



Thema: Standard Life (SL)

Autor: Georg Pankl



Etwas mehr als 39 Prozent der Umfrageteilnehmer arbeiten schon seit mehr als 21 Jahren in der Finanzberatung. Nur etwas über acht Prozent sind Neulinge. Bei über der Hälfte lag die vermittelte Gesamtbeitragssumme mit Fondspolizzen zuletzt bei über 250.000 Euro im Jahr, bei 18,6 Prozent sogar bei mehr als einer Million Euro.

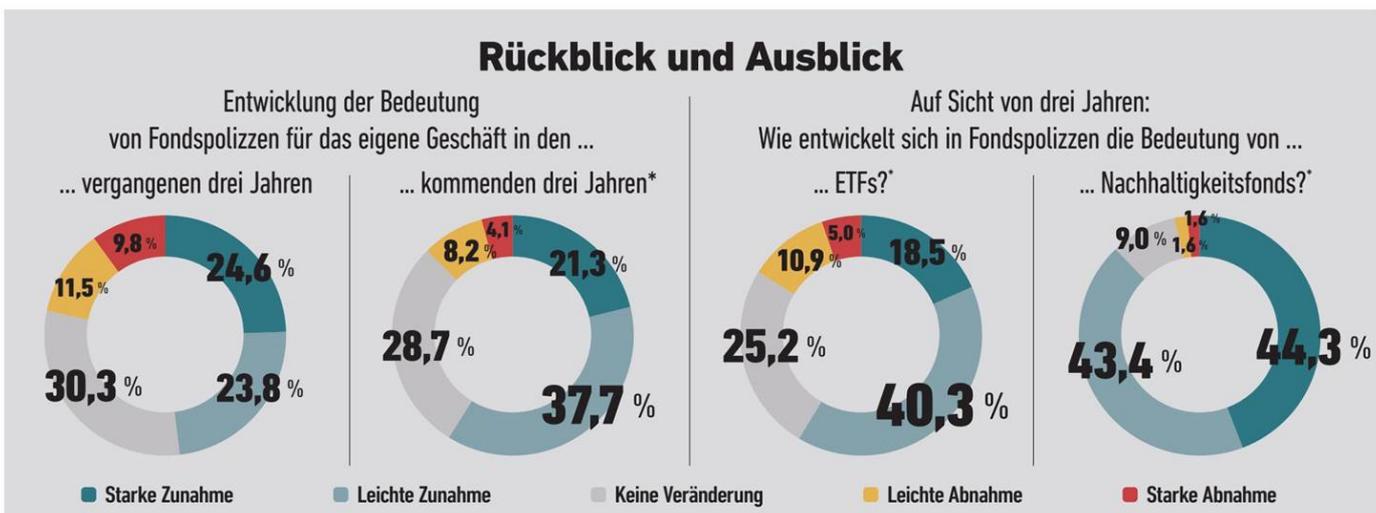
# Polizzen mit Potenzial

Eine **exklusive Umfrage** von FONDS professionell zeigt, wie Finanzberater den Markt für fondsgebundene Versicherungen sehen.

**W**orauf kommt es Vermittlern an, die Fondspolizzen vertreiben? Wie sehen sie den Markt und ihr Geschäft? Das wollte FONDS professionell im Sommer dieses Jahres in einer Onlineumfrage erfahren, an der sich in Österreich 122 Berater beteiligten. 39 Prozent von ihnen sind Ver-

mögensberater, 28 Prozent Versicherungsmakler. Weitere 16 Prozent sind als Versicherungsagenten tätig, sieben Prozent arbeiten als Kreditvermittler. Die Altersstruktur der Umfrageteilnehmer dürfte etwa jener der Branche entsprechen: Der Großteil hat die 50 schon überschritten, 19

Prozent sind älter als 60 Jahre. Deutlich über die Hälfte der Teilnehmer sind also zwischen 41 und 60 Jahre alt. Für 26 Prozent der Umfrageteilnehmer liefert das Geschäft mit Polizzen immerhin mehr als 50 Prozent ihres durchschnittlichen Gesamtumsatzes. Und die Bedeutung der Produktkategorie nimmt weiter zu. Auf dieser Doppelseite finden Sie die wesentlichen Ergebnisse der Umfrage. **GEORG PANKL**



48 Prozent der Befragten geben an, dass Fondspolizzen seit 2019 an Bedeutung für ihr Geschäft gewonnen haben. 59 Prozent erwarten, dass das Fondspolizzen-geschäft in den nächsten drei Jahren für sie wichtiger wird. Einigkeit herrscht bei der Frage, ob ETFs und Nachhaltigkeitsfonds künftig eine größere Rolle spielen werden. \* Erwartung

