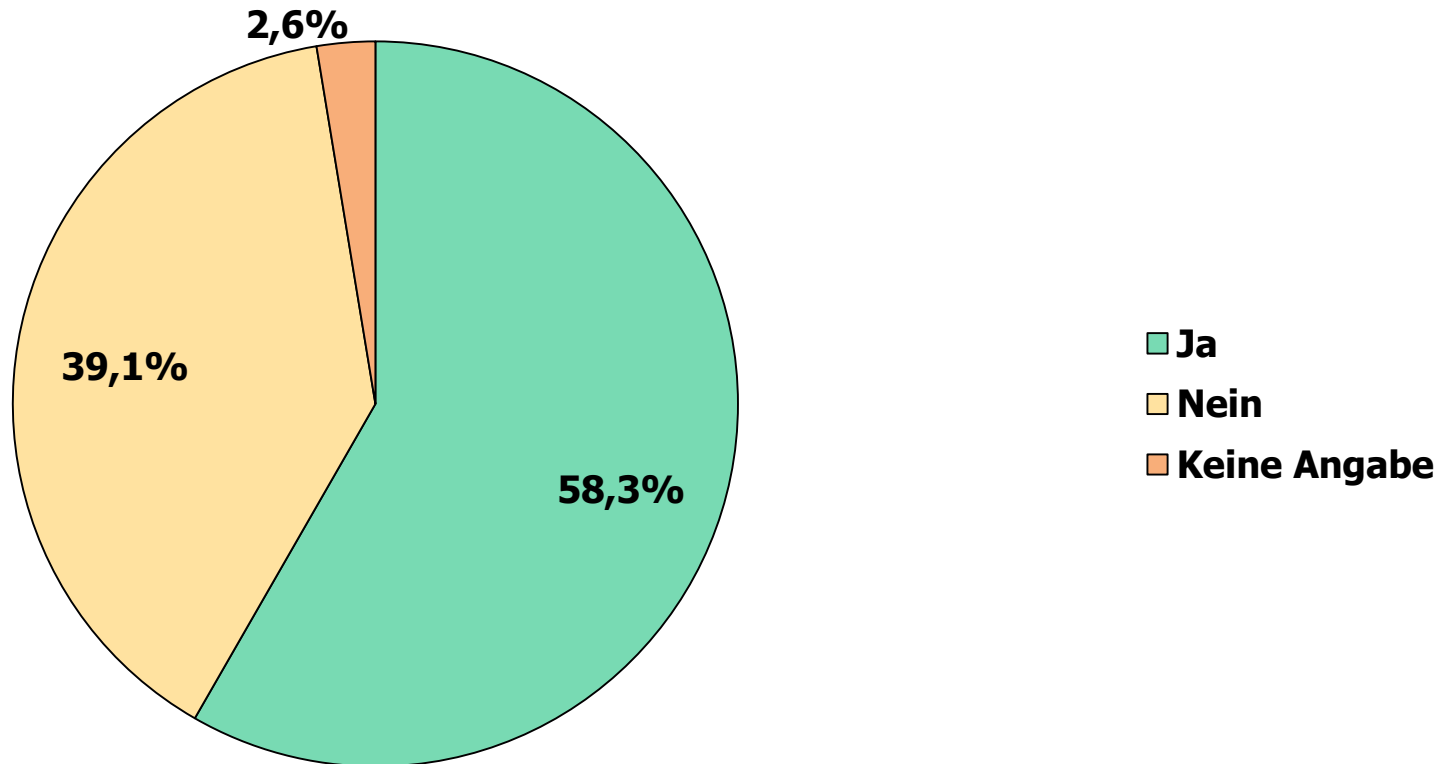
- 100%
- zwischen 99% und 80 %
- zwischen 79% und 60%
- zwischen 59% und 1%
- 0%

# Beitragsgarantien nach Höchstrechnungszinssenkung

(n = 115)

Seit 1. Januar 2022 beträgt der Höchstrechnungszins (Garantiezins) für Neuverträge in der Lebensversicherung statt wie bisher 0,90% nur noch 0,25%. Dadurch sind einhundertprozentige Beitragsgarantien kalkulatorisch kaum noch darstellbar, sodass diese vom Markt verschwinden werden. Auch bei geringeren Garantieniveaus werden Kunden vermehrt auf Renditechancen verzichten müssen.

