



RESEARCH CENTER FOR FINANCIAL SERVICES  
STEINBEIS HOCHSCHULE BERLIN



# Die KLEINE Finanzprognose 2007

Studie zum Finanzdienstleistungsmarkt

Berlin, im Oktober 2007

**Steinbeis Research Center for Financial Services**  
Nymphenburger Str. 45 ■ 80335 München (Germany) ■ Fon: +49 (0)89 20 20 84 79-10 ■ Fax: +49 (0)89 20 20 84 79-11  
Direktoren: Prof. Dr. Jens Kleine + Prof. Dr. Markus Venzin  
**Steinbeis-Hochschule Berlin**  
Steinbeis-Haus ■ Gürtelstr. 29A/30 ■ 10247 Berlin (Germany) ■ Fon: +49 (0)30 29 33 09-0

- **Methodik / Vorgehen**

- Zusammenfassung: Key Learnings
- Detaillierte Ergebnisse der „KLEINE Finanzprognose“
  - Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor
  - Produkttrends
  - Anbieter
  - Rahmendaten

### Ziele / Voraussetzungen:

- Die Studie „KLEINE Finanzprognose“ ist die erste Studie des Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule Berlin und Finanzen Advisor Services zur Erhebung von Trends und Entwicklungen für den Finanzdienstleistungssektor. Geplant ist eine jährliche Wiederholung um längerfristige Aussagen besser ableiten und prognostizieren zu können. Ziel ist die Analyse der Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor, einschließlich der Trends bei Finanzprodukten.
- Die in der Studie dargestellten Prognosen und Berechnungen basieren auf den derzeitigen Marktbedingungen und -gegebenheiten. Bei nicht vorhersehbaren Veränderungen der Rahmenbedingungen und/ oder der Entwicklungen an den Kapitalmärkten müssen die Prognosen neu berechnet werden

### Vorgehen:

- Die Studie stützt sich Umfrageergebnisse von 714 teilgenommenen Vermögensverwalter, Bankberatern und Sonstigen (durchgeführt im Juli 2007).

### Copyrights:

- Die Inhalte dieser Studie sind urheberrechtlich geschützt. Ihre Nutzung ist nur zum privaten Zweck zulässig. Jede Vervielfältigung, Vorführung, Sendung, Vermietung und/oder Leihe der Studie oder einzelner Inhalte ist ohne Einwilligung des Rechteinhabers untersagt und zieht straf- oder zivilrechtliche Folgen nach sich. Alle Rechte bleiben vorbehalten.

### Autoren:

- Prof. Dr. Jens Kleine ist Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensführung und Finanzdienstleistungen an der Steinbeis-Hochschule Berlin
- Dieter-Thilo Fischer ist Geschäftsführer der Finanzen Advisor Services GmbH

### Der Fragebogen gliedert sich in 3 Themenbereiche

#### Themenbereiche des Fragebogens

##### **I. Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor**

- Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Wettbewerbsumfeld
- Produkte
- Vertriebswege
- Kundenverhalten
- Steigerung der Vertriebseffizienz

##### **II. Produkttrends**

- Mittelzuflüsse
  - Investmentfonds
  - Zertifikate
- Zukunftsmärkte

##### **III. Anbieter**

- Fonds (Entscheidungsmerkmale)
- Zertifikate (Entscheidungsmerkmale)

- Ziele und Methodik
- **Zusammenfassung: Key Learnings**
- Detaillierte Ergebnisse der „*KLEINE* Finanzprognose“
  - Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor
  - Produkttrends
  - Anbieter
  - Rahmendaten

### KLEINE Finanzprognose 2007

#### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Über 70% der Befragten gehen von einem steigenden Anlagevolumen der privaten Altersvorsorge aus
- Fast die Hälfte der Interviewten erwartet einen Rückgang des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte

#### Wettbewerbsumfeld

- Mehr als 90% der Teilnehmer sind davon überzeugt, dass die gesetzlichen Anforderungen an Finanzberater zunehmen
- Knapp zwei Drittel der Teilnehmer erwartet eine Zunahme des Konzentrationsprozesses bei Asset Managern
- Fast 70% der Teilnehmer erwartet einen Präsenzausbau angloamerikanischer Anbieter
- Knapp die Hälfte der Teilnehmer sieht eine aufkommende Aufteilung von Investmentgesellschaften in Vertriebs-, Portfoliomanagement- und Abwicklungsgesellschaften
- Über 60% der Interviewten geht von einer Zunahme der Nischenanbieter im Retailsegment aus
- Einen Ersatz der Fondsprodukte durch Zertifikate erwarten nur sehr wenige der Befragten
- Ca. 70% aller Befragten erwarten einen Wandel von Produkten hin zu Lösungen
- Ein Großteil rechnet mit der Änderung der Gebührenstruktur: Bestandsprovisionen nehmen zu, Abschlussprovisionen ab
- Drei Viertel der Teilnehmer geht von einer Internationalisierung der deutschen Investments aus
- Über 35% der Teilnehmer rechnen mit negativen Auswirkungen der MIFID auf die geschäftlichen Möglichkeiten

### KLEINE Finanzprognose 2007

#### Kundenverhalten

- Die Teilnehmer sehen ihre Kunden zu 70% als zunehmend informiert und zu 80% als zunehmend kritisch
- Knapp zwei Drittel der Teilnehmer erkennen eine steigende Performancesensibilität bei den Kunden
- 87% haben Kunden die mehr Wert auf Vertrauen und Kompetenzvermutung legen

#### Steigerung der Vertriebseffizienz

- Die Hälfte der Befragten erkennt eine Zunahme der Zielgruppenvertriebe
- Knapp zwei Drittel der Befragten erwarten die Zunahme der Zahl mobiler Vertriebe
- Jeder dritte Befragte geht davon aus, dass Bankfilialen künftig auch über Franchising betrieben werden
- Knapp zwei Drittel der Befragten erwartet im Bereich Investmentfonds eine Zunahme der „open architecture“
- Fast 70% der Befragten messen dem Internet als Entscheidungsgrundlage zunehmende Bedeutung bei
- Die Anzahl der persönlichen Kundenkontakte pro Jahr wird in den kommenden Jahren ansteigen
- Der persönliche Kontakt und die fachliche Kompetenz sind für die Befragten die besten Möglichkeiten die Vertriebs-effizienz zu steigern

### KLEINE Finanzprognose 2007

#### Produkte

- Knapp 60% der Befragten erwarten für Investmentfonds in den kommenden 5 Jahren höhere Mittelzuflüsse als bisher
- Die Teilnehmer erwarten bei Hedge- und Private Equity- Fonds die stärksten Mittelzuflüsse
- Über 55% der Teilnehmer erwarten für Zertifikate in den kommenden 5 Jahren höhere Mittelzuflüsse als bisher
- Die Teilnehmer sehen bei Index- und Garantiezertifikaten die stärksten Mittelzuflüsse in den kommenden Jahren
- Themengebiete für Investmentfonds und Zertifikate in denen das höchste Wachstum erwartet wird, sind erneuerbare Energien, Gesundheit und Rohstoffe
- Unter innovativen Investmentfonds verstehen die Teilnehmer zu über 20% Fonds, die in neue Märkte investieren und frühzeitig neue Trends erkennen
- Für ein Drittel der Befragten kennzeichnet innovative Zertifikate eine bessere Kostenstruktur und höhere Transparenz

### KLEINE Finanzprognose 2007

#### Anbieter - Investmentfonds

- Die Größe des Unternehmens ist für die Hälfte der Befragten kein Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl von Fondsgesellschaften
- Die Qualität der einzelnen Fonds/ -manager wird von ca. 95% als „wichtiges“ bis „sehr wichtiges“ Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl von Fondsgesellschaften gesehen
- Für ca. 55% der Teilnehmer ist die Reputation einer Fondsgesellschaft im Markt ein „wichtiges“ Entscheidungsmerkmal
- Eine Betreuung durch deutsche Teams der Fondsgesellschaften ist für drei Viertel der Interviewten „egal bis unwichtig“
- Die Qualität des angebotenen Werbe-/Infomaterials sehen nur ein Viertel der Teilnehmer als wichtig bei der Auswahl von Gesellschaften
- Für zwei Drittel der Befragten ist die Höhe der Kick-backs und Provisionen bei der Auswahl von Fondsgesellschaften „egal bis unwichtig“
- Nur knapp 25% der Befragten wählen Fondsgesellschaften nach Vorgabe der Organisation/ Mandanten
- Für über 80% der Teilnehmer ist für die Auswahl von Fondsgesellschaften der Standort des Stammsitzes irrelevant
- 70% aller Teilnehmer sehen die Möglichkeit eigene Fonds bei der Fondsgesellschaft labeln/ betreuen lassen zu können als „eher unwichtig“ bis „unwichtig“