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag



**Thema:** Standard Life (SL)

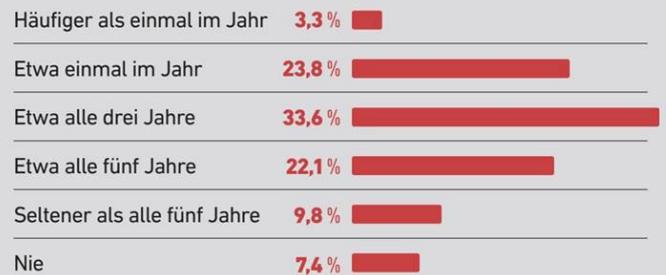
**Autor:** Georg Pankl

## Wie Berater mit Fondspolizzen umgehen

Welchen Typ Fondspolizze empfehlen Sie bevorzugt?



Wie oft diskutieren Sie mit Kunden im Schnitt über einen Fondswechsel oder eine Strategieänderung in ihrer Polizze?



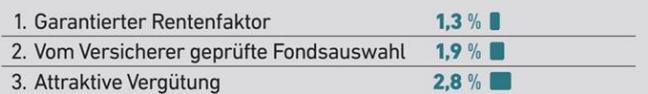
Für die deutliche Mehrheit der Befragten bleibt die klassische Fondspolizze ohne Garantie die beliebteste Version in dieser Produktgattung. Mehr als 20 Prozent der Vermittler sprechen mindestens einmal im Jahr mit ihren Kunden über einen Fondswechsel. Viele Berater bevorzugen allerdings ein längeres Intervall.

## Worauf Berater bei der Auswahl einer Fondspolizze achten

Top 10: Was ist Ihnen bei einer Fondspolizze besonders wichtig?\*



Flop 4: Was ist Ihnen bei einer Fondspolizze besonders wichtig?\*

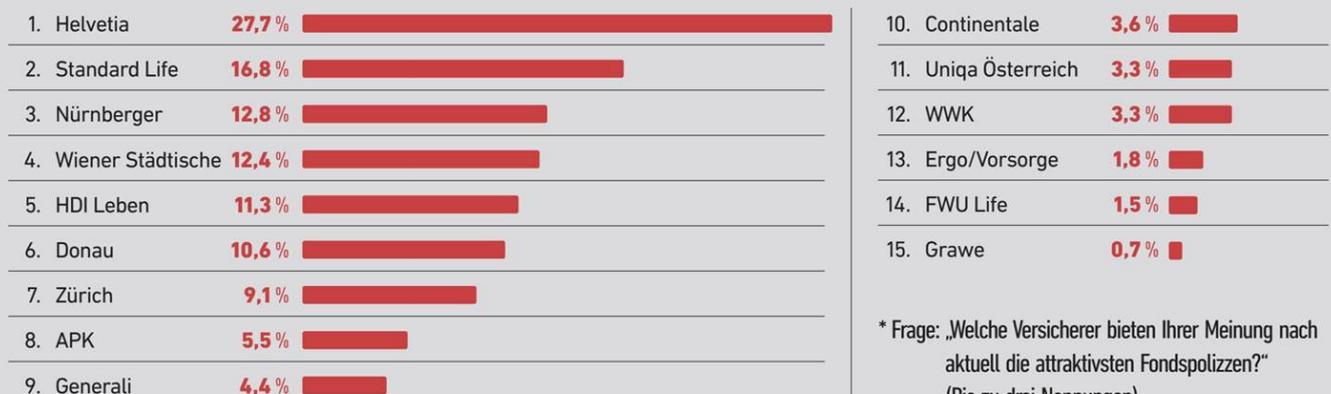


\* max. fünf Antworten

Bei den Lesern von FONDS professionell stehen eine große Auswahl gemanagter Fonds, Flexibilität und günstige Kosten an erster Stelle. Mehr als die Hälfte der Berater legen darauf Wert, dass Nachhaltigkeitsfonds angeboten werden.

Bei der Umfrage im Vorjahr fand sich noch die Forderung nach mehr Flexibilität ganz oben auf dem Wunschzettel der Berater. Nun steht die Forderung nach günstigen Gebühren und einer großen Auswahl aktiv gemanagter Fonds ganz vorn.

## Vom Berater gern gewählt: Die 15 beliebtesten Fondspolizzenanbieter\*



\* Frage: „Welche Versicherer bieten Ihrer Meinung nach aktuell die attraktivsten Fondspolizzen?“ (Bis zu drei Nennungen)

FONDS professionell bat die Teilnehmer, bis zu drei Versicherer zu nennen, die sie aktuell präferieren. Im Vergleich zur Vorjahresumfrage konnte sich die Helvetia Versicherung um einen Rang verbessern und führt nun das Ranking an. Am stärksten aufholen konnte Standard Life mit einem Sprung vom fünften auf den zweiten Platz.