

IVFP-Maklerumfrage 2025

Vermittlerbefragung zum Thema Trends in der
Lebensversicherung



Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

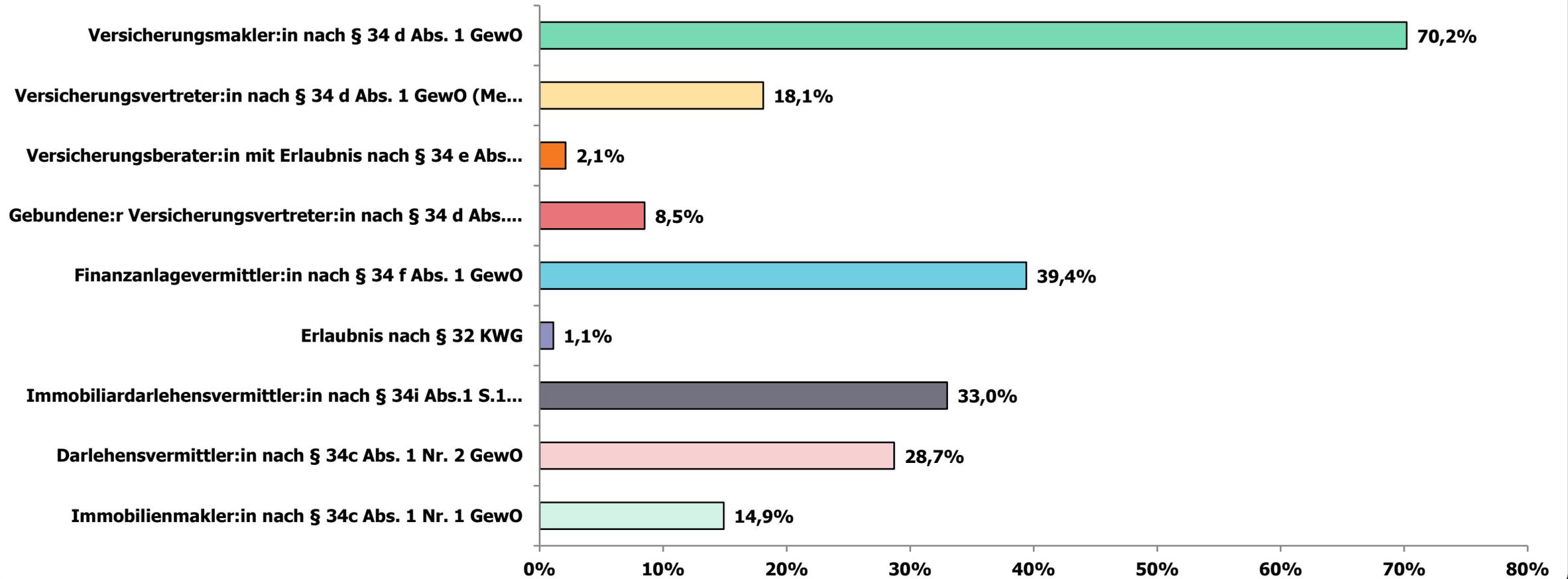
1 **Untersuchungsdesign**

2 **Lebensversicherung**

- Deskriptives Untersuchungsdesign
- Standardisierte Online-Befragung vom 04.12.2024 bis 12.12.2024
- Teilnehmer:innen: 89
- Netto-Stichprobe*: N = 71

* Selektion: Screenout oder Abbruch nach wenigen Fragen

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



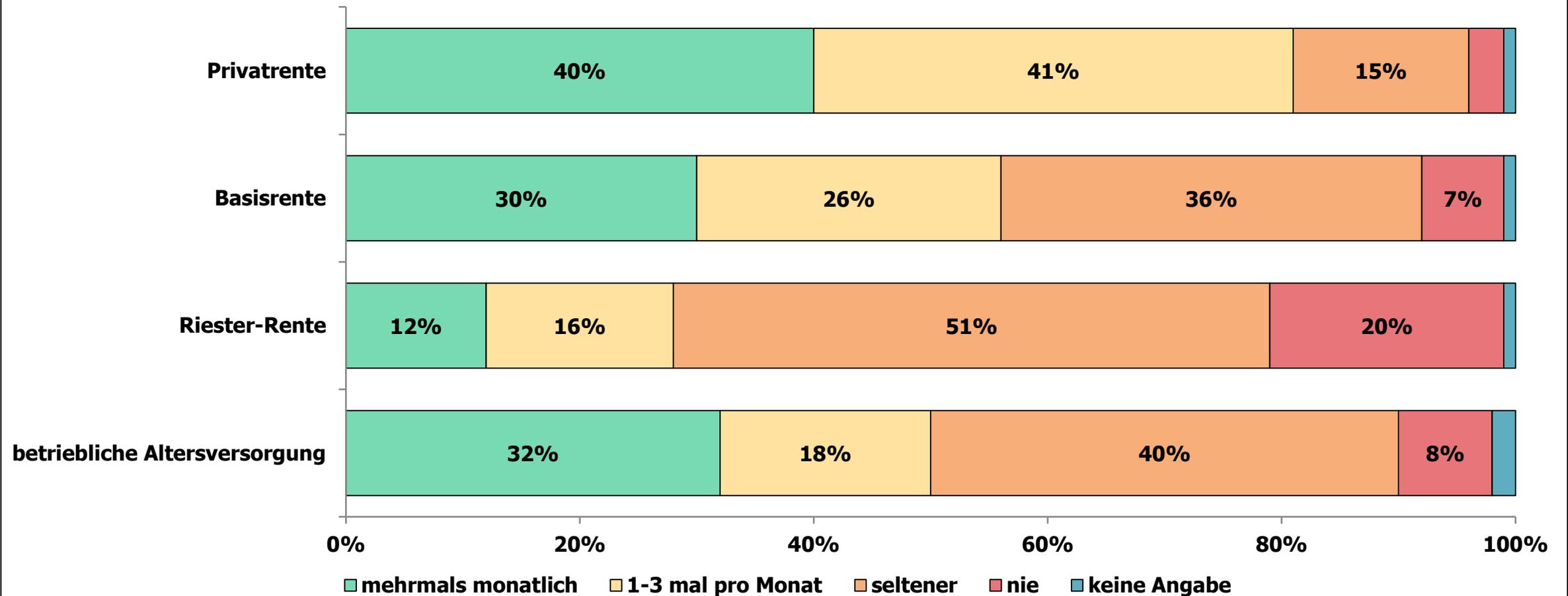
1 **Untersuchungsdesign**

2 **Lebensversicherung**

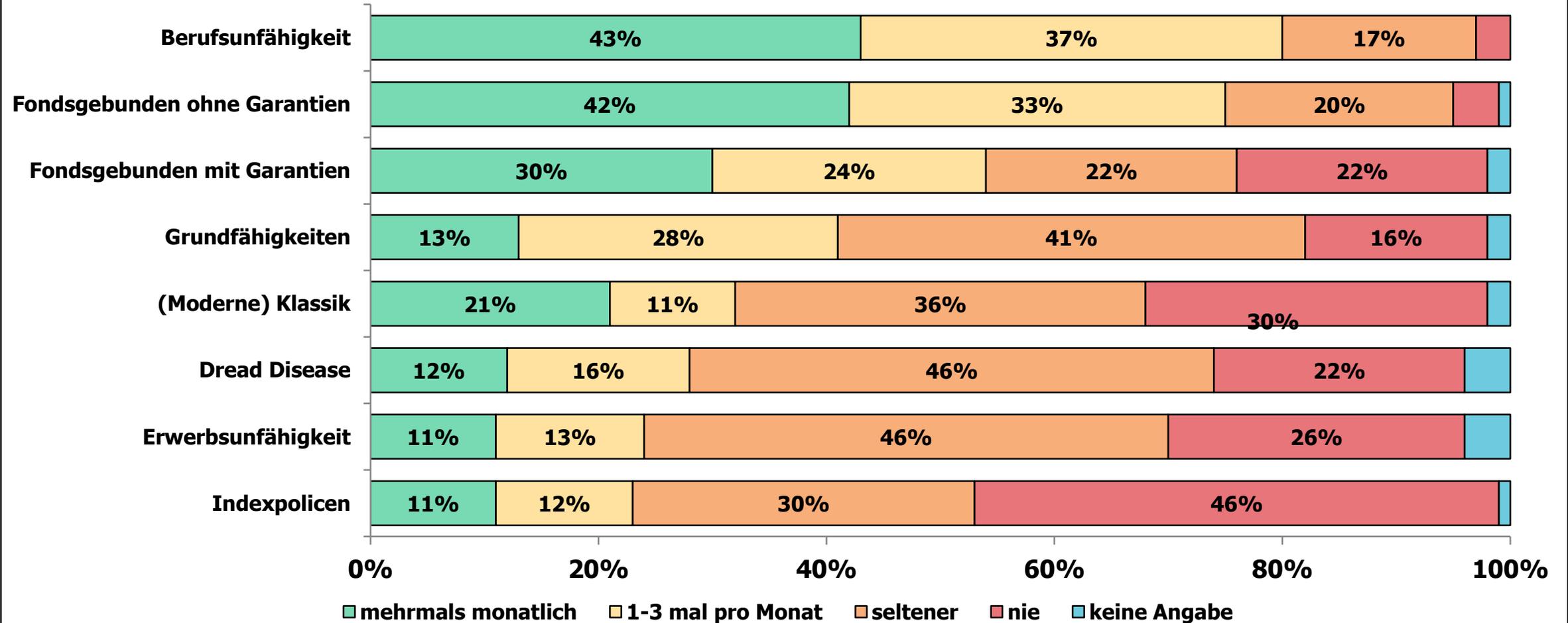
Versicherungsarten in der Beratung

(Mehrfachnennungen möglich, n = 76)

Wie oft beraten Sie Kund:innen zu den aufgeführten Versicherungsarten?

