



# STRUKTURANALYSE 2022

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

... oder per Fax an:

## Rücksendeadresse per Post:

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

oder Teilnahme

0228/22805-50

... oder per Mail an:

strukturanalyse@bvk.de

über den Link zur Umfrage <https://easy-feedback.de/BVK-Strukturanalyse/1549471/234a9B>

**Teilnahmeschluss ist der 28. Februar 2023.** Bitte überprüfen Sie, ob Sie den Fragebogen vollständig (51 Fragen auf 5 Seiten) übersandt haben, da nur vollständige Fragebögen 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.

<b>1. In welcher Rechtsstellung sind Sie tätig?</b>	
Einfirmenvertreter.....	<input type="checkbox"/>
Mehrfachvertreter.....	<input type="checkbox"/>
Makler.....	<input type="checkbox"/>
<b>a. Wie werden Sie im Versicherungsvermittlerregister geführt?</b>	
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"/>

\* ab 2/2018 nach Umsetzung der

- 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"/> Basler                              | <input type="checkbox"/> INTER                         | <input type="checkbox"/> Sparkassenvers. Sachsen                   |
| <input type="checkbox"/> Concordia                           | <input type="checkbox"/> Itzehoer                      | <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"/> Volkswohlbund                             |
| <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 2022

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

<p>2. <b>Wie alt sind Sie?</b></p>	<input type="text"/>	<p>11. <b>Ist Ihr Bestand (ohne Leben und Kranken) gegenüber 2021</b></p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen..... <input type="checkbox"/></p> <p>gleichgeblieben..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um bis zu 5 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 10 %..... <input type="checkbox"/></p>	
<p>3. <b>Welches Geschlecht haben Sie?</b></p> <p>Weiblich..... <input type="checkbox"/></p> <p>Männlich..... <input type="checkbox"/></p> <p>divers..... <input type="checkbox"/></p>		<p>12. <b>Wie hoch waren 2022 Ihre Gesamteinnahmen in €</b> (Provisionen und sonstige Einnahmen? (voll ausgeschrieben, z.B. 120000)</p>	<input type="text"/>
<p>4. <b>Wie viele Jahre sind Sie bereits als selbständiger Vermittler tätig?</b></p>	<input type="text"/>	<p>13. <b>Sind Ihre Gesamteinnahmen (Provisionen und sonstige Einnahmen) gegenüber 2021</b></p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um bis zu 5%..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10%..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um mehr als 10%..... <input type="checkbox"/></p> <p>gleichgeblieben..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um bis zu 5 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 10 %..... <input type="checkbox"/></p>	
<p>5. <b>Welche Ausbildung haben Sie?</b></p> <p>keine versicherungsspezifische Ausbildung.. <input type="checkbox"/></p> <p>Versicherungsfachmann/-fachfrau..... (BWV/IHK) <input type="checkbox"/></p> <p>Versicherungskaufmann/-frau bzw. Kaufmann/-frau Versicherungen und Finanzen <input type="checkbox"/></p> <p>Versicherungsfachwirt/in bzw. Fachwirt/in für Versicherungen und Finanzen <input type="checkbox"/></p> <p>Versicherungsbetriebswirt/in (DVA)..... <input type="checkbox"/></p> <p>Diplom/Bachelor/Master mit Schwerpunkt .... <input type="checkbox"/></p> <p>Versicherungsbetriebslehre <input type="checkbox"/></p>		<p>14. <b>Erhalten Sie von Ihrem Vertragspartner grundsätzlich Zuschüsse oder produktionsabhängige Vergütungen (Bonifikationen)?</b></p> <p>Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p> <p>a) <b>Wenn ja, welchen Anteil haben Zuschüsse und produktionsabhängige Vergütungen an Ihren Gesamteinnahmen?</b></p> <p>Bonifikation nicht erreicht ..... <input type="checkbox"/></p> <p>bis 5 % ..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 5 % bis 10 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 10 % bis 20 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 20 % bis 30 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 30 %..... <input type="checkbox"/></p>	