### KLEINE Finanzprognose 2007

#### Anbieter - Zertifikate

- Die Größe des Unternehmens ist für über die Hälfte der Befragten ein Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl von Emittenten
- Über 90% der Befragten sehen die Qualität der einzelnen Produkte/ Produktteams als wichtiges Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl von Zertifikate-Emittenten
- Für ca. 75% der Teilnehmer ist die Reputation des Emittenten im Markt ein wichtiges Entscheidungsmerkmal
- Mehr als 80% der Befragten sehen das Rating des Emittenten als wichtiges Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl von Zertifikate-Emittenten
- Eine Betreuung durch deutsche Teams der Zertifikate-Emittenten ist für drei Viertel der Befragten „egal bis unwichtig“
- Die Qualität des angebotenen Werbe-/ Infomaterials sehen nur ein Viertel der Teilnehmer als wichtig bei der Auswahl von Emittenten
- Für zwei Drittel der Befragten ist die Höhe der Kick-backs und Provisionen bei der Auswahl von Emittenten „egal bis unwichtig“
- Lediglich rund 25% aller Teilnehmer wählen Zertifikate-Emittenten nach Vorgabe der Organisation/ Mandanten
- Für ungefähr 70% der Befragten ist für die Auswahl von Emittenten der Standort des Stammsitzes irrelevant
- 60% der Teilnehmer sehen die Möglichkeit eigene Zertifikate bei einem Zertifikate-Emittenten lablen/ betreuen lassen zu können als „eher unwichtig“ bis „unwichtig“
- Die Verständlichkeit der Produkte und deren Risikoeinstufungen sind für 83% der Teilnehmer „wichtig“ bis „sehr wichtig“ bei der Auswahl von Zertifikate-Emittenten

### KLEINE Finanzprognose 2007

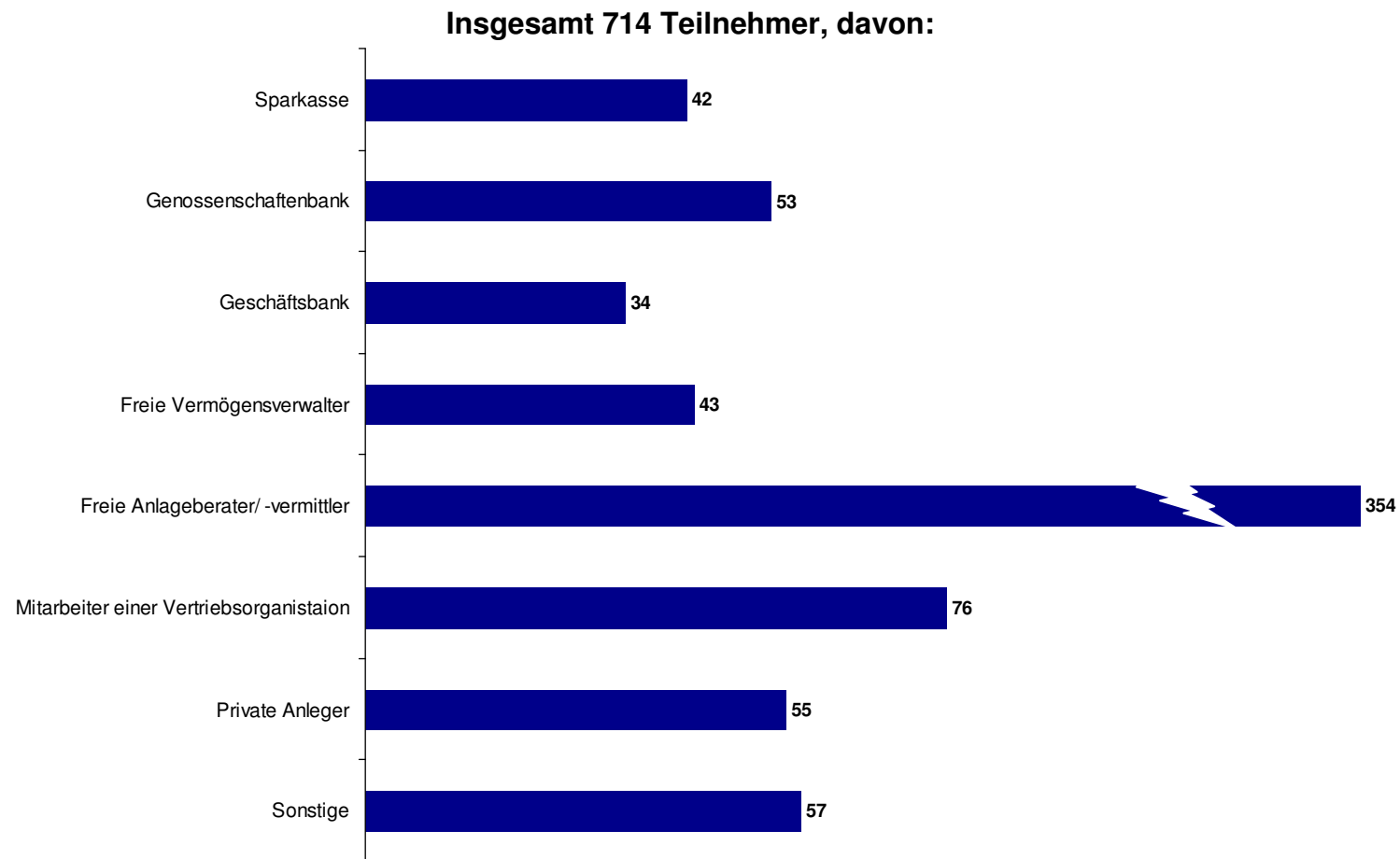
#### Unterschiede der Teilnehmergruppen

- Freie Vermögensverwalter und Anlageberater erwarten von der MIFID deutliche Auswirkungen auf geschäftliche Möglichkeiten
- Gemessen an allen Befragten, gehen mehr freie Anlageberater und Vermögensverwalter von einer Veränderung der Gebührenstruktur aus – von einer geringeren Abschluss - hin zu einer höheren Bestandsprovision
- Eine Zunahme von Zielgruppenvertrieben sehen überdurchschnittlich viele freie Anlageberater und Vermögensverwalter
- Überdurchschnittlich viele freie Vermögensverwalter und Anlageberater empfinden den persönlichen Kontakt zum Kunden, die Gewinnung von Vertrauen, die Unabhängigkeit/Transparenz und Servicequalität als wichtige Möglichkeiten die Vertriebseffizienz weiter zu steigern
- Freie Anlageberater und Vermögensverwalter erwarten häufiger als andere Gruppen eine bessere Kostenstruktur und Transparenz bei Zertifikaten
- Für die Auswahl von Zertifikate-Emittenten sehen freie Anlageberater und Vermögensverwalter die Verständlichkeit der Zertifikate und deren Risikoeinstufung als wichtiger als die anderen Teilnehmergruppen an
- Freie Vermögensverwalter und Anlageberater beschäftigen weit weniger Mitarbeiter als Banken und Vertriebsorganisationen

- Methodik / Vorgehen
- Zusammenfassung: Key Learnings
- **Detaillierte Ergebnisse der „KLEINE Finanzprognose“**
  - Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor
  - Produkttrends
  - Anbieter
  - Rahmendaten

