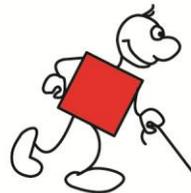


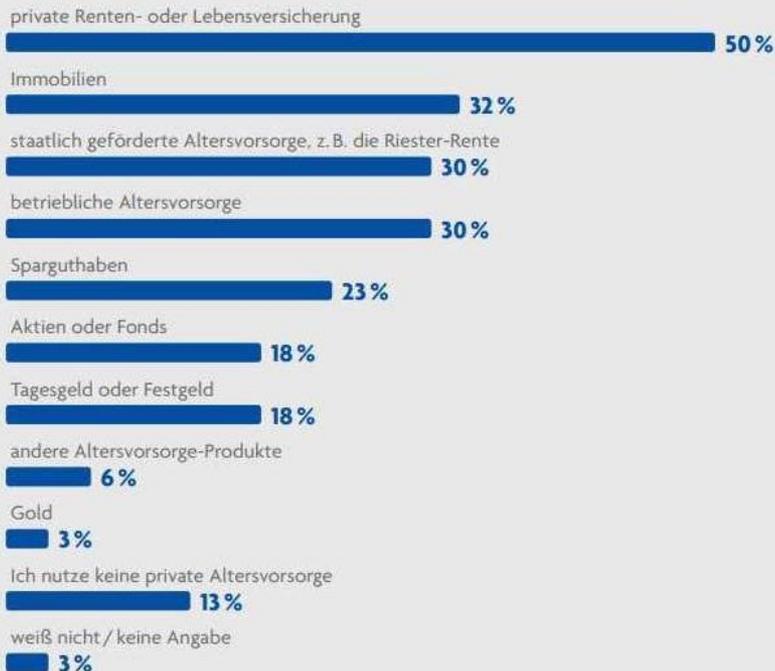
inoBROKER Umfrage 2012
Altersvorsorge und UNISEX-Tarife



LV-Produkte totgeredet oder des Kunden Lieblinge?

Nutzung verschiedener Anlagemöglichkeiten für die private Vorsorge

Anteil der Menschen, die für die Altersvorsorge nutzen ...



© Bank of Scotland

Eine diesjährige Umfrage durch das Meinungsinstitut Forsa im Auftrag der Bank of Scotland hat ergeben, dass **jeder fünfte Deutsche** sich über Finanzthemen **schlecht informiert** fühlt.

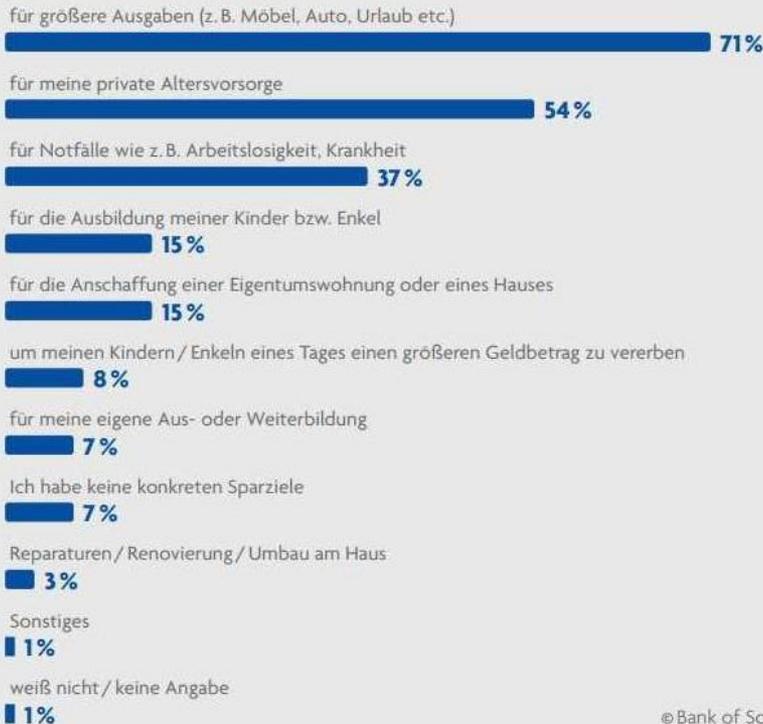
Obwohl Medien und Presse, aber auch die Branche selbst, die Produkte Renten- und Lebensversicherung immer wieder stark kritisieren, sind sie bei den Endkunden sehr beliebt. Ebenso staatliche Förderung und betriebliche Altersvorsorge.

(Quelle: Sparerkompass 2012, Bank of Scotland)

Klare Vorstellungen bei den Sparzielen

Die Sparziele der Bundesbürger

Anteil der Menschen, die Geld sparen mit dem Ziel/ Zweck ...



(Quelle: Sparerkompass 2012, Bank of Scotland)

Obwohl die Meisten ihr Geld für größere Anschaffungen beiseite legen, sind die Plätze 2 bis 6 ausschließlich mit Themen zur eigenen Vorsorge oder der Familie und die Absicherung von Notfällen belegt.