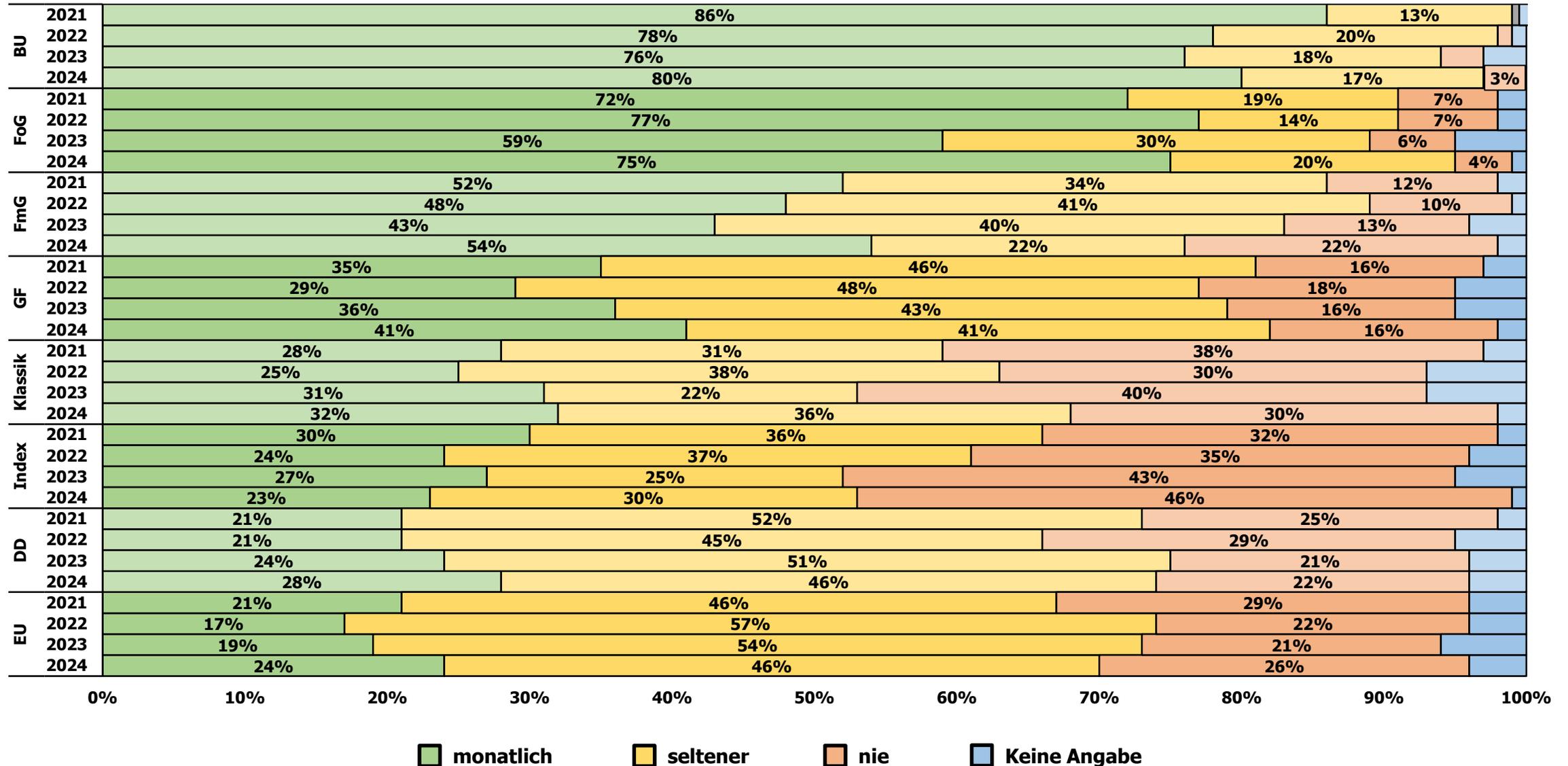


Wie oft beraten Sie Kund:innen zu den aufgeführten Versicherungsprodukten?

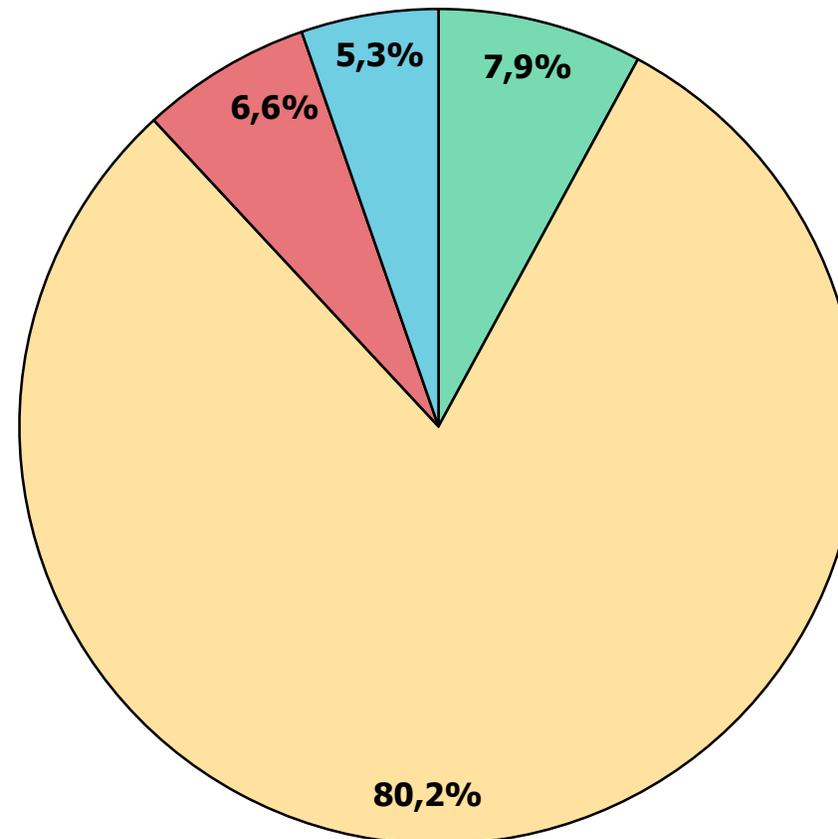


Versicherungsprodukte in der Beratung: Trend

(n = 76)



Nach dem Aus der Ampel-Koalition ist die ursprünglich geplante Rentenreform vorerst gescheitert. Welche Auswirkungen hat dies Ihrer Einschätzung nach auf die Nachfrage nach Altersvorsorge?