Es wurden 714 Befragungen mit den verschiedenen Clustern geführt

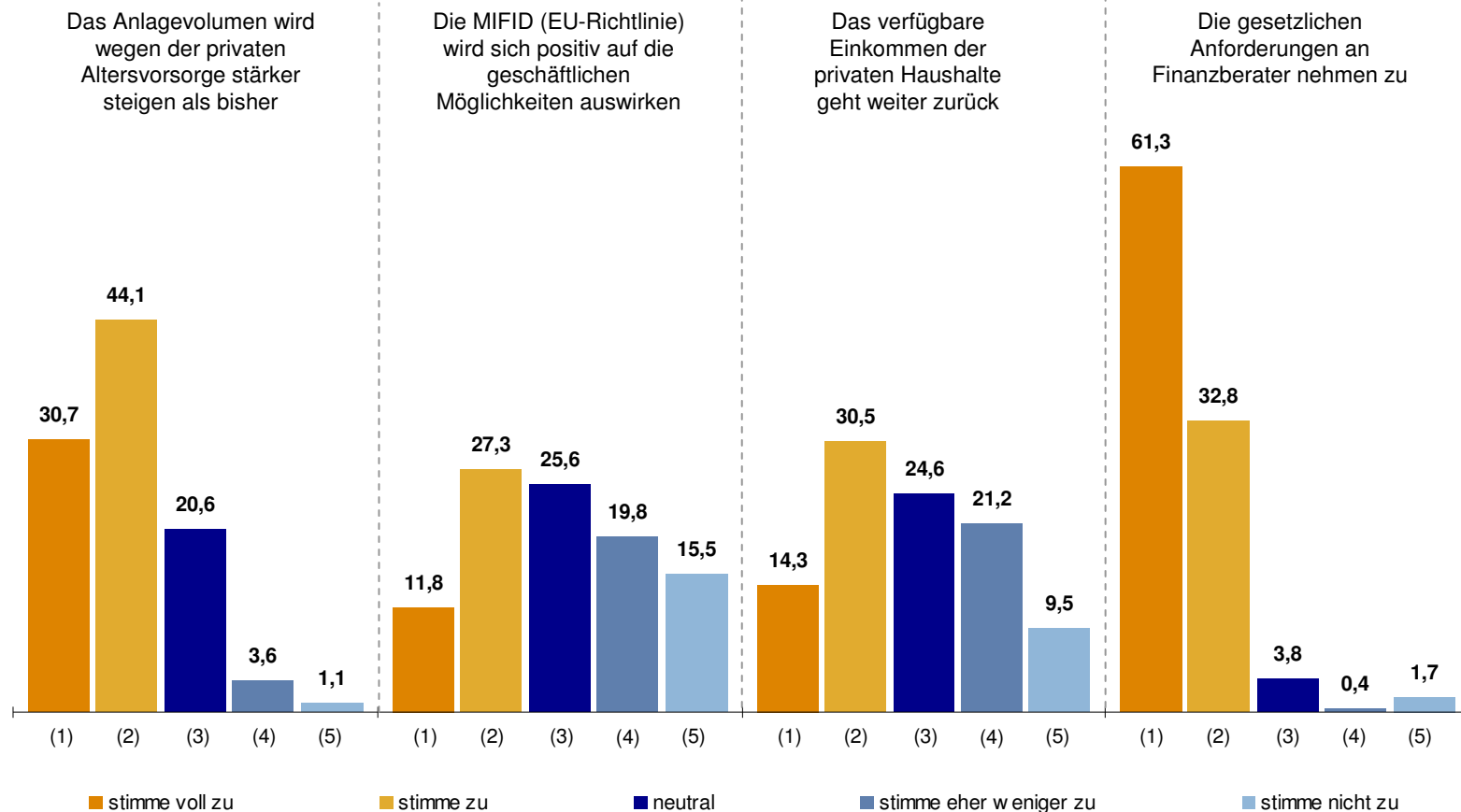
Anzahl geführte Befragungen nach Befragungscluster



- Ziele und Methodik
- Zusammenfassung: Key Learnings
- Detaillierte Ergebnisse der „*KLEINE* Finanzprognose“
  - **Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor**
  - Produkttrends
  - Anbieter
  - Rahmendaten

**90% der Befragten sind davon überzeugt, dass die gesetzlichen Anforderungen an Finanzberater zunehmen**

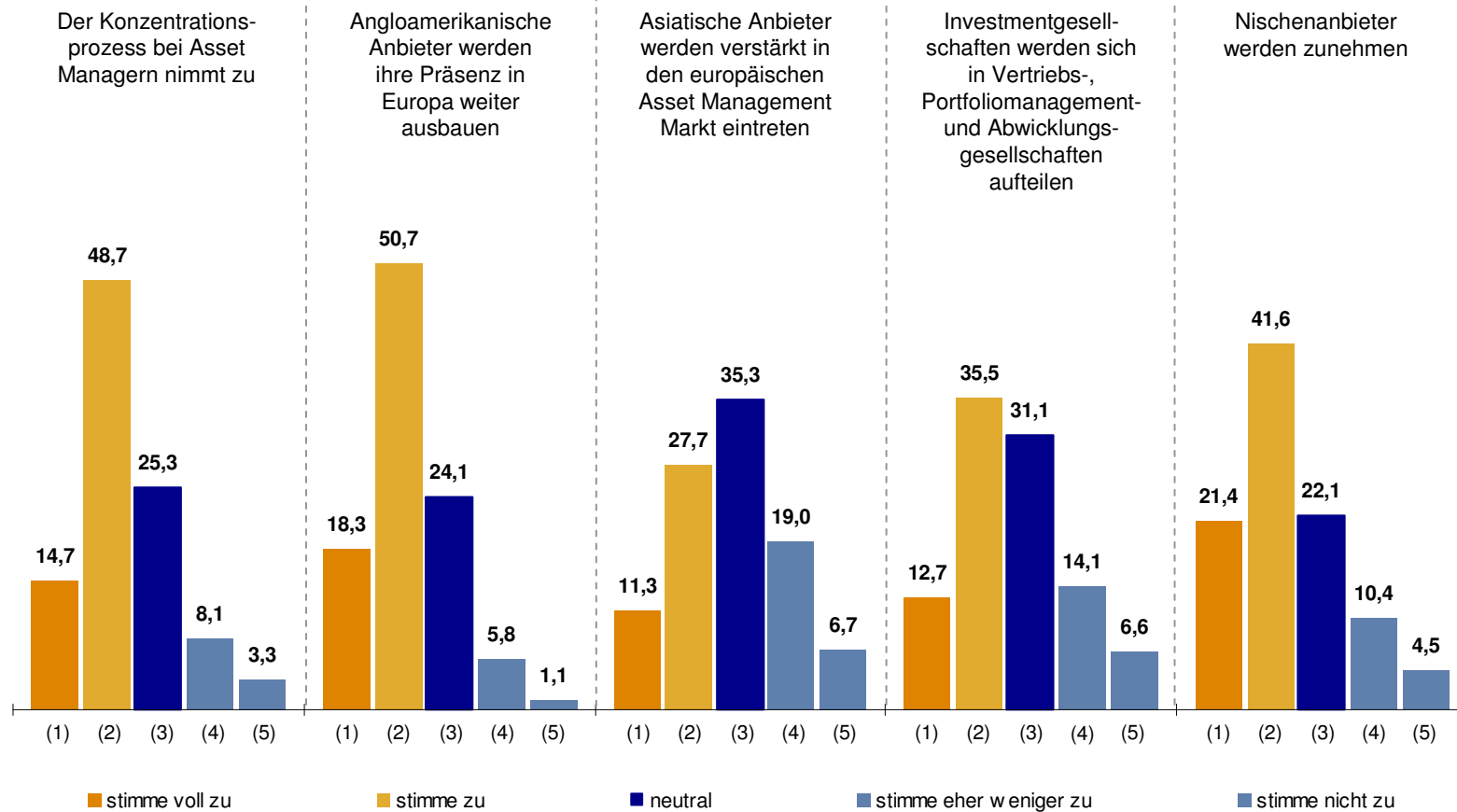
**I. 1. Mit welchen Aussagen zu den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen Sie überein?**  
(Alle Angaben in %)



**Fast 70% aller Teilnehmer erwarten einen Präsenzausbau der angloamerikanischen Anbieter;  
Zwei Drittel sehen eine Zunahme des Konzentrationsprozesses bei Asset Managern**

