

AssCompact TRENDS IV/2016: Vertriebsstimmung weiterhin hoch

Die vertriebliche Stimmung unter unabhängigen Vermittlern der Versicherungs- und Finanzbranche bleibt weiterhin auf einem hohen Niveau. Das ist das Ergebnis der AssCompact TRENDS-Studie des vierten Quartals, die sich in regelmäßigen Abständen mit der allgemeinen Stimmungslage der Vermittlerschaft beschäftigt und darüber hinaus deren favorisierte Produkthanbieter pro Sparte ermittelt. Zudem untersucht die Studie in einem Sonderthema, inwieweit die digitale Unterstützung das Maklergeschäft beeinflusst. Die Relevanz der digitalen Helfer ist dabei stark angestiegen.

Wie sieht die aktuelle Stimmungslage der unabhängigen Vermittler aus? Dieser Frage geht die Studienreihe „AssCompact TRENDS“ quartalsmäßig nach. Das Fazit für das letzte Jahresviertel 2016 lautet: Das Stimmungshoch aus dem Vorquartal wurde zwar nicht gehalten, aber das Stimmungsbild bleibt freundlich und übertrifft deutlich die Ergebnisse aus dem Vorjahr. Im Detail erreicht die Zufriedenheit der Vermittler einen Wert von 48,8% (Im Vorquartal: 50,4%) und die Motivation einen Wert von 63,3% (64,1%).

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Neben der allgemeinen Stimmungslage der unabhängigen Vermittler hat die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS IV/2016“ auch wieder die Top-Anbieter pro Produktlinie ermittelt. Die Studie benennt dabei jeweils die Top-3-Favoriten der Vermittler in 29 Produktsparten aus den Bereichen „Altersvorsorge“, „Risikoversorge“, „Sach/HUK“ sowie „Kapitalanlage/Finanzierung“. Die folgende Tabelle gibt beispielhaft Auskunft über einzelne Produktsparten aus den vier Bereichen und über die jeweilige Platzierung der Unternehmen im Vorquartal.

AssCompact TRENDS IV/2016

Sonderteil „Digitale Unterstützung“

Der digitale Transformationsprozess macht auch vor der Welt der Makler nicht halt. Digitale Helfer in Form von Programmen, Online-Angeboten, Schnittstellen, Clouds, Apps etc. sind darauf ausgelegt, Prozesse und Abläufe für alle Beteiligten schlanker und effektiver zu gestalten. Das Sonderthema der Studie „AssCompact TRENDS IV 2016“ beschäftigt sich mit dem Trendbereich „Digitale Unterstützung“ und hat es sich zum Ziel gesetzt, das Themenfeld in Bezug auf unabhängige Vermittler zu analysieren.

Erwartungen an die digitale Unterstützung

Im Hinblick auf die „Digitale Unterstützung“ sehen Makler und Mehrfachvertreter den größten Mehrwert in daraus resultierenden schnelleren Prozessabläufen und der Möglichkeit, den hohen Verwaltungsaufwand durch die digitalen Helfer effizienter gestalten zu können. Vor allem die neuen digitalen Vergleichs- und Auswahlmöglichkeiten bedeuten für die Makler und Mehrfachvertreter aktuell die größte Unterstützung. Befragt nach der Relevanz der Digitalisierung für die kommenden fünf Jahre, schätzen 83% der Studienteilnehmer die Wichtigkeit der digitalen Unterstützung für das eigene Unternehmen hoch beziehungsweise sehr hoch ein – ein Indiz, dass hier das Potenzial noch nicht vollständig ausgeschöpft ist.

Darüber hinaus wurde untersucht, wie sich das Nutzungsverhalten der unabhängigen Vermittler gegenüber Smartphones und Tablets im privaten und beruflichen Umfeld darstellt. Das Ergebnis: Die Nutzung von Tablets ist in der Vermittlerschaft aktuell eher verhalten. Im beruflichen Alltag nutzen lediglich 30% der befragten Makler ein Tablet. Anders verhält es sich mit Smartphones. Gerade einmal 16% der Vermittler geben an, beruflich kein Smartphone zu nutzen. Im Regelfall

wird dieses circa ein bis drei Stunden am Tag für berufliche Zwecke eingesetzt. Bei der Nutzung sind sowohl privat als auch beruflich soziale Medien kaum mehr wegzudenken, insbesondere WhatsApp und Facebook gehören hier zu den am meisten genutzten Kommunikationswegen. Aber auch Nachrichten-Apps und diverse Anbieter-Apps sind für viele befragte Vermittler zu treuen Begleitern geworden. Dabei sind die wenigsten Makler von den beruflich relevanten Apps wirklich überzeugt, die einzige Ausnahme bildet die App simplr. Das spiegelt sich auch in der verhaltenen Empfehlungsquote (25%) von Apps und den offenen Begründungen dazu wider.

Über die Studie

Die Studienreihe „AssCompact TRENDS“ untersucht in regelmäßigen Abständen die Meinung der Vermittler zu Produkten, Anbietern und dem Marktgeschehen und deutet diese als wichtigen Indikator für die Stimmungslage im Vertrieb von Finanzdienstleistungen. Darüber hinaus geben die TRENDS Studien Auskunft über die von unabhängigen Vermittlern favorisierten Produkthanbieter je Sparte und untersuchen die Erwartungen für die Zukunft und der Produktrends. Das Sonderthema der Studie im 4. Quartal 2016 lautet Digitale Unterstützung.

An der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS IV“ haben 440 unabhängige Vermittler und Mehrfachvertreter teilgenommen. Das Durchschnittsalter der teilnehmenden Vermittler lag bei 53,7 Jahren, die durchschnittliche Berufserfahrung bei 24,1 Jahren. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.150 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. oder als Abonnement zum Vorzugspreis erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: +49 921-75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de).

Pressekontakt:

Sabine Greiner
Telefon: +49 921 75758-85
Fax: +49 921 75758-20
E-Mail: greiner@bbg-gruppe.de

Unternehmen

bbg Betriebsberatungs GmbH
Bindlacher Str.4
95448 Bayreuth

Internet: www.bbg-gruppe.de

Über bbg Betriebsberatungs GmbH

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Unternehmen und unabhängigen Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, des Online-Magazins ImmoCompact, Veranstalter der DKM sowie von Fachforen und Events bietet die bbg verschiedene Plattformen für Wissen, Information, Kommunikation und Kontakte.