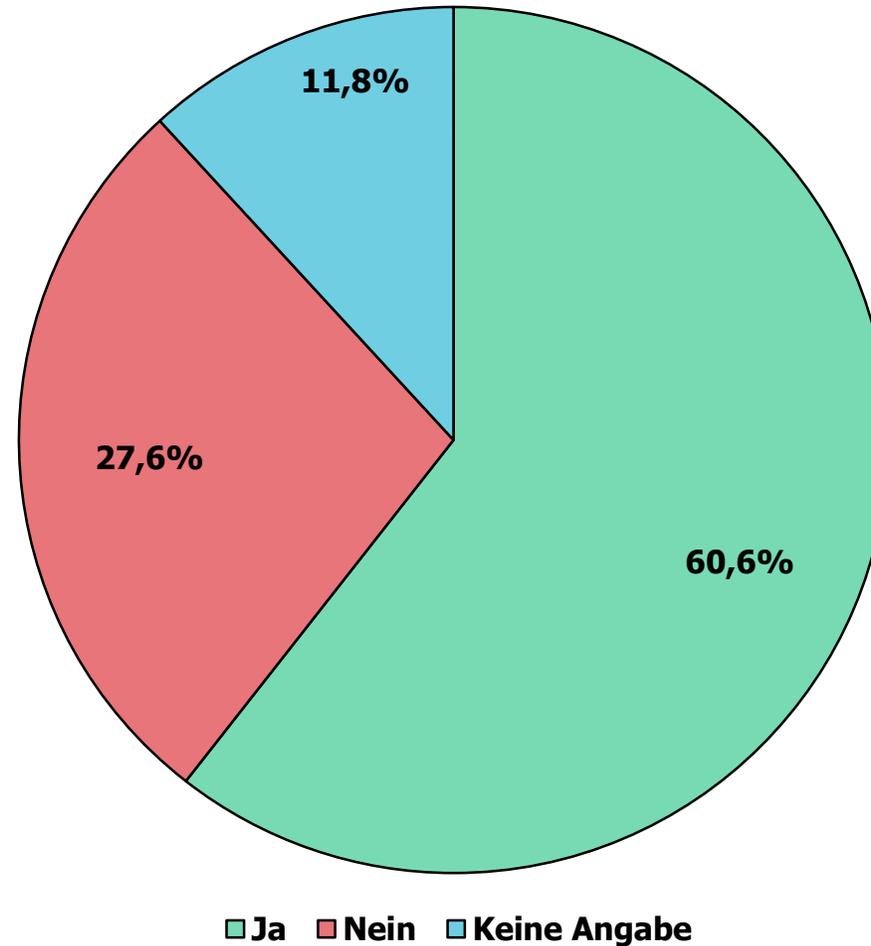
■ **Erhöhte Nachfrage**

■ **Gleichbleibende Nachfrage**

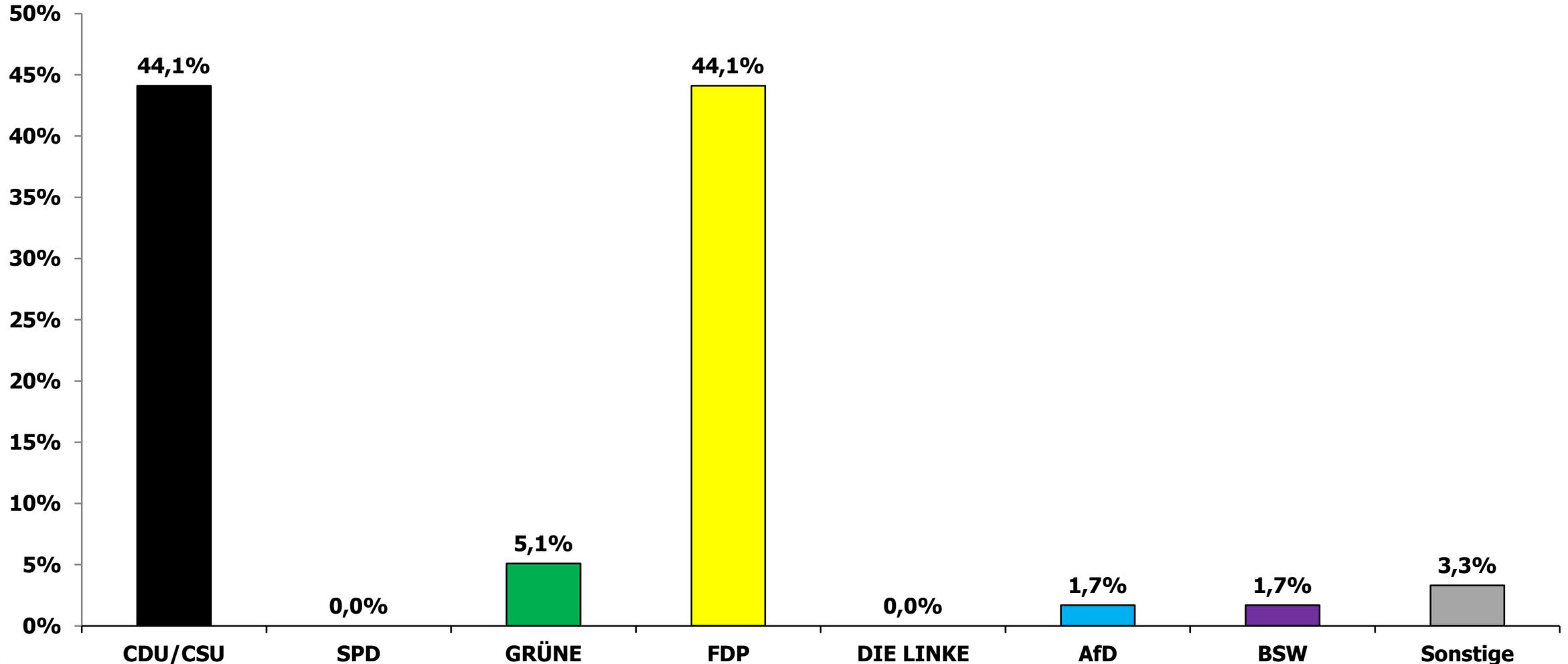
■ **Verminderte Nachfrage**

■ **Keine Angabe**

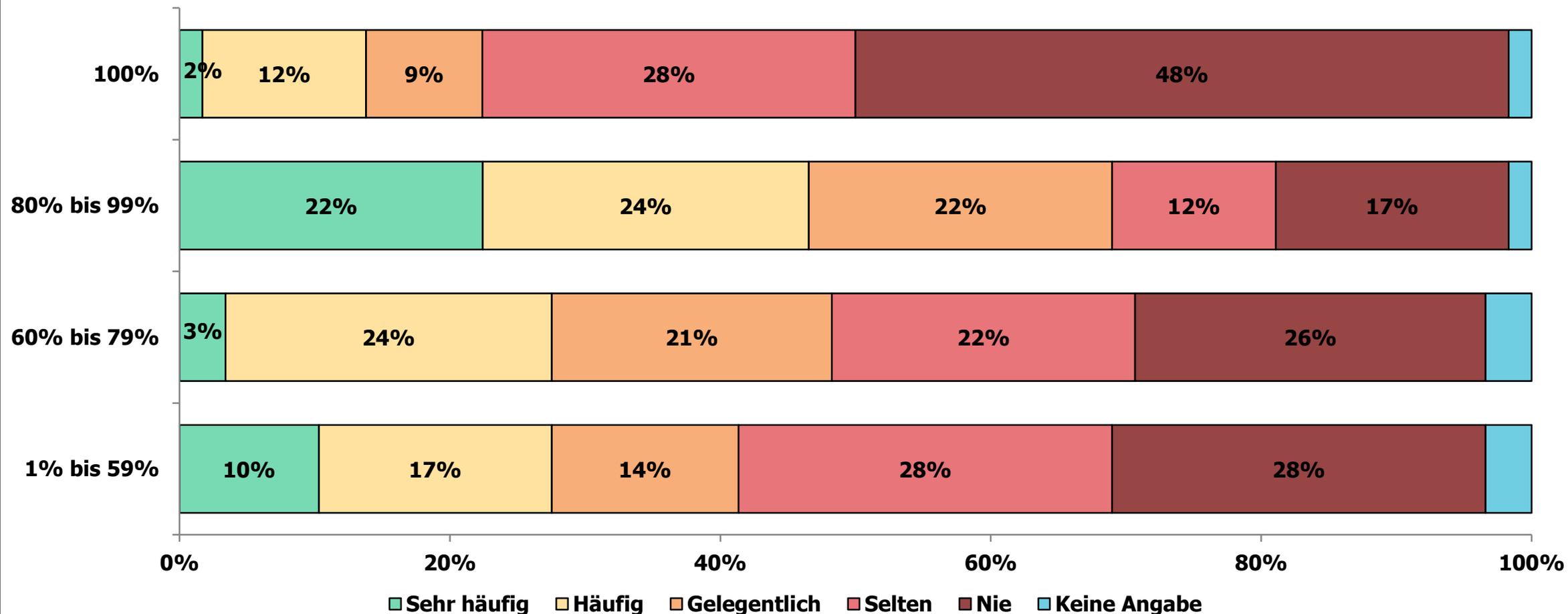
Hätten Sie die ursprünglich geplante Einführung eines Altersvorsorgedepots (Rentenpaket IV) begrüßt?



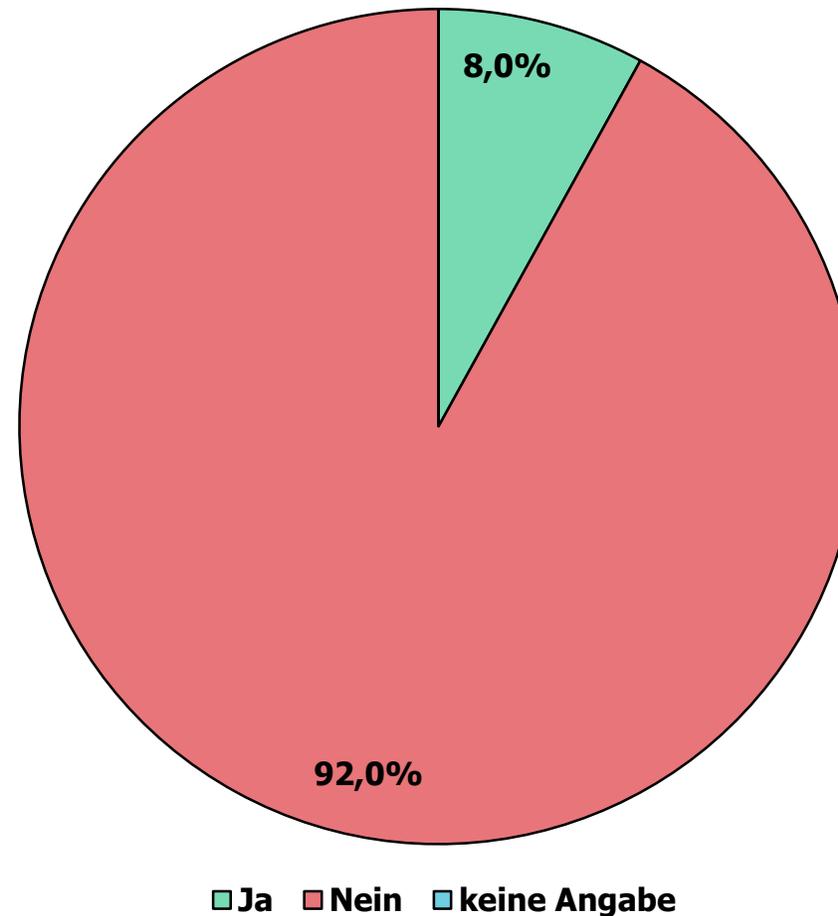
Im Hinblick auf die anstehenden Neuwahlen: Welcher Partei trauen Sie bezüglich Altersvorsorge am meisten zu?