## Werden Beitragsgarantien in Ihrer Beratung künftig noch eine Rolle spielen?

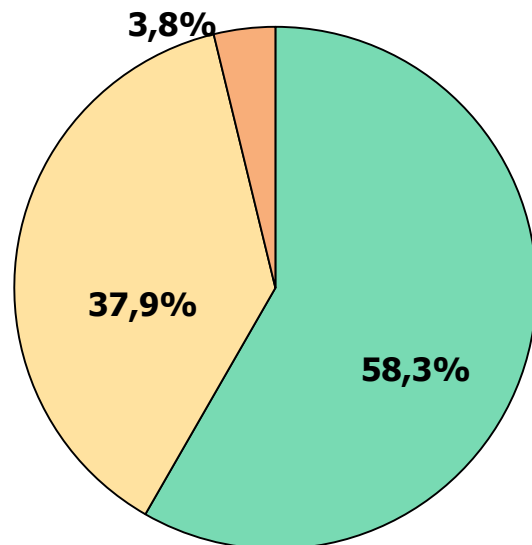


# Fondsgebundene Rentenphase

(n = 132)

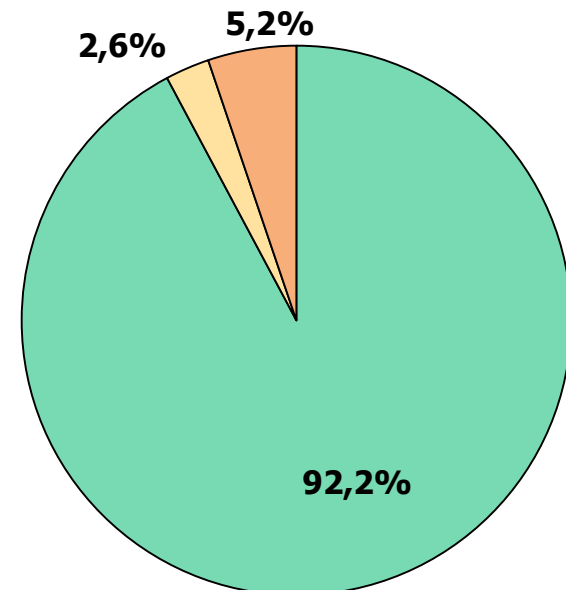
Um Kunden zu ermöglichen, auch im Rentenbezug noch von den Renditechancen des Kapitalmarkts zu profitieren, bieten immer mehr Versicherer auch Tarife mit fondsgebundener Rentenphase an. Gerade vor dem Hintergrund der steigenden Lebenserwartung ist es für Versicherungsnehmer unter Umständen attraktiv, ihr Kapital auch nach dem Ende der Aufschubphase noch in Fonds anzulegen und somit zusätzliche Rendite zu erzielen.

