

Pressemitteilung

Unabhängige Finanzberater sehen steigende Preissensibilität

JPMorgan Asset Management-Studie zeigt zum zweiten Mal aktuelle Trends im freien Finanzberatungsmarkt Deutschlands auf / Top-Themen sind Altersvorsorge und Abgeltungssteuer

Frankfurt, 29. Mai 2008 – Mit der steigenden Professionalisierung der Anleger hat sich in den letzten Jahren der Preisdruck auf Finanzberater erhöht. Sie müssen mit ihren Kunden heute deutlich häufiger über Gebühren diskutieren als noch vor zwei Jahren. Ebenso werden vielfach Rabatte beim Ausgabeaufschlag gefordert. Anleger scheinen durch Direktbanken und Discounter auch beim Kauf von Finanzprodukten sensibler für den Preis geworden zu sein. Dies zeigt die aktuelle Studie „Perspektiven-Update: Aktuelle Trends im freien Finanzberatungsmarkt in Deutschland“ von JPMorgan Asset Management.

Im Sommer 2006 führte die Gesellschaft erstmals eine Befragung unabhängiger Finanzberater in Deutschland durch. Ziel war eine Momentaufnahme der Stimmung und der aktuellen Entwicklungen im Markt der unabhängigen Berater und Pools. „Die Resonanz im Markt zu dieser ersten Studie war sehr positiv. Deshalb erschien es uns interessant, erneut einen Blick auf den freien Finanzberatungsmarkt zu werfen. Seit 2006 gab es einige gravierende Entwicklungen: Sowohl MiFID als auch das Versicherungsvertragsgesetz wurden umgesetzt, nun steht die Einführung der Abgeltungssteuer bevor. Das Frühjahr 2008 ist also ein interessanter Zeitpunkt, um einen erneuten Einblick in die operativen und strategischen Herausforderungen des freien Finanzberatungsmarktes in Deutschland zu gewinnen“, erläutert Peter Schwicht, Leiter von JPMorgan Asset Management in Deutschland.



Peter Schwicht

Für diese zweite Studie wurden 176 freie Finanzberater und Vermögensverwalter zu Trends und Perspektiven ihrer Branche befragt. Untersucht wurde, welche Themen derzeit den Markt bewegen, dazu Veränderungen in Geschäftsmodellen und Serviceangebot seit 2006, Wettbewerber im Anlagegeschäft, Preisgestaltung beziehungsweise Preissensibilität der Anleger sowie das Thema Abgeltungssteuer.

Abgeltungssteuer ist aktuell das beherrschende Thema

Wie die Befragung zeigt, sind die Themen „Altersvorsorge“ und „Abgeltungssteuer“ für Finanzberater derzeit taktisch besonders relevant. Auch hinsichtlich der vertrieblichen

Planung dominieren die beiden Themen. Im Jahr vor ihrer Einführung hat die Abgeltungssteuer das Thema Altersvorsorge sogar als Top-Thema im Finanzberatungsmarkt abgelöst. Mit den verschiedenen Ausprägungen (beispielsweise betriebliche Altersvorsorge oder Riester-/Rürup-Rente) ist das Thema Altersvorsorge aber nach wie vor omnipräsent. Die technische Abwicklung beschäftigt heute deutlich weniger Finanzberater als im Jahr 2006 (Rückgang von 70 Prozent auf 49 Prozent). Regulatorische Themen wie MiFID sind nach wie vor für jeden zweiten der befragten Berater relevant.

Die Auswirkungen der regulatorischen Änderungen auf die Geschäftsmodelle in der Finanzberatung sind jedoch gering: Viele der befragten freien Berater wollen ihr Geschäftsmodell beibehalten, da ihnen ihrer Einschätzung nach die Rahmenbedingungen bisher einen ausreichenden Gestaltungsspielraum belassen: Für 42 Prozent soll aus heutiger Sicht alles beim Alten bleiben. Bei den Veränderungswilligen ist die Beantragung der Lizenz nach §32 KWG mit Abstand die beliebteste Option – wenn auch mit rückläufiger Tendenz. Im Vergleich zu 2006 haben jedoch auch die Alternativen ‚mobiler Vertrieb einer Bank‘ oder die Tätigkeit in einem Strukturvertrieb leicht an Attraktivität gewonnen.