**I. 2. Mit welchen Aussagen zum Wettbewerbsumfeld stimmen Sie überein?**

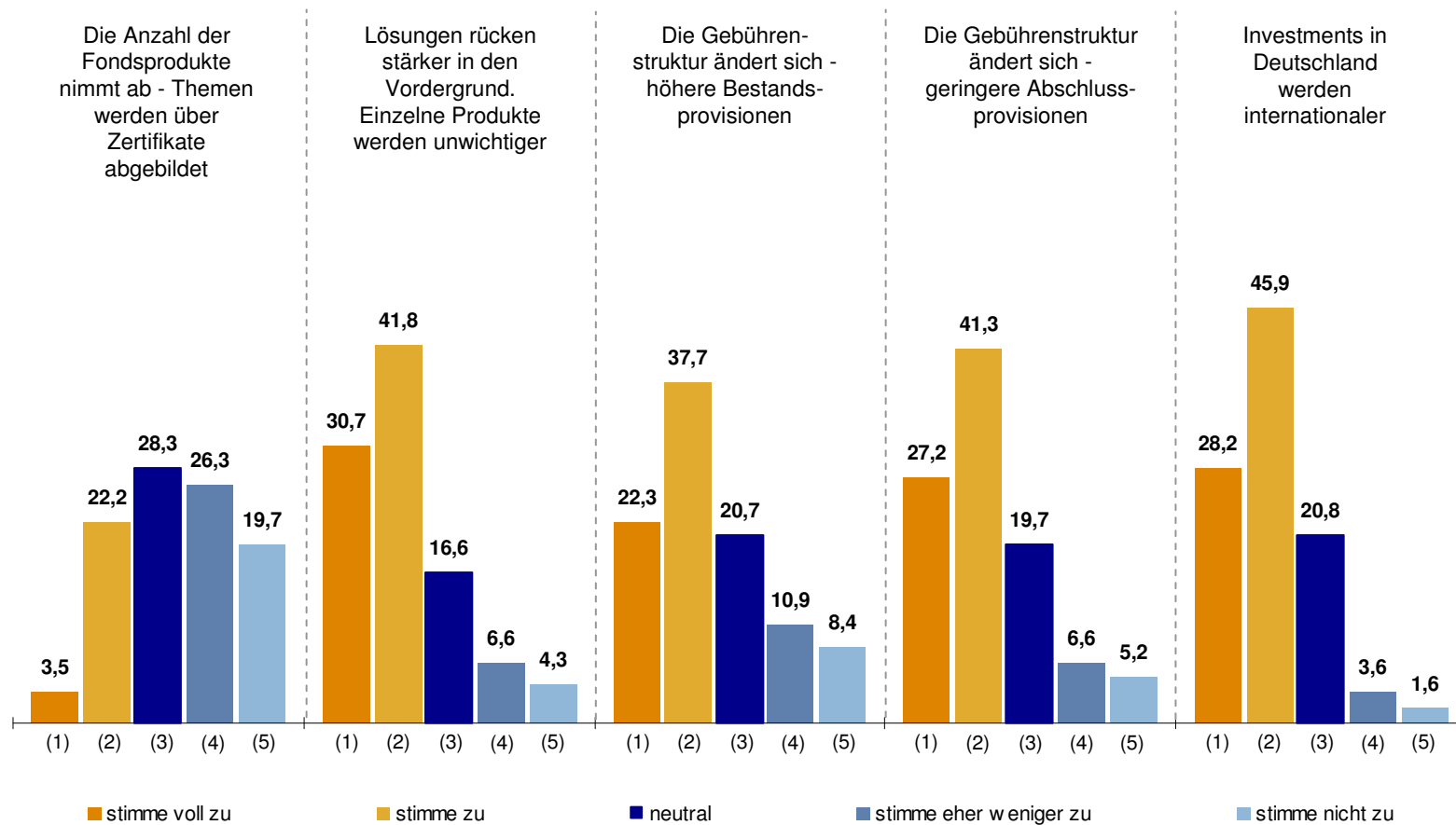
(Alle Angaben in %)



**Ca. 70% aller Befragten erwarten einen Wandel von Produkten hin zu Lösungen, eine Abnahme der Abschlussprovisionen und die Internationalisierung der deutschen Investments**

**I. 3. Mit welchen Aussagen zu Produkten stimmen Sie überein?**

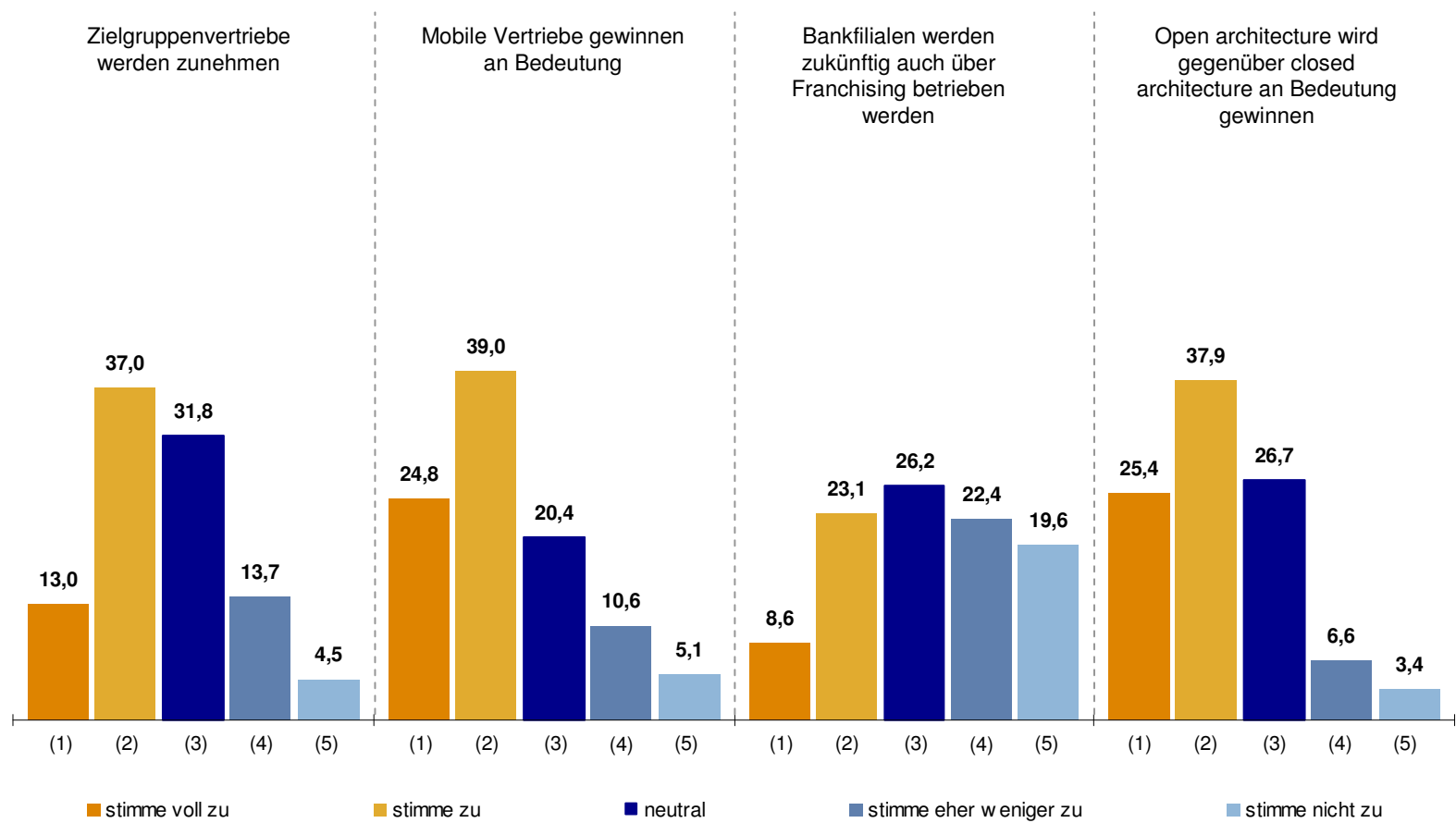
(Alle Angaben in %)



**Mehr als zwei Drittel der Befragten erwarten einen Anstieg der mobilen Vertriebe und eine Zunahme an open architecture**

