

Pressemitteilung

Datum: 11. März 2014, Seite 1 von 3

FINANZDIENSTLEISTUNGSMARKT 2023: geringeres Wachstum, zunehmender Wettbewerb

Neuwied, 11. März 2014. – Das private Geldvermögen der Deutschen nimmt bei inzwischen verlangsamtem Wachstum bis zum Jahr 2023 immerhin noch um fast ein Drittel gegenüber 2013 auf dann 6,7 Billionen Euro zu. Der fortschreitende demografische Wandel hat gravierende Auswirkungen auf die Marktstrukturen in der Finanzwirtschaft. Das führt zu Veränderungen und Anpassungen beim Produkt-Portfolio, bei der Wahl der Vertriebswege und der Zielgruppenansprache. Zu den Profiteuren gehören Finanzdienstleister, die frühzeitig auf eine Multi-Channel-Strategie setzen. Das ist dem jetzt im Verlag BBE media erschienenen *Branchenreport FINANZDIENSTLEISTUNGEN 2023* zu entnehmen.

Wesentlicher Bestandteil der Studie ist eine Befragung von Entscheidern aus dem Finanzdienstleistungsmarkt. Die Mehrheit der Experten erwartet das stärkste Wachstum bei Aktien und Investmentzertifikaten. Speziell bei Investmentfonds wird ein Anteil am gesamten privaten Geldvermögensbestand von derzeit neun auf 13 Prozent bis zum Jahr 2023 prognostiziert.

Wegen der insgesamt nachlassenden Dynamik des Finanzanlagemarktes verschärft sich der Wettbewerb unter den Anbietern und es kommt zu Marktverdrängungen. Die Zahl der Banken und Sparkassen reduziert sich in den kommenden zehn Jahren laut Studie um 15 Prozent, die der Versicherungen sogar um ein Viertel. Damit einher geht eine Ausdünnung des Filialnetzes bei den Banken um bis zu 15 Prozent, bei den Sparkassen und Raiffeisenbanken wird sogar ein Abschmelzen des Filialbestandes um über 20 Prozent erwartet. Zu den Gewinnern gehören die Direktbanken; deren Kundenzahl wird von derzeit rund 16,5 Mio. auf fast 25 Mio. zunehmen.

Weiter fortsetzen wird sich die Umgestaltung der Vertriebskanäle. Neben dem Direktabsatz in Form der elektronischen Bankdienstleistungen gewinnen Selbstbedienungselemente weiter an Bedeutung. Dennoch bleiben die Zweigstellen der Hauptvertriebsweg der Kreditinstitute. Zur Erschließung der Potenziale und Zielgruppen, so die ein Fazit aus der Marktstudie, müssen die Filialen jedoch in eine Gesamtvertriebsstrategie im Sinne eines Multi-Channel-Ansatzes eingebunden werden.

Die befragten Finanzinstitute erwarten für den Bankenmarkt bis 2023 vor allem einen intensiven Preiswettbewerb bei Standardprodukten, eine Zunahme des Vertriebs von

Pressemitteilung

Datum: 11. März 2014, Seite 2 von 3

Finanzprodukten über Nichtbanken (z. B. Versicherungen) und steigende Ansprüche der privaten Kunden, die maßgeschneiderte Finanzanlageprodukte erwarten. Zudem werden sich die Banken und Sparkassen einer wachsenden Konkurrenz durch ausländische Anbieter konfrontiert sehen.

Zu den Auswirkungen der anhaltenden Niedrigzinsphase befragt, zeigen sich die befragten Finanzdienstleister davon überzeugt, dass die private Altersvorsorge nicht so stark ausgebaut wird wie bisher. Gleichzeitig nimmt die Neigung zu Immobilieninvestitionen und Aktiendirektanlagen weiter zu. Parallel wird mit steigendem Privatkonsum gerechnet, mit der Folge einer nachlassenden Sparneigung.