**Spielt eine fondsgebundene Rentenphase in Ihrer Beratung aktuell eine Rolle?**



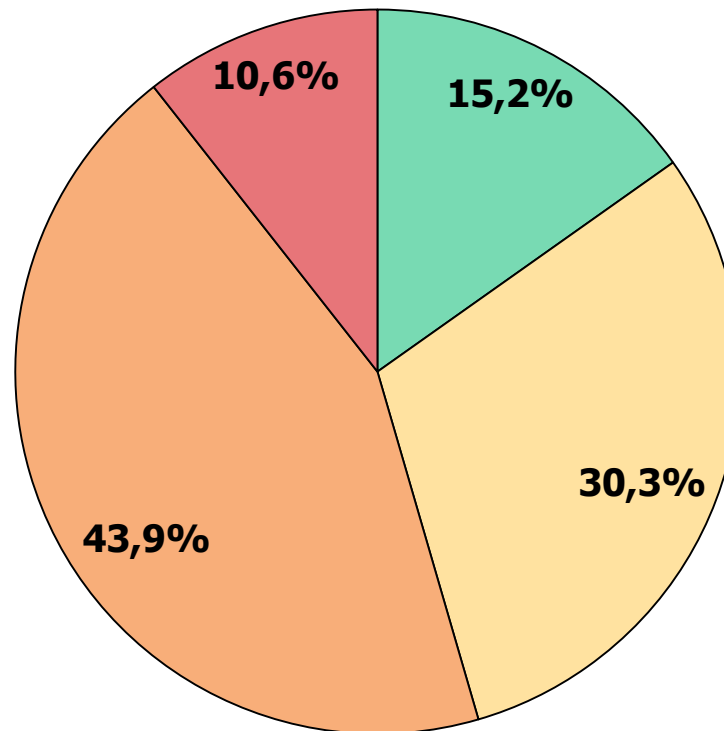
■ Ja ■ Nein ■ Keine Angabe

**Denken Sie, Versicherungsprodukte mit fondsgebundenem Rentenbezug werden in Zukunft von höherer Bedeutung sein?**



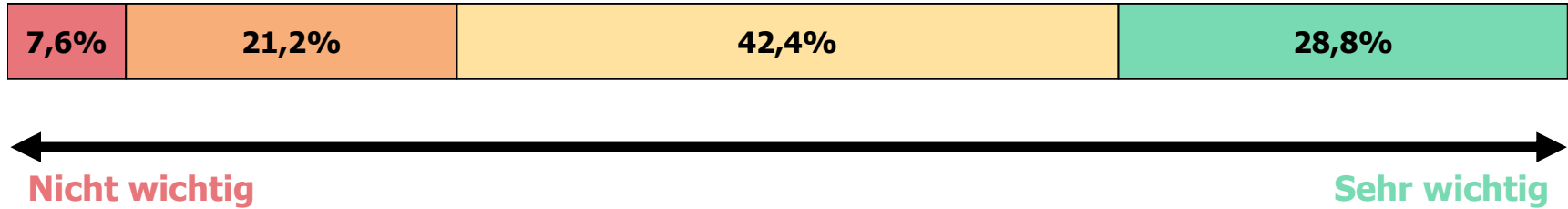
■ Ja ■ Nein ■ Weiß nicht

## Welchen Stellenwert hat das Thema „Nachhaltigkeit“ aktuell in Ihrer Beratung?

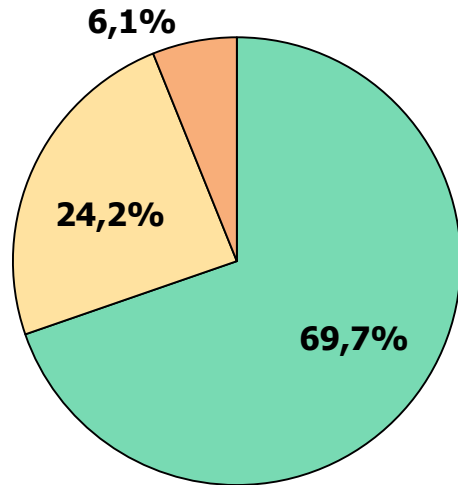


- Nachhaltigkeit hat aktuell in meiner Beratung einen sehr hohen Stellenwert
- Nachhaltigkeit hat aktuell in meiner Beratung einen hohen Stellenwert
- Nachhaltigkeit spielt aktuell in meiner Beratung eine eher untergeordnete Rolle
- Nachhaltigkeit spielt aktuell in meiner Beratung kaum eine bzw. keine Rolle

Wie wichtig ist Ihnen die Positionierung des Versicherers zum Thema Nachhaltigkeit?

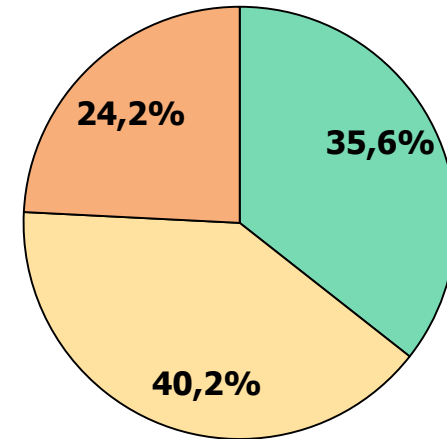


Planen Sie, Nachhaltigkeit zukünftig noch umfangreicher in Ihre Beratung einzubeziehen?



