

Maklertrendstudie 2012/2013

„Neue Herausforderungen meistern“

Vertriebsservice

Herausforderungen – Anbieterauswahl – Vertriebsunterstützung - Kooperationen - Vergütung

durchgeführt von April bis Juni 2012
im Auftrag der maklermanagement.ag

Maklertrendstudie 2012/2013

Im Auftrag der maklermanagement.ag hat Towers Watson im Zeitraum April bis Juni 2012 die repräsentative Maklertrendstudie „Anforderungen von Maklern an fondsgebundene Produkte und Service der Anbieter“ durchgeführt.

Merkmale der Stichprobe:

- Ca. 300 unabhängige Vermittler
- Regionaler Querschnitt aus Deutschland gesamt
- Querschnitt aus kleineren, mittelständischen Maklern sowie Großmaklern

Ausgewählte Themenschwerpunkte:

- Produkt-, Anbieter- und Vertriebstrends von fondsgebundenen Produkten aus Maklersicht
- Anforderungen für den Vertrieb von fondsgebundenen Produkten
- Herausforderungen, die bewältigt werden müssen, um das Geschäft erfolgreich betreiben zu können
- Erfolgsaussichten der verschiedenen Produktgattungen und Produktinnovationen
- Anforderungen der Vermittler an neue Vertriebskonzepte, Service und Unterstützung

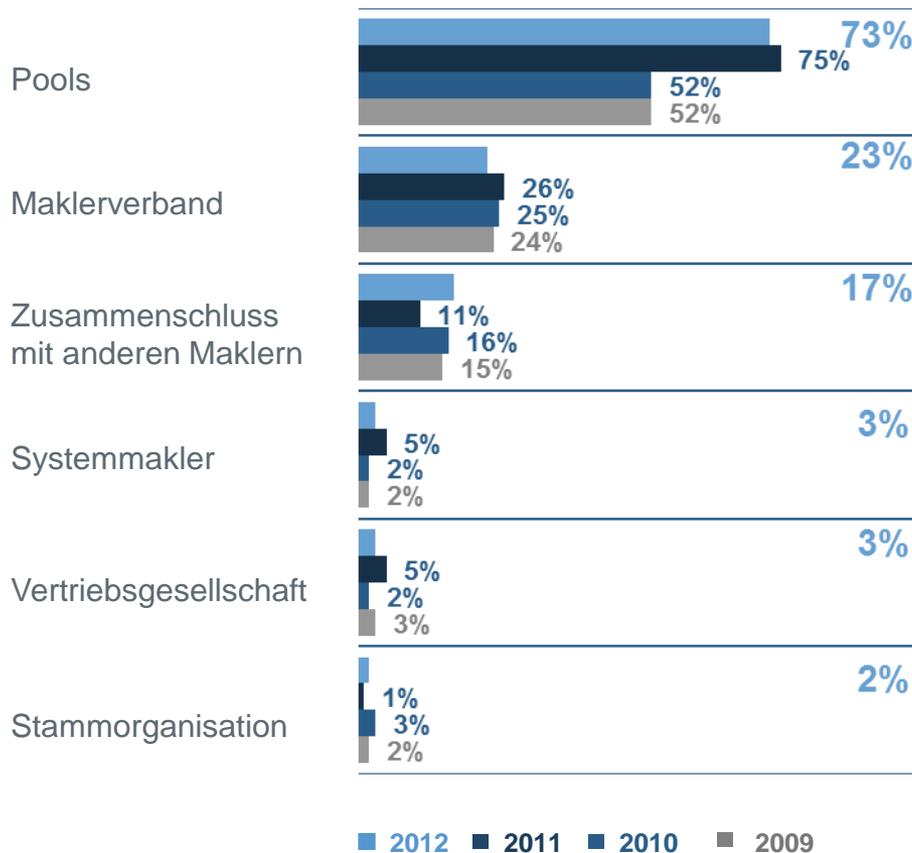
Thema

Vertriebsservice

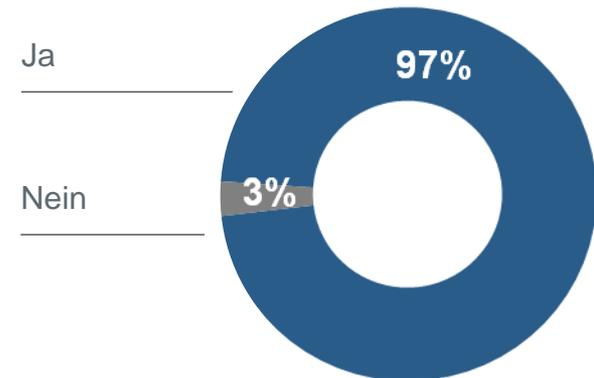
Der Wunsch der Makler, unabhängig zu bleiben, steigt in diesem Jahr nochmals leicht an.