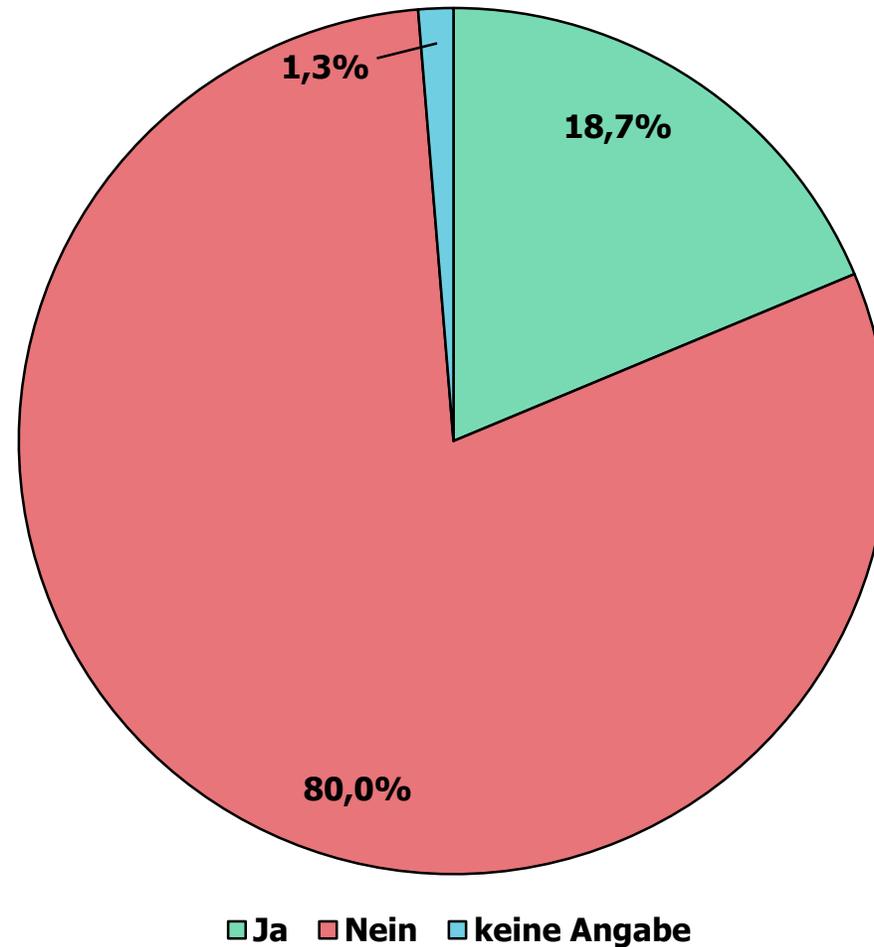
Sie haben angegeben, dass Sie zu fondsgebundenen Produkten mit Garantien beraten. Wie oft wurden die folgenden Garantieniveaus relativ betrachtet im Jahr 2024 von Ihren Kund:innen gewählt?



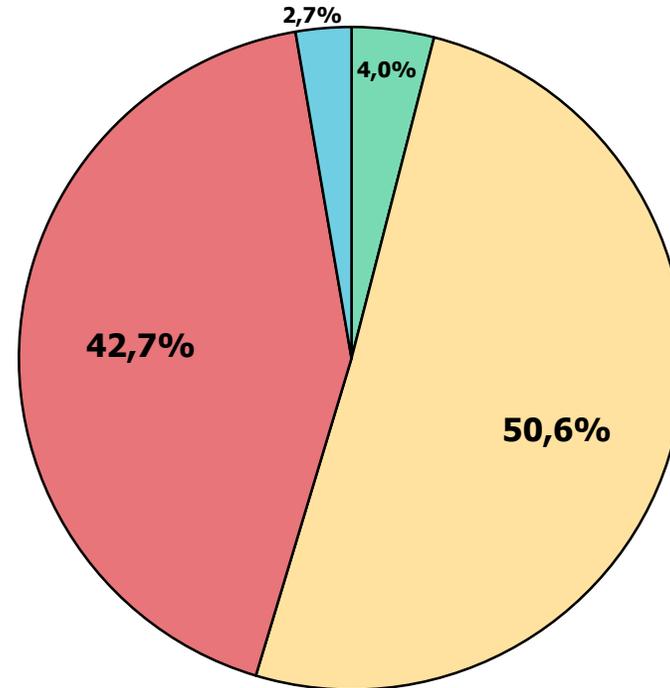
Zum 01.01.2025 wird der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung erstmals seit über 30 Jahren wieder erhöht, von 0,25% auf 1,00%. Werden Sie Ihren Kund:innen infolgedessen wieder verstärkt zu Produkten mit einer (hohen) Garantiekomponente raten?



Denken Sie, dass auch klassische Rentenversicherungen in Zukunft wieder vermehrt nachgefragt werden?

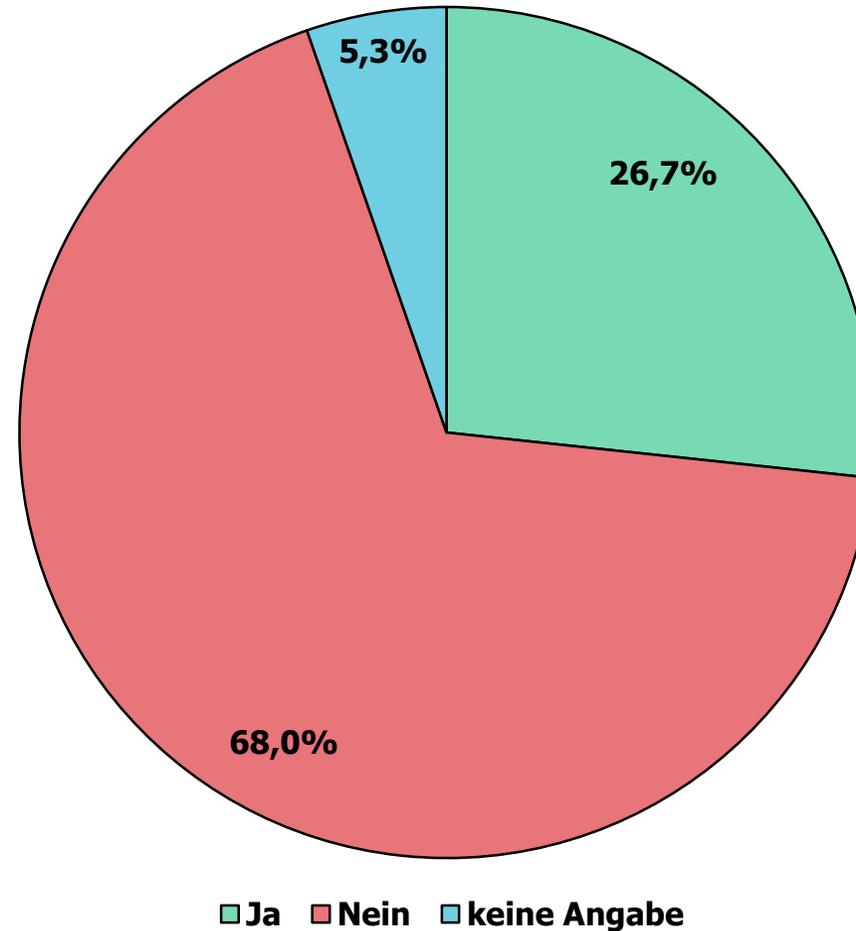


In den letzten Jahren gab es einen Trend weg von Beitragsgarantien hin zu Produkten ohne Garantie zu verzeichnen. Wie wird nun die Rechnungszinsanpassung Ihrer Einschätzung nach die Nachfrage der Kund:innen nach Garantieprodukten beeinflussen?

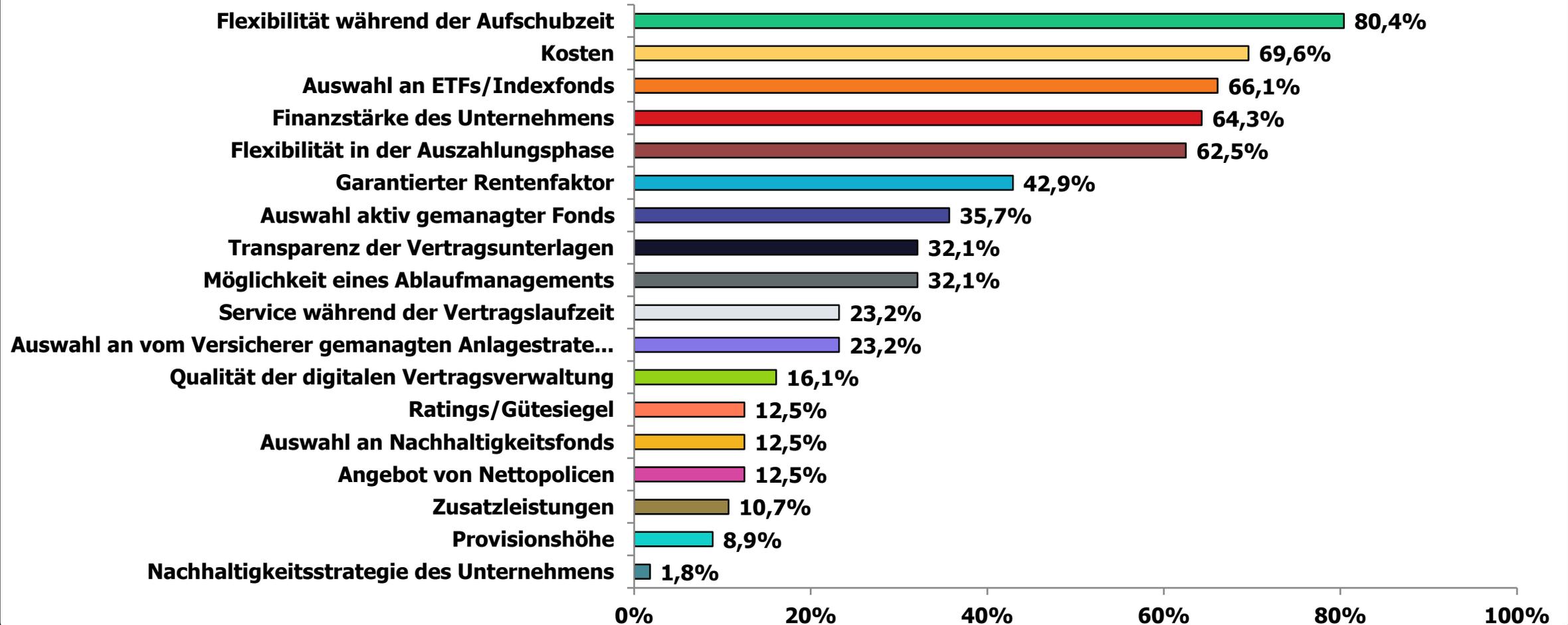


- Es werden wieder vermehrt Garantieprodukte nachgefragt werden
- Die Nachfrage nach Garantieprodukten wird in etwa gleichbleiben
- Der Trend hin zu Produkten ohne Garantie wird sich fortsetzen
- keine Angabe

Wird die Riester-Rente Ihrer Einschätzung nach wieder eine größere Rolle in der privaten Altersvorsorge einnehmen?