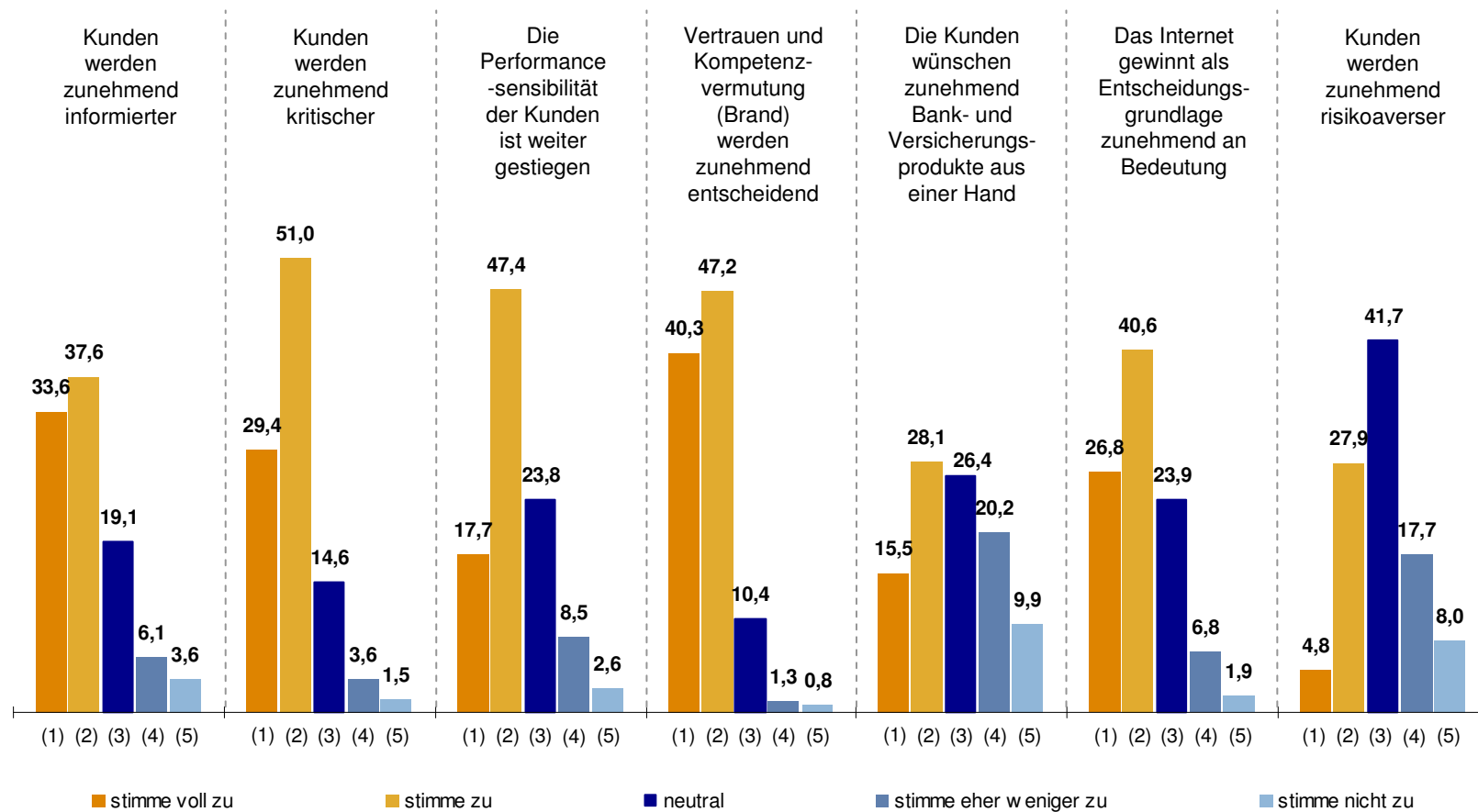
**I. 4. Mit welchen Aussagen zu Vertriebswegen stimmen Sie überein?**

(Alle Angaben in %)



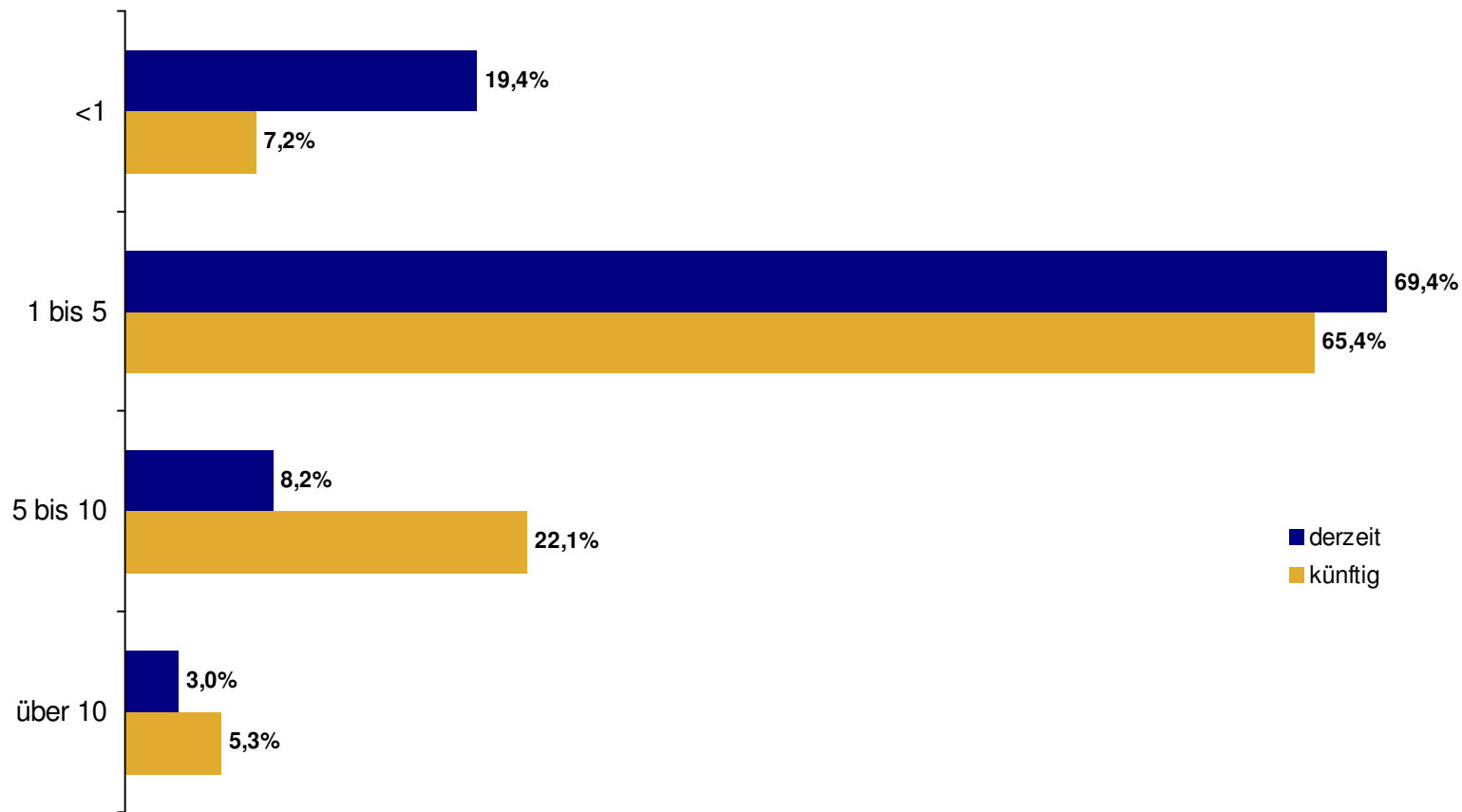
**Die Teilnehmer sehen ihre Kunden zu 70% als zunehmend informiert und zu 80% als zunehmend kritisch; außerdem legen 87% mehr Wert auf Vertrauen und Kompetenzvermutung**

**I. 5. Mit welchen Aussagen zum Kundenverhalten stimmen Sie überein?**



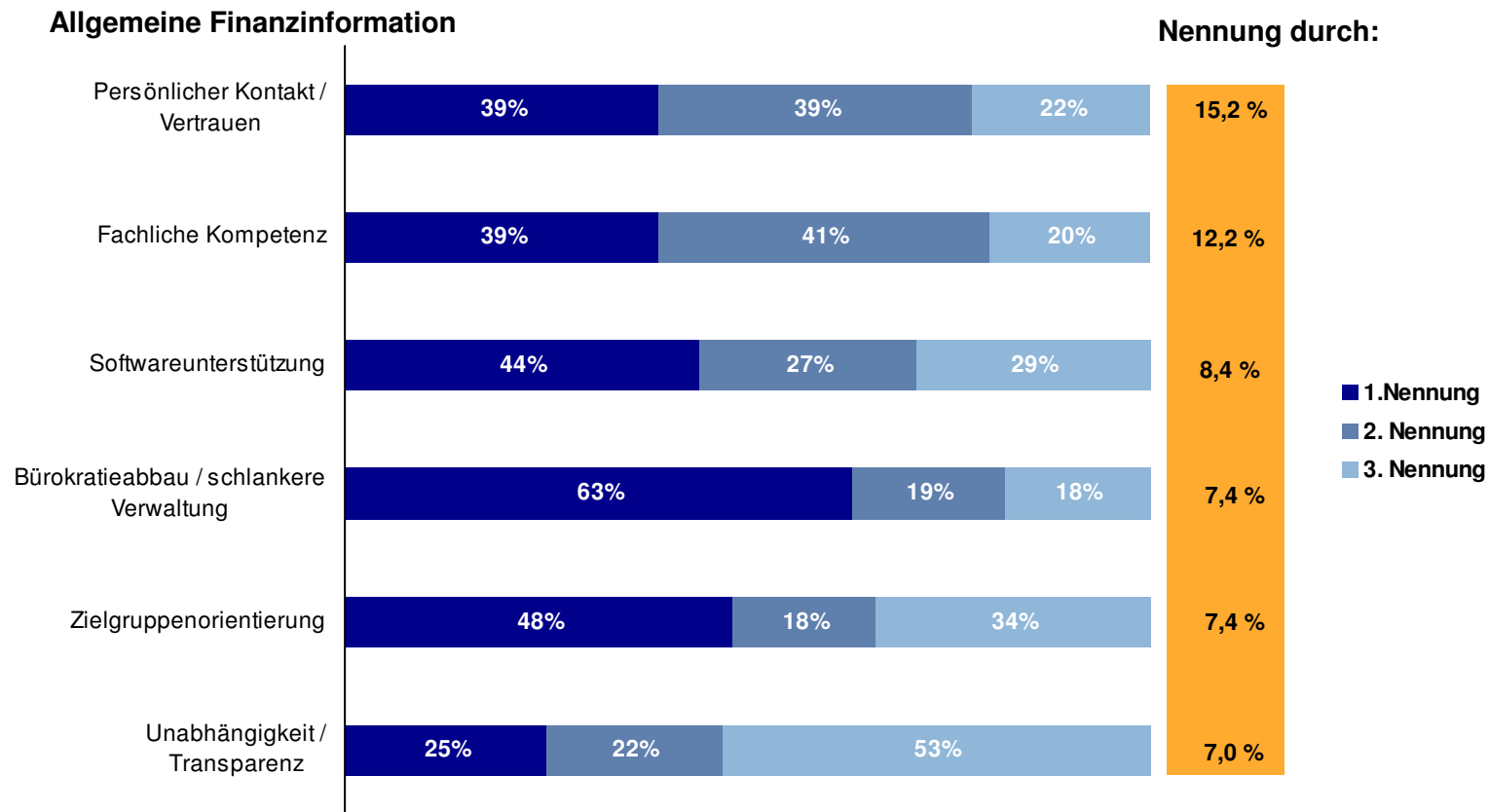
**In Zukunft wird die Anzahl der persönlichen Kundenkontakte pro Jahr ansteigen**