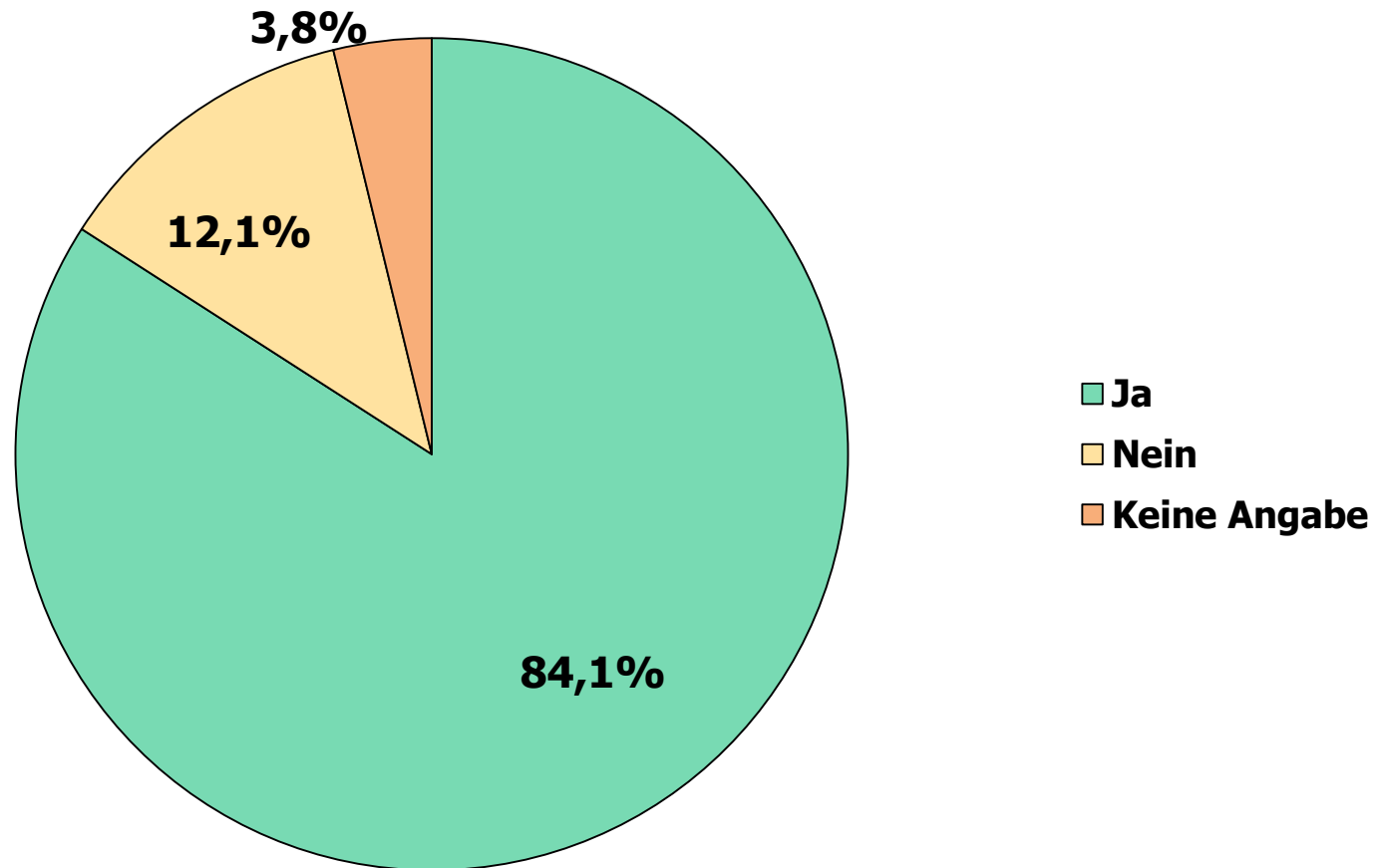
■ Ja ■ Nein ■ Keine Angabe

Halten Sie die Unterstützung der Versicherer bei der Umsetzung der nachhaltigkeitsbezogenen Vorgaben der IDD für ausreichend?