Der Branchenreport FINANZDIENSTLEISTUNGEN 2023 – Marktperspektiven und Prognosen - enthält auf 350 Seiten (DIN A4) über 220 Tabellen und Übersichten u. a. zu den Themen: Einkommen, Konsum, Sparquote, Vermögen, bevorzugte Anlageformen der Privathaushalte, Erbschaften, Anbieterstrukturen im Finanzanlagemarkt, Kundensegmentierungen, Versicherungsvertrieb, etc. (je nach Fragestellung differenziert nach Anbieter, Produktgruppe, Haushaltsgröße, Einkommen, Berufsgruppen, Alter).

Autor der Studie ist der **Finanzexperte Dr. Jörg Sieweck**, von dem im Verlag BBE media verschiedene Reports zu Themen aus der Konsum-, Finanz- und Versicherungswirtschaft erschienen sind.

Studiendetails

Titel: BBE Branchenreport FINANZDIENSTLEISTUNGEN 2023

Umfang: 350 Seiten im Format DIN A4 mit über 220 Tabellen und Übersichten

Lieferformat: digital

Preis: 1.350,- Euro (zzgl. MwSt.)

Weitere Informationen unter: www.marktstudien24.de

Kontakt für weitere Informationen und Fragen

Udo Mett

Verlag BBE media GmbH & Co. KG, Am Hammergraben 14, D-56567 Neuwied

Tel.: ++49-(0) 2631-879-400, E-Mail: mett@bbe-media.de

Web: www.bbe-media.de, www.marktstudien24.de

Pressemitteilung

Datum: 11. März 2014, Seite 3 von 3

Info-Grafik zum BBE-Branchenreport FINANZDIENSTLEISTUNGEN 2023

| Trends im deutschen Bankenmarkt | Anteil in % |
|--|-------------|
| Intensiver Preiswettbewerb bei Standardprodukten | 91 |
| Zunehmender Vertrieb von Finanzprodukten über Nichtbanken | 74 |
| Steigender Qualitätsanspruch der Kunden | 64 |
| Veränderte Lebenssituation der Kunden | 46 |
| Wachsende Konkurrenz durch ausländische Anbieter im Inlandsmarkt | 45 |
| Steigende Sicherheitsanforderungen bei Bankgeschäften | 43 |
| Steigende Prozesskosten | 35 |
| Zusammenwachsen zu einem europäischen Finanzmarkt | 29 |
| Steigende Nachfrage nach innovativen Finanzierungsinstrumenten | 11 |
| Personalengpässe | 9 |

Antworten von Finanzmarktexperten auf die Frage:
„**Welche Trends bestimmen den Bankenmarkt bis 2023?**“,
(Anteil Befragte in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: BBE-Branchenreport FINANZDIENSTLEISTUNGEN 2023

Kapitel I: Demographischer Wandel und Bevölkerungsprognose

Kapitel II: Einkommensperspektiven

A Verfügbares Einkommen

B Einkommensquellen

C Einkommensverteilung

Kapitel III: Auswirkungen Nachfrage von Finanzdienstleistungen

Kapitel IV: Finanzdienstleistungsmarkt

A Zukunftstrends

B Marktentwicklung

C Banksektor

D Filialnetz

E Zukunft der Bankfiliale

F Versicherungsbranche

G Absatzpotenzial Versicherungen

H Versicherungsvertrieb

Kapitel V: Prognose Geldanlage

A Geldvermögen und Anlageformen

B Vermögensbildung

C Marktgewinner

D Geldanlage Fonds

E Auswahlkriterien

F Wachstumsstarke Vertriebswege

G Wettbewerbsintensität

H Trends Geldanlagemarkt

Kapitel VI: Prognose Erbschaften

- A Vermögenübertragungsvolumen
- B Erbschaften nach Vermögensformen
- C Erben und zukünftige Erben
- D Erbfall und Erbhöhe
- E Erbschaften und Finanzdienstleistungsmarkt
- F Anlageverhalten Erben