**I.6. Die Zahl der persönlichen Kontakte p.a. ändert sich von derzeit durchschnittlich ... auf künftig ...**



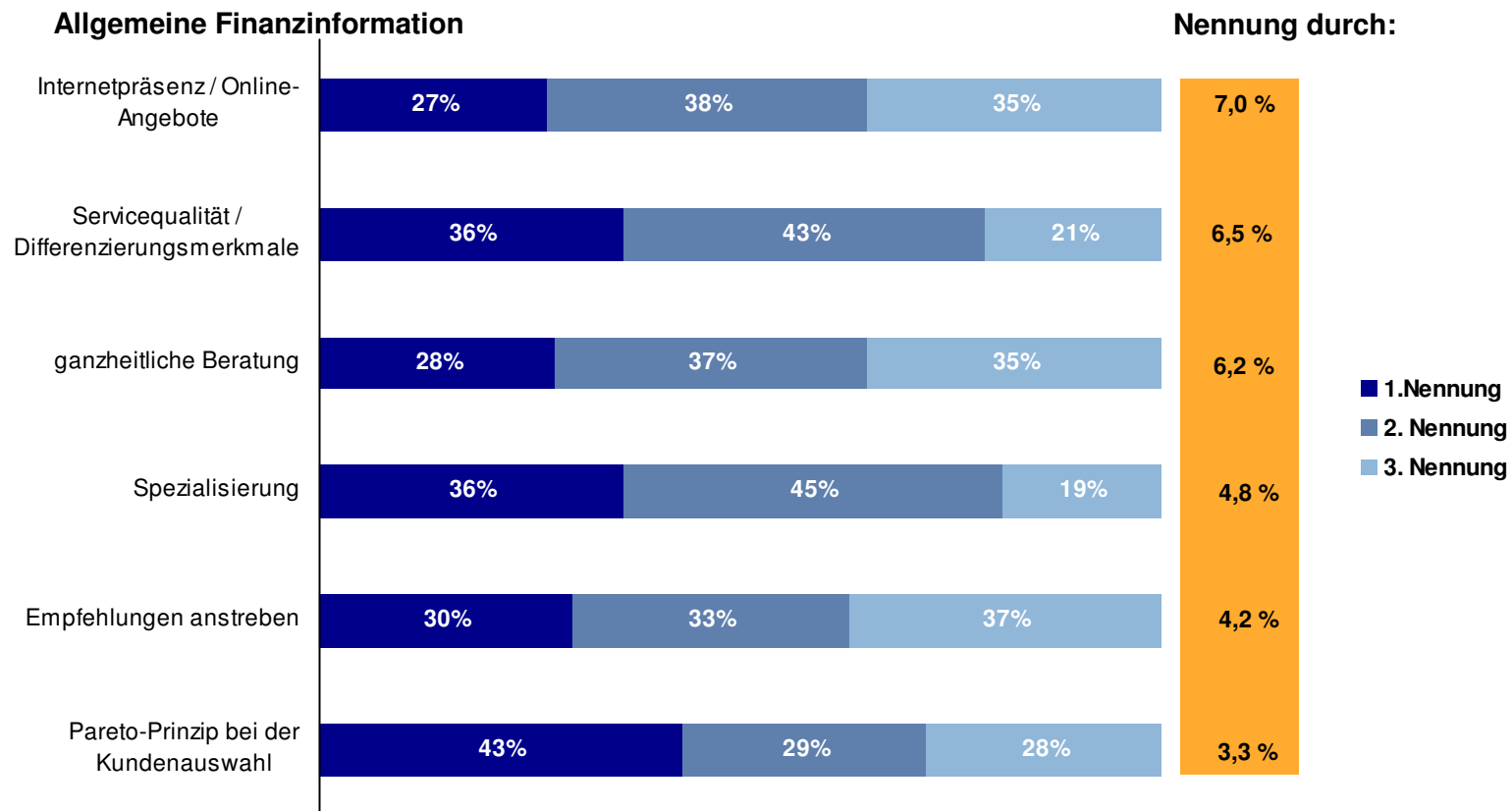
**Der persönliche Kontakt und die fachliche Kompetenz sind für die Befragten die besten Möglichkeiten die Vertriebseffizienz weiter zu steigern**

**I. 7. Was sind aus Ihrer Sicht drei wichtige Möglichkeiten, die Vertriebseffizienz weiter zu steigern?**  
 (Nennung der drei wichtigsten – Offene Frage)  
 (Platz 1-6)



**Der persönliche Kontakt und die fachliche Kompetenz sind für die Befragten die besten Möglichkeiten die Vertriebseffizienz weiter zu steigern**

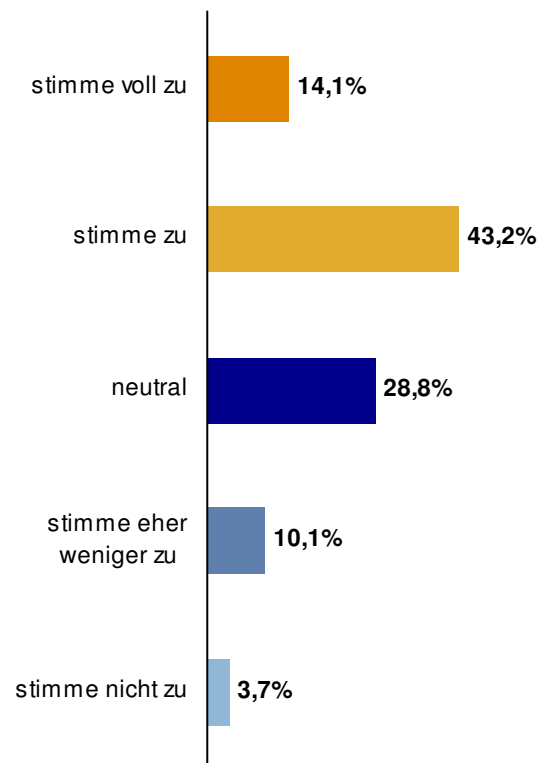
**I. 7. Was sind aus Ihrer Sicht drei wichtige Möglichkeiten, die Vertriebseffizienz weiter zu steigern?**  
 (Nennung der drei wichtigsten – Offene Frage)  
 (Platz 7-12)



- Methodik / Vorgehen
- Zusammenfassung: Key Learnings
- Detaillierte Ergebnisse der „KLEINE Finanzprognose“
  - Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor
  - **Produktrends**
  - Anbieter
  - Rahmendaten

