



STRUKTURANALYSE 2024

in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund)

Rücksendeadresse per Post:

Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
Kekuléstr. 12
53115 Bonn

... oder per Fax an:

0228/22805-50

... oder per Mail an:

strukturanalyse@bvk.de

oder Teilnahme **über den Link zur Umfrage**

<https://easy-feedback.de/BVK-Strukturanalyse/1890003/0ie0H5>

Teilnahmeschluss ist der 31. März 2025. Bitte überprüfen Sie, ob Sie den Fragebogen vollständig (51 Fragen auf 6 Seiten) übersandt haben, da nur vollständige Fragebogen ausgewertet werden können. Die Umfrage dauert maximal 15 Minuten. Die Ergebnisse lassen keinen Rückschluss auf einzelne Personen zu. Die Teilnahme an der Umfrage ist kostenlos.

1. In welcher Rechtsstellung sind Sie tätig?	
Einfirmenvertreter.....	<input type="checkbox"/>
Mehrfachvertreter.....	<input type="checkbox"/>
Makler.....	<input type="checkbox"/>
a. Wie werden Sie im Versicherungsvermittlerregister geführt?	
Gebundener Vertreter nach § 34 d Abs. 7* GewO.....	<input type="checkbox"/>
Vertreter mit Gewerbeerlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO.....	<input type="checkbox"/>
Makler mit Gewerbeerlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO.....	<input type="checkbox"/>

- 1.b. **FÜR EINFIRMENVERTRETER:** Für welches Unternehmen sind Sie tätig?
 1.c. **FÜR MEHRFACHVERTRETER:** Mit welchen Unternehmen arbeiten Sie zusammen?
 1.d. **FÜR MAKLER:** Mit welchen Unternehmen/welchen Verbänden arbeiten Sie zusammen?

BITTE ANKREUZEN:

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Allianz | <input type="checkbox"/> Hanse-Merkur | <input type="checkbox"/> Provinzial Münster |
| <input type="checkbox"/> Alte Leipziger / Hallesche | <input type="checkbox"/> HDI | <input type="checkbox"/> R + V |
| <input type="checkbox"/> ARAG | <input type="checkbox"/> Helvetia | <input type="checkbox"/> Rheinland |
| <input type="checkbox"/> AXA | <input type="checkbox"/> HUK-Coburg | <input type="checkbox"/> Saarland |
| <input type="checkbox"/> Barmenia | <input type="checkbox"/> IDEAL | <input type="checkbox"/> Signal-Iduna |
| <input type="checkbox"/> Baloise | <input type="checkbox"/> INTER | <input type="checkbox"/> Sparkassenvers. Sachsen |
| <input type="checkbox"/> Concordia | <input type="checkbox"/> Itzehoe | <input type="checkbox"/> Sparkassenvers. Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> Continentale | <input type="checkbox"/> Janitos | <input type="checkbox"/> Süddeutsche (SDK) |
| <input type="checkbox"/> Debeka | <input type="checkbox"/> KRAVAG | <input type="checkbox"/> Swiss Life |
| <input type="checkbox"/> Deutsche Ärzte Finanz/Versicherung | <input type="checkbox"/> Lippische Landesbrandkasse | <input type="checkbox"/> Uelzener |
| <input type="checkbox"/> DEVK | <input type="checkbox"/> LV von 1871 | <input type="checkbox"/> Universa |
| <input type="checkbox"/> die Bayerische | <input type="checkbox"/> LVM | <input type="checkbox"/> Vereinigte Postversicherung |
| <input type="checkbox"/> Die Haftpflichtkasse | <input type="checkbox"/> Mannheimer | <input type="checkbox"/> Versicherungskammer Bayern |
| <input type="checkbox"/> Die Ostfriesische | <input type="checkbox"/> Mecklenburgische | <input type="checkbox"/> VGH/ÖVB |
| <input type="checkbox"/> DVAG | <input type="checkbox"/> Münchener Verein | <input type="checkbox"/> VHV |
| <input type="checkbox"/> ERGO (VW : AO) | <input type="checkbox"/> Neue Leben | <input type="checkbox"/> Volkswohlfund |
| <input type="checkbox"/> ERGO (VW : Stamm) | <input type="checkbox"/> Nürnberger | <input type="checkbox"/> VRK Versicherer im Raum der Kirchen |
| <input type="checkbox"/> ERGO (VW : Pro) | <input type="checkbox"/> Öffentl. Vers. Braunschweig | <input type="checkbox"/> WGV |
| <input type="checkbox"/> Feuerversozietät Berlin-Brandenburg | <input type="checkbox"/> Öffentl. Vers. Oldenburg | <input type="checkbox"/> W & W Konzern(Wüstenrot/Württembergische) |
| <input type="checkbox"/> Generali (DVAG) | <input type="checkbox"/> Öffentl. Vers. Sachsen-Anhalt | <input type="checkbox"/> WWK |
| <input type="checkbox"/> Gothaer | <input type="checkbox"/> Provinzial Düsseldorf | <input type="checkbox"/> Zurich |
| | <input type="checkbox"/> Provinzial Kiel | |
| <input type="checkbox"/> ADMINOVA | <input type="checkbox"/> MLP | |
| <input type="checkbox"/> Blau Direkt | <input type="checkbox"/> pma | <input type="checkbox"/> WIFO |
| <input type="checkbox"/> CHARTA | <input type="checkbox"/> VEMA | <input type="checkbox"/> kein Verbund |
| <input type="checkbox"/> FondsFinanz | <input type="checkbox"/> vfm-Makler | |