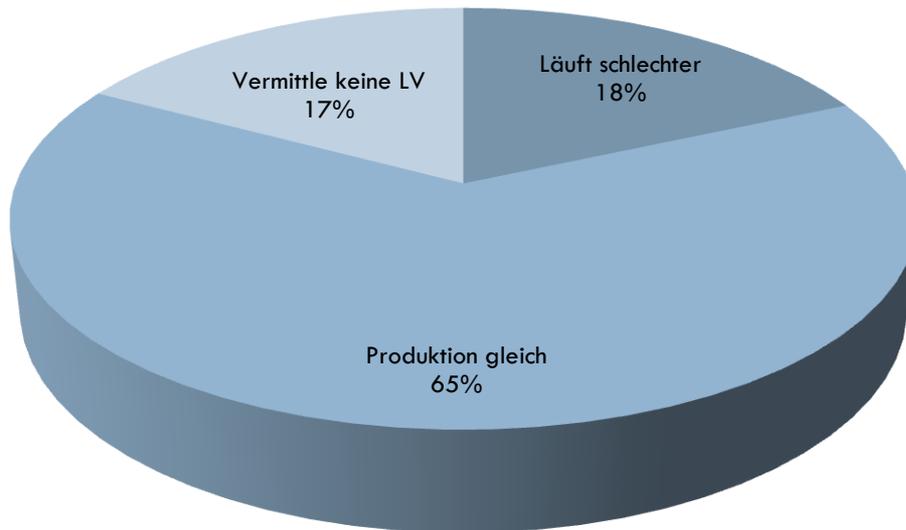
An den Bedürfnissen der Sparer hat sich in den letzten Jahren nicht viel verändert.

Wir haben Sie als Versicherungsmakler und Berater zum Thema LV-Produkte befragt. Nachfolgend die Ergebnisse:

Frage 1:

Der Garantiezins in der Lebensversicherung...

...wurde zum 01.01.2012 auf 1,75 % gesenkt. Welche Auswirkungen hat das auf Ihr eigenes LV-Geschäft gehabt?



Von allen Teilnehmern sind 65% der Meinung, dass die Senkung des Garantiezinses keine Auswirkung auf die eigene Produktion im Bereich LV hat.

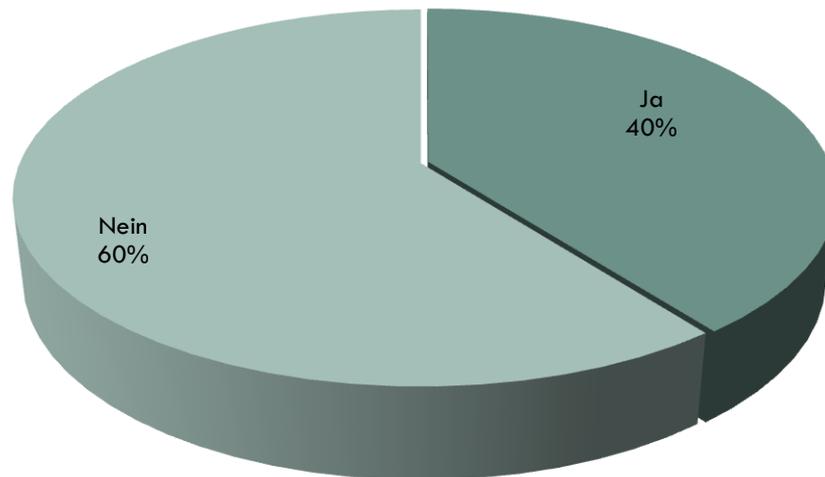
Für lediglich 18% ist der Verkauf rückläufig.

17% der Befragten vermitteln keine LV-Produkte.

Frage 2:

Ab dem 01.04.2012 bis zum 31.12.2012 sind Versicherungen...

**... verpflichtet Unisexstarife im Bereich LV anzubieten.
Werden diese Tarife verkaufsfördernd sein?**



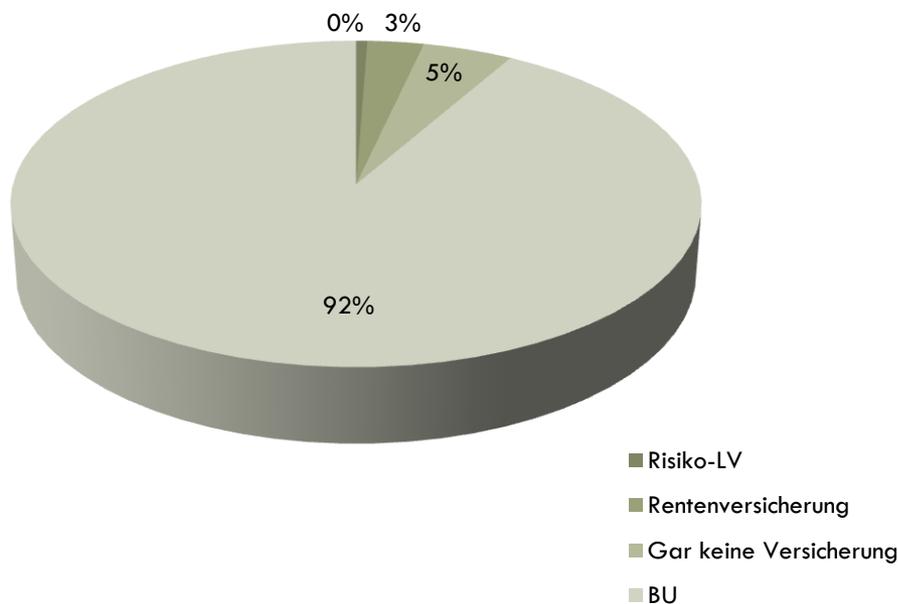
Nur 40% der Kollegen sind der Meinung, dass die Einführung der Unisexstarife eine positive Auswirkung auf den Vertrieb von LV-Produkten haben wird.

Die Mehrheit ist der Ansicht, dass dies nicht der Fall sein wird.

Frage 3:

Wenn Sie heute einen Termin bei einem 22-jährigen...

... Studenten hätten. Welches LV-Produkt würden Sie ihm auf jeden Fall anbieten?



Fast alle Kollegen hätten dem jungen Studenten eine Berufsunfähigkeitsversicherung angeboten.

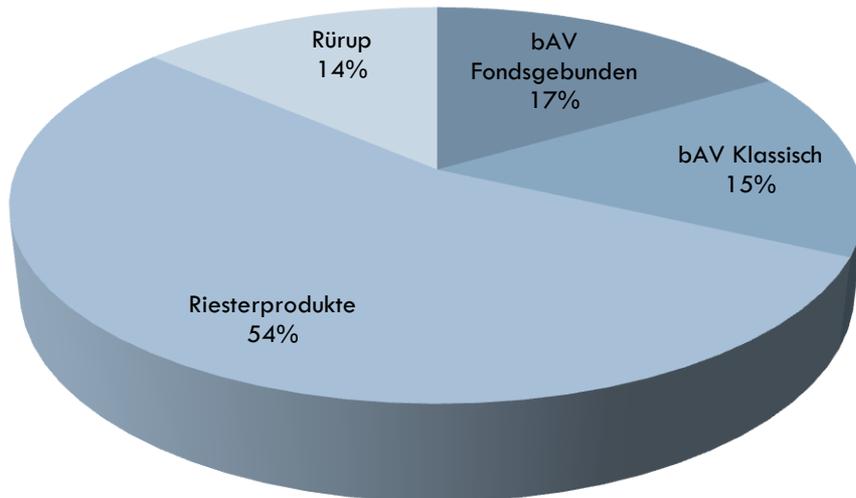
Nur **5%** sind der Meinung, dass der Student an LV-Produkten gar **kein Interesse** und vielleicht sogar kein Geld hat. Ehrliche Antworten.

3% würden eine **Rentenversicherung** platzieren wollen. Nur einer eine Risiko-LV.

Frage 4:

Welche staatlich bzw. steuerlich geförderten Produkte...

... verkaufen Sie am erfolgreichsten?



Die Mehrheit der Kollegen verkauft Riesterrente am erfolgreichsten.

Die betriebliche Altersvorsorge - Fondsgebunden mit 17% und Klassisch mit 15% - teilen sich die Plätze 2 und 3.

Mit 14% ist Rürup bei Ihnen das schwächste LV-Produkt, das im Zusammenhang mit staatlichen Förderungen vertrieben wird.

inobroker empfiehlt einen Blick auf...



... CleVesto Allcase der Helvetia zu werfen.

Das Produkt zeichnet sich durch hervorragende Qualitäten aus:

- Attraktive Anlage-Möglichkeiten
- Innovative Garantiekomponenten
- Hohe Flexibilität in der Anspar- und Auszahlungsphase
- Lebenslange Laufzeit
- Vielfältige Auszahlungsoptionen



Die Helvetia bietet ihren Kunden ausgezeichnete Möglichkeiten zur Altersvorsorge. Das bestätigt die unabhängige Ratingagentur Franke & Bornberg, die CleVesto Allcase 2011 erneut mit der Bestnote hervorragend bewertet hat.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

Victorinox Jubiläums Lifestyle Set



Quelle: www.schweizer-messer.eu

Wir bedanken uns bei allen Kollegen und Partnern für die Beantwortung unserer Fragen.

Drei Jubiläums Lifestyle Sets haben wir unter den Teilnehmern ausgelost. Die Gewinner werden in den kommenden Tagen per E-Mail benachrichtigt.

Wir freuen uns schon auf Ihre Teilnahme an der nächsten Umfrage. **Informationen und Termine hierzu finden Sie immer in unseren inoBROKER-Newslettern.**