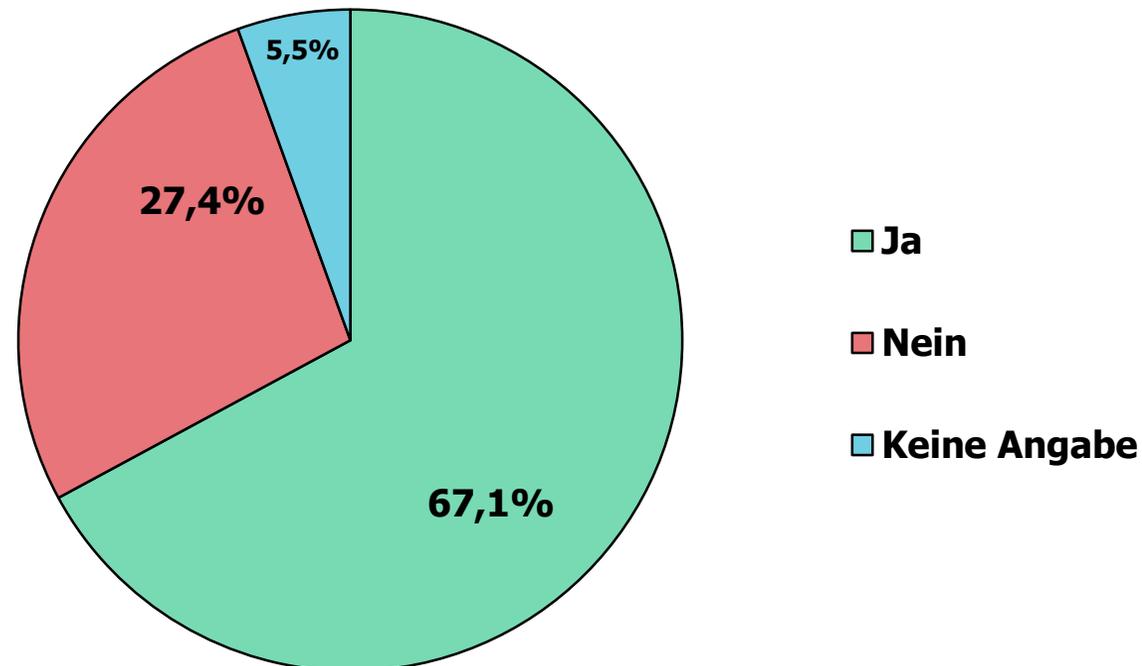


**Welche Kriterien sind Ihnen bei der Auswahl einer Fondspolice am wichtigsten?
Bitte nennen Sie uns mindestens 1 und maximal 7 Kriterien!**



Um Kund:innen 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:innen unter Umständen attraktiv, ihr Kapital auch nach dem Ende der Aufschubphase noch in Fonds anzulegen und somit zusätzliche Rendite zu erzielen.

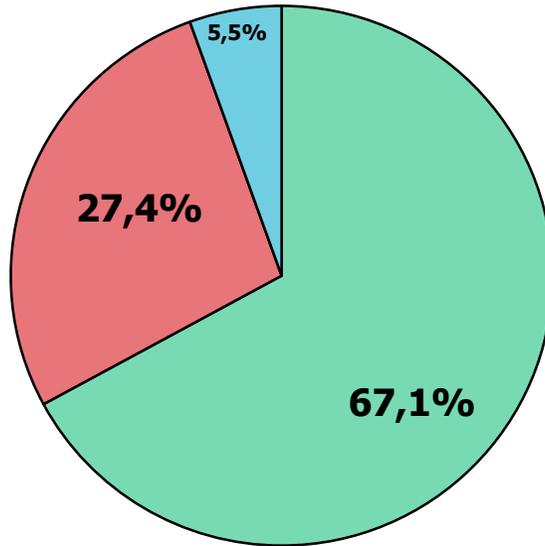
Spielt eine fondsgebundene Rentenphase in Ihrer Beratung aktuell eine Rolle?



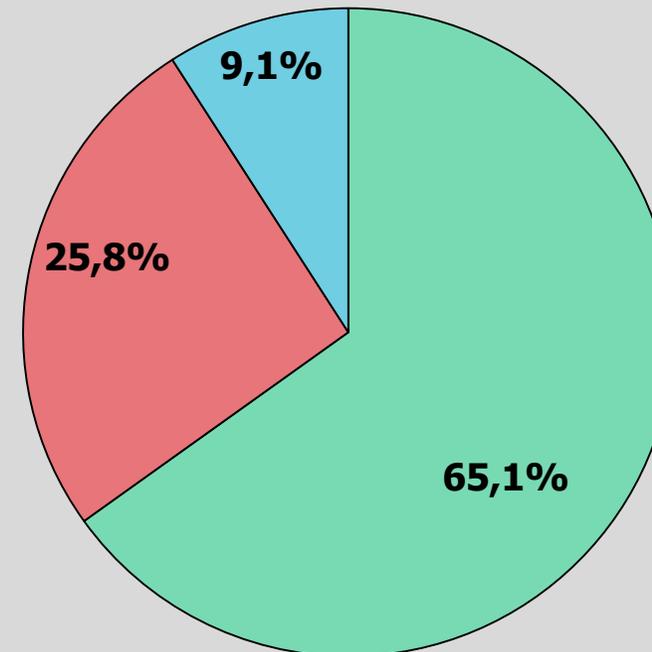
Fondsgebundene Rentenphase 2024 vs. 2023

(n = 73)

Spielt eine fondsgebundene Rentenphase in Ihrer Beratung aktuell eine Rolle?

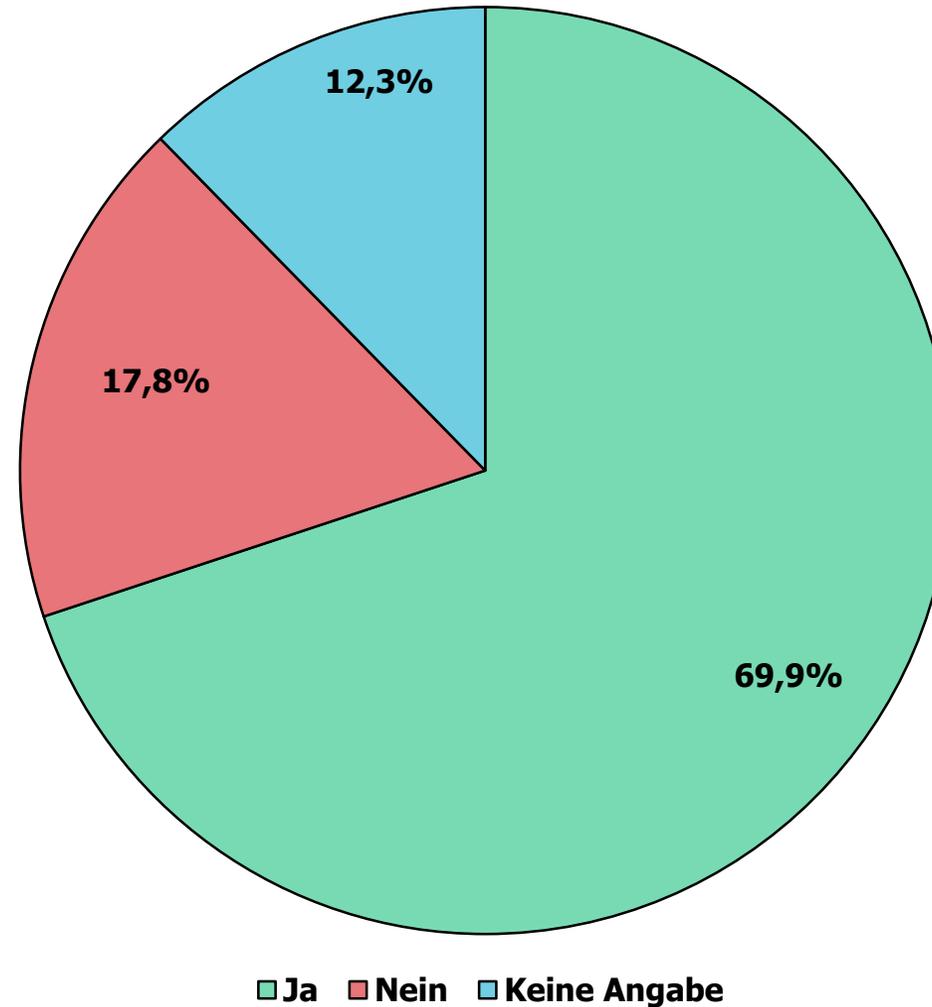


2023: Spielt eine fondsgebundene Rentenphase in Ihrer Beratung aktuell eine Rolle?

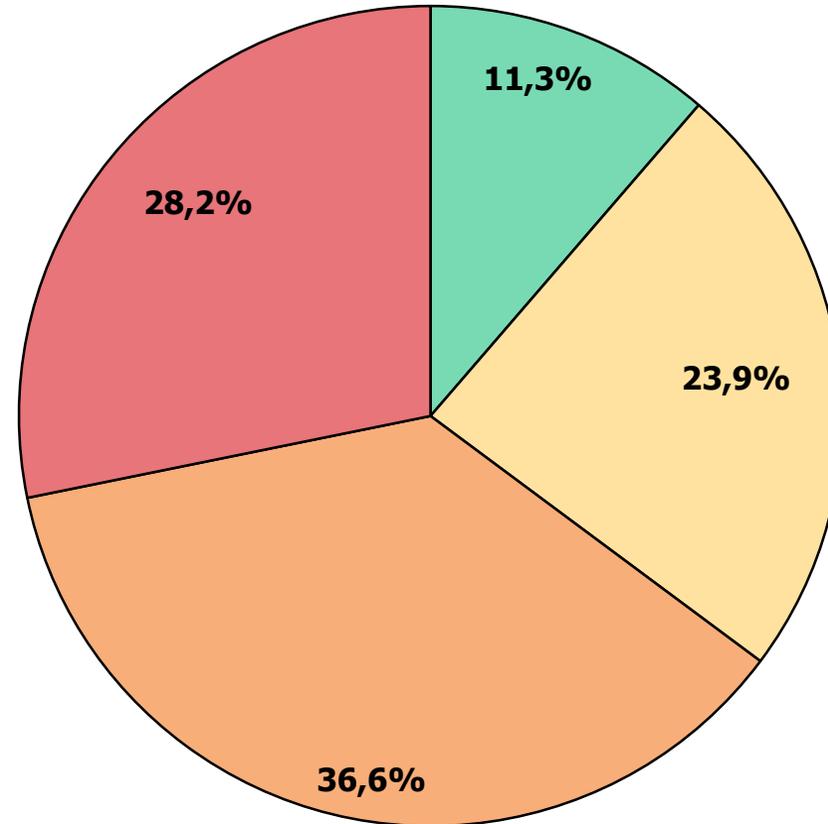


- Ja
- Nein
- Keine Angabe

Würden Sie Ihren Kund:innen eine fondsgebundene Rentenphase nahelegen?