anderes Unternehmen/anderer Verbund:

(bitte ausschreiben, keine Abkürzung)



STRUKTURANALYSE 2024

in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund)

2. Wie alt sind Sie? <input type="text"/>		10. Wie hoch ist Ihre Schadenregulierungsvollmacht? Ich habe keine 1-3.000 Euro 3.001-5.000 Euro 5.001-10.000 Euro	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3. Welches Geschlecht haben Sie? weiblich <input type="checkbox"/> männlich <input type="checkbox"/> divers <input type="checkbox"/>		10a Ist die Höhe der Schadenregulierungsprovision abhängig von der Höhe der Schadenregulierungsvollmacht?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
4. Wie viele Jahre sind Sie bereits als selbständiger Vermittler tätig? <input type="text"/>		*11. Wie hoch war 2024 Ihr Bestand in € <input type="text"/>	
5. Welche Ausbildung haben Sie? keine versicherungsspezifische Ausbildung Versicherungsfachmann/-fachfrau <input type="checkbox"/> (BWV/IHK)..... <input type="checkbox"/> Versicherungskaufmann/-frau bzw. Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen <input type="checkbox"/> Versicherungsfachwirt/in bzw. Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen <input type="checkbox"/> Versicherungsbetriebswirt/in (DVA) <input type="checkbox"/> Diplom/Bachelor/Master mit Schwerpunkt..... <input type="checkbox"/> Versicherungsbetriebslehre <input type="checkbox"/>		12. Ist Ihr Bestand (ohne Leben und Kranken) gegenüber 2023 keine Angaben, da Neueröffnung..... <input type="checkbox"/> gefallen <input type="checkbox"/> gleichgeblieben <input type="checkbox"/> gestiegen um bis zu 5 % <input type="checkbox"/> gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 % <input type="checkbox"/> gestiegen um mehr als 10 % <input type="checkbox"/>	
6. Sind Sie Mitglied im BVK?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>	13. Wie hoch waren 2024 Ihre Gesamteinnahmen in € Provisionen und sonstige Einnahmen (in Euro voll ausgeschrieben, z.B. 150000) <input type="text"/>	
7. Kennen Sie die bvK-Initiative Verein Ehrbare Versicherungskaufleute (vevk)? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Bin bereits Mitglied <input type="checkbox"/>		14. Sind Ihre Gesamteinnahmen (Provisionen und sonstige Einnahmen) gegenüber 2023 keine Angaben, da Neueröffnung..... <input type="checkbox"/> gefallen um bis zu 5% <input type="checkbox"/> gefallen um mehr als 5% bis zu 10% <input type="checkbox"/> gefallen um mehr als 10% <input type="checkbox"/> gleichgeblieben <input type="checkbox"/> gestiegen um bis zu 5 % <input type="checkbox"/> gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 % <input type="checkbox"/> gestiegen um mehr als 10 % <input type="checkbox"/>	
8. Denken Sie über einen Vertriebswegewechsel nach? a) Wenn ja, zu welchem Vertriebsweg wollen Sie wechseln? Einfirmenvertreter <input type="checkbox"/> Mehrfachvertreter <input type="checkbox"/> Makler <input type="checkbox"/> b) Wenn ja, was ist Ihr Ziel bei einem Vertriebswegewechsel? Höhere Zufriedenheit bei der täglichen Arbeit <input type="checkbox"/> Weniger Vertriebsdruck <input type="checkbox"/> Höherer Betriebsgewinn <input type="checkbox"/> Weitergabe des eigenen Bestandes an einen Familienangehörigen <input type="checkbox"/> Sonstiges <input type="text"/>	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> <i>Mehrere Antworten möglich</i>	15. Erhalten Sie von Ihrem Vertragspartner grundsätzlich Zuschüsse oder produktionsabhängige Vergütungen (Bonifikationen)? a) Wenn ja, welchen Anteil haben Zuschüsse und produktionsabhängige Vergütungen an Ihren Gesamteinnahmen? Bonifikation nicht erreicht <input type="checkbox"/> bis 5 % <input type="checkbox"/> über 5 % bis 10 % <input type="checkbox"/> über 10 % bis 20 % <input type="checkbox"/> über 20 % bis 30 % <input type="checkbox"/> über 30 % <input type="checkbox"/>	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
9. Regulieren Sie in eigener Verantwortung Schäden in der a) Sach- und Haftpflichtversicherung? Erhalten Sie hierfür eine Zusatzvergütung? b) Kraftfahrtversicherung? Erhalten Sie hierfür eine Zusatzvergütung?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>	16. Welcher prozentuale Anteil Ihres Bestandes (ohne Leben und Kranken) entfällt auf die Kfz-Versicherung? bis 20 % <input type="checkbox"/> über 20 % bis 40 % <input type="checkbox"/> über 40 % bis 60 % <input type="checkbox"/> über 60 % <input type="checkbox"/>	