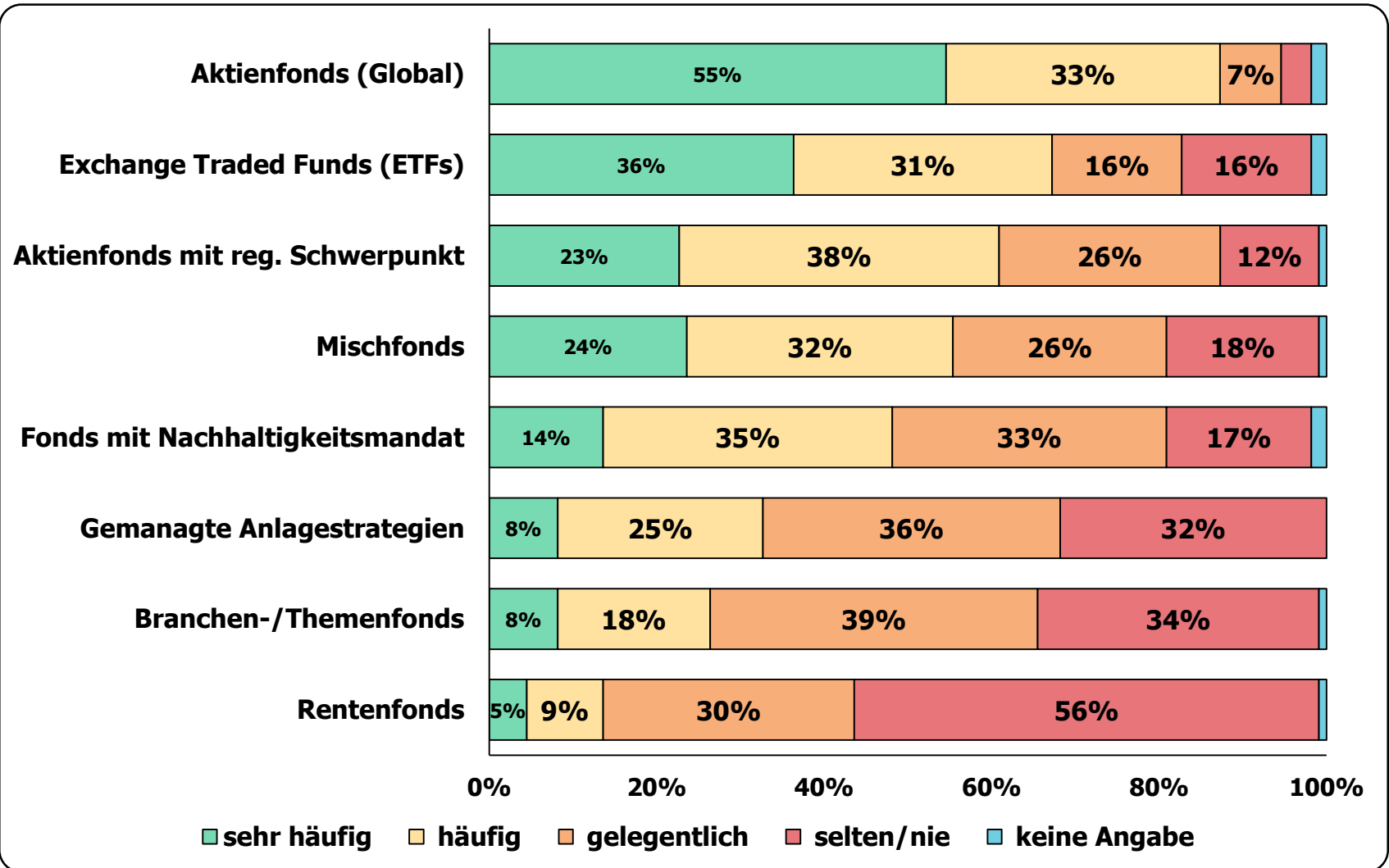


■ Ja ■ Nein ■ Keine Angabe

**Sie haben angegeben, unter anderem zu fondsgebundenen Tarifen zu beraten. Legen Sie Wert darauf, Ihre Kunden auch hinsichtlich der Fondsauswahl zu beraten?**