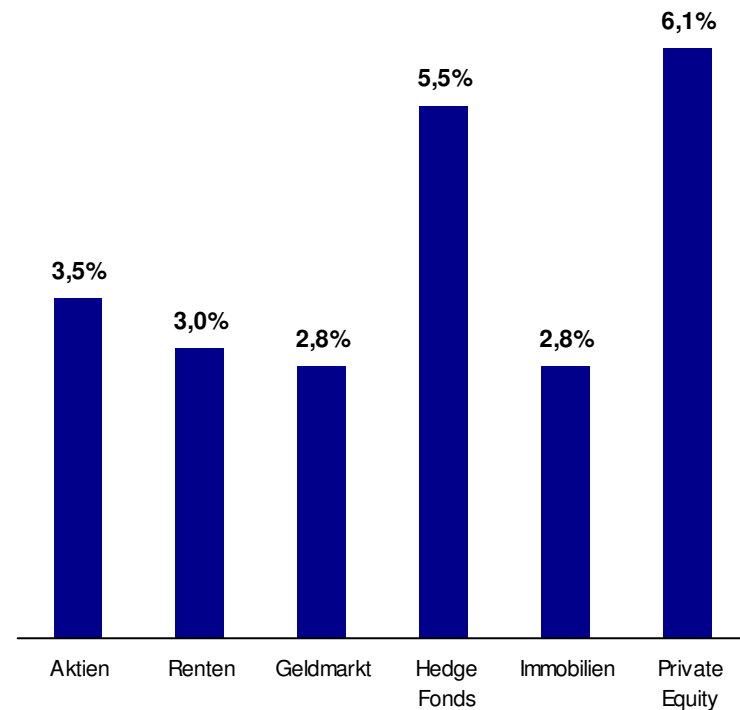
## Knapp 50% aller Befragten erwarten für Investmentfonds in den kommenden 5 Jahren höhere Mittelzuflüsse als bisher

### II. 1. Investmentfonds werden in den kommenden 5 Jahren höhere Mittelzuflüsse erreichen als bisher



### II. 2. Wie wird sich der Mittelzufluss *pro Jahr* für Investmentfonds in den nächsten 5 Jahren entwickeln? (nach Kategorien)

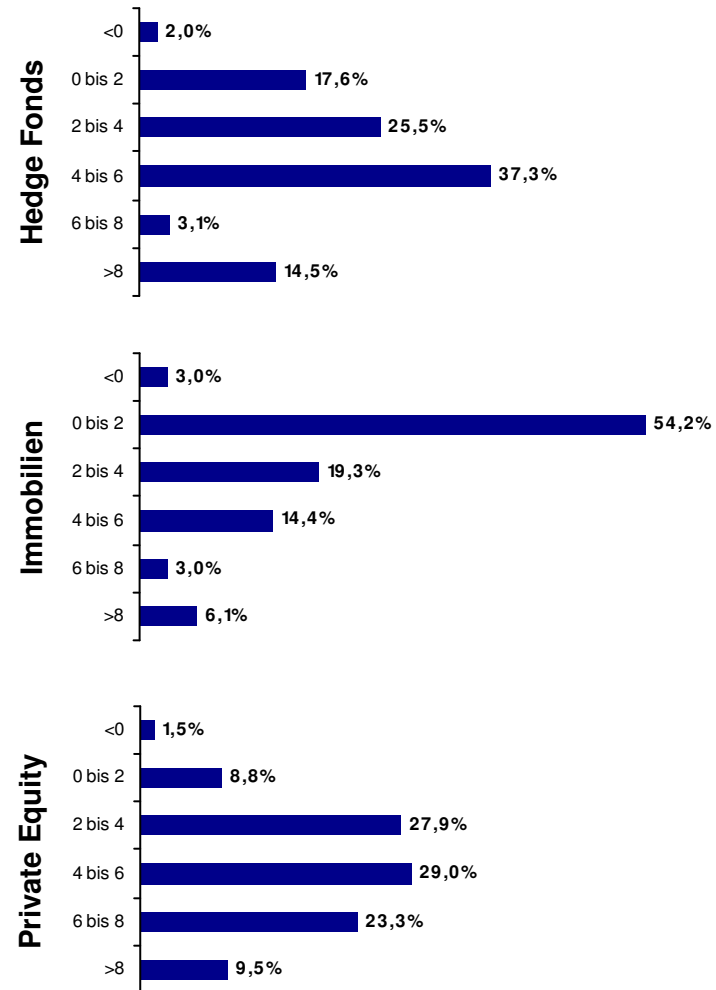
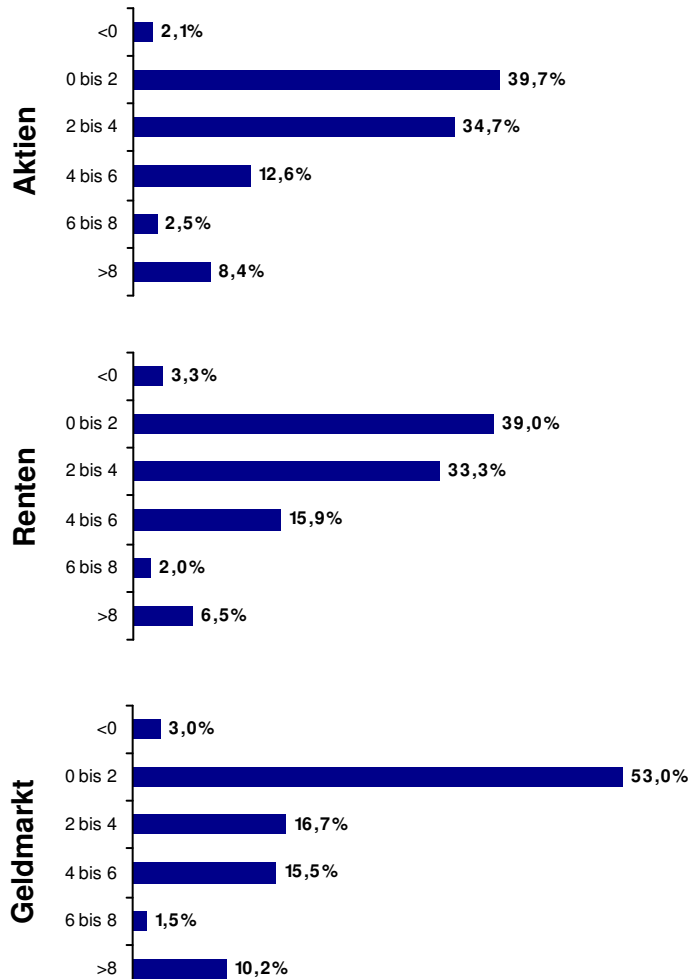
Netto-Mittelzufluss p.a. in %



1) Um Ausreisser bereinigt

Die Teilnehmer sehen in allen Fondsklassen zunehmende Mittelzuflüsse

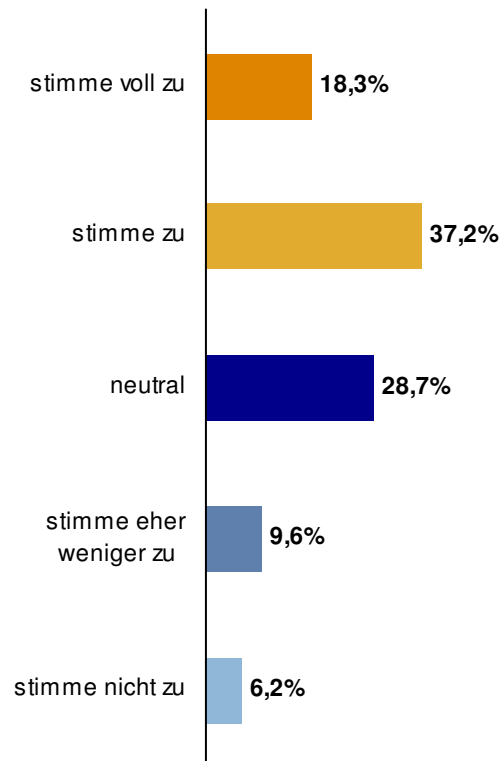
**II. 2. Wie wird sich der Mittelzufluss *pro Jahr* für Investmentfonds in den nächsten 5 Jahren entwickeln?**  
(Netto-Mittelzufluss p.a. in %)



