

Bestellformular Studie Wiederanlage

Ich möchte __ Exemplare der Studie zum Preis von je 490 € bestellen.

Name _____

Firma _____

Adresse _____

Telefon _____ E-Mail _____

Datum und Unterschrift

h&z Beratung mit
Hirn, Herz und Hand

S M C
SCHMIDT MANAGEMENT CONSULTING



Wiederanlagemanagement 2014–
Transformation statt Resignation!

6. Studie zu Status quo & Perspektiven im
Wiederanlagemanagement fälliger
Lebensversicherungen

Bitte senden Sie uns das ausgefüllte Bestellformular oder
kontaktieren Sie uns per E-Mail:

SMC Schmidt Management Consulting AG

Zeltweg 44

CH-8032 Zürich

Telefon 0041 79 642 47 20

Telefax 0041 44 365 23 01

E-Mail kontakt@smc-consulting.ch

h&z Unternehmensberatung AG

Neutumstraße 5

D-80331 München

www.huz.de

**SMC Schmidt Management
Consulting AG**

Zeltweg 44

CH-8032 Zürich

www.smcconsulting.ch

Auszug aus der Studie

In den vergangenen fünf Ausgaben der Wiederanlagestudie standen die „internen“ Herausforderungen für das Management von Wiederanlagethemen im Fokus. Vor dem Hintergrund der sich laufend verändernden, externen Rahmenbedingungen im LV-Geschäftsumfeld haben wir bei unserer diesjährigen Studie den Fokus ergänzend auf die Auswirkungen externer Aspekte auf die Wiederanlage gerichtet.

Rechtlicher Druck ist entscheidend

•Ob Solvency II, Mindestanforderungen an das Risikomanagement oder Abschnittsgarantien, all diese rechtlichen Aspekte haben laut Umfrage keine eindeutigen oder außerordentlichen Einschränkungen auf das Wiederanlagemanagement. Lediglich das Thema Verbraucherschutz sollte aktiv beobachtet werden.

Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt sind erfolgskritisch

Als besonders einflussreich auf das Wiederanlagemanagement werden wirtschaftliche Entwicklungen gesehen, das heißt Kapitalmarktschwankungen und Rechnungszinsanpassungen. Jeweils über 60 % bzw. 70 % der Befragten sehen hierin einen erheblichen marktbezogenen Effekt.

Auswirkungen rechtliche Entwicklungen [%]

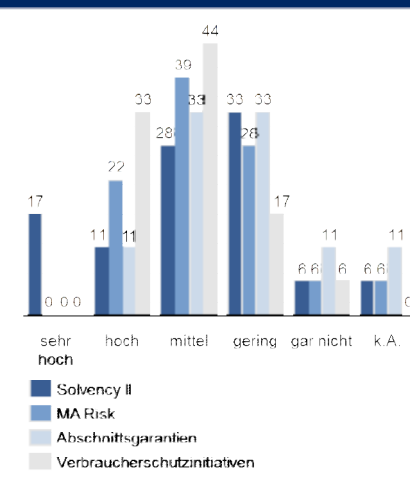


Abbildung 1

Inhalt der Studie

	Seite
Abbildungsverzeichnis	3
Anlage der Studie	6
1. Ergebnisse der Studie	
1.1 Aktuelle Erkenntnisse Wiederanlagemanagement 2014	8
1.2 Genereller Status der Wiederanlage	13
1.3 Kunden der Wiederanlage	21
1.4 Vertrieb und Vertriebsunterstützung	27
1.5 Vertrieb durch Makler, Broker und Banken	32
2. Perspektiven des Wiederanlagemanagements	35
2.1 Transformation statt Resignation	37
2.2 h&z – Business Transformation – erfolgreich verändern	45
2.3 SMC – der nächste Schritt zu mehr Wiederanlageerfolg	48
2.4 Leistungsangebot und Kontaktdaten	50