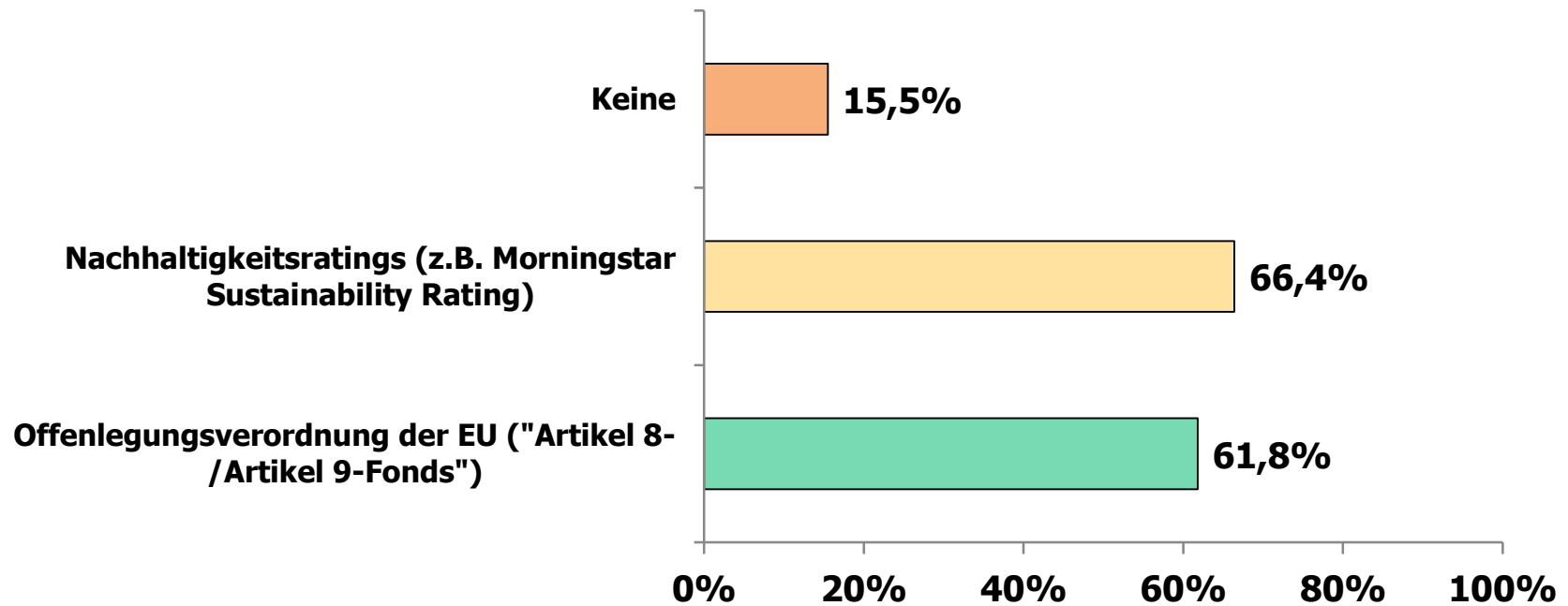


## Wie oft werden die folgenden Fondsarten von Ihren Kunden gewählt?