Kapitel VII: Prognose Altersvorsorge

- A Privater Altersvorsorgemarkt
- B Auswahlkriterien
- C Marktgewinner Private Altersvorsorge

Kapitel VIII: Prognose Versicherungswirtschaft

- A Versicherungsmarkt
- B Zukunftstrends

Kapitel IX: Prognose Finanzvertrieb

- A Prognose Vertriebswege
- B Vertriebswegeangebot und Wachstum
- C Stärken der Vertriebswege
- D Allfinanz und Bankassekuranz
- E Zukunftstrends

| | |
|---------------|--|
| Übersicht 1: | Entwicklung Anzahl Private Haushalte |
| Übersicht 2: | Prognose Verfügbares Einkommen je Einwohner |
| Übersicht 3: | Prognose Bevölkerung nach Lebensunterhalt |
| Übersicht 4: | Bevölkerung nach überwiegendem Lebensunterhalt und Geschlecht |
| Übersicht 5: | Prognose Finanzdienstleistungsmarkt |
| Übersicht 6: | Kundenreaktion auf Filialschließungen |
| Übersicht 7: | Vertrieb von Finanzprodukten über Online Social Networks |
| Übersicht 8: | Vertriebswegeakzeptanz von Versicherungs-Abschlussplanern |
| Übersicht 9: | Zukünftige Veränderungen im Versicherungsvertrieb |
| Übersicht 10: | Prognose Verbreitung von Geldanlageformen |
| Übersicht 11: | Prognose Marktgewinner private Geldanlage |
| Übersicht 12: | Prognose wachstumsstärkste Vertriebswege von Geldanlagen |
| Übersicht 13: | Art der Erbschaft von Erben nach Geschlecht |
| Übersicht 14: | Anteil Erben nach Einkommensgruppen |
| Übersicht 15: | Vom Erbschaftsboom begünstigte Anlageformen |
| Übersicht 16: | Erbenanteil in der Kundschaft der Kreditwirtschaft |
| Übersicht 17: | Verwendungszwecke von Erbschaften nach Geschlecht |
| Übersicht 18: | Ansprechpartner für Geldanlage von Erbschaften nach Geschlecht |
| Übersicht 19: | Verwendung von Geldvermögenserbschaften |
| Übersicht 20: | Prognose Vermögen für die private Altersvorsorge |
| Übersicht 21: | Auswahlkriterien für Private Altersvorsorge |
| Übersicht 22: | Finanzdienstleistungsunternehmen und Private Altersvorsorge |
| Übersicht 23: | Prognose für Vertriebswege bei der privaten Geldvermögensbildung |
| Übersicht 24: | Kundenschema des Vertriebs von Finanzdienstleistungen |
| Übersicht 25: | Spezialisierung des Kundenschemas |
| Übersicht 26: | Vertrieb im Geldanlagemarkt der Zukunft |