Steigender Wettbewerbsdruck und verbesserte Servicequalität

Die befragten Finanzberater betrachten nach wie vor keinen der konkurrierenden Vertriebswege als dominante Konkurrenz. Wie bereits im Jahr 2006 werden die Banken mit ihren langjährigen Kundenbeziehungen als Hauptwettbewerber empfunden. Parallel wird zudem der „gefühlte Wettbewerb“ unter den freien Finanzberatern merklich stärker. Auch Discountanbieter werden nun deutlicher als Konkurrenten identifiziert. Direktbanken, denen bereits im Jahr 2006 eine ähnlich starke Wettbewerbsposition wie Vermögensverwaltern zugeordnet wurde, konnten ihre Position weiter ausbauen.

Flexibilität bei Beratungszeit und -ort ist weiterhin das Instrument der Kundenbindung, über das sich freie Finanzberater gegenüber konkurrierenden Vertriebskanälen abgrenzen. Zudem bieten sie heute verstärkt Internetpräsenzen mit Depotinformationen für Ihre Kunden an. Dies passt zum Trend einer zunehmenden Professionalisierung der Anleger und befreit gleichzeitig Ressourcen für komplexere Beratungsaufgaben. Freie Berater nehmen verstärkt Kundensegmentierungen hinsichtlich Anlegerbedürfnissen, -zielen und Anlagestrategien vor und bieten zunehmend ganzheitliche Beratungsansätze an.

Als wichtigste Voraussetzung für einen guten Berater werden Beratungskompetenz, Transparenz der Finanzplanung, Flexibilität bei den Beratungszeiten und ein breites Fondsangebot vorausgesetzt. Die Befragten nehmen ihre Kunden immer stärker als gut

aufgeklärte Anleger wahr, die folglich mehr aktive und kontinuierliche Überprüfung ihrer Finanzplanung sowie Transparenz im Hinblick auf die Kostenstruktur erwarten. Insgesamt steht das Preis-/Leistungsverhältnis stärker im Fokus. Christoph Bergweiler, Leiter Distribution Sales bei JPMorgan Asset Management in Frankfurt erläutert dazu: „Die



Christoph Bergweiler

Finanzberatungswelt wird sich immer stärker polarisieren. Auf der einen Seite gibt es die Preisführer, das sind Discountanbieter und Direktbanken. Hier erhält der Anleger zwar günstige Konditionen, aber eingeschränkten Service und oftmals keine Beratung. Für die Finanzberater gilt es nun, in diesem Bereich zu punkten: Nur wer sich als Beratungsführer positionieren kann, wird langfristig bei den immer preisbewussteren und aufgeklärteren Kunden seine Leistung rechtfertigen können.“

Das Thema Abgeltungssteuer ist beim Anleger noch nicht angekommen

Obgleich die Finanzberater sich selbst sehr gut über die Abgeltungssteuer informiert fühlen, wissen sie, dass dies bei ihren Kunden meist nicht der Fall ist. Mehr als die Hälfte der befragten Berater rechnen mit einem durch die Abgeltungssteuer ausgelösten Vertriebsboom, allerdings kann dieser bisher nur von den Beratern selbst durch aktive Ansprache der Endkunden ausgelöst werden. Nur knapp ein Viertel der freien Berater wird aktiv von Kunden auf das Thema Abgeltungssteuer angesprochen. „Da die Mehrheit der Endkunden bisher nicht in der Lage ist, zwischen kurzfristigen Marktbewegungen und langfristigen Chancen zu differenzieren, sind die Berater gefordert, weiter aufzuklären“, unterstreicht Christoph Bergweiler.

