

Maklertrendstudie 2010/2011

„Zurück zur Normalität“

durchgeführt von Towers Watson
im Auftrag der maklermanagement.ag



Maklertrendstudie 2010/2011

Im Auftrag der maklermanagement.ag hat Towers Watson im Zeitraum Mai bis Juni 2010 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

Themen

- 1 Fondspolicengeschäft und Beratungsverhalten
- 2 Produkttrends
- 3 Vertriebsservice in bewegten Zeiten

Themen

- 1 Fondspolicengeschäft und Beratungsverhalten**
- 2 Produkttrends
- 3 Vertriebsservice in bewegten Zeiten

Makler sind mehrheitlich von der Leistungsfähigkeit der Fondspolice überzeugt. Die Nachfrage nach fondsgebundenen Produkten zieht wieder an.



„Wie beurteilen Sie die folgenden Aussagen?“

Ich halte die Fondspolice mit Garantiekomponenten für leistungsfähiger als eine kapitalbildende Rentenversicherung.



Ich erwarte, dass sich weitere Anbieter schwerpunktmäßig auf fondsgebundene Produkte konzentrieren.



Fondsgebundene Produkte machen in diesen Zeiten einen Großteil des Neugeschäfts Leben aus.



Ich erwarte, dass das Einmalbeitragsgeschäft über den Maklerkanal an Bedeutung gewinnt.



Ich erwarte, dass Versicherer den Fondsanbietern Marktanteile abnehmen.



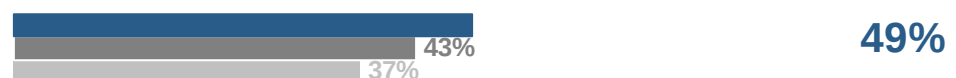
Ich verzeichne mittlerweile eine wieder steigende Nachfrage nach fondsgebundenen Produkten.



Die positive Entwicklung der Kapitalmärkte im Jahresverlauf 2009 hat den Absatz fondsgebundener Produkte unterstützt.



Bei fondsgebundenen Produkten vertraue ich eher deutschen Anbietern.

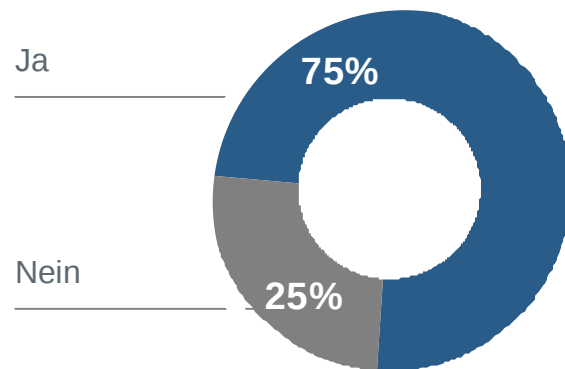


■ 2010 ■ 2009 ■ 2008

Der Beratungsbedarf bei den Kunden ist unverändert hoch. Sicherheitsthemen verlieren etwas an Bedeutung.



„Stellen Sie gegenüber dem Vorjahr einen höheren Beratungsbedarf bei Ihren Kunden fest?“