- Tabelle 1: Bevölkerungsvorausberechnung nach Varianten
- Tabelle 2: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland und Prognose
- Tabelle 3: Bevölkerungsentwicklung nach Altersgruppen
- Tabelle 4: Prognose Bevölkerung nach Altersgruppen
- Tabelle 5: Anzahl der Eheschließungen und Geborenen
- Tabelle 6: Eheschließungen, Geborene und Gestorbene
- Tabelle 7: Entwicklung Anzahl Private Haushalte
- Tabelle 8: Prognose Anzahl Private Haushalte nach Haushaltsgröße
- Tabelle 9: Prognose Anteil Private Haushalte nach Haushaltsgröße
- Tabelle 10: Entwicklung der Lebenserwartung in Deutschland
- Tabelle 11: Bevölkerung nach Familienstand
- Tabelle 12: Bevölkerungsprognose nach Altersgruppen Untergrenze
- Tabelle 13: Prognose Bevölkerungszahl nach Altersgruppen Obergrenze
- Tabelle 14: Prognose Verfügbares Einkommen privater Haushalte und seine Verwendung
- Tabelle 15: Prognose Verfügbares Einkommen je Einwohner
- Tabelle 16: Prognose Bevölkerung nach Lebensunterhalt
- Tabelle 17: Bevölkerung nach überwiegendem Lebensunterhalt und Geschlecht
- Tabelle 18: Einkommensquellen privater Haushalte
- Tabelle 19: Haushaltseinkommen und ausgabefähiges Einkommen
- Tabelle 20: Prognose Verteilung Haushaltsnettoeinkommen
- Tabelle 21: Private Haushalte nach Einkommensgruppen
- Tabelle 22: Private Haushalte nach Einkommensgruppen und Geschlecht
- Tabelle 23: Einkommensverhältnisse nach Haushaltstypen und Verwendung
- Tabelle 24: Einkommensverhältnisse nach Berufsgruppen und Verwendung
- Tabelle 25: Einkommensverteilung bei jüngeren Altersgruppen
- Tabelle 26: Einkommensverteilung bei älteren Altersgruppen
- Tabelle 27: Konsumspielraum nach Altersgruppen
- Tabelle 28: Verbreitung von Geldanlageformen nach Altersgruppen
- Tabelle 29: Prognose Verbreitung von Geldanlageformen
- Tabelle 30: Anzahl Besitzer von Geldanlageformen nach Altersgruppen
- Tabelle 31: Trends im deutschen Bankenmarkt

- Tabelle 32: Meinungsprofil Niedrigzinsphase
- Tabelle 33: Auswirkungen Niedrigzinsphase auf den Geldanlagemarkt
- Tabelle 34: Produktabschluss nach Vertriebswegen im Privatkundengeschäft
- Tabelle 35: Herausforderungen im Vertriebsmanagement
- Tabelle 36: Prognose Anzahl Geldautomaten der deutschen Kreditwirtschaft
- Tabelle 37: Anzahl Bankautomaten der deutschen Kreditwirtschaft
- Tabelle 38: Kundensegmentierung Multi-Channel-Banking
- Tabelle 39: Prognose Kunden von Direktbanken
- Tabelle 40: Prognose Finanzdienstleistungssektor nach Finanzunternehmen
- Tabelle 41: Finanzdienstleistungssektor nach Geldanlagevolumen
- Tabelle 42: Prognose Anzahl Kreditinstitute im Banksektor
- Tabelle 43: Veränderung Anzahl Kreditinstitute im Banksektor
- Tabelle 44: Konsolidierung Bankensektor in Deutschland
- Tabelle 45: Konsolidierung Bankensektor in Deutschland und Europa
- Tabelle 46: Bankverbindungen nach Finanzdienstleistungen und Banken
- Tabelle 47: Anzahl der Kreditinstitute
- Tabelle 48: Prognose Filialnetz Kreditinstitute
- Tabelle 49: Prognose Filialnetz nach Bankengruppen
- Tabelle 50: Veränderung Filialnetz nach Bankengruppen
- Tabelle 51: Stellenwert Online- und Filialkunden bei Banken
- Tabelle 52: Entwicklung Anzahl der Kreditinstitute in Deutschland
- Tabelle 53: Entwicklung Anzahl der Zweigstellen der Kreditinstitute in Deutschland
- Tabelle 54: Entwicklung Anzahl der Bankstellen in Deutschland
- Tabelle 55: Entwicklung Anzahl der Kreditinstitute nach Bankengruppen
- Tabelle 56: Entwicklung Anzahl der Zweigstellen nach Bankengruppen
- Tabelle 57: Entwicklung Anzahl der Bankstellen nach Bankengruppen
- Tabelle 58: Gefahr für Retail Banking Erträge durch neue Marktteilnehmer
- Tabelle 59: Kundenreaktion auf Filialschließungen
- Tabelle 60: Filialbesucher und Internetinformationen
- Tabelle 61: Bedeutung der Bankfiliale für Bankdienstleistungen im Retail Banking
- Tabelle 62: Bedeutung verschiedener Filialkonzepte im Retail Banking

