

## AssCompact TRENDS I/2018 – Vertriebsstimmung auf Vierjahreshoch

**Die Vertriebsstimmung unter den Maklern und unabhängigen Vermittlern klettert laut der aktuellen Studie „AssCompact TRENDS I/2018“ auf ein Vierjahreshoch. Die Mehrheit der Befragten ist motiviert und mit den Ergebnissen im 4. Quartal 2017 zufrieden.**

Unter den Maklerfavoriten in insgesamt 39 betrachteten Produktlinien gibt es einzelne, denen große Sprünge nach vorne gelingen. Wie sich die derzeitige Vertriebsstimmung unter den Versicherungsmaklern und ungebundenen Vermittlern gestaltet und wie motiviert diese sind, hat die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS I/2018“ erfragt. Das Ergebnis: Die Vertriebsstimmung ist so gut wie schon lange nicht mehr, sie hat ein Vierjahreshoch erreicht. Die Zufriedenheit der unabhängigen Vermittler ist im 1. Quartal um 3,4 Prozentpunkte gestiegen und steht nun bei 53,7%. Die Motivation hat ebenfalls leicht zugenommen (+1,2 Prozentpunkte) und kommt auf 66,0%. Dennoch wird auch eine sehr positive Gesamtstimmung eingetrübt, den Befragungsergebnissen zufolge vor allem von Regulierung und Bürokratie.

### **Vielfältige Gründe für positive Stimmungslage**

Die Gründe für die positive Gesamtstimmung sind vielfältig. Viele der befragten Makler berichten über eine momentane gute Auftragslage und gute Geschäfte im vergangenen Jahr. Insgesamt 82,4% der Befragten sind mit den Ergebnissen im 4. Quartal 2017 zufrieden, sehr zufrieden oder außerordentlich zufrieden. Des Weiteren werden das BRSG und der damit verbundene Beratungsbedarf bei den Firmen von den Befragten als Chance wahrgenommen, die es zu nutzen gilt. Zudem seien die Kunden interessiert, würden auf Lösungen warten und dabei auf den Makler zählen.

### **39 Produktlinien in der Auswahl**

In den „AssCompact TRENDS I/2018“ konnten Makler in insgesamt 39 Produktlinien der Bereiche Altersvorsorge, Risikoversorge, privates und gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft sowie Kapitalanlage/Finanzierung auch wieder ihre Favoriten angeben. Ergebnis hat sich: In etlichen der betrachteten Produktlinien sind die Top-3-Favoriten dieselben wie in der Befragung zum vorherigen Quartal oder diese tauschen innerhalb des „Treppchens“ ihre Platzierungen bzw. vormals Viertplatzierte können einen Top-3-Platz ergattern. Allerdings gibt es auch Anbieter, die sich im Vergleich zum Vorquartal in einzelnen Produktlinien durch einen sehr großen Sprung eine Top-3-Platzierung sichern konnten.

### **Zielgruppenanalyse von ausschlaggebender Bedeutung**

Eine Zielgruppenanalyse im Maklerbüro ist die Voraussetzung für effiziente Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Nur so kann die gewünschte Marktpositionierung erreicht werden. Die Studie „AssCompact TRENDS I/2018“ stellt im Rahmen eines Sonderteils dar, wie die Makler diese Theorie in der Praxis umsetzen. Sie schlüsselt auf, ob und inwiefern Makler ihre Kunden überhaupt anhand einer Klassifikation analysieren. Durch die Studie ergibt sich zudem ein Überblick, welche Produkte aus Maklersicht zu welchen Zielgruppen passen.

### **Über die Studie**

Die Studie „AssCompact TRENDS I/2018“ kann zum Einzelpreis von 1.300 Euro zzgl. 19% gesetzlicher MwSt. erworben werden. Zur Studienbestellung geht es unter folgendem Link: [http://www.asscompact.de/sites/asscompact.de/files/AssCompact\\_TRENDS\\_I\\_2018\\_Bestell.pdf](http://www.asscompact.de/sites/asscompact.de/files/AssCompact_TRENDS_I_2018_Bestell.pdf)

Kathleen Keßler  
- Pressekontakt bbg -  
bbg Betriebsberatungs GmbH  
Bindlacher Str. 4  
95448 Bayreuth  
Tel.: +49 921 75758-18  
Fax: +49 921 75759-20  
E-Mail: [kessler@bbg-gruppe.de](mailto:kessler@bbg-gruppe.de)  
<http://www.bbg-gruppe.de>  
<http://www.die-leitmesse.de>