Mit dem Merkblatt zur Wohlverhaltensaufsicht will die BaFin sicherstellen, dass kapitalbildende Lebensversicherungen einen angemessenen Kundennutzen bieten. Welche Rolle wird das Thema „Value for Money“ in Ihrer Beratungstätigkeit zukünftig spielen?



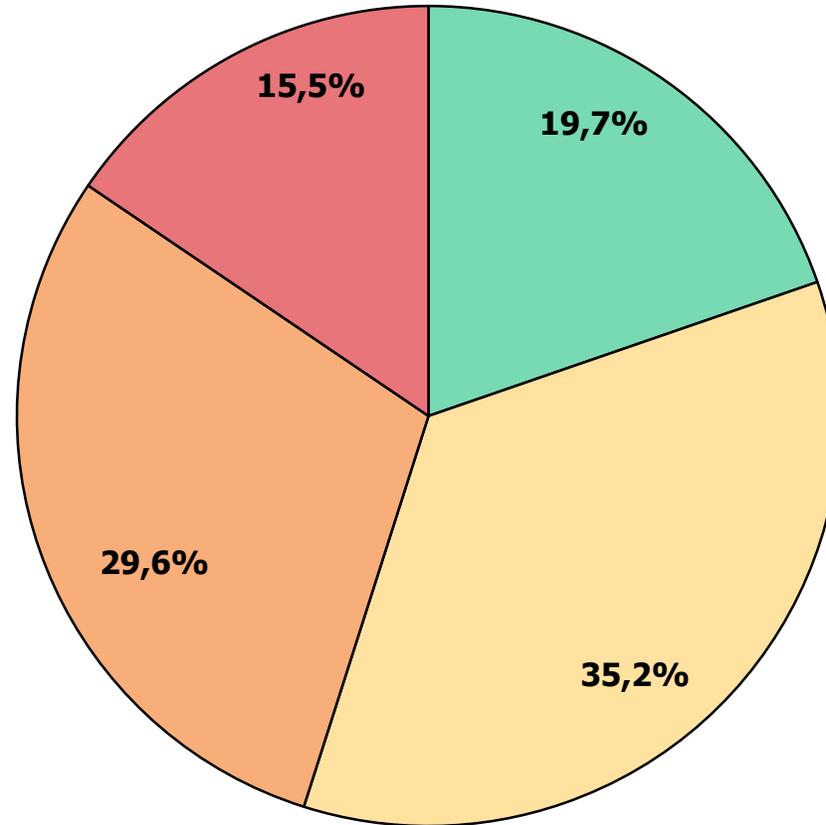
■ Sehr hoher Stellenwert

■ Hoher Stellenwert

■ Eher untergeordnete Rolle

■ Kaum eine bzw. keine Rolle

Private Rentenversicherungen können aufgrund steuerlicher Vorteile auch zur Erbschaftsoptimierung eingesetzt werden. Welchen Stellenwert hat das Thema „Nachlassplanung mithilfe von Policen“; aktuell in Ihrer Beratung?



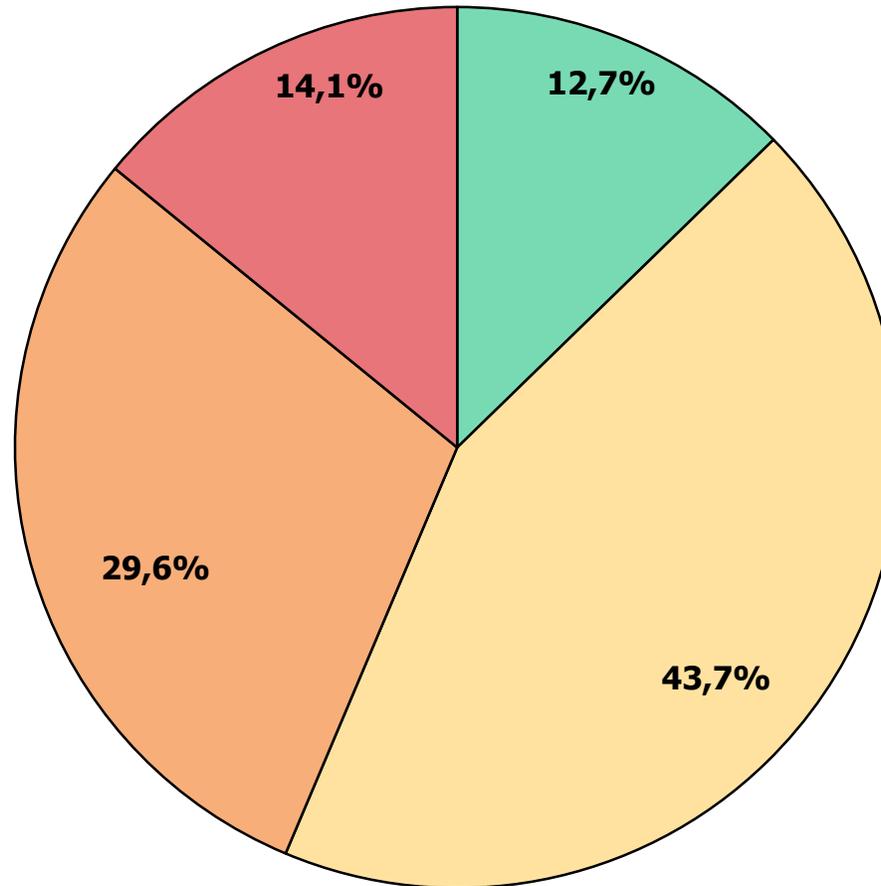
■ Sehr hoher Stellenwert

■ Hoher Stellenwert

■ Eher untergeordnete Rolle

■ Kaum eine bzw. keine Rolle

Welchen Stellenwert hat das Thema „Einkommensteuerfreiheit der Hinterbliebenenleistung bei einer Rentenversicherung“ aktuell in Ihrer Beratung?