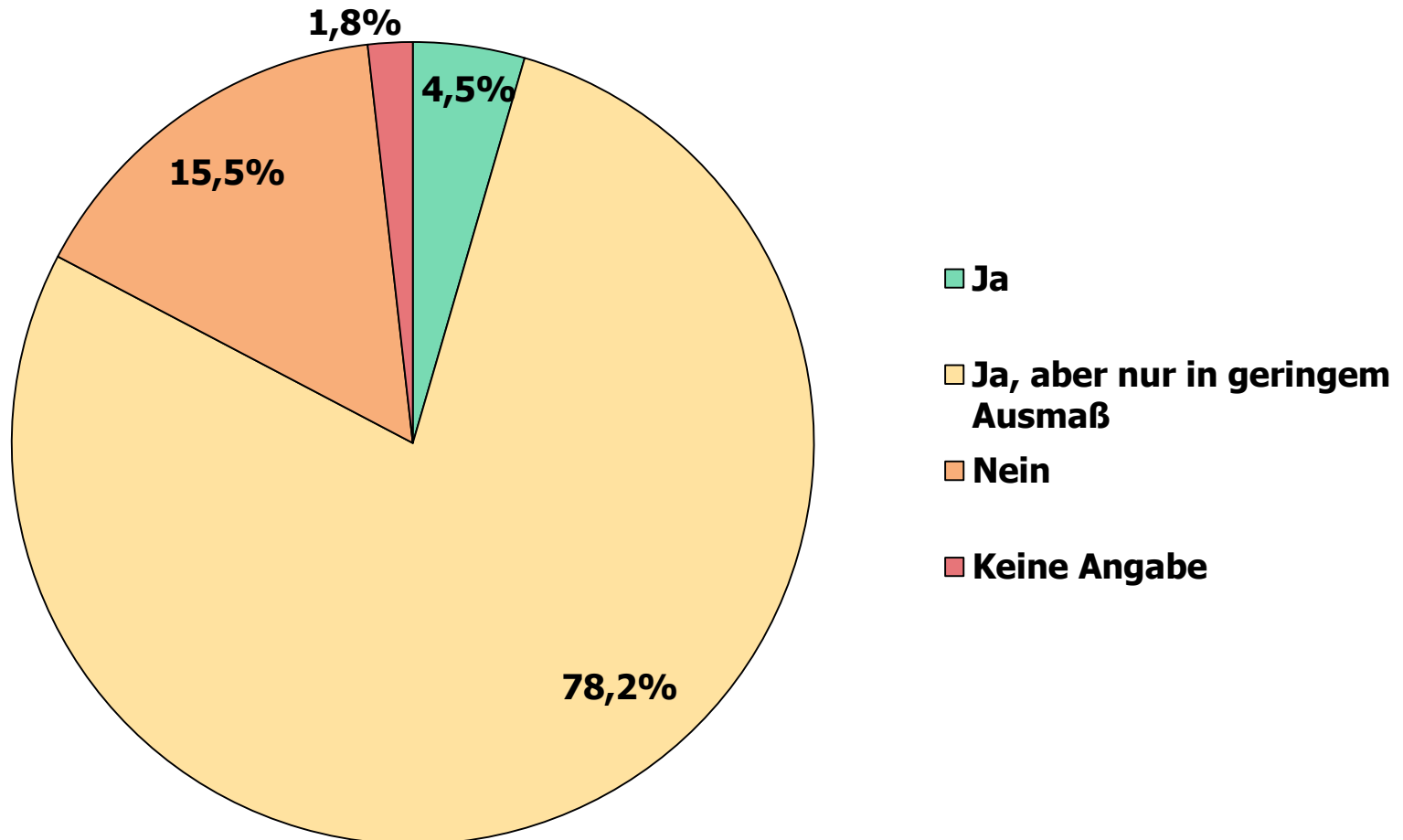
## Welche Möglichkeiten, nachhaltige Fonds zu klassifizieren, sind Ihnen geläufig?



