

Maklertrendstudie 2011/2012

„Weichenstellung für die Zukunft“

Social Media

durchgeführt von Towers Watson
im Auftrag der maklermanagement.ag



Maklertrendstudie 2011/2012

Im Auftrag der maklermanagement.ag hat Towers Watson im Zeitraum Mai bis Juni 2011 die repräsentative Maklertrendstudie „Anforderungen von Maklern an fondsgebundene Produkte und 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

Social Media

Jeder zweite Makler sieht in den Sozialen Netzwerken eine stark wachsende Bedeutung im Geschäftsalltag.



„Wie beurteilen Sie die folgenden Aussagen zur Nutzung von Sozialen Netzwerken (XING, Facebook und Co) für Ihr Maklergeschäft?“

Junge Kunden (<25 Jahren) sind über traditionelle Wege immer schwerer zu erreichen. Soziale Netzwerke werden daher ein zentraler Anknüpfungspunkt für Kundenbeziehungen.



Ich würde mir eine intensive Schulung und Unterstützung durch die Versicherer/ Pools hinsichtlich der Nutzung von Sozialen Netzwerken wünschen.



Die Entwicklung der Sozialen Netzwerke ist so rasant, dass sie früher oder später Teil des Geschäftsalltags der meisten Vermittler sein werden.



Die Bedeutung von Sozialen Netzwerken für den Absatz von Finanzprodukten wird in den nächsten 3 Jahren stark steigen.



Der mögliche Ertrag und Informationsgewinn über Soziale Netzwerke rechtfertigt den Aufwand für Aufbau und Pflege der Sozialen Netzwerke.



Ich habe über Soziale Netzwerke bereits Kontakte zu potenziellen Kunden gehabt.



Ich habe durch die Nutzung von Sozialen Netzwerken bereits Abschlüsse generiert.