„Welche Themen sind Ihren Kunden besonders wichtig?“

Sicherheit der Kapitalanlage



Sicherheit des Vertragspartners



Flexibilität der Kapitalanlage



Renditeperspektiven



Steuervorteile/
Staatliche Förderung



Kostenausweis



■ 2010 ■ 2009

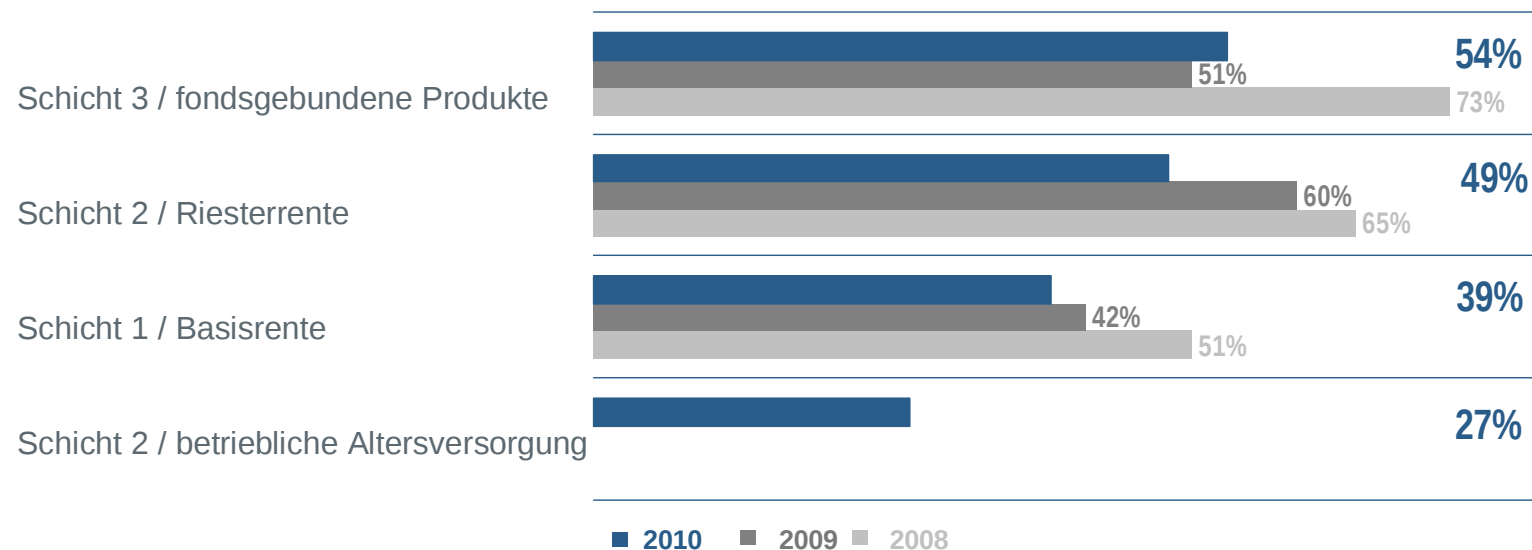
Themen

- 1 Fondspolicengeschäft und Beratungsverhalten
- 2 Produkttrends und Absatzpotenziale**
- 3 Vertriebsservice in bewegten Zeiten

Die dritte Schicht bietet aus Maklersicht die größten Absatzpotenziale für Fondspolices.



„Wie beurteilen Sie die Absatzpotenziale fondsgebundener Produkte in allen drei Schichten?“

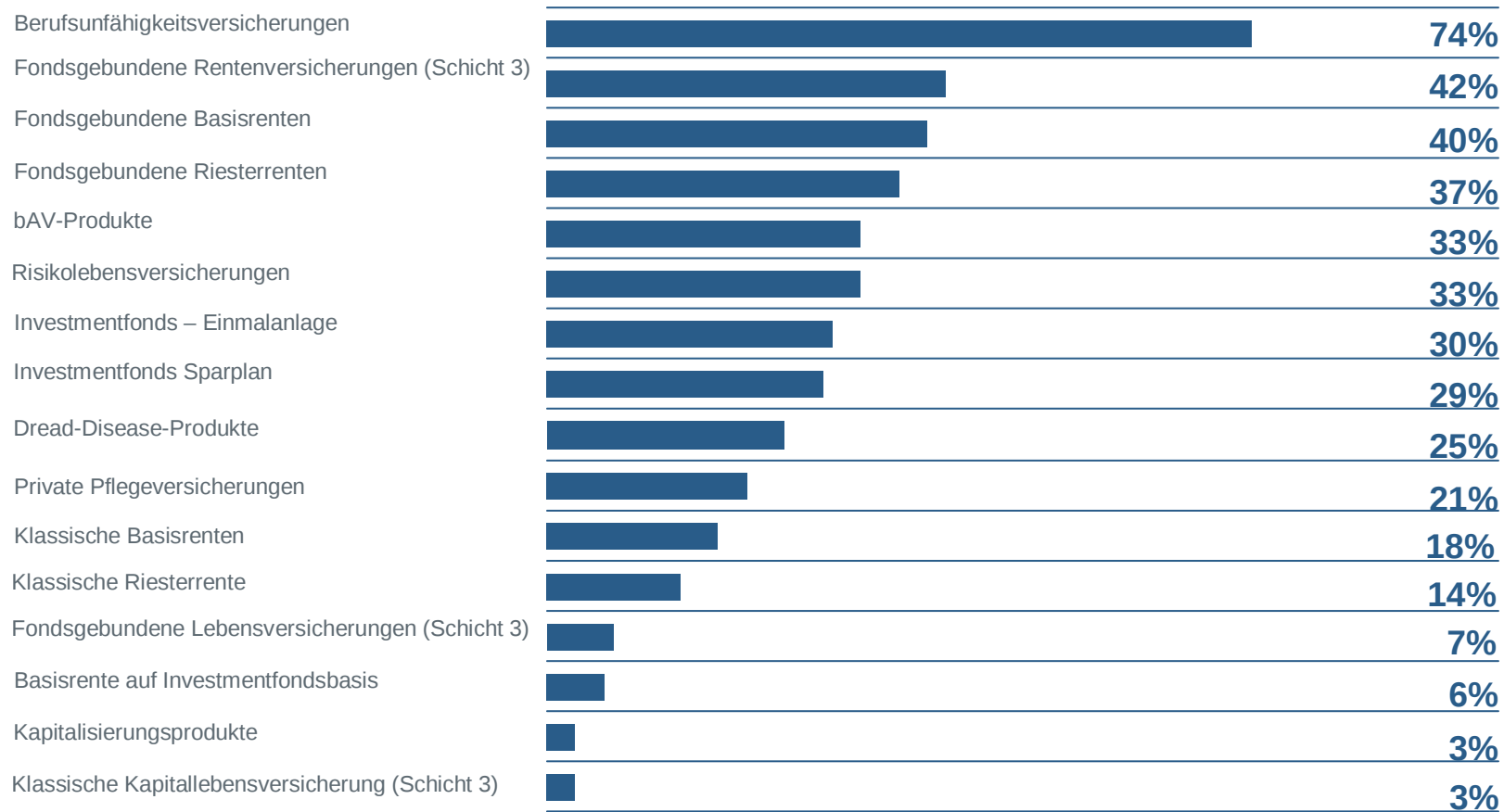


Die Absatzpotenziale für Berufsunfähigkeitsversicherungen werden derzeit am höchsten eingeschätzt.



Aktuelles Neugeschäft 2010:

„Welche Produkte werden Sie in diesem Jahr **schwerpunktmäßig** verkaufen?“

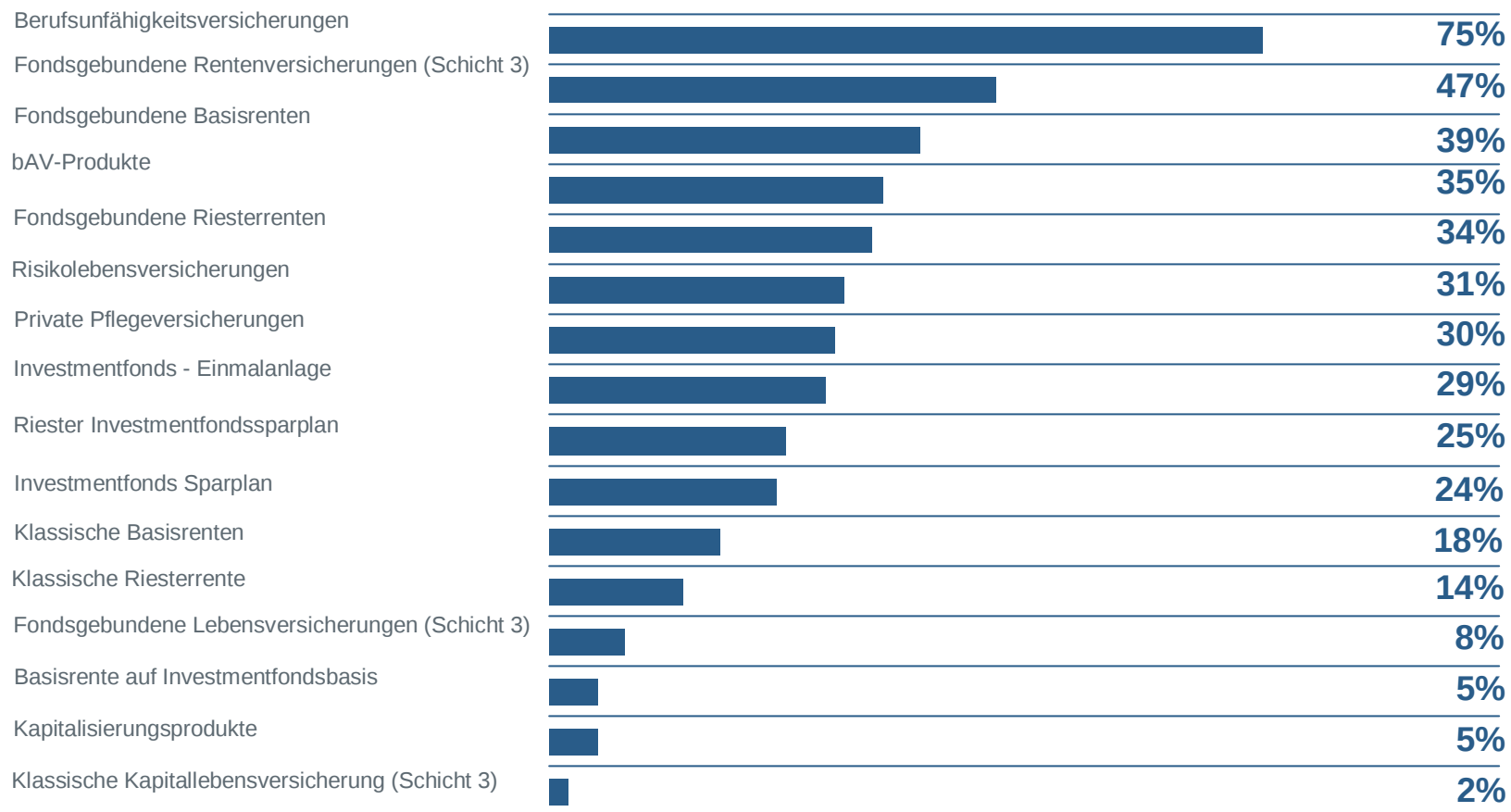


Unverändert zum Vorjahr liegt der Schwerpunkt im Verkauf von BU-Produkten und Fondspolizen. Die Zeiten der klassischen Lebensversicherung sind vorbei.



Neugeschäft:

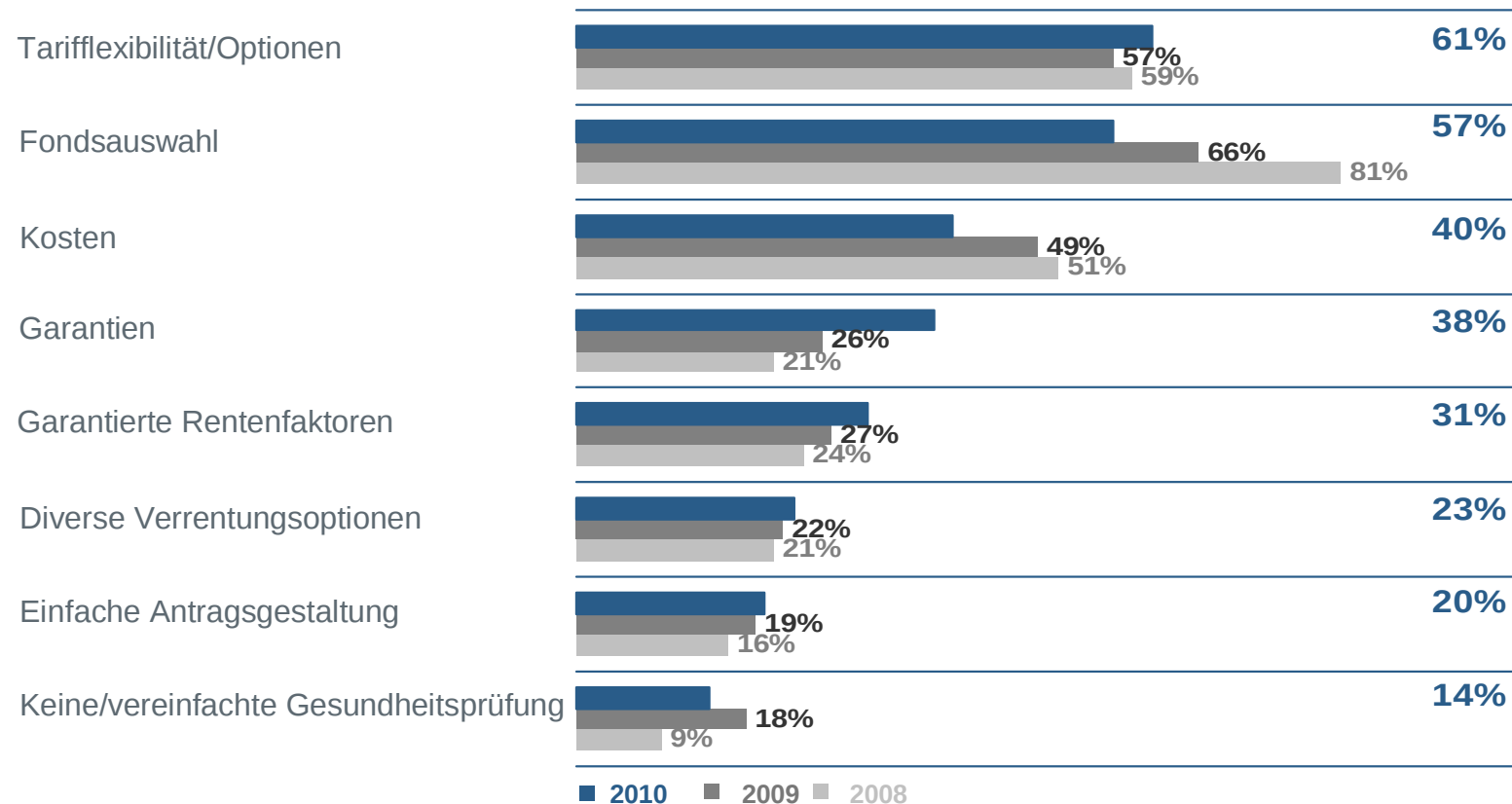
„Wo sehen Sie **langfristig** den Schwerpunkt Ihrer Geschäftstätigkeit?“



Tarifflexibilität, Fondsauswahl und Kosten sind die wichtigsten Kriterien bei der Produktauswahl.



„Welches sind die drei wichtigsten Selektionskriterien im Rahmen der Produktauswahl?“



Themen

- 1 Fondspolicengeschäft und Beratungsverhalten
- 2 Produkttrends
- 3 Vertriebsservice**

Die gestiegene Bürokratie ist mit Abstand die größte Herausforderung für die Makler.

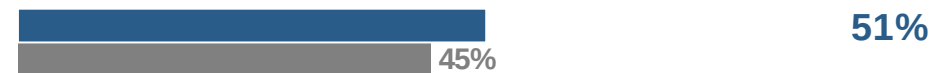


„Welche Herausforderungen müssen Sie bewältigen, um künftig erfolgreich Ihr Geschäft betreiben zu können?“

Gestiegene Bürokratie durch geänderte Gesetzgebung



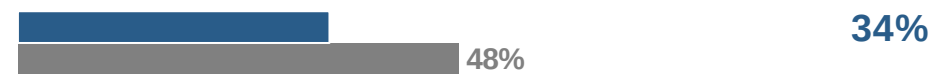
Zurückhaltende Kundennachfrage/ Verunsicherung der Kunden



Gestiegene Beratungskomplexität über alle drei Schichten der Altersvorsorge



Gestiegene Produktkomplexität



Unzureichender Service der Gesellschaften (Erreichbarkeit, Kompetenz, Partnerschaftlichkeit)



Unbefriedigende Fachkompetenz bei der Maklerbetreuung



Änderung der steuerlichen Rahmenbedingungen



Kostenausweis

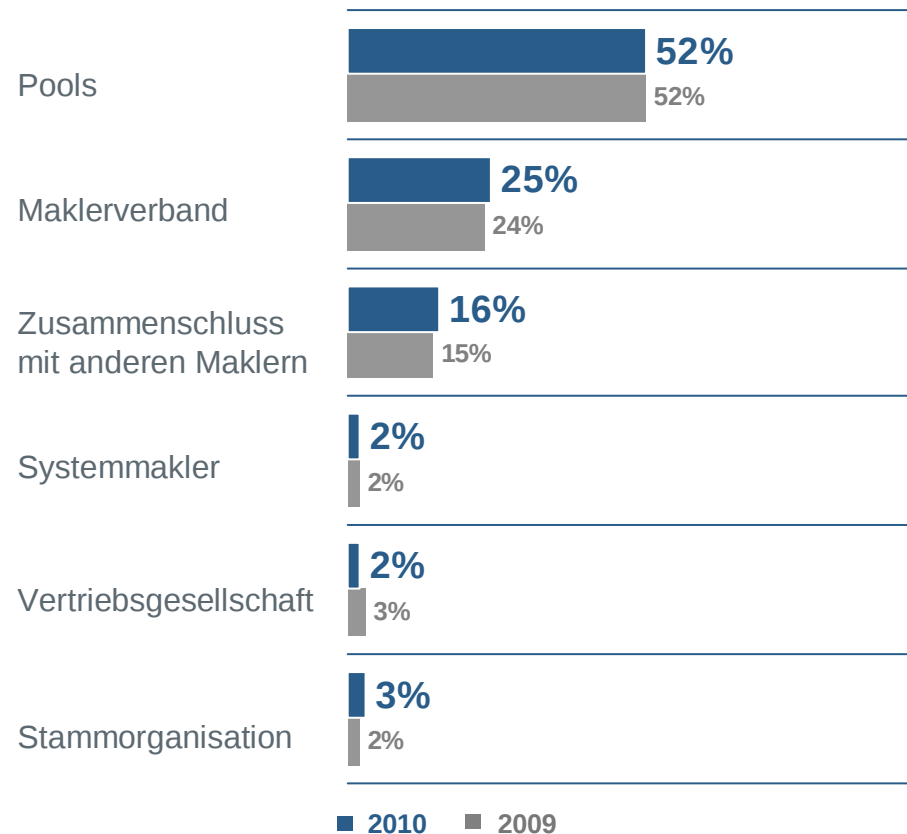


■ 2010 ■ 2009

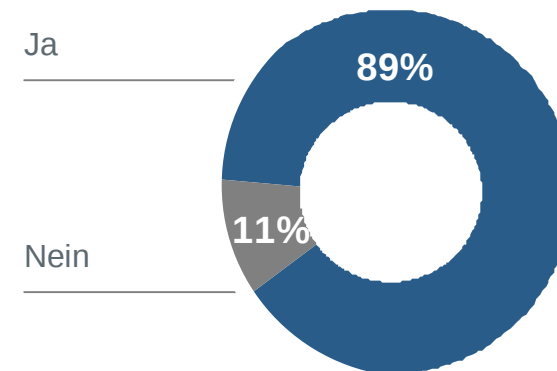
Die Makler wollen unabhängig bleiben.



„Weil die Komplexität und die Auflagen durch die EU-VVR zugenommen haben, erwäge ich mich folgenden Organisationen anzuschließen / oder habe es bereits getan.“



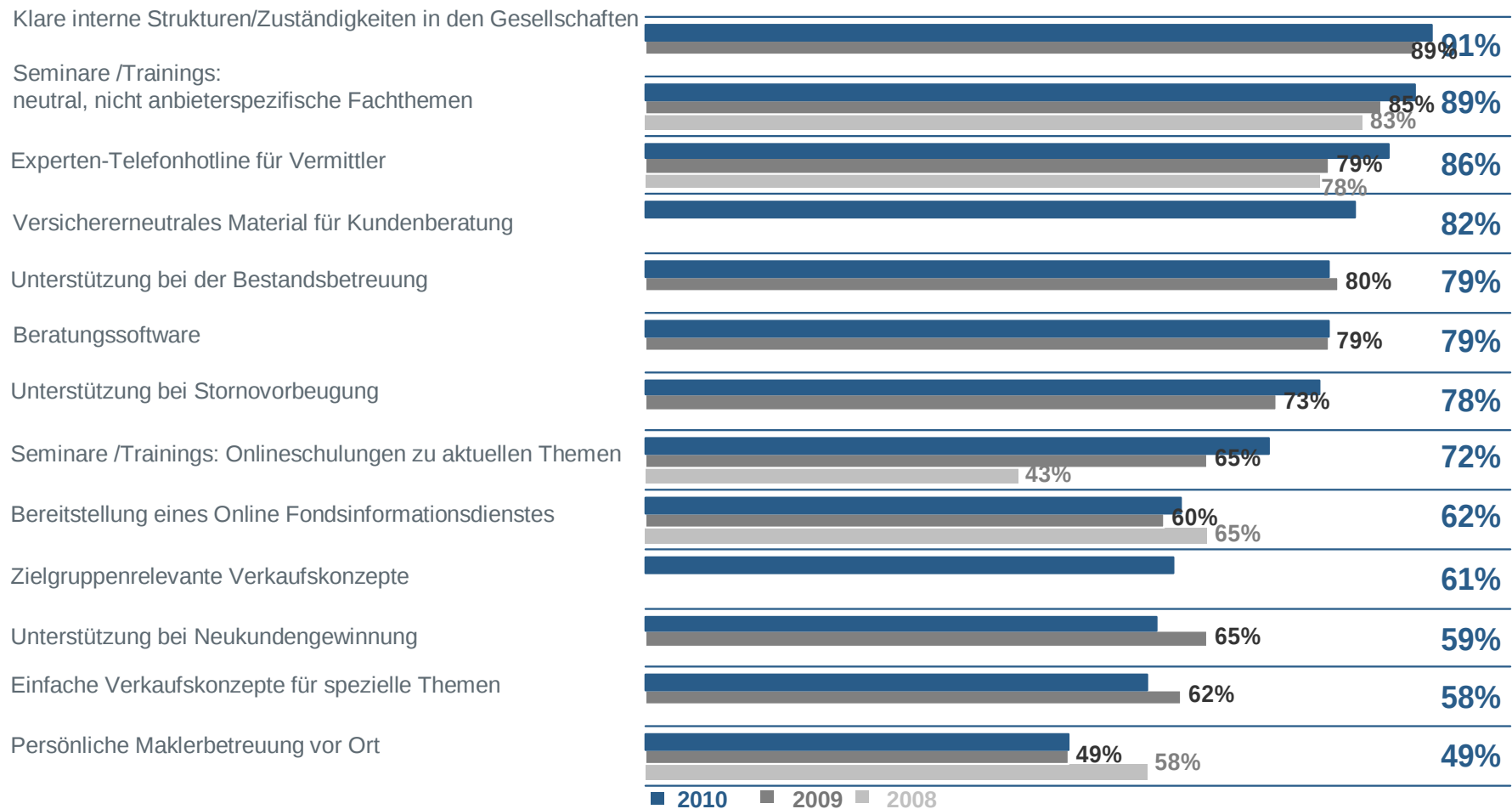
„Ich beabsichtige, unabhängig zu bleiben.“



Klare Strukturen und Zuständigkeiten beim Anbieter sind die beste Vertriebsunterstützung.



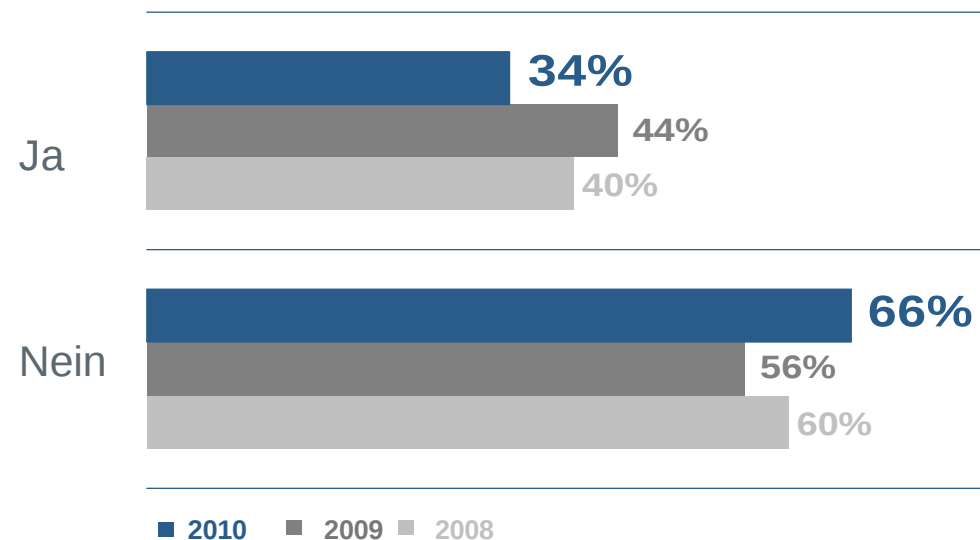
„Welche Arten der Vertriebsunterstützung der Anbieter sind Ihnen am wichtigsten?“



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



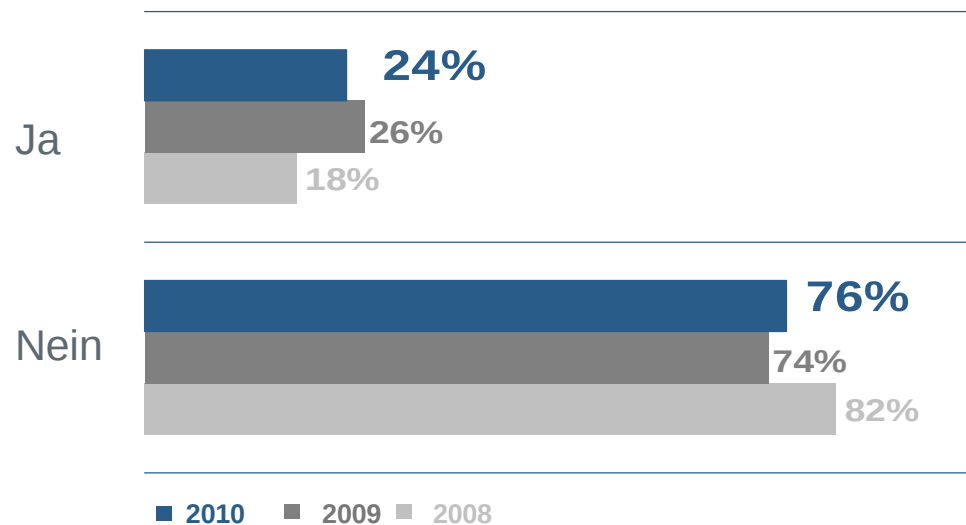
Haben Sie innerhalb der letzten 12 Monate **neue Anbieter** in Ihr Portfolio aufgenommen?



Nahezu ein Viertel der Makler hat sich im letzten Jahr von Anbietern getrennt.



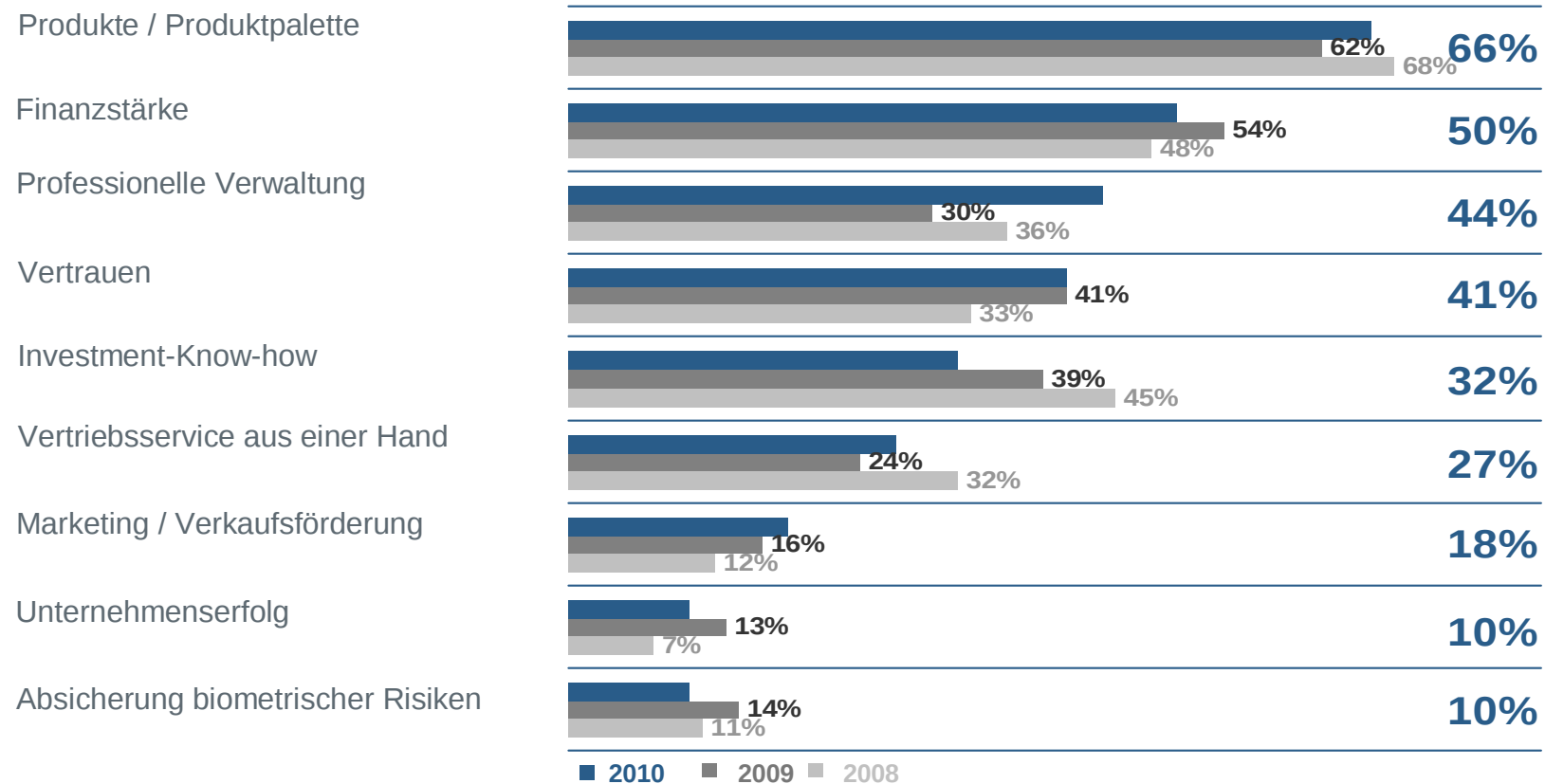
Haben Sie sich innerhalb der letzten 12 Monate von Anbietern **getrennt**?



Professionelle Verwaltung ist den Maklern bei der Anbieterauswahl deutlich wichtiger geworden.



Zusammenfassend, welche Kriterien sind für Sie die drei wichtigsten bei der Auswahl von Anbietern fondsgebundener Produkte?



DRMM Maklermanagement AG
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Kirstin Zeidler
Tel.: 040 3599-2737
Fax: 040 3599-2297
www.maklermanagement.ag
E-Mail: presse@maklermanagement.ag