STRUKTURANALYSE 2024

in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund)

<p>17. Wie hoch ist Ihr</p> <p>a) Regel-Provisionssatz in der Kfz-Versicherung?</p> <p>b) Regel-Abschlussprovisionssatz im SHUR-Bereich?</p> <p>c) Abschlussprovisionssatz für das Standard-Lebensversicherungsgeschäft. (in %).....</p> <p>d) Regel-Abschlussprovisionssatz in der Krankenversicherung? (in Monatsbeiträgen/MB)?.....</p> <p>e) Bestandsprovisionssatz im SHUR-Bereich</p> <p>f) Durchschnittliche Stornohaftungszeit in der Lebensversicherung (in Jahren)</p> <p>g) Bestandsprovisionssatz in der Lebensversicherung (in % des Jahresbeitrags)</p> <p>h) Bestandsprovisionssatz in der Krankenversicherung (in % des Jahresbeitrages)</p>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<p>22. Wie hoch ist die Zahl der tätigen Personen (nach Kopfzahl)?</p> <p>Inhaber oder Teilhaber <input type="text"/></p> <p>Außendienstler (Angestellte) <input type="text"/></p> <p>HGB § 84 selbständige Vertreter <input type="text"/></p> <p>Innendienstangestellte (Vollzeit) <input type="text"/></p> <p>Innendienstangestellte (Teilzeit über Minijob hinaus) <input type="text"/></p> <p>Minijob/Geringfügig Beschäftigte (volle Anzahl) <input type="text"/></p> <p>Auszubildende (volle Anzahl) <input type="text"/></p> <p>davon insgesamt Familienangehörige (ohne Inhaber) <input type="text"/></p>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<p>18. Wie hoch waren 2024 die Gesamtkosten in €? (Betriebsausgaben ausgenommen Gehalt des oder der geschäftsführenden Gesellschafter) (in Euro voll ausgeschrieben, z.B. 60000)</p>	<input type="text"/>	<p>23. Wenden Sie bei Ihren Mitarbeitern den BVK-Tarifvertrag an bzw. orientieren Sie sich an diesen tariflichen Vorgaben?</p> <p>a) Wenn ja, bei wie vielen Mitarbeitern?</p>	<p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p> <input type="text"/>
<p>19. Sind Ihre Gesamtkosten gegenüber dem Kalenderjahr 2023</p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung</p> <p>gefallen um bis zu 5%</p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10%</p> <p>gefallen um mehr als 10%.....</p> <p>gleichgeblieben</p> <p>gestiegen um bis zu 5 %</p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 %</p> <p>gestiegen um mehr als 10 %.....</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>24. Unterliegen Sie der BVK-Tarifbindung?</p>	<p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p>
<p>20. Wie hoch war 2024 Ihr Gewinn in € (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter)? (in Euro voll ausgeschrieben, z.B. 60000)</p>	<input type="text"/>	<p>25. Bilden Sie Azubis aus?</p> <p>a) Wenn ja, erhalten Sie von Ihrer Gesellschaft einen Kostenzuschuss?</p>	<p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p> <p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p>
<p>21. Ist Ihr Gewinn (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter) gegenüber 2023</p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung</p> <p>gefallen um bis zu 5%</p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10%</p> <p>gefallen um mehr als 10%.....</p> <p>gleichgeblieben</p> <p>gestiegen um bis zu 5 %</p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 %.....</p> <p>gestiegen um mehr als 10 %.....</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>26. Wie viele Tage arbeiten Sie im Durchschnitt im Jahr?</p>	<input type="text"/>
<p>20. Wie hoch war 2024 Ihr Gewinn in € (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter)? (in Euro voll ausgeschrieben, z.B. 60000)</p>	<input type="text"/>	<p>27. Wie viele Stunden arbeiten Sie im Durchschnitt am Tag?</p>	<input type="text"/>
<p>21. Ist Ihr Gewinn (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter) gegenüber 2023</p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung</p> <p>gefallen um bis zu 5%</p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10%</p> <p>gefallen um mehr als 10%.....</p> <p>gleichgeblieben</p> <p>gestiegen um bis zu 5 %</p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 %.....</p> <p>gestiegen um mehr als 10 %.....</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>28. Wie hoch ist die Gesamtzahl Ihrer Kunden (Versicherungsnehmer) der Versicherungsverträge aller Sparten?</p>	<input type="text"/> <input type="text"/>
<p>21. Ist Ihr Gewinn (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter) gegenüber 2023</p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung</p> <p>gefallen um bis zu 5%</p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10%</p> <p>gefallen um mehr als 10%.....</p> <p>gleichgeblieben</p> <p>gestiegen um bis zu 5 %</p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 %.....</p> <p>gestiegen um mehr als 10 %.....</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>29. Wie zufrieden sind Sie mit der Unterstützung durch den angestellten Außendienst Ihrer Gesellschaft oder mit der Maklerbetreuung durch die Gesellschaft, mit der Sie überwiegend zusammenarbeiten?</p> <p>sehr zufrieden.....</p> <p>zufrieden.....</p> <p>befriedigend.....</p> <p>ausreichend.....</p> <p>unzufrieden.....</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