„Weil die Komplexität und die Auflagen durch die EU-VVR zugenommen haben, habe ich mich folgenden Organisationen angeschlossen.“



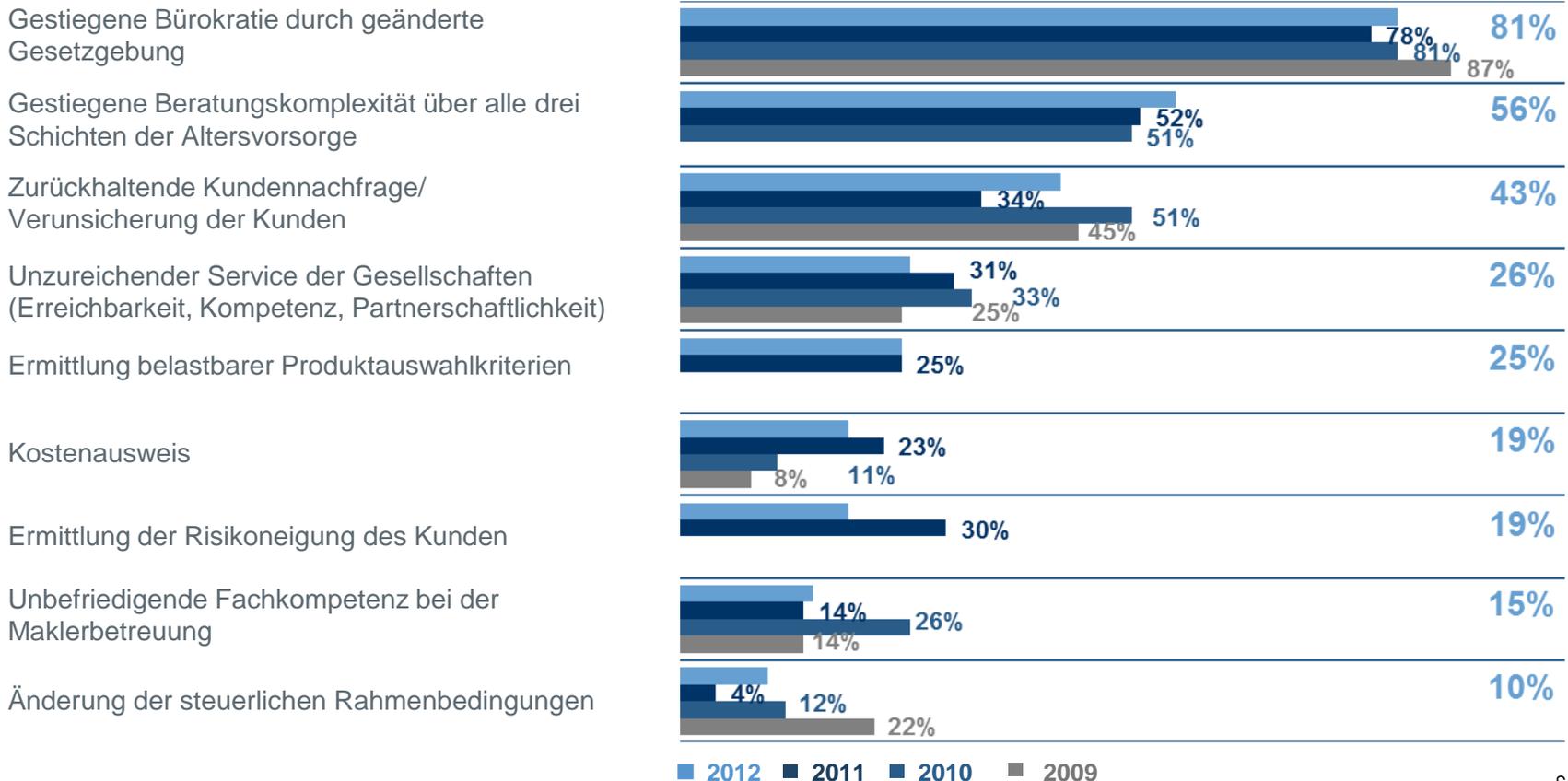
„Ich beabsichtige, unabhängig zu bleiben.“



Wie in den Vorjahren ist die gestiegene Bürokratie die größte Herausforderung. Gestiegene Beratungskomplexität und zurückhaltende Kundennachfrage rücken stärker in den Fokus.