- Tabelle 63: Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung von Bankfilialen
- Tabelle 64: Tools zur Unterstützung der Kundenbindung im Onlinebanking
- Tabelle 65: Einschätzung zur Entwicklung der Anzahl an Volls-service Filialen
- Tabelle 66: Vertrieb von Finanzprodukten über Online Social Networks
- Tabelle 67: Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft
- Tabelle 68: Leistungen der Versicherungswirtschaft
- Tabelle 69: Entwicklung Bestand an Versicherungsverträgen
- Tabelle 70: Versicherung in der Gesamtwirtschaft
- Tabelle 71: Neugeschäft Lebensversicherung nach Versicherungsarten
- Tabelle 72: Beitragseinnahmen Lebensversicherung nach Versicherungsarten
- Tabelle 73: Durchschnittliche Versicherungssumme nach Versicherungsarten
- Tabelle 74: Abschlussbereitschaft private Krankenzusatzversicherung
- Tabelle 75: Vertriebswegeakzeptanz von Versicherungs-Abschlussplanern
- Tabelle 76: Anzahl der Versicherungsvermittler und -berater
- Tabelle 77: Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft der Versicherungswirtschaft
- Tabelle 78: Prognose Vertriebswege von Lebensversicherungen
- Tabelle 79: Entwicklung Vertriebswege von Lebensversicherungen
- Tabelle 80: Einschätzung Bedeutungsveränderung Vertriebswege Lebensversicherung
- Tabelle 81: Entwicklung Vertriebswege von Schaden-/Unfallversicherungen
- Tabelle 82: Einschätzung Bedeutungsveränderung Vertriebswege Schadenversicherung
- Tabelle 83: Entwicklung Vertriebswege von Privaten Krankenvollversicherungen
- Tabelle 84: Entwicklung Vertriebswege von Privaten Krankenzusatzversicherungen
- Tabelle 85: Wachstumsaussichten von Vertriebswegen
- Tabelle 86: Bankprodukte für den Versicherungsvertrieb
- Tabelle 87: Vertriebsmerkmale im Versicherungsmarkt der Zukunft
- Tabelle 88: Zukünftige Veränderungen im Versicherungsvertrieb
- Tabelle 89: Herausforderungen im Versicherungsvertrieb
- Tabelle 90: Prognose Privates Geldvermögen
- Tabelle 91: Prognose der privaten Geldvermögen
- Tabelle 92: Prognose Wachstumsraten bei der Geldanlage
- Tabelle 93: Prognose Wachstumsrate privates Geldvermögen