STRUKTURANALYSE 2024

in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund)

<p>30. Welche Bedeutung hat eine geregelte Nachfolge Ihres Vermittlerbetriebes für Sie? sehr wichtig <input type="checkbox"/> wichtig <input type="checkbox"/> unwichtig <input type="checkbox"/></p>	<p>37. Wie viel Geld halten Sie für akzeptabel, jährlich für Weiterbildung in Ihrem Betrieb auszugeben? 0 Euro <input type="checkbox"/> bis 1.000 Euro <input type="checkbox"/> über 1.000 bis 2.000 Euro <input type="checkbox"/> über 2.000 bis 5.000 Euro <input type="checkbox"/> über 5.000 bis 10.000 Euro <input type="checkbox"/> über 10.000 Euro <input type="checkbox"/></p>																									
<p>31. Haben Sie bereits Nachfolgeregelungen getroffen? ja <input type="checkbox"/> in Planung <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/></p>		<p>38. Wie beurteilen Sie die Weiterbildungsangebote der Versicherer in Bezug auf...</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th></th> <th>sehr gut</th> <th>gut</th> <th>befriedigend</th> <th>ungenügend</th> <th>keine Angabe</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Die Qualität der Angebote</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Die Quantität der Angebote</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Die Ausrichtung auf Vermittlerthemen</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		sehr gut	gut	befriedigend	ungenügend	keine Angabe	Die Qualität der Angebote	<input type="checkbox"/>	Die Quantität der Angebote	<input type="checkbox"/>	Die Ausrichtung auf Vermittlerthemen	<input type="checkbox"/>												
	sehr gut	gut	befriedigend	ungenügend	keine Angabe																					
Die Qualität der Angebote	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																					
Die Quantität der Angebote	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																					
Die Ausrichtung auf Vermittlerthemen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																					
<p>32. Haben Ihre Kunden die Möglichkeit, auf Ihrer Webseite Versicherungen online abzuschließen? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p> <p>a) Wenn ja, wie groß ist der prozentuale Anteil der Provisionseinnahmen hierdurch, gemessen an Ihren Gesamteinnahmen?</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin-left: 20px;"></div>		<p>Fragenkomplex Nachhaltigkeitsstrategie</p>																								
<p>Bitte bewerten Sie folgende Aussagen zum Themenbereich Weiterbildung:</p> <p>33. Für mich persönlich als Inhaber/in ist es sehr wichtig, mich ständig weiterzubilden. trifft voll und ganz zu <input type="checkbox"/> trifft eher zu <input type="checkbox"/> trifft eher nicht zu <input type="checkbox"/> trifft gar nicht zu <input type="checkbox"/> weiß nicht/keine Angabe <input type="checkbox"/></p>		<p>39. Ich zeige auf meiner Webseite (auch: Webseite, die ein Vertragspartner für mich angelegt hat) eine Nachhaltigkeitsstrategie</p> <p>Ja, eine selbst entwickelte Strategie <input type="checkbox"/></p> <p>Ja, eine vom Versicherer entwickelte Strategie, die ich übernommen habe <input type="checkbox"/></p> <p>Ja, eine von einem Verband, Verbund, Pool, Dienstleister entwickelte, die ich übernommen habe. <input type="checkbox"/></p> <p>Nein, ich habe keine Strategie <input type="checkbox"/></p> <p>Nein, ich habe keine Webseite (auch nicht von einem Vertragspartner) <input type="checkbox"/></p> <p>Keine Angaben <input type="checkbox"/></p>																								
<p>34. Es ist sehr wichtig, dass sich meine Mitarbeiter/-innen ständig weiterbilden. trifft voll und ganz zu <input type="checkbox"/> trifft eher zu <input type="checkbox"/> trifft eher nicht zu <input type="checkbox"/> trifft gar nicht zu <input type="checkbox"/> weiß nicht/keine Angabe <input type="checkbox"/> ich habe keine Mitarbeiter/-innen <input type="checkbox"/></p>		<p>40. Ich bilde mich zum Thema Nachhaltigkeit weiter</p> <p>Ja, ich selbst <input type="checkbox"/> Ja, meine Mitarbeiter/-innen <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben <input type="checkbox"/></p>																								
<p>35. Für die Weiterbildung bin ich bereit, Geld auszugeben. trifft voll und ganz zu <input type="checkbox"/> trifft eher zu <input type="checkbox"/> trifft eher nicht zu <input type="checkbox"/> trifft gar nicht zu <input type="checkbox"/> weiß nicht/keine Angabe <input type="checkbox"/></p>		<p>41. In meinem Vermittlerbüro habe ich Maßnahmen zur Nachhaltigkeit ergriffen</p> <p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben <input type="checkbox"/></p>																								
<p>36. Wie viel Geld geben Sie jährlich für Weiterbildung in Ihrem Betrieb aus? 0 Euro <input type="checkbox"/> bis 1.000 Euro <input type="checkbox"/> über 1.000 bis 2.000 Euro <input type="checkbox"/> über 2.000 bis 5.000 Euro <input type="checkbox"/> über 5.000 bis 10.000 Euro <input type="checkbox"/> über 10.000 Euro <input type="checkbox"/></p>																										