<p>6. <b>Sind Sie Mitglied im BVK?</b></p> <p>Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p>		<p>15. <b>Welcher prozentuale Anteil Ihres Bestandes (ohne Leben und Kranken) entfällt auf die Kfz-Versicherung?</b></p> <p>bis 20 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 20 % bis 40 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 40 % bis 60 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>über 60 %..... <input type="checkbox"/></p>	
<p>7. <b>Kennen Sie die bvK-Initiative Verein Ehrbare Versicherungskaufleute (vevk)?</b></p> <p>Ja..... <input type="checkbox"/></p> <p>Nein..... <input type="checkbox"/></p> <p>Bin bereits Mitglied..... <input type="checkbox"/></p>		<p>16. <b>Wie hoch ist Ihr .....</b></p>	
<p>8. <b>Denken Sie über einen Vertriebswegewechsel nach?</b></p> <p>a) <b>Wenn ja, zu welchem Vertriebsweg wollen Sie wechseln?</b></p> <p>Einfirmenvertreter..... <input type="checkbox"/></p> <p>Mehrfachvertreter..... <input type="checkbox"/></p> <p>Makler..... <input type="checkbox"/></p> <p>b) <b>Wenn ja, was ist Ihr Ziel bei einem Vertriebswegewechsel?</b></p> <p>Höhere Zufriedenheit bei der täglichen Arbeit <input type="checkbox"/></p> <p>Weniger Vertriebsdruck..... <input type="checkbox"/></p> <p>Höherer Betriebsgewinn..... <input type="checkbox"/></p> <p>Weitergabe des eigenen Bestandes an einen Familienangehörigen..... <input type="checkbox"/></p> <p>Sonstiges..... <input type="text"/></p> <p style="text-align: right;"><i>Mehrere Antworten möglich</i></p>	<p>Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p>	<p>a) <b>Regel-Provisionssatz in der Kfz-Versicherung?</b>..... <input type="text"/></p> <p>b) <b>Regel-Abschlussprovisionssatz im SHUR-Bereich?</b>..... <input type="text"/></p> <p>c) <b>Abschlussprovisionssatz für das Standard-Lebensversicherungsgeschäft.. (in %)</b>..... <input type="text"/></p> <p>d) <b>Regel-Abschlussprovisionssatz in der Krankenversicherung? (in Monatsbeiträgen/MB)?</b>..... <input type="text"/></p> <p>e) <b>Bestandsprovisionssatz im SHUR-Bereich</b>..... <input type="text"/></p> <p>f) <b>Durchschnittliche Stornohaftungszeit in der Lebensversicherung (in Jahren)</b>..... <input type="text"/></p> <p>g) <b>Bestandsprovisionssatz in der Lebensversicherung (in % des Jahresbeitrags)</b>..... <input type="text"/></p> <p>h) <b>Bestandsprovisionssatz in der Krankenversicherung (in % des Jahresbeitrages)</b>..... <input type="text"/></p>	
<p>9. <b>Regulieren Sie in eigener Verantwortung Schäden in der</b></p> <p>a) <b>Sach- und Haftpflichtversicherung?</b>.....</p> <p>Erhalten Sie hierfür eine Zusatzvergütung?..... Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p> <p>Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p> <p>b) <b>Kraftfahrtversicherung?</b>.....</p> <p>Erhalten Sie hierfür eine Zusatzvergütung?..... Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p> <p>Ja <input type="checkbox"/>      Nein <input type="checkbox"/></p>		<p>10. <b>Wie hoch war 2022 Ihr Bestand in €</b> (Beitragseinnahmen ohne Leben und Kranken)?</p>	<input type="text"/>