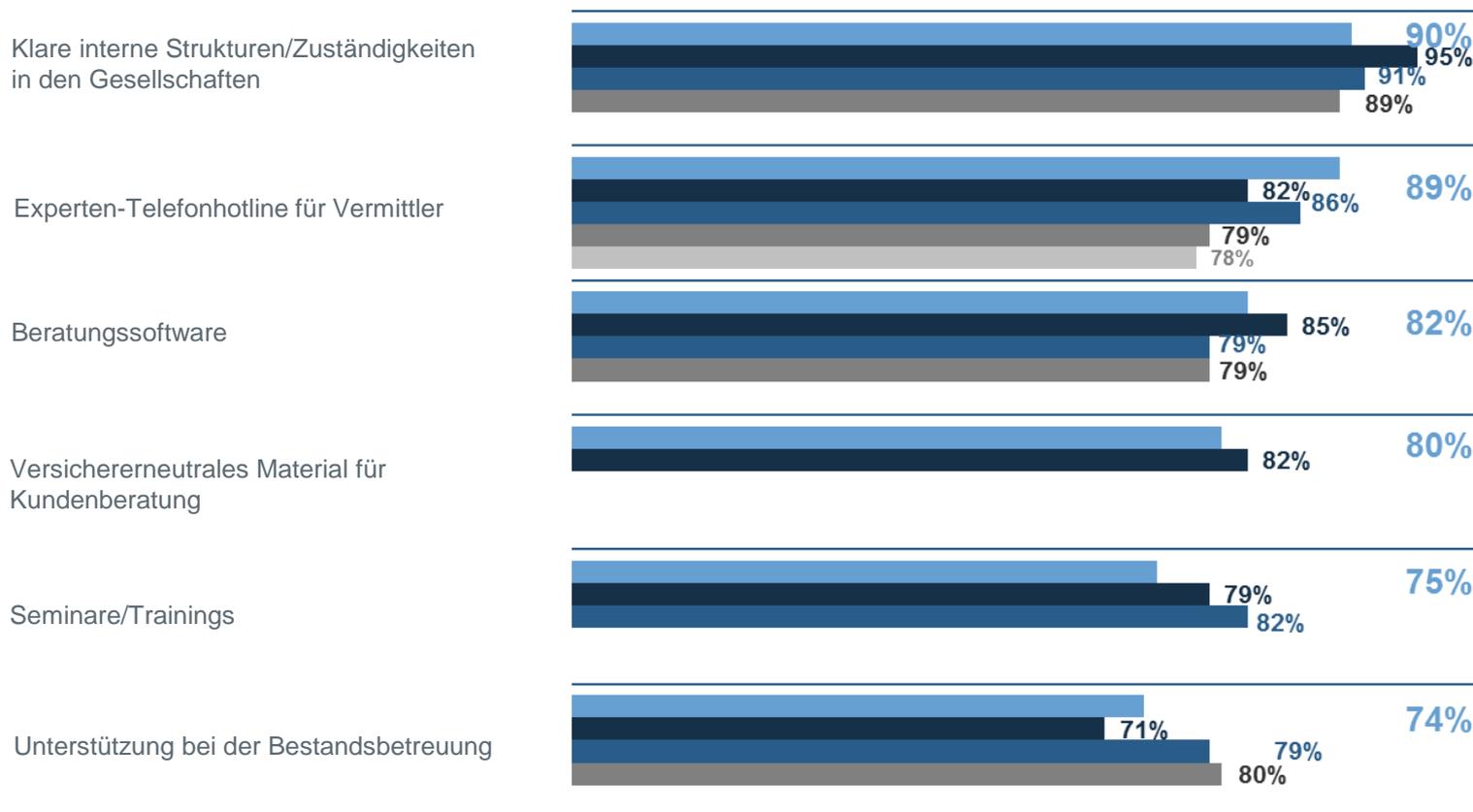
„Welche Herausforderungen müssen Sie bewältigen, um künftig erfolgreich Ihr Geschäft betreiben zu können?“



Klare Strukturen und Zuständigkeiten beim Anbieter sind die beste Vertriebsunterstützung. Die Experten-Hotline gewinnt an Bedeutung.



„Welche Arten der Vertriebsunterstützung der Anbieter sind Ihnen am wichtigsten?“



■ 2012 ■ 2011 ■ 2010 ■ 2009 ■ 2008

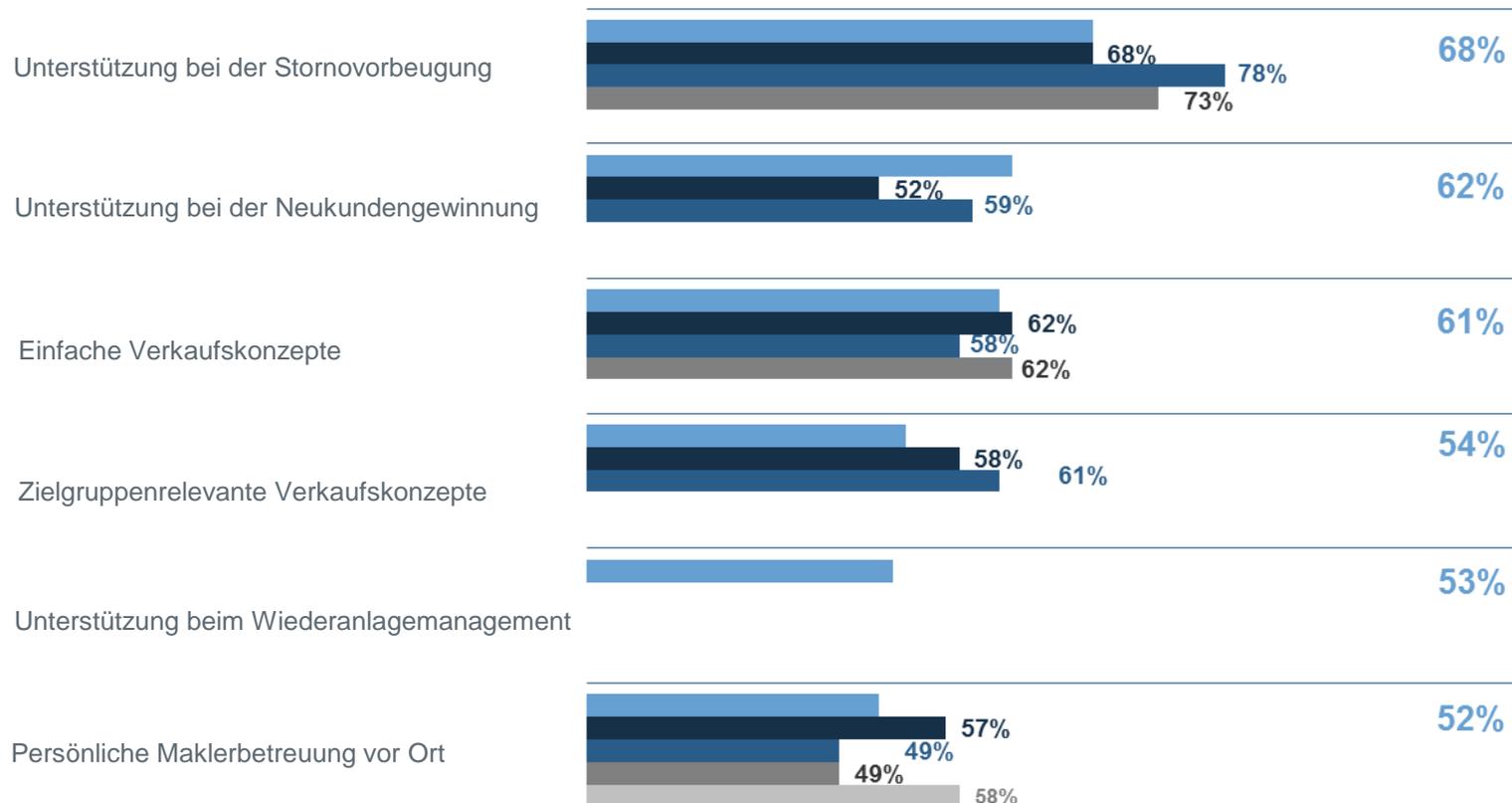
(„Sehr wichtig“ und „wichtig“ wurden zusammengefasst)