41 a. Wenn ja, welche	Freitext:																			
42. Haben Sie die Geeignetheitsprüfung beim Vertrieb von Lebensversicherungen um eine Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen erweitert? nur für Versicherungsanlagenprodukte (Schicht 3) <input type="checkbox"/> für alle kapitalbildenden Lebens-/Rentenversicherungen (Schicht 1, 2, 3) <input type="checkbox"/> Geplant, aber noch nicht umgesetzt <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben <input type="checkbox"/>		45. Sagen Sie Ihren Kunden eine Überprüfung und Anpassung der Versicherungsanlageprodukte zu (Betreuung)? Ja, regelmäßig <input type="checkbox"/> Ja, aber nur auf besonderen Anlass hin <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ich habe mir noch keine Gedanken dazu gemacht <input type="checkbox"/> Keine Angaben <input type="checkbox"/>																		
43. Erläutern Sie Ihren Kundinnen/Kunden bei Bedarf, was Nachhaltigkeit bedeutet? Ja, mit einer selbst entwickelten Information. <input type="checkbox"/> Ja, mit einer vom Versicherer entwickelten Information. <input type="checkbox"/> Ja, mit einer von einem anderen Partner entwickelten Information. <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben <input type="checkbox"/>		46. Welchen Anteil am Neugeschäft machen Sie mit nachhaltigen Tarifen? - in der Lebensversicherung in Prozent des Neugeschäfts <input style="width: 100%;" type="text"/> - in anderen Sparten in Prozent des Neugeschäfts <input style="width: 100%;" type="text"/>																		
44. Wie gehen Sie bei der Beratung zur Nachhaltigkeit vor? Ich nutze dafür Software eines Versicherers. <input type="checkbox"/> Ich nutze dafür sonstige Software (z.B. von einem Produktrating-Anbieter) <input type="checkbox"/> Ich nutze dafür Checklisten/Fragebögen <input type="checkbox"/> Ich nutze keine Hilfsmittel <input type="checkbox"/> Ich berate nicht zur Nachhaltigkeit. <input type="checkbox"/> Keine Angaben <input type="checkbox"/>		47. Wie beurteilen Sie das Angebot an nachhaltigen Versicherungen? <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Völlig unzureichend</th> <th>oft unzureichend</th> <th>oft ausreichend</th> <th>völlig ausreichend</th> <th>keine Angabe</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) in der Lebensversicherung</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>b) in anderen Versicherungssparten</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Völlig unzureichend	oft unzureichend	oft ausreichend	völlig ausreichend	keine Angabe	a) in der Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	b) in anderen Versicherungssparten	<input type="checkbox"/>								
	Völlig unzureichend	oft unzureichend	oft ausreichend	völlig ausreichend	keine Angabe															
a) in der Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>															
b) in anderen Versicherungssparten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>															