# STRUKTURANALYSE 2022

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

<p>17. Wie hoch waren 2022 die Gesamtkosten in € (Betriebsausgaben ausgenommen Gehalt des oder der geschäftsführenden Gesellschafter)? (voll ausgeschrieben, z.B. 60000)</p>	<input type="text"/>	<p>24. Bilden Sie Azubis aus?</p> <p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p> <p>a) Wenn ja, erhalten Sie von Ihrer Gesellschaft einen Kostenzuschuss?</p> <p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p>	
<p>18. Sind Ihre Gesamtkosten gegenüber dem Kalenderjahr 2021</p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um bis zu 5%..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10% ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um mehr als 10% ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gleichgeblieben ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um bis zu 5 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 % ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 10 %..... <input type="checkbox"/></p>		<p>25. Wie viele Tage arbeiten Sie im Durchschnitt im Jahr?</p>	<input type="text"/>
<p>19. Wie hoch war 2022 Ihr Gewinn in € (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter)? (voll ausgeschrieben, z.B. 60000)</p>	<input type="text"/>	<p>26. Wie viele Stunden arbeiten Sie im Durchschnitt am Tag?</p>	<input type="text"/>
<p>20. Ist Ihr Gewinn (Jahresüberschuss einschließlich Gehalt des/der geschäftsführenden Gesellschafter) gegenüber 2021</p> <p>keine Angaben, da Neueröffnung ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um bis zu 5% ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um mehr als 5% bis zu 10% ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gefallen um mehr als 10% ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gleichgeblieben ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um bis zu 5 %..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 5 bis zu 10 % ..... <input type="checkbox"/></p> <p>gestiegen um mehr als 10 %..... <input type="checkbox"/></p>		<p>27. Wie hoch ist die Gesamtzahl Ihrer Kunden (Versicherungsnehmer) der Versicherungsverträge aller Sparten?</p>	<input type="text"/> <input type="text"/>
<p>21. 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>		<p>28. 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 ..... <input type="checkbox"/></p> <p>zufrieden ..... <input type="checkbox"/></p> <p>befriedigend ..... <input type="checkbox"/></p> <p>ausreichend ..... <input type="checkbox"/></p> <p>unzufrieden ..... <input type="checkbox"/></p>	
<p>22. 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>29. Welche Bedeutung hat eine geregelte Nachfolge Ihres Vermittlerbetriebes für Sie?</p> <p>sehr wichtig ..... <input type="checkbox"/></p> <p>wichtig ..... <input type="checkbox"/></p> <p>unwichtig ..... <input type="checkbox"/></p>	
<p>23. Unterliegen Sie der BVK-Tarifbindung?</p>	<p>Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/></p>	<p>30. Haben Sie bereits Nachfolgeregelungen getroffen?</p> <p>ja ..... <input type="checkbox"/></p> <p>in Planung ..... <input type="checkbox"/></p> <p>nein ..... <input type="checkbox"/></p>	
		<p>31. Haben Ihre Kunden die Möglichkeit, auf Ihrer Webseite Versicherungen online abzuschließen?</p> <p>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>	<input type="text"/>
		<p>Bitte bewerten Sie folgende Aussagen zum Themenbereich Weiterbildung:</p> <p>32. Für mich persönlich als Inhaber/in ist es sehr wichtig, mich ständig weiter zu bilden.</p> <p>trifft voll und ganz zu ..... <input type="checkbox"/></p> <p>trifft eher zu ..... <input type="checkbox"/></p> <p>trifft eher nicht zu ..... <input type="checkbox"/></p> <p>trifft gar nicht zu ..... <input type="checkbox"/></p> <p>weiß nicht/keine Angabe ..... <input type="checkbox"/></p>	

**33. Es ist sehr wichtig, dass sich meine Mitarbeiter/-innen ständig weiterbilden.**  
 trifft voll und ganz zu .....   
 trifft eher zu .....   
 trifft eher nicht zu .....   
 trifft gar nicht zu .....   
 weiß nicht/keine Angabe.....   
 ich habe keine Mitarbeiter/-innen.....

**34. Für die Weiterbildung bin ich bereit, Geld auszugeben.**  
 trifft voll und ganz zu .....   
 trifft eher zu .....   
 trifft eher nicht zu .....   
 trifft gar nicht zu .....   
 weiß nicht/keine Angabe.....

**35. Wie viel Geld geben Sie jährlich für Weiterbildung in Ihrem Betrieb aus?**  
 0 Euro.....   
 bis 1.000 Euro .....   
 über 1.000 bis 2.000 Euro .....   
 über 2.000 bis 5.000 Euro .....   
 über 5.000 bis 10.000 Euro.....   
 über 10.000 Euro.....

**36. Wie viel Geld halten Sie für akzeptabel, jährlich für Weiterbildung in Ihrem Betrieb auszugeben?**  
 0 Euro.....   
 bis 1.000 Euro .....   
 über 1.000 bis 2.000 Euro .....   
 über 2.000 bis 5.000 Euro .....   
 über 5.000 bis 10.000 Euro.....   
 über 10.000 Euro.....

**37. Wie wichtig ist für Sie eine überbetriebliche, einheitliche Weiterbildungsplattform wie gut beraten?**  
 sehr wichtig .....   
 unwichtig .....   
 keine Aussage/weiß nicht.....

**38. Wie beurteilen Sie die Weiterbildungsangebote der Versicherer in Bezug auf...**

	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"/>				

### Sonderfragen zur Corona-Pandemie

**39. Die erheblich betroffen. Corona-Pandemie hat meinen Betrieb**  
 trifft voll und ganz zu.....   
 trifft eher zu.....   
 trifft eher nicht zu.....   
 trifft gar nicht zu.....   
 weiß nicht/keine Angabe.....