Unterstützung bei der Neukundengewinnung wird wieder wichtiger. Mehr als jeder zweite Makler möchte beim Wiederanlagemanagement unterstützt werden.



(Fortsetzung von Seite 5)

„Welche Arten der Vertriebsunterstützung der Anbieter sind Ihnen am wichtigsten?“



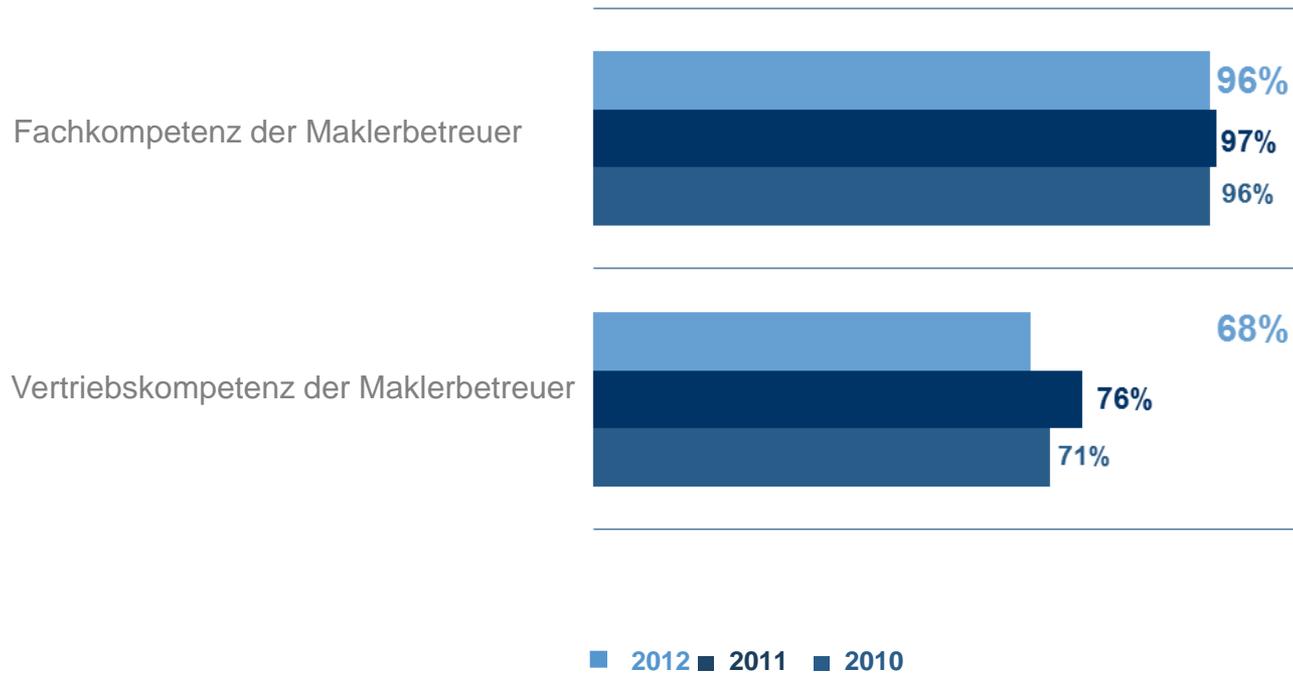
■ 2012 ■ 2011 ■ 2010 ■ 2009 ■ 2008

(„Sehr wichtig“ und „wichtig“ wurden zusammengefasst)

Die Fachkompetenz des Maklerbetreuers ist für Makler mit Abstand am wichtigsten.