| | |
|--------------|--|
| Tabelle 94: | Prognose Anteile von Anlageformen am Privaten Geldvermögen |
| Tabelle 95: | Prognose Privates Geldvermögen nach Anlageformen |
| Tabelle 96: | Prognose Veränderung Anlageformen privates Geldvermögen |
| Tabelle 97: | Prognose Verbreitung von Geldanlageformen |
| Tabelle 98: | Bilanz der Prognose Verbreitungsgrad von Geldanlageformen |
| Tabelle 99: | Prognose Sparquote |
| Tabelle 100: | Entwicklung der Ersparnis der privaten Haushalte |
| Tabelle 101: | Entwicklung der Sparquote |
| Tabelle 102: | Verfügbares Einkommen, Ersparnis und Sparquote |
| Tabelle 103: | Prognose Marktgewinner private Geldanlage |
| Tabelle 104: | Prognose Marktgewinner Wertpapier Anlageformen |
| Tabelle 105: | Prognose Marktgewinner Bank- und Versicherungsprodukte |
| Tabelle 106: | Prognose Marktanteils Gewinner private Geldanlage |
| Tabelle 107: | Prognose Wachstum Investmentfonds nach Fondsgruppen |
| Tabelle 108: | Kriterien beim Kauf von Investmentfonds |
| Tabelle 109: | Anforderungen an Kreditinstitute bei der Geldanlage |
| Tabelle 110: | Gründe für die Wahl eines Kreditinstituts bei der Geldanlage |
| Tabelle 111: | Prognose wachstumsstärkste Vertriebswege von Geldanlagen |
| Tabelle 112: | Prognose wachstumsstärkste Anlageformen |
| Tabelle 113: | Prognose Wettbewerbsintensität nach Anlageformen |
| Tabelle 114: | Prognose Wettbewerbsintensität nach Anlageformen |
| Tabelle 115: | Einflussfaktoren Geldanlagemarkt der Zukunft |
| Tabelle 116: | Einschätzung Marktentwicklung Geldanlagemarkt |
| Tabelle 117: | Prognose Vermögensübertragungsvolumen im 5-Jahres-Zeitraum |
| Tabelle 118: | Prognose Vermögensübertragungsvolumen im 10-Jahres-Zeitraum |
| Tabelle 119: | Prognose Vermögensübertragung nach Anlageformen |
| Tabelle 120: | Prognose Anlageformen an Vermögensübertragungen |
| Tabelle 121: | Art der Erbschaft von Erben |
| Tabelle 122: | Art der Erbschaft von Erben nach Geschlecht |
| Tabelle 123: | Art der Erbschaft von Erben nach Region |
| Tabelle 124: | Art der Erbschaften nach Altersgruppen |

| | |
|--------------|--|
| Tabelle 125: | Art der Erbschaften nach Einkommensgruppen |
| Tabelle 126: | Art der Erbschaften nach Berufsgruppen |
| Tabelle 127: | Art der Erbschaften nach Haushaltsgröße |
| Tabelle 128: | Entwicklung Anteil Erben und Nichterben in der Bevölkerung |
| Tabelle 129: | Erben und Nichterben nach Geschlecht |
| Tabelle 130: | Erben und Nichterben in der Bevölkerung |
| Tabelle 131: | Anteil Erben nach Altersgruppen |
| Tabelle 132: | Anteil Erben nach Einkommensgruppen |
| Tabelle 133: | Erben nach Altersklassen |
| Tabelle 134: | Anteil Erben nach Berufsgruppen |
| Tabelle 135: | Anteil zukünftige Erben nach Altersgruppen |
| Tabelle 136: | Anteil zukünftige Erben nach Einkommensgruppen |
| Tabelle 137: | Anteil zukünftige Erben nach Berufsgruppen |
| Tabelle 138: | Verteilung der Erben nach Altersgruppen |
| Tabelle 139: | Verteilung der Erben nach Einkommensgruppen |
| Tabelle 140: | Verteilung der Erben nach Berufsgruppen |
| Tabelle 141: | Verteilung der zukünftigen Erben nach Altersgruppen |
| Tabelle 142: | Verteilung der zukünftigen Erben nach Einkommensgruppen |
| Tabelle 143: | Verteilung der zukünftigen Erben nach Berufsgruppen |
| Tabelle 144: | Erben nach Altersklassen |
| Tabelle 145: | Entwicklung Anzahl der Erbfälle |
| Tabelle 146: | Prognose Erbfallziffer |
| Tabelle 147: | Prognose Anzahl der Erbfälle |
| Tabelle 148: | Entwicklung und Prognose Erbschaftsvolumen je Erbfall |
| Tabelle 149: | Verteilung der Vermögensübertragungen nach Größenklassen je Fall |
| Tabelle 150: | Vermögensübertragungsfälle nach Größenklassen |
| Tabelle 151: | Erbenanteil in der Kundschaft der Kreditwirtschaft |
| Tabelle 152: | Vom Erbschaftsboom begünstigte Anlageformen |
| Tabelle 153: | Anlageberatung für Erben |
| Tabelle 154: | Einflussfaktor Erbschaften auf den Geldanlagemarkt |
| Tabelle 155: | Wiederanlageanteil erhaltener Erbschaften |