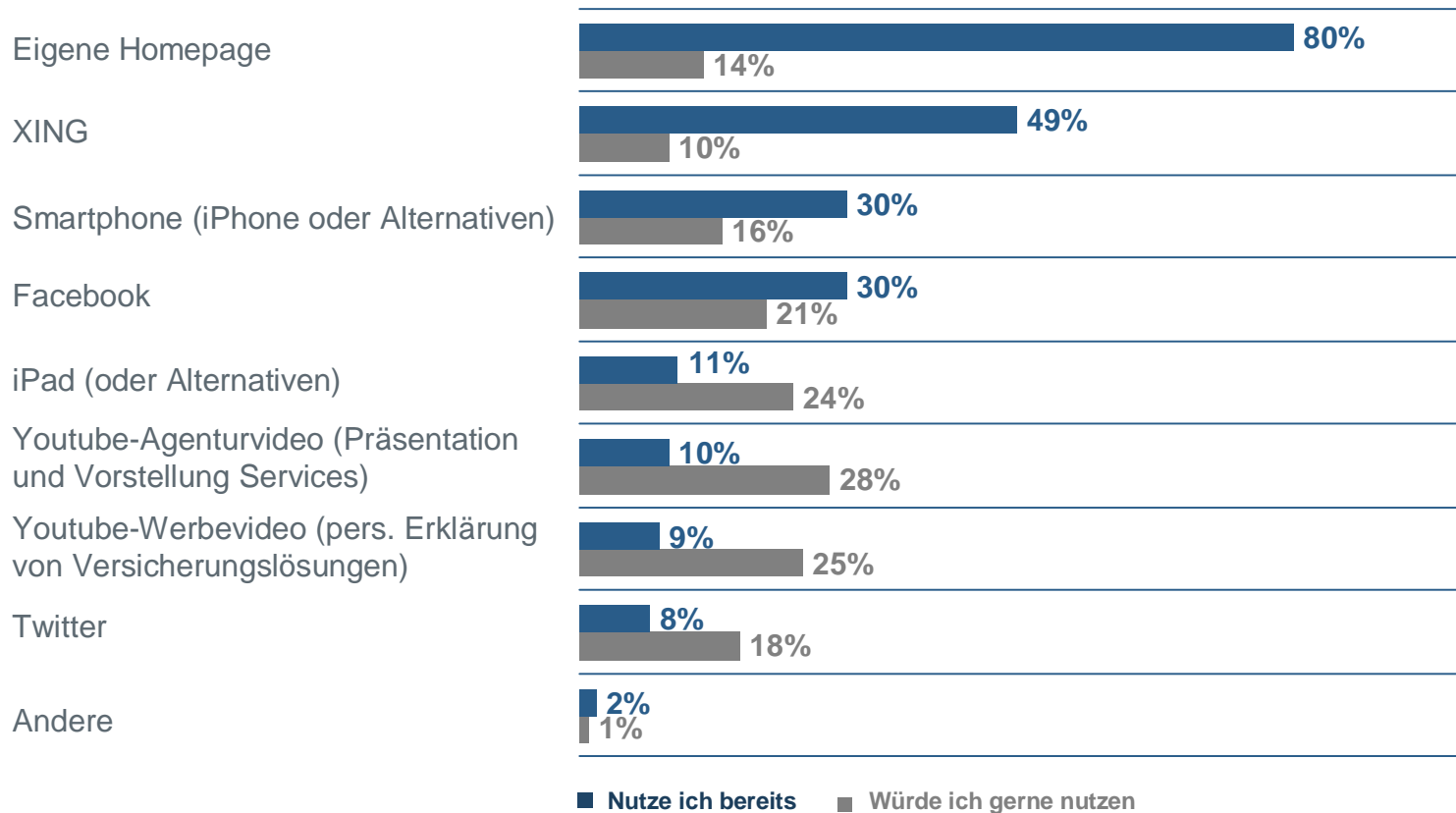


(„Stimme vollkommen zu“ und „stimme eher zu“ wurden zusammengefasst)

Makler sind bereits gut mit eigenen Homepages im Internet vertreten. Jeder Zweite nutzt XING.



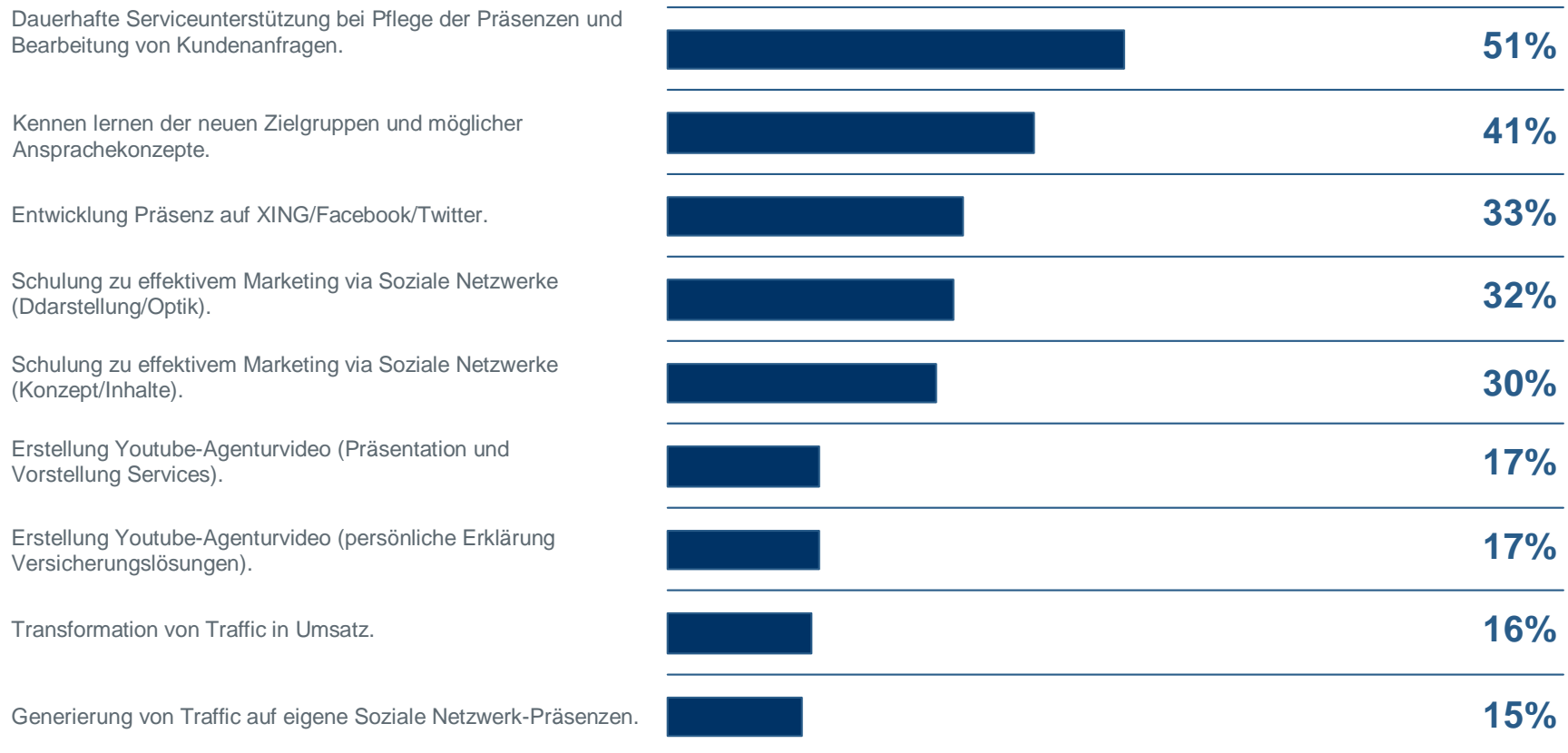
„Welche Medien nutzen Sie bzw. würden Sie gerne nutzen?“



Maklern ist die dauerhafte Serviceunterstützung bei der Pflege der Präsenz in den Sozialen Netzwerken und bei der Bearbeitung von Kundenanfragen wichtig.



„Welche Serviceunterstützung der Versicherer oder Pools würden Sie gerne in Anspruch nehmen?“



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