Welche Arten von Vertriebsunterstützung der Anbieter sind Ihnen am wichtigsten?
(Nur Oberpunkt „**Persönliche Maklerbetreuung vor Ort**“, siehe Seite 6)

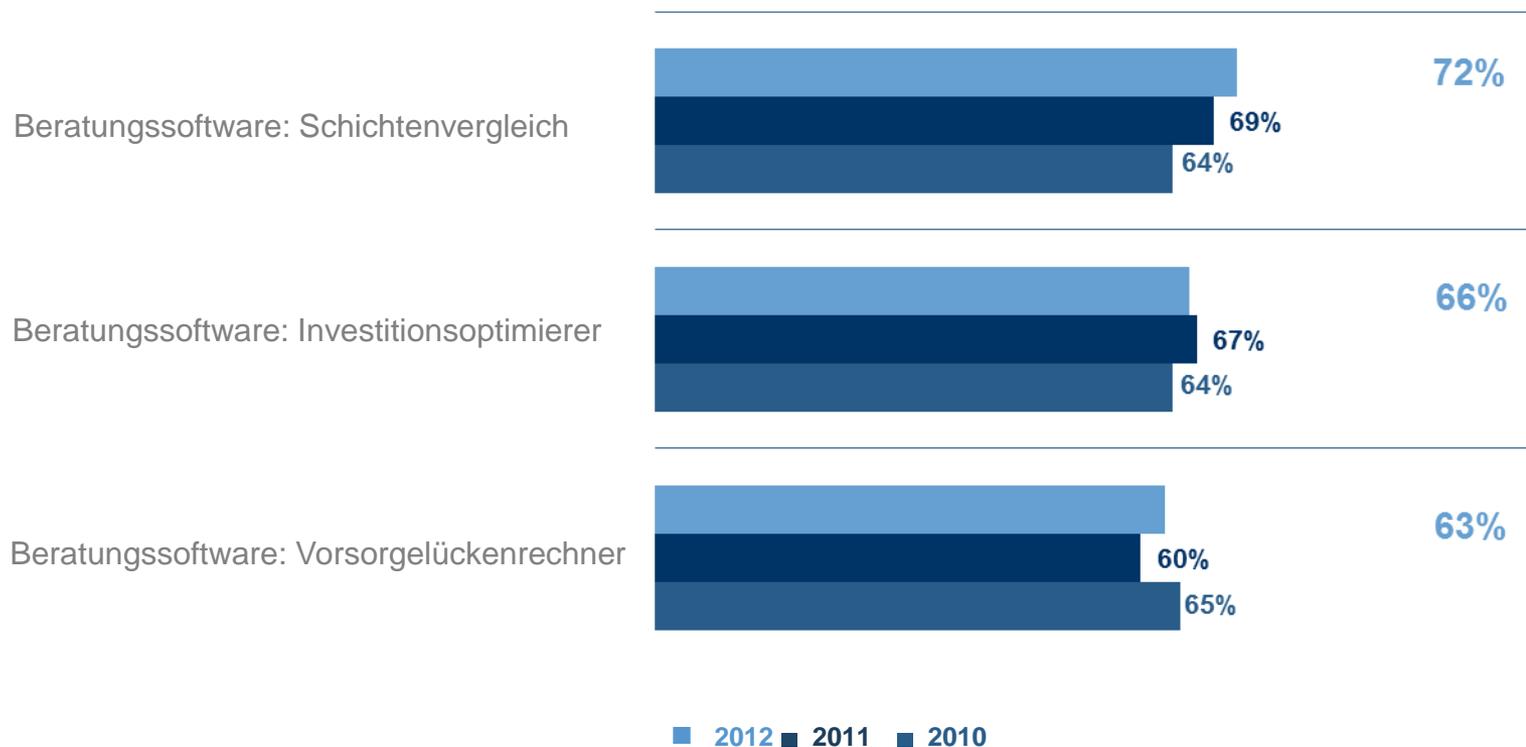


(„Sehr wichtig“ und „wichtig“ wurden zusammengefasst)

Beratungssoftware allgemein hat einen hohen Stellenwert für Makler im Rahmen der Vertriebsunterstützung.



Welche Arten von Vertriebsunterstützung der Anbieter sind Ihnen am wichtigsten?
(Nur Oberpunkt „**Beratungssoftware**“, siehe Seite 5)