Zur Studie

“Perspektiven-Update – Aktuelle Trends im freien Finanzberatungsmarkt in Deutschland” von JPMorgan Asset Management-

Die Untersuchungsmethode

Für diese Studie befragte das Marktforschungsinstitut Creative Analytic 3000 (Frankfurt am Main) erneut in Zusammenarbeit mit und im Auftrag von JPMorgan Asset Management 176 freie Finanzberater und Vermögensverwalter (hiervon 53 persönliche und 123 Online-Interviews) zu Trends und Perspektiven ihrer Branche.

Im Mittelpunkt standen insbesondere folgende Themen:

- Welche Themen bewegen derzeit den Markt?
- Geschäftsmodelle und Serviceangebot: Veränderungen seit 2006
- Wettbewerber im Anlagegeschäft
- Preisgestaltung/Preissensibilität der Anleger
- Abgeltungssteuer – Informationserwartungen, Informationslieferung, Informationsqualität



Die Interviews dauerten jeweils etwa 25 Minuten. Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte nach dem Zufallsprinzip. Zwar erhebt die Zusammensetzung der Stichprobe keinen Anspruch auf Repräsentativität der Ergebnisse hinsichtlich der Grundgesamtheit. Jedoch ist jeder einzelne ausgewählte Gesprächspartner repräsentativ für die Zielgruppe.

Die Befragten verfügen über eine langjährige Berufserfahrung: 74 Prozent sind bereits 11 und mehr Jahre in der Finanzberatung tätig. Als freier Berater (Independent Financial Advisor/IFA) arbeiten 48 Prozent bereits 11 und mehr Jahre. Im Vergleich zur Befragung 2006 ist das Durchschnittsalter aktuell etwas gesunken (43,8 statt 45,5 Jahre), das betreute Vermögen ist dagegen etwas höher.

Bei weiteren Fragen zur Studie wenden Sie sich bitte an

Sophia E. Thomas, Marketing Managerin, JPMorgan Asset Management
Telefon (069) 71 24 2172, Telefax (069) 71 24 2117, Mobil: (0151) 55 03 17 10
E-Mail: sophia.e.thomas@jpmorgan.com

Die Angaben der Studie wurden mit Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit der Angaben kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Die Ansichten, die in diesem Dokument zum Ausdruck kommen, spiegeln ausschließlich die Meinungen der Teilnehmer der durchgeführten Studie wider und dienen lediglich der Information. Die Aussagen stellen nicht die Auffassung von JPMorgan Asset Management dar. Des Weiteren haftet JPMorgan Asset Management auch nicht für die Richtigkeit der dort getroffenen Aussagen.

Sollten Sie hierzu Rückfragen haben, so ist Ihnen JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Junghofstraße 14, D-60311 Frankfurt am Main gerne behilflich.

Zum Unternehmen

Als Teil des globalen Finanzdienstleistungskonzerns JPMorgan Chase & Co. bietet JPMorgan Asset Management seinen Kunden erstklassige Investmentlösungen. Das Unternehmen gehört zu den weltweit führenden Investmentgesellschaften und verwaltet in den Asset Management Fonds von JPMorgan Chase & Co. per 31. März 2008 Kundengelder von 1,2 Billionen US-Dollar. Mit 40 Niederlassungen weltweit verbindet JPMorgan Asset Management ein globales Angebot und eine breite Expertise in allen relevanten Assetklassen mit einer starken lokalen Präsenz. In Deutschland ist JPMorgan Asset Management seit 19 Jahren präsent und mit mehr als 20 Milliarden US-Dollar verwaltetem Vermögen eine der größten ausländischen Fondsgesellschaften. www.jpnam.de

Pressekontakt

Annabelle Unger, PR & Marketing Managerin, JPMorgan Asset Management
Telefon: (069) 71 24 22 75, Telefax: (069) 71 24 21 17, Mobil: (0151) 55 03 17 11
E-Mail: annabelle.x.unger@jpmorgan.com , Internet: www.jpnam.de/presse