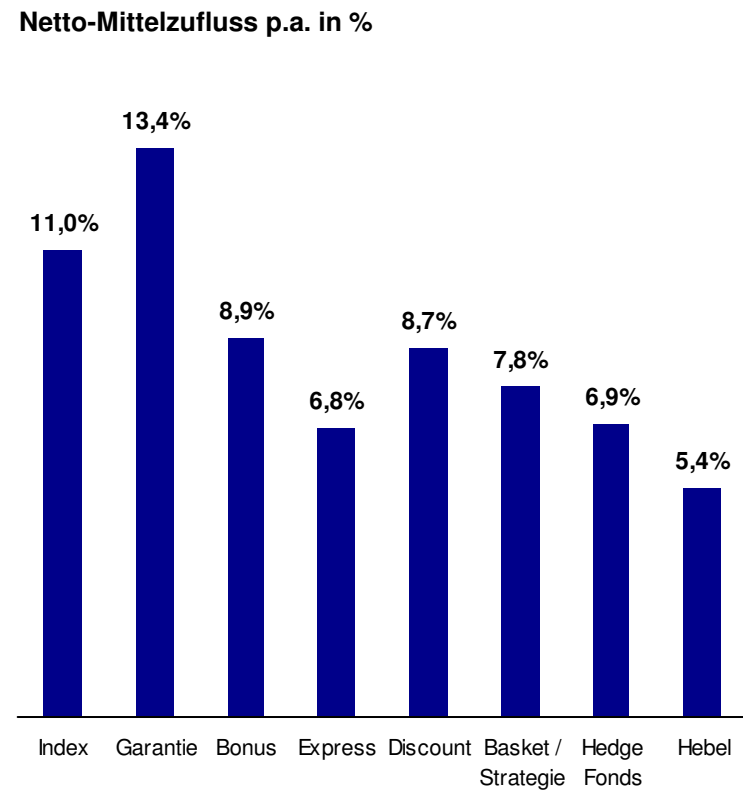
1) Um Ausreisser bereinigt

**Über 55% aller Befragten erwarten für Zertifikate in den kommenden 5 Jahren höhere Mittelzuflüsse als bisher**

**II. 3. Zertifikate werden in den kommenden 5 Jahren höhere Mittelzuflüsse erreichen als bisher**



**II. 4. Wie wird sich der Mittelzufluss pro Jahr für Zertifikate in den nächsten 5 Jahren entwickeln? (nach Typen)**

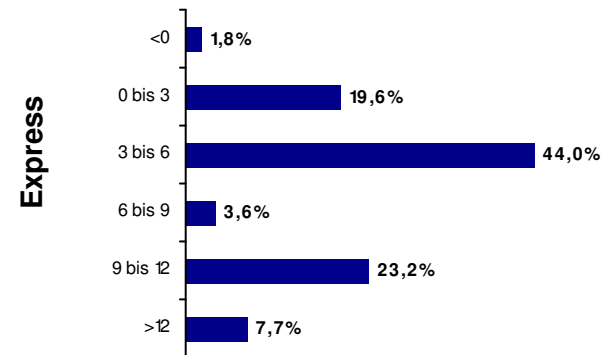
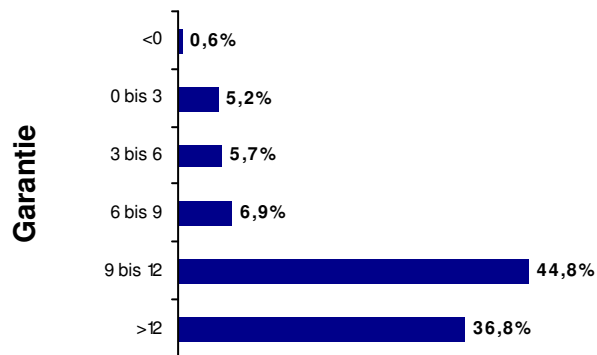
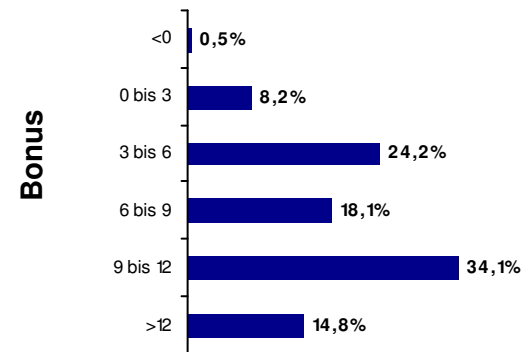
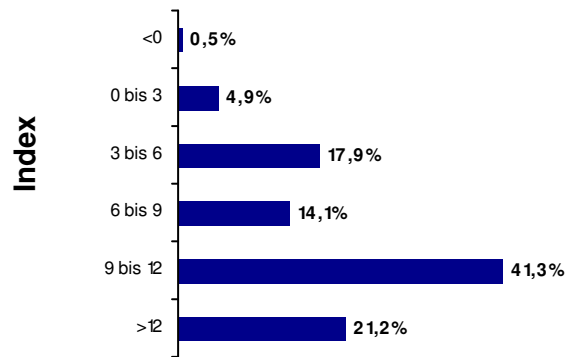


1) Um Ausreisser bereinigt

Die Teilnehmer sehen bei Index- und Garantiezertifikaten die stärksten Zunahmen der Mittelzuflüsse

II. 4. Wie wird sich der Mittelzufluss *pro Jahr* für Zertifikate in den nächsten 5 Jahren entwickeln?

(Netto-Mittelzufluss p.a. in %)

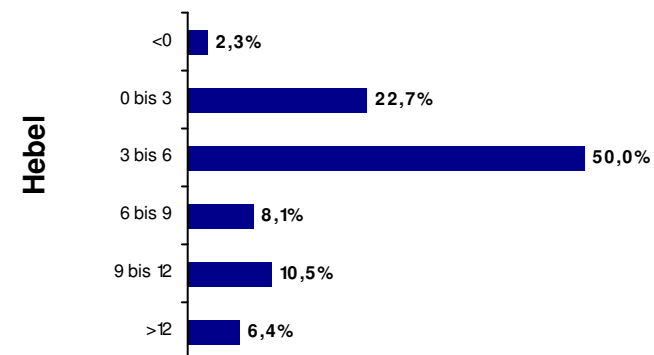
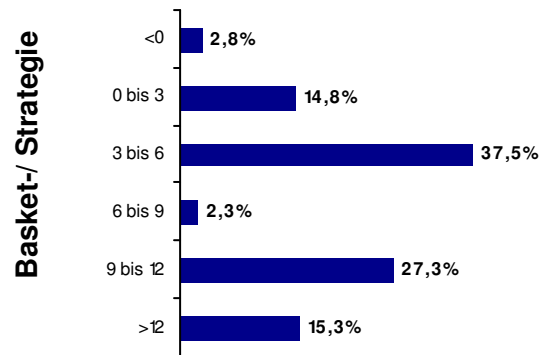
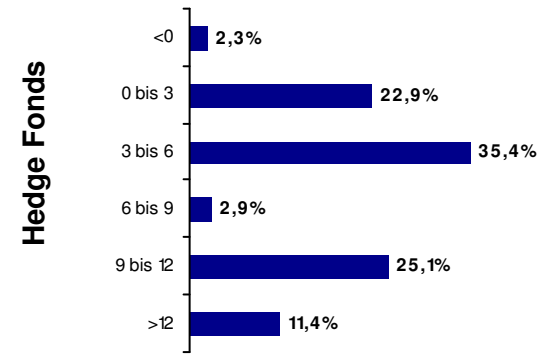
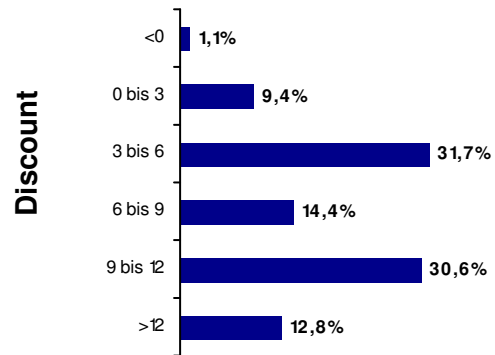


1) Um Ausreisser bereinigt

Bei Hebelzertifikaten sehen die Befragten das geringste Zuwachspotential

II. 4. Wie wird sich der Mittelzufluss *pro Jahr* für Zertifikate in den nächsten 5 Jahren entwickeln?

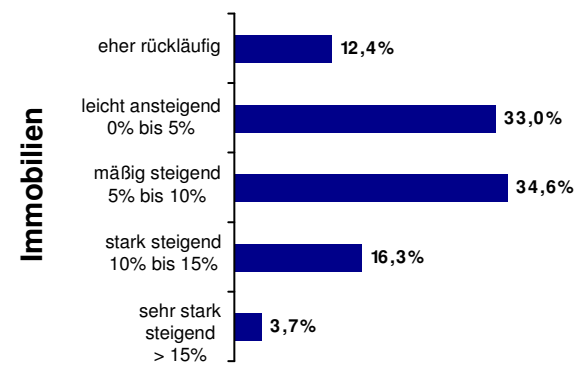