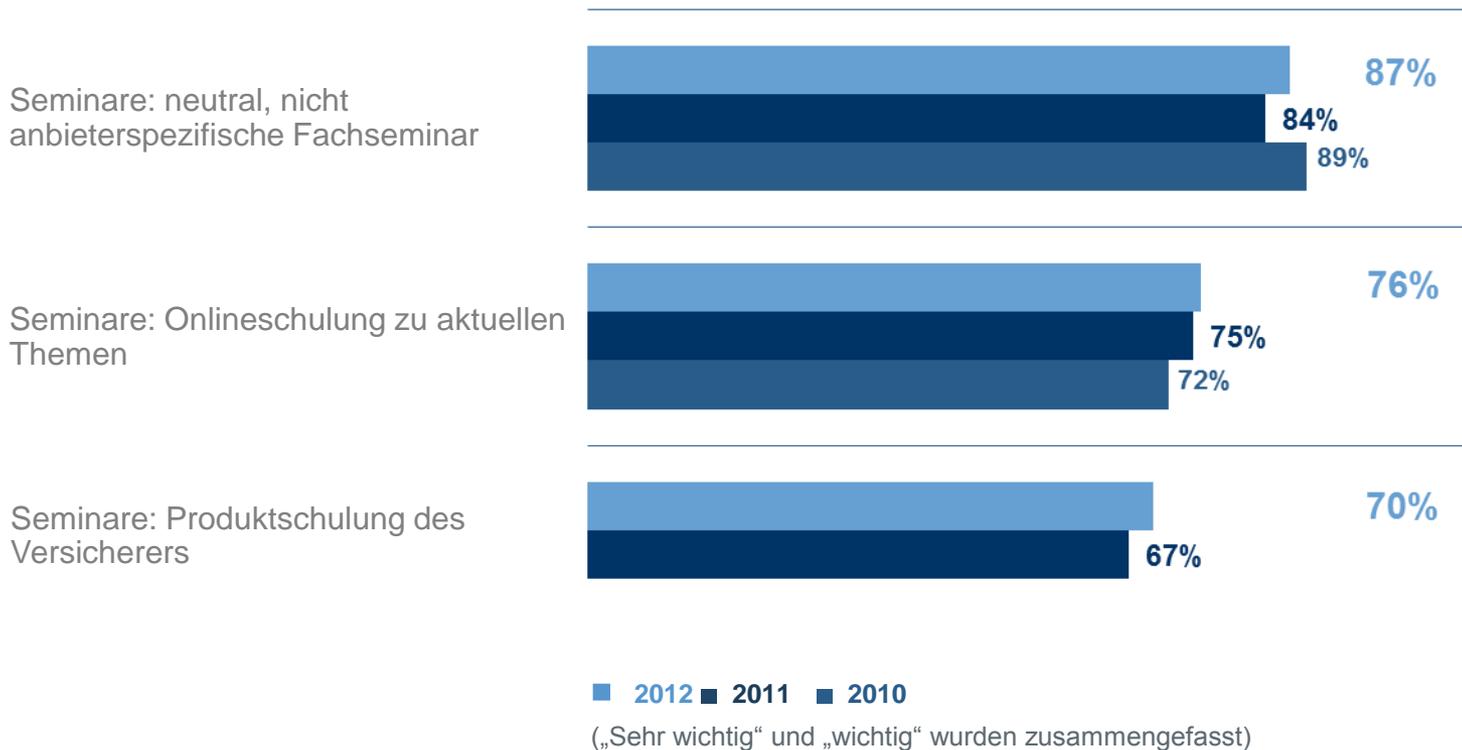


(„Sehr wichtig“ und „wichtig“ wurden zusammengefasst)

Eine besondere Bedeutung haben für Makler neutrale Seminare. Sie werden als sehr wichtig eingestuft.



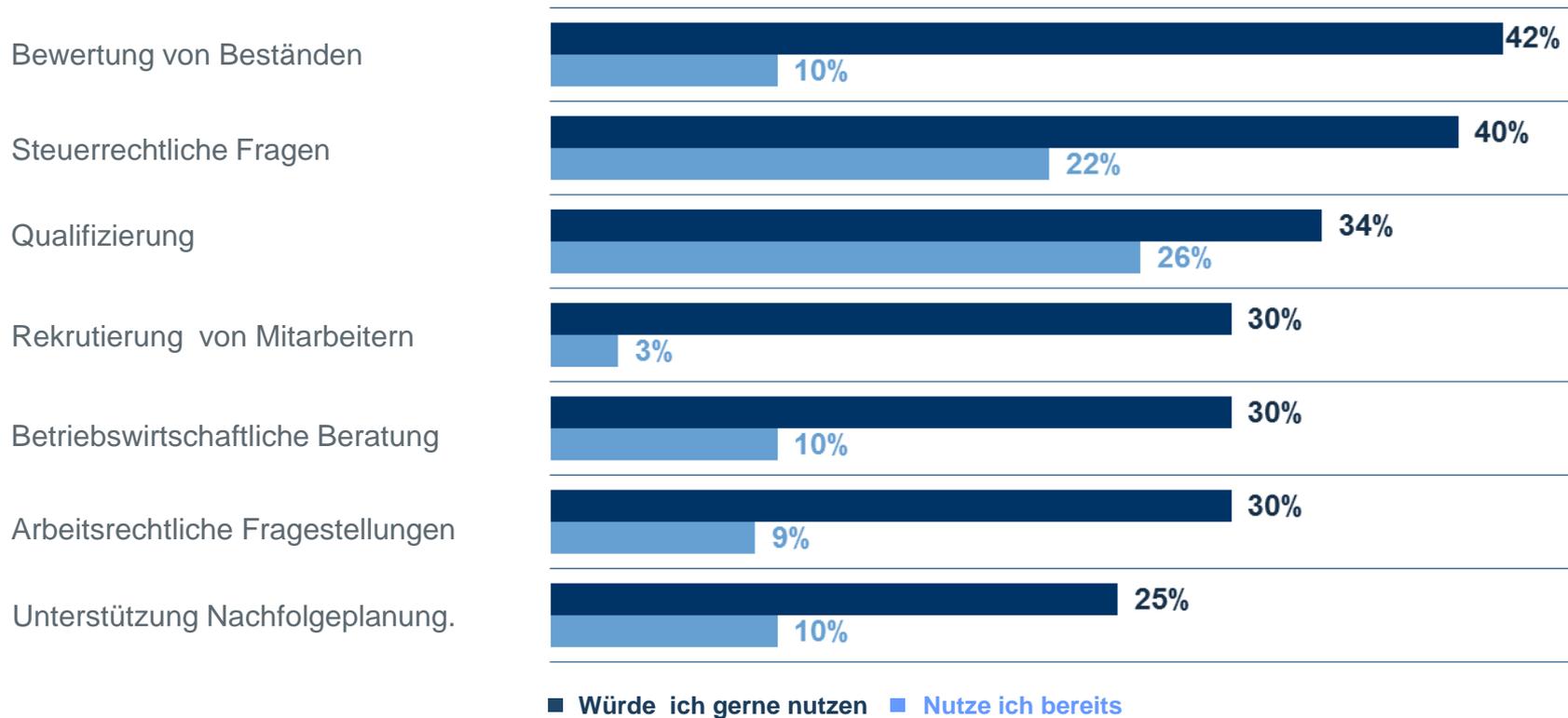
Welche Arten von Vertriebsunterstützung der Anbieter sind Ihnen am wichtigsten?
(Nur Oberpunkt „**Seminare/Trainings**“, siehe Seite 5)



„Bewertung von Beständen“ und „steuerrechtliche Fragen“ sind wichtige Maßnahmen der Vertriebsunterstützung, die Makler gerne nutzen würden.