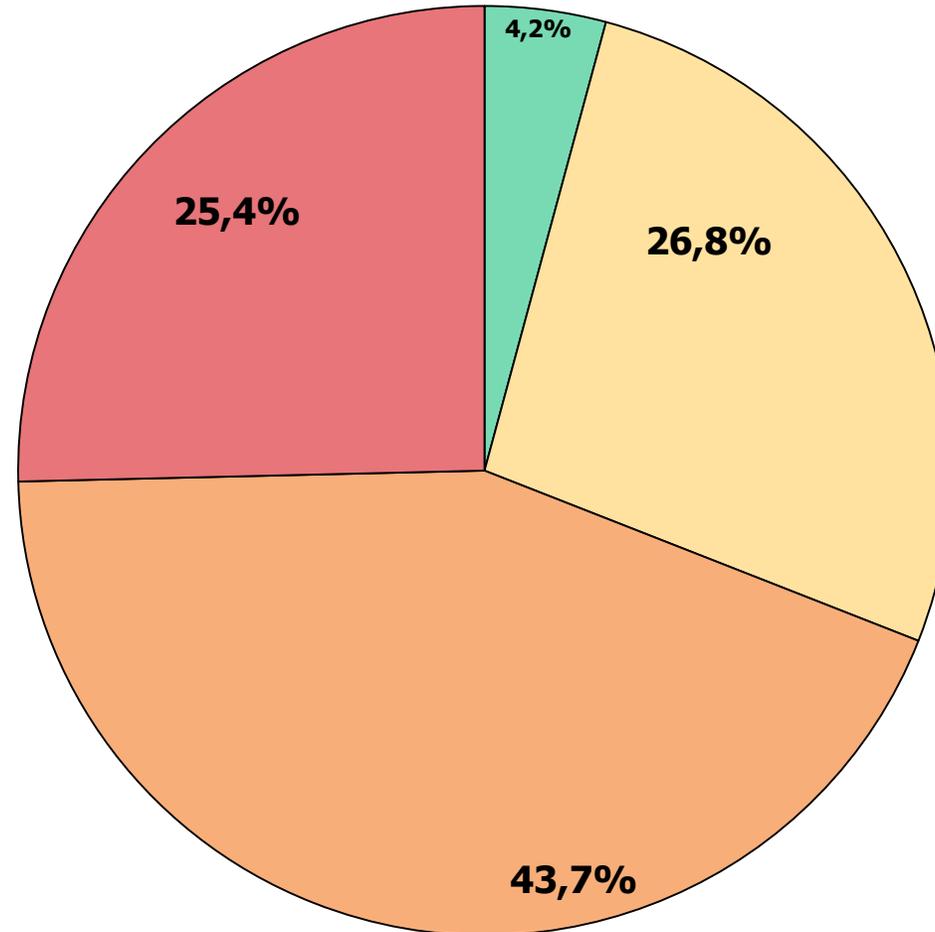
■ Sehr hoher Stellenwert

■ Hoher Stellenwert

■ Eher untergeordnete Rolle

■ Kaum eine bzw. keine Rolle

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



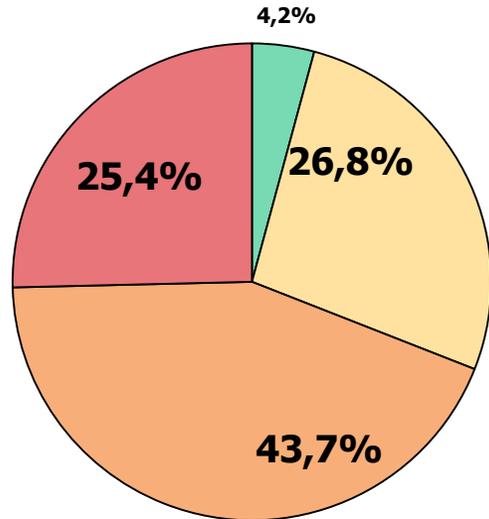
■ Sehr hoher Stellenwert

■ Hoher Stellenwert

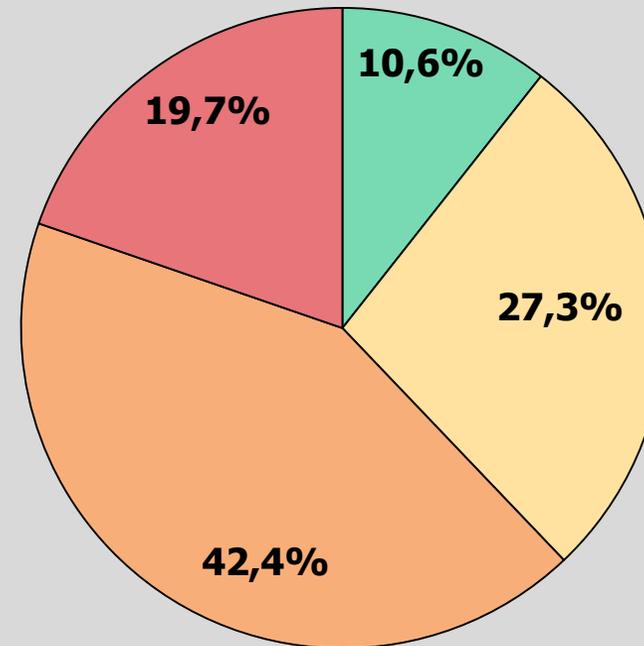
■ Eher untergeordnete Rolle

■ Kaum eine bzw. keine Rolle

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



2023: Welchen Stellenwert hat das Thema „Nachhaltigkeit“ aktuell in Ihrer Beratung?

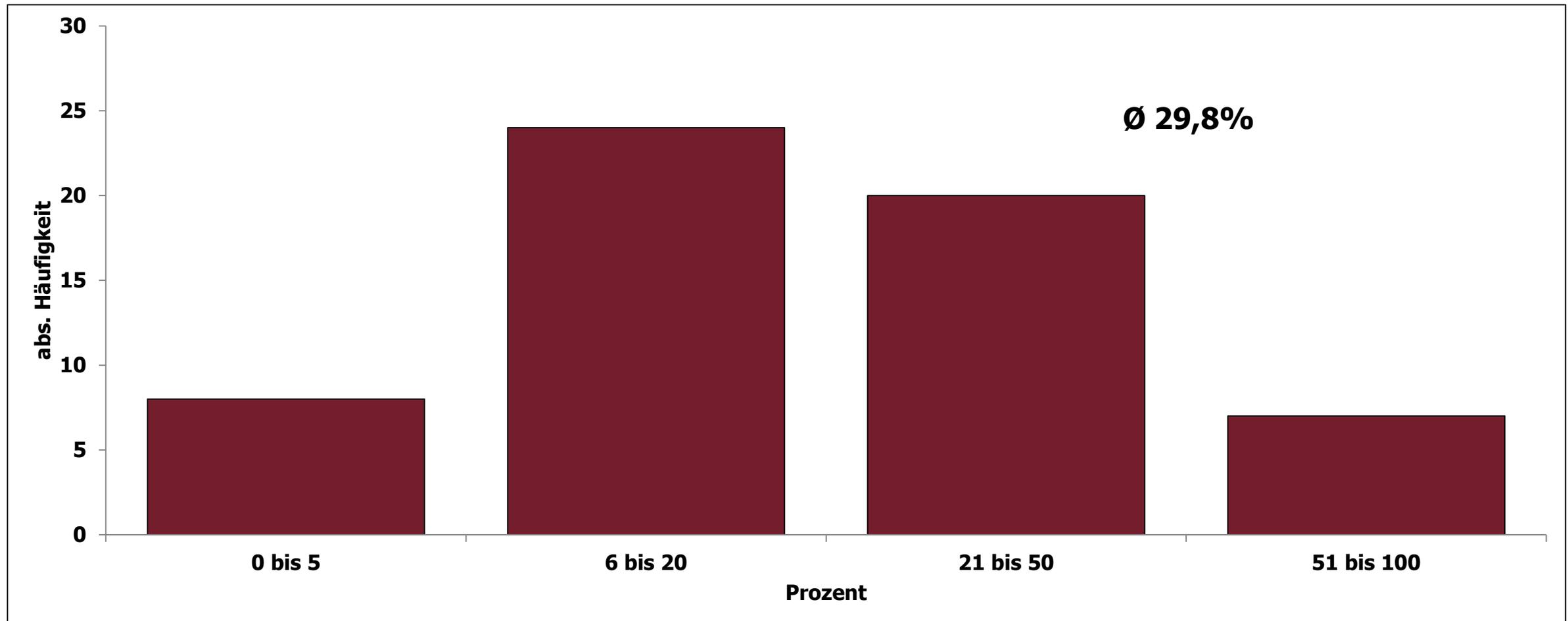


■ Sehr hoher Stellenwert ■ Hoher Stellenwert ■ Eher untergeordnete Rolle ■ Kaum eine bzw. keine Rolle

Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen

(n = 59)

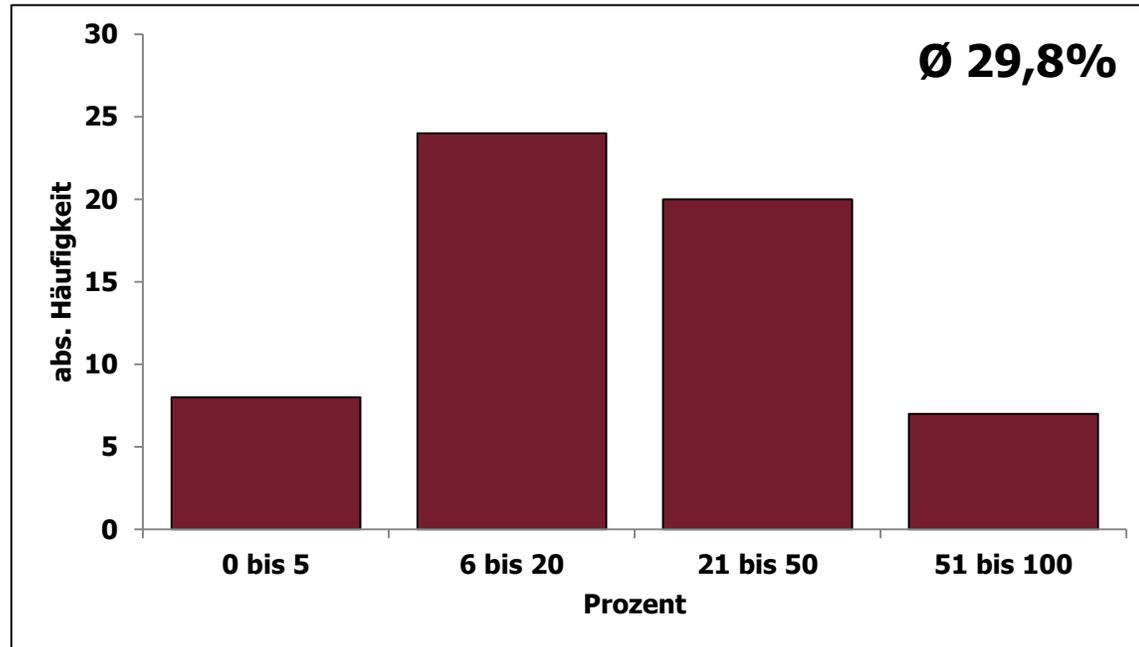
Seit August 2022 ist die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen bei Kund:innen verpflichtender Bestandteil des Beratungsprozesses. Wie hoch schätzen Sie für das Jahr 2024 den Anteil Ihrer Kund:innen, die sich grundsätzlich für nachhaltige Geldanlage interessieren?