| | |
|--------------|--|
| Tabelle 156: | Umschichtungspotenzial erhaltener Erbschaften |
| Tabelle 157: | Verwendung Erbschaften nach Geschlecht |
| Tabelle 158: | Verwendung Erbschaften nach Alter |
| Tabelle 159: | Verwendung Erbschaften nach Einkommen |
| Tabelle 160: | Verwendung Erbschaften nach Bildungsstand |
| Tabelle 161: | Verwendung Erbschaften nach Berufsgruppen |
| Tabelle 162: | Ansprechpartner Geldanlage Erbschaft nach Geschlecht |
| Tabelle 163: | Ansprechpartner Geldanlage Erbschaft nach Alter |
| Tabelle 164: | Ansprechpartner Geldanlage Erbschaft nach Einkommen |
| Tabelle 165: | Ansprechpartner Geldanlage Erbschaft nach Bildungsstand |
| Tabelle 166: | Ansprechpartner Geldanlage Erbschaft nach Berufen |
| Tabelle 167: | Anlageverhalten der Erbnehmer gegenüber Erblässern |
| Tabelle 168: | Verwendung von Geldvermögenserbschaften |
| Tabelle 169: | Konsumverhalten von Erben |
| Tabelle 170: | Einfluss der privaten Altersvorsorge auf das Erbvolumen |
| Tabelle 171: | Prognose Vermögen für die private Altersvorsorge |
| Tabelle 172: | Entwicklung Anzahl Riester-Verträge nach Vertragsformen |
| Tabelle 173: | Meinungsprofil Einfluss private Altersvorsorge auf Geldanlagemarkt |
| Tabelle 174: | Auswahlkriterien für Private Altersvorsorge |
| Tabelle 175: | Finanzdienstleistungsunternehmen und Private Altersvorsorge |
| Tabelle 176: | Entwicklung jährliche Zuwachsraten Versicherungswirtschaft |
| Tabelle 177: | Wachstumsentwicklung Versicherungen und Gesamtwirtschaft |
| Tabelle 178: | Entwicklung Marktvolumen nach Versicherungszweigen |
| Tabelle 179: | Entwicklung Marktanteile nach Versicherungszweigen |
| Tabelle 180: | Entwicklung jährliche Zuwachsraten nach Versicherungszweigen |
| Tabelle 181: | Einflussfaktoren Versicherungsmarkt der Zukunft |
| Tabelle 182: | Kundenmerkmale im Versicherungsmarkt der Zukunft |
| Tabelle 183: | Herausforderungen und Optimierungsbedarfe für Versicherungen |
| Tabelle 184: | Zukunftsaufgaben Versicherungen nach Priorität |
| Tabelle 185: | Aussagen zur Zukunft von Versicherungen |
| Tabelle 186: | Prognose für Vertriebswege bei der privaten Geldvermögensbildung |

| | |
|--------------|---|
| Tabelle 187: | Prognose über Direktvertriebskanäle generierte Erträge bei Banken |
| Tabelle 188: | Prognose Neukundengewinnung über Direktkanäle bei Banken |
| Tabelle 189: | Vertriebsstrategien von Filialbanken für die Zukunft |
| Tabelle 190: | Prognose Vertriebs- und Kommunikationskanäle bei Banken |
| Tabelle 191: | Wachstumschancen von Vertriebswegen für Geldanlagen |
| Tabelle 192: | Spezifische Stärken der Geldanlage-Vertriebswege |
| Tabelle 193: | Meinungsbild Allfinanz bei Kreditinstituten |
| Tabelle 194: | Vertriebsmerkmale im Versicherungsmarkt der Zukunft |
| Tabelle 195: | Meinungsbild Allfinanz |
| Tabelle 196: | Vertrieb im Geldanlagemarkt der Zukunft |