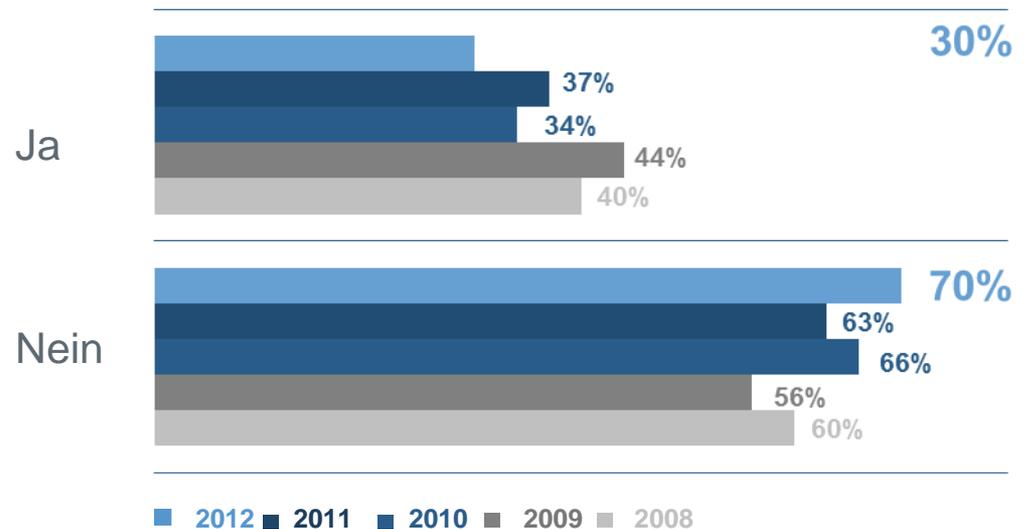
„Welche Unterstützungsmaßnahmen jenseits der reinen Vertriebsunterstützung nutzen Sie bereits oder würden Sie sich wünschen?“



Die Bereitschaft der Makler, neue Kooperationen einzugehen, nimmt wieder etwas ab.



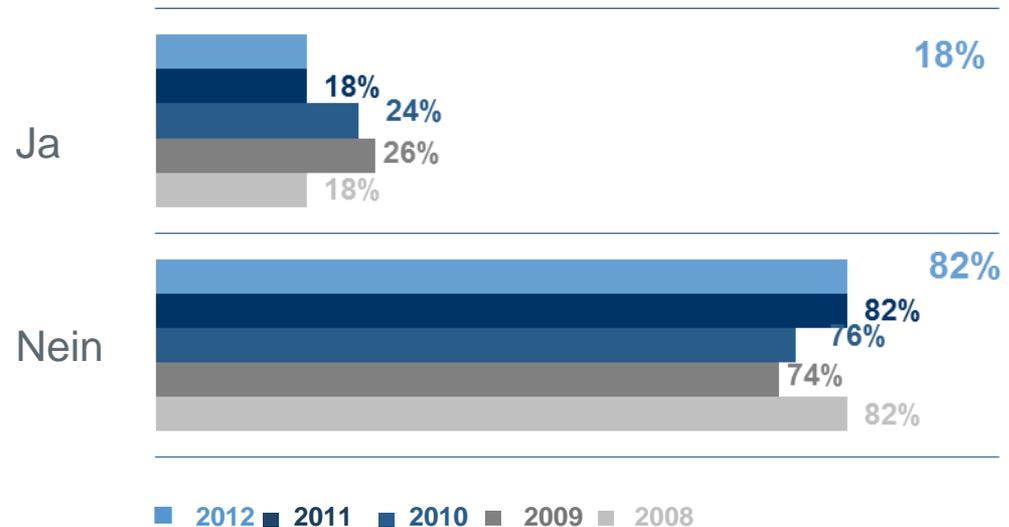
„Haben Sie innerhalb der letzten 12 Monate **neue Anbieter** in Ihr Portfolio aufgenommen?“



Der Anteil der Makler, die sich von Anbietern getrennt haben, ist im Vergleich zum Vorjahr gleich geblieben.