		48. Wie beurteilen Sie die Informationen zur Nachhaltigkeit von Versicherungen? <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Völlig unzureichend</th> <th>oft unzureichend</th> <th>oft ausreichend</th> <th>völlig ausreichend</th> <th>keine Angabe</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) in der Lebensversicherung</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>b) in anderen Versicherungssparten</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Völlig unzureichend	oft unzureichend	oft ausreichend	völlig ausreichend	keine Angabe	a) in der Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	b) in anderen Versicherungssparten	<input type="checkbox"/>								
	Völlig unzureichend	oft unzureichend	oft ausreichend	völlig ausreichend	keine Angabe															
a) in der Lebensversicherung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>															
b) in anderen Versicherungssparten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>															

49. Welche Rolle spielen die folgenden Anreize und Anreizgestaltungen in Ihrem Betrieb, die Sie von Versicherern erhalten?	Sehr große Rolle	große Rolle	teils-teils	geringe Rolle	keine Rolle/ gibt es nicht	keine Angabe
Geschäftsplan mit Absatz- und Umsatzzielen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Wettbewerbe und Incentives, für die bestimmte Produkte verkauft werden müssen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Wettbewerbe und Incentives, für die eine Gesamtproduktion erreicht werden muss	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Stornohaftung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Kundenbeschwerden als Vergütungsbestandteil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Qualität Ihrer Beratung als Vergütungsbestandteil (z.B. über Testkäufe festgestellt)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Qualität Ihrer Weiterbildung als Vergütungsbestandteil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Einmalvergütungen beim Abschluss (Abschlussprovisionen, -courtage)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Laufende Vergütungen während der Vertragslaufzeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Variable Vergütung, für die eine bestimmte Produktionsmenge überschritten werden muss (z.B. Staffelp provision, Boni)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				

Künstliche Intelligenz – KI	
<p>50. Nutzen Sie KI in Ihrem Betrieb?</p> <p>trifft voll und ganz zu trifft eher zu trifft eher nicht zu trifft gar nicht zu weiß nicht/keine Angabe</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>50a. Wenn ja, ...</p> <p>Welche KI-Anwendungen nutzen Sie?</p> <p>Für welche Zwecke nutzen Sie KI Anwendungen?</p>	<input type="text"/> <input type="text"/>
<p>51. Planen Sie Künstliche Intelligenz in Ihrem Betrieb einzusetzen?</p> <p>trifft voll und ganz zu trifft eher zu trifft eher nicht zu trifft gar nicht zu weiß nicht/keine Angabe</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>51a. Wenn ja,</p> <p>Welche KI-Anwendung planen Sie zu nutzen?</p> <p>Für welche Zwecke würden Sie KI-Anwendungen einsetzen?</p>	<input type="text"/> <input type="text"/>

Vielen Dank für Ihre wertvolle Zeit!

Ihre Antworten helfen uns bei der Vertretung Ihrer Interessen sowie der Argumentation gegenüber der Politik und den Versicherern.

Über die Ergebnisse werden wir in unserer Zeitschrift Versicherungsvermittlung sowie diverser Presseveröffentlichungen berichten.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr Berufs- und Unternehmerverband

BVK