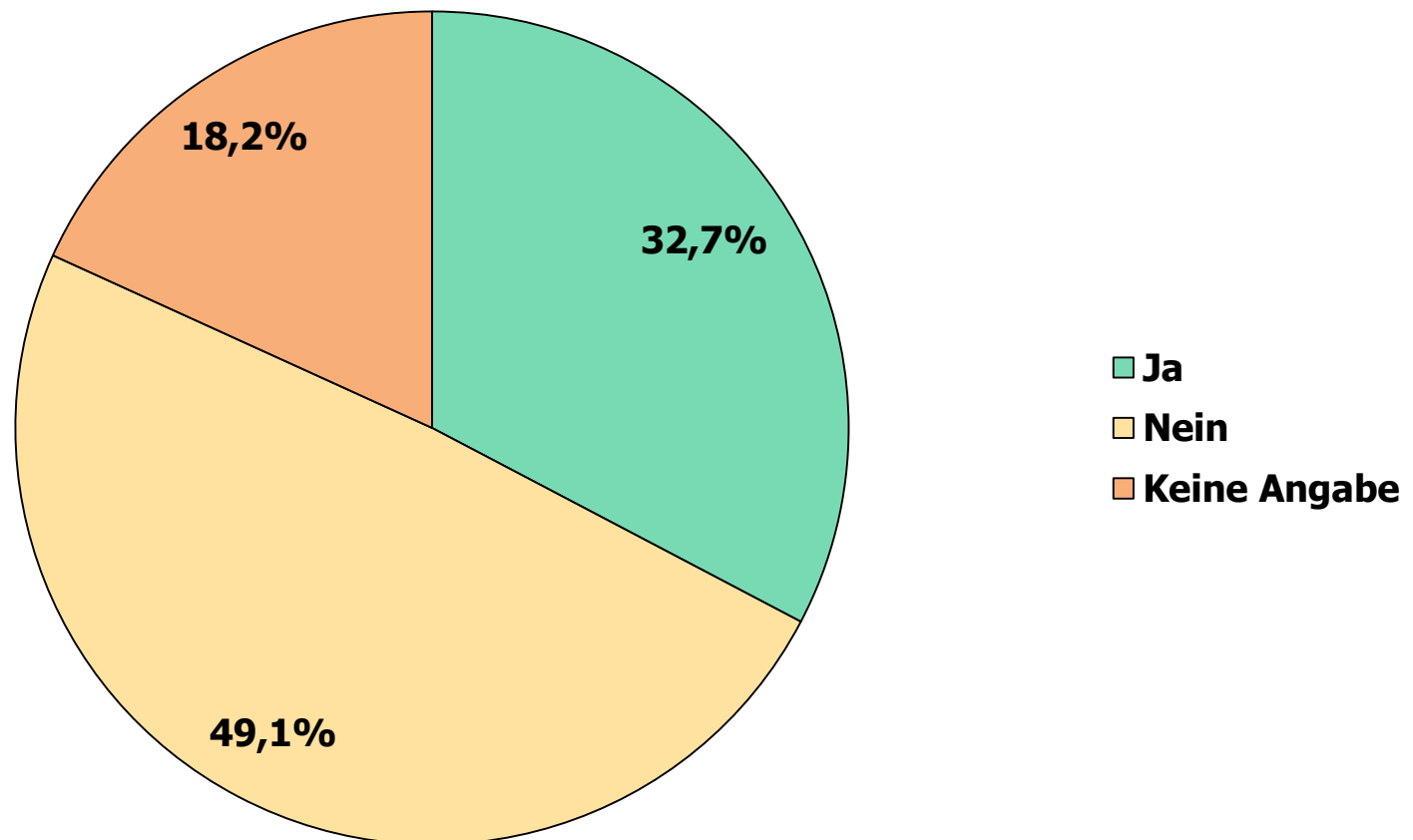
### Weitere Nennungen:

- FNG-Siegel (x5)
- inaf
- diverse Datenbanken z.B. Cleanvest, faire-fonds, FNG-Nachhaltigkeitsprofile
- Ergänzend Berichte zum Fonds plus veröffentl. Presseberichte
- Alle schwachsinnig

**Wäre der Großteil Ihrer Kunden Ihrer Einschätzung nach bereit, Renditechancen für mehr Nachhaltigkeit zu „opfern“?**



**Beinhalten die vom Versicherer zur Verfügung gestellten  
Materialien (Fondslisten, Prospekte etc.) Ihrer Meinung  
nach ausreichend Informationen zum Thema  
Nachhaltigkeit?**





**Auf der Haide 1 – 92665 Altenstadt / WN – Tel. 09602/944928-0 – Fax 09602/944928-10  
www.ivfp.de / e-mail: [info@vorsorge-finanzplanung.de](mailto:info@vorsorge-finanzplanung.de)  
Geschäftsführer: Michael Hauer – 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.**