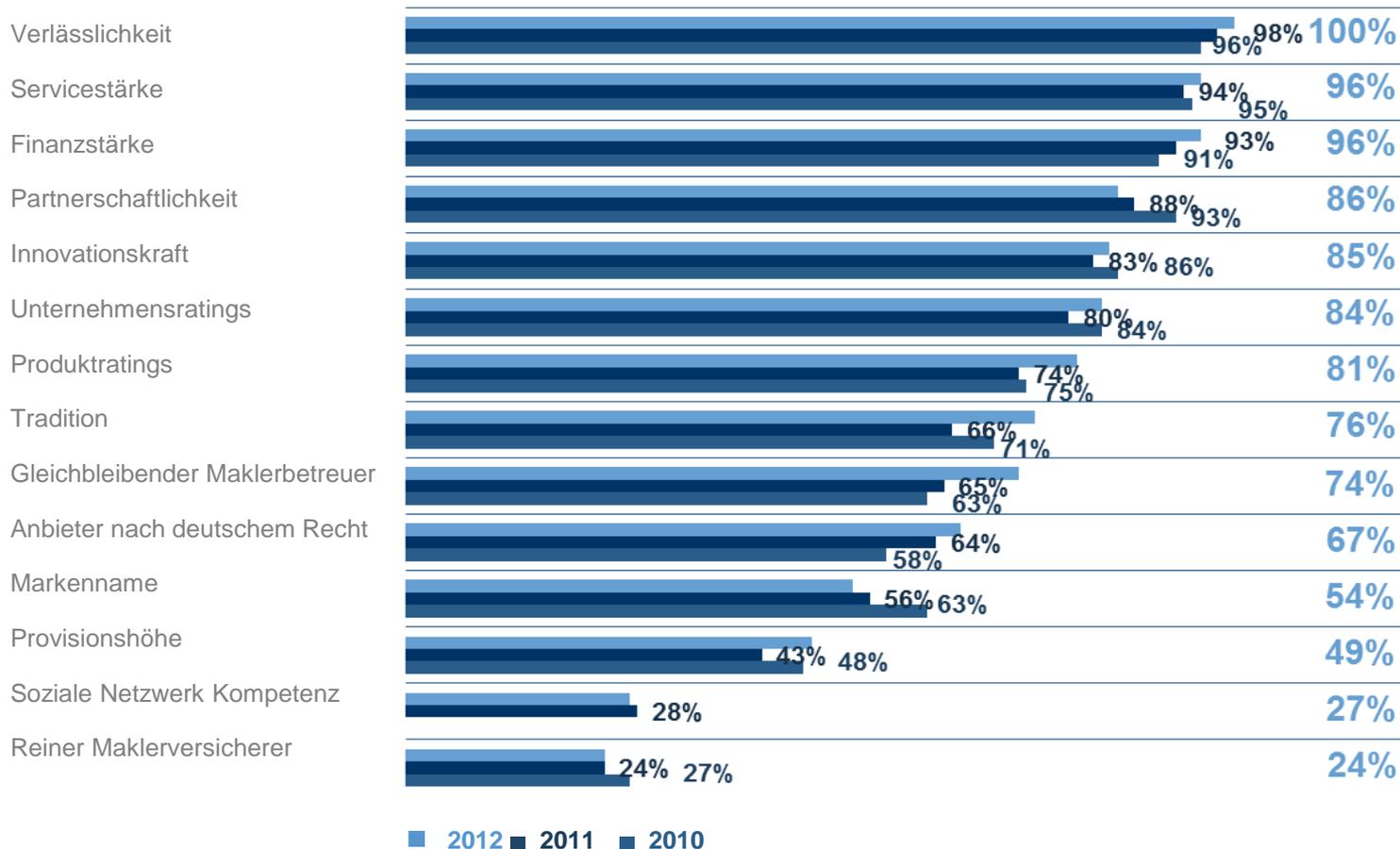
„Haben Sie sich innerhalb der letzten 12 Monate von Anbietern **getrennt**?“



Wie im Vorjahr sind *Verlässlichkeit, Service- und Finanzstärke* auch in diesem Jahr für die Anbieter-Auswahl sehr wichtig.



„Nach welchen Kriterien wählen Sie generell Ihre Anbieter aus?“



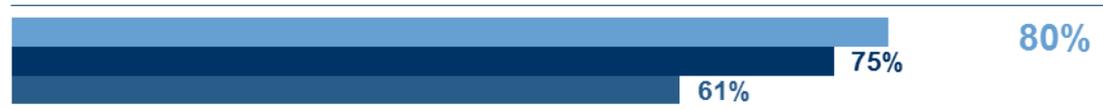
(„Sehr wichtig“ und „wichtig“ wurden zusammengefasst)

Das Vergütungssystem ist im Umbruch: Mehr als jeder zweite Makler erwartet in den nächsten Jahren Veränderungen. Es wird ein Trend zu Bestandsprovisionen erwartet.



Trends im Vergütungsbereich:
„Welche Erwartungen haben Sie?“

Ich erwarte einen Trend hin zur höheren Bedeutung von Bestandsprovisionen zu Lasten der Abschlussprovisionen.



Die Einführung von Solvency II wird zu erhöhtem Druck auch auf die Abschlusskosten führen.



An den derzeitigen Vergütungssystemen wird sich in den nächsten Jahren nicht viel ändern.



Ich denke, dass die derzeitigen Vergütungssysteme mit hohen Abschlussprovisionen nicht mehr zeitgemäß sind.



Ich erwarte, dass das Thema Honorarberatung sich in den nächsten ein bis zwei Jahren in den verschiedenen Marktsegmenten etablieren wird.



Ich erwarte noch in dieser Legislaturperiode Änderungen des Gesetzgebers in Bezug auf Vergütungsmodelle in der Finanzwirtschaft.



■ 2012 ■ 2011 ■ 2010

(„Stimme vollkommen zu“ und „stimme eher zu“ wurden zusammengefasst.)

DRMM Maklermanagement AG
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Thomas Wedrich
Tel.: 040 3599-2774
Fax: 040 3599-2297
www.maklermanagement.ag
E-Mail: presse@maklermanagement.ag