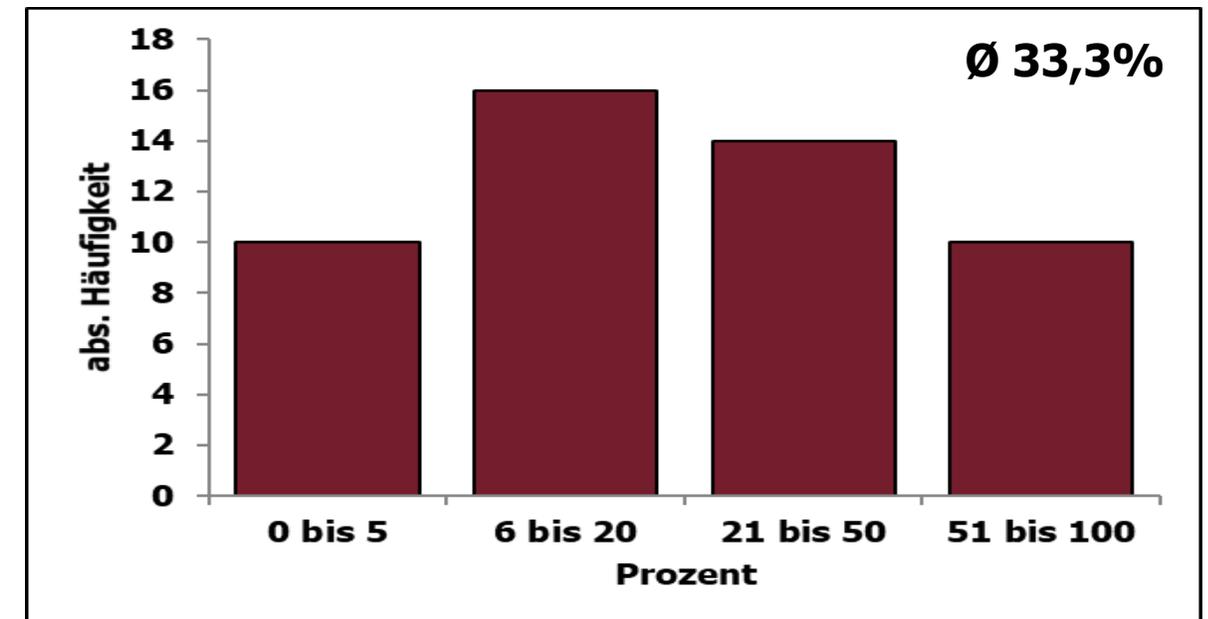
Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen 2024 vs. 2023

(n = 59)

Seit August 2022 ist die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen bei Kund:innen verpflichtender Bestandteil des Beratungsprozesses. Wie hoch schätzen Sie für das Jahr 2024 den Anteil Ihrer Kund:innen, die sich grundsätzlich für nachhaltige Geldanlage interessierten?

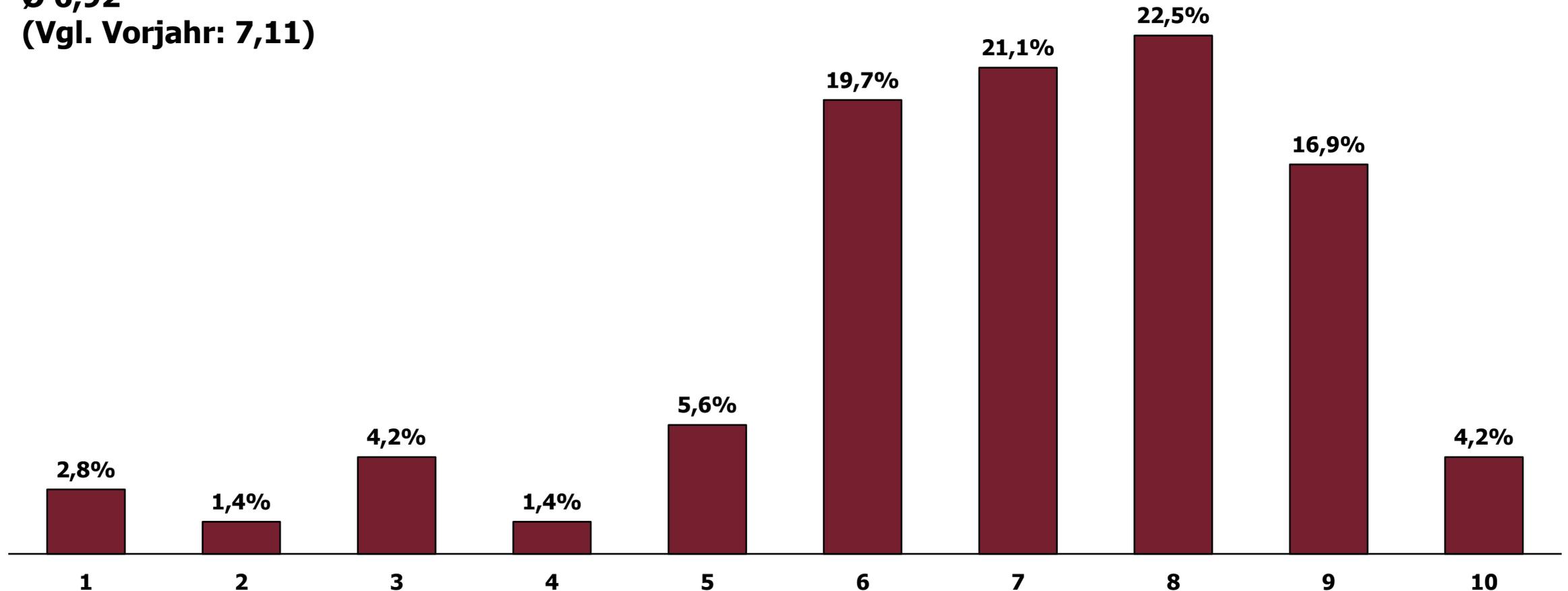


2023:

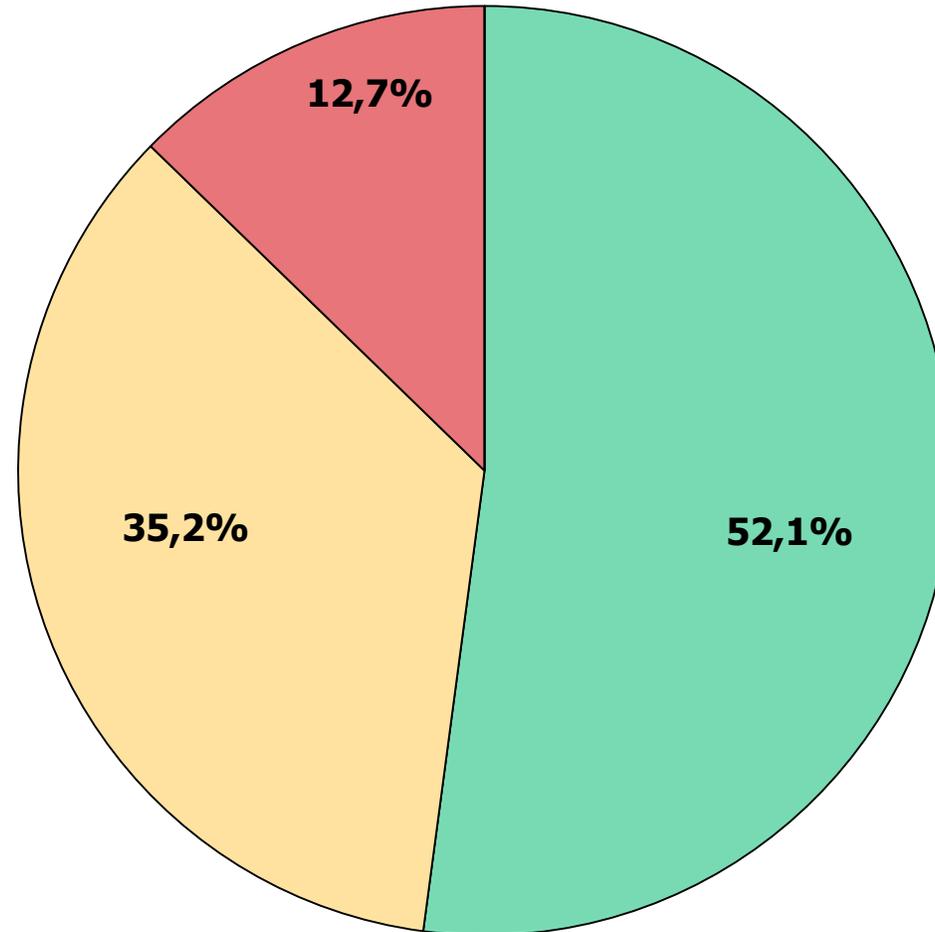


Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem abgelaufenen Geschäftsjahr? Bitte wählen Sie einen Wert von 1 (sehr schlecht) bis 10 (sehr gut)

Ø 6,92
(Vgl. Vorjahr: 7,11)



Was erwarten Sie für das Geschäftsjahr 2025?



■ Steigende Erträge

■ In etwa identische Erträge

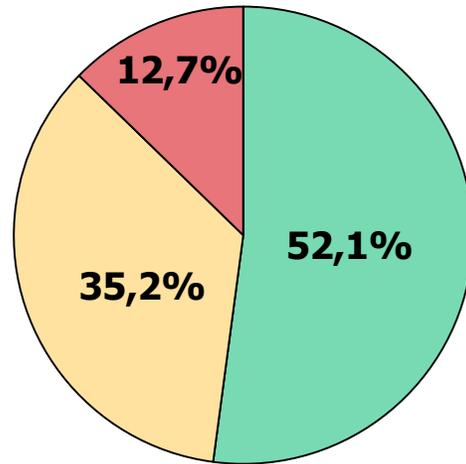
■ Fallende Erträge

■ Keine Angabe

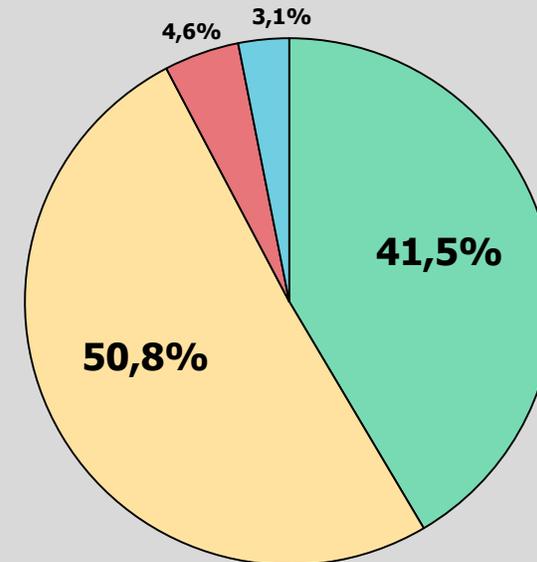
Erwartungen für 2025 vs. 2024

(n = 71)

Was erwarten Sie für das Geschäftsjahr 2025?



Was erwarten Sie für das Geschäftsjahr 2024?



■ Steigende Erträge ■ In etwa identische Erträge ■ Fallende Erträge ■ Keine Angabe



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

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

Geschäftsführer: Michael Hauer, Thomas Krapf – 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.