**40. Welchen Anteil macht derzeit die Arbeit im Homeoffice aus?**  
 a) Bei Ihnen selbst als Inhaber/-in?..... ----- Prozent  
 b) Bei Ihren Mitarbeitern/-innen?..... ----- Prozent

**41. Welche Auswirkung hat die Corona-Pandemie auf Ihre Arbeit?**

	Erheblich mehr	Etwas mehr	Gleich - bleibend	Etwas weniger	Erheblich weniger	keine Angabe
Anzahl der persönlichen Kundentermine	<input type="checkbox"/>					
Anzahl der telefonischen Kundentermine	<input type="checkbox"/>					
Anzahl der Videotermine mit Kunden	<input type="checkbox"/>					
Neugeschäftsvolumen	<input type="checkbox"/>					
Anzahl Kündigungen	<input type="checkbox"/>					
Anzahl Schadenmeldungen	<input type="checkbox"/>					

**42. Die Corona-Pandemie hat für mich auch positive Aspekte.**

	Voll und ganz	Eher ja	Gleichbleibend	Eher nein	Überhaupt nicht	Keine Angabe
Ich habe meine Arbeitsweise positiv verändert	<input type="checkbox"/>					
Ich kann den Fahr- und Reiseaufwand reduzieren	<input type="checkbox"/>					
Meine Kunden gewöhnen sich an digitale Betreuung	<input type="checkbox"/>					
Die Zusammenarbeit mit den Versicherern wird digitaler	<input type="checkbox"/>					

# STRUKTURANALYSE 2022

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

<b>Sonderfragen zur Nachhaltigkeit</b>		
43.	Ich zeige auf meiner Webseite (auch: Webseite, die ein Vertragspartner für mich angelegt hat) eine Nachhaltigkeitsstrategie	<input type="checkbox"/> Ja, eine selbst entwickelte Strategie <input type="checkbox"/> Ja, eine vom Versicherer entwickelte Strategie, die ich übernommen habe <input type="checkbox"/> Ja, eine von einem Verband, Verbund, Pool, Dienstleister entwickelte, die ich übernommen habe. <input type="checkbox"/> Nein, ich habe keine Strategie <input type="checkbox"/> Nein, ich habe keine Webseite (auch nicht von einem Vertragspartner) <input type="checkbox"/> Keine Angaben
44.	Ich bilde mich zum Thema Nachhaltigkeit weiter	<input type="checkbox"/> Ja, ich selbst <input type="checkbox"/> Ja, meine Mitarbeiter/-innen <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben
45.	In meinem Vermittlerbüro habe ich Maßnahmen zur Nachhaltigkeit ergriffen	<input type="checkbox"/> Ja, welche <div style="border: 1px solid black; height: 40px; width: 150px; margin: 5px 0;"></div> <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben
46.	Haben Sie die Geeignetheitsprüfung beim Vertrieb von Lebensversicherungen um eine Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen erweitert?	<input type="checkbox"/> Nur für Versicherungsanlageprodukte (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
47.	Erläutern Sie Ihren Kunden/Kundinnen bei Bedarf, was Nachhaltigkeit bedeutet?	<input type="checkbox"/> Ja, mit einer selbst entwickelten Information <input type="checkbox"/> Ja, mit einer von einem Versicherer entwickelten Information <input type="checkbox"/> Ja, mit einer von einem anderen Partner entwickelten Information <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Keine Angaben

  

48.	Wie gehen Sie bei der Beratung zur Nachhaltigkeit vor?	<input type="checkbox"/> 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
49.	Sagen Sie Ihren Kunden eine Überprüfung und Anpassung der Versicherungsanlageprodukte zu (Betreuung)?	<input type="checkbox"/> 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

  

<b>50. Wie beurteilen Sie das Angebot an nachhaltigen Versicherungen?</b>					
	Völlig unzureichend				Völlig ausreichend
<b>In der Lebensversicherung</b>	<input type="checkbox"/>				
<b>In den anderen Versicherungssparten</b>	<input type="checkbox"/>				

  

<b>51. Wie beurteilen Sie die Informationen zur Nachhaltigkeit von Versicherungen?</b>					
	Völlig unzureichend				Völlig ausreichend
<b>In der Lebensversicherung</b>	<input type="checkbox"/>				
<b>In den anderen Versicherungssparten</b>	<input type="checkbox"/>				

  

Vielen Dank für Ihre Teilnahme und die damit verbundene Zeit!