

# Vermittler-Umfrage 2015: Riester im Fokus

Alle Teilnehmer nehmen im Oktober an der Verlosung von **4 Einkaufsgutscheinen (Saturn Deutschland) im Wert von 200,- Euro\*** teil. Besten Dank für Ihre Unterstützung.

## A) Persönliche Daten

Vorname / Name: \_\_\_\_\_ Register-Nr.: \_\_\_\_\_

Eingetragen im Vermittlerregister als persönlich vertretungsberechtigt, Status Versicherungsmakler  tätig als Mehrfachagent

Firma: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

Straße / Nr.: \_\_\_\_\_ PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Maklerbüro?

1  2-5  6-10  11-20  mehr

Wie viele Jahre sind Sie schon als Makler tätig?

1-2  3-5  6-10  11 und mehr

Bitte senden Sie mir: a) den Newsletter  b) den experten Report  als Printversion und/oder  per E-Mail als E-Paper

## B) Geförderte und nicht geförderte Altersvorsorge im Vergleich:

Frage 1: Vermitteln Sie Produkte zur geförderten Altersvorsorge?

Ja  Nein

Frage 2: Wenn Sie einmal an alle von Ihnen vermittelten Angebote/Produkte zur Altersvorsorge denken. Welchen (Provisions-)Anteil macht da die private Altersvorsorge und welchen die geförderte Altersvorsorge aus? (Alle Angebote/Produkte zur geförderten und privaten Altersvorsorge = 100 %)

Geförderte Altersvorsorge  Private Altersvorsorge

Frage 3: Jedes Angebot/Produkt bedeutet auch Betreuungsaufwand für den Makler.

a.) Wie hoch ist Ihr Betreuungsaufwand pro Jahr im Durchschnitt bei Angeboten/Produkten der geförderten AV und der nicht geförderten AV?

Geförderte Altersvorsorge  Stunden / Jahr

Private Altersvorsorge  Stunden / Jahr

b.) Wie lukrativ ist das für Sie – gemessen an Ihrer Provision?

(1 – lukrativ, 2 – weniger lukrativ, 3 – weder noch)

Geförderte Altersvorsorge  Private Altersvorsorge

Frage 4: Welche sind die häufigsten Fragen Ihrer Kunden ...

a.) bei der geförderten AV

(Reihenfolge absteigend 1-5)

- zu ausgewiesenen Kosten  
 zur Zulage allgemein  
 zu gekürzter Zulage  
 zur geänderten Fördersituation  
 andere Fragen:

b.) bei der nicht geförderten AV

(Reihenfolge absteigend 1-4)

- zu ausgewiesenen Kosten  
 zur Rendite  
 zu Auswirkungen veränderter Lebenssituationen auf die Beitragszahlung  
 andere Fragen:

# Vermittler-Umfrage 2015: Riester im Fokus

Vorname / Name: \_\_\_\_\_

## C) Geförderte Altersvorsorge

**Frage 1: Mit welcher Entwicklung Ihrer Provisionseinnahmen aus Produkten der geförderten Altersvorsorge rechnen Sie in den nächsten Jahren?**

- Steigende Provisionseinnahmen
- Geringere Provisionseinnahmen
- Unveränderte Provisionseinnahmen

Welche Gründe sehen Sie dafür?

**Frage 2: Es gibt verschiedene Angebote/Produkte bei der geförderten Altersvorsorge. (Alle Angebote/Produkte zur geförderten und privaten Altersvorsorge = 100 %)**

- a.) Wie verteilen sich Ihre Provisionen da prozentual?
- b.) Und von welchen Gesellschaften verkaufen Sie am meisten?

	Prozent	Gesellschaft
Rürup Rente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Riester Rente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
bAV	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Riester Bausparen	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Frage 3: Einige Makler berichten, dass der Verkauf von Riester Produkten schwieriger geworden sei. Teilen Sie diese Ansicht?**

- Ja
- Nein

**Frage 4: Werden Sie von Kunden auf schlechte Presse über Riester-Produkte angesprochen?**

- sehr häufig
- häufig
- selten
- nie

**Frage 5: Welche Themen werden dabei von den Kunden angesprochen? Geben Sie die drei wichtigsten Einwände Ihrer Kunden gegen Riester an.**

- Riester lohnt sich nicht
- Ich werde nicht alt genug, um davon zu profitieren
- Riester ist mit zu hohen Kosten verbunden
- Mir sind die Zinsen zu niedrig
- Anderer Einwand:

**Frage 6: Einmal jährlich erhalten Ihre Kunden die Unterlagen für die Zulagenbeantragung. Wie gehen Sie damit um?**

- Ich unterstütze den Kunden beim Ausfüllen
- Ich fülle den Antrag für den Kunden aus
- Bekomme keine Rückmeldung

**Frage 7: Einige Makler berichten, dass sie diese Gelegenheit für ein Kundengespräch mit der Chance auf Zusatzgeschäfte nutzen. Wie denken Sie darüber?**

- Mache ich auch so
- Ist eine gute Gelegenheit / eine gute Idee, mache ich aber nicht
- Uninteressant / lohnt sich nicht

**Frage 8: Was schätzen Sie, wieviel Prozent Ihres Gesamtumsatzes konnten Sie damit generieren?**

(FALLS in 7 Frage „Mache ich auch so“)  Prozent

**Frage 9: Was schätzen Sie, wieviel Prozent Ihres Gesamtumsatzes könnten Sie damit generieren?**

(FALLS in 7 Frage NICHT „Mache ich auch so“)  Prozent

## D) Informations- und Schulungsbedarf zum Thema „Riester“

**Frage 1: Produktinformationen, Unterlagen und das Zulagenpaket zum benannten Thema gibt es in den unterschiedlichsten Varianten.**

a.) Planen Sie, Ihre Aktivitäten rund um die geförderte Altersvorsorge zu erweitern?

- Ja
- Nein

b.) Benötigen Sie zusätzliche produktneutrale Informationen für das Beratungsgespräch zu Riester?

- Ja
- Nein

c.) Welches Wissen würden Sie gerne vertiefen?

- Wissen, um den Zulagenantrag vollständig und richtig ausfüllen zu können, sodass der Kunde die Zulage erhält
- gesetzliche Neuerungen
- Vertiefung Fachwissen Riester
- Vertiefung Fachwissen WohnRiester
- Sonstiges:

d.) Welcher Sachverhalt bedeutet für Sie das größte Problem in der Beratung?

- Kürzung der Zulage
- WohnRiester-Verwendung
- Anbieterwechsel
- Wertentwicklung entspricht nicht den Erwartungen
- Hohe Kosten
- Sonstiges:

## Vielen Dank, dass Sie sich Zeit genommen haben.

**PDF senden**

Per Klick auf „PDF senden“ können Sie das PDF bequem als E-Mail-Anhang an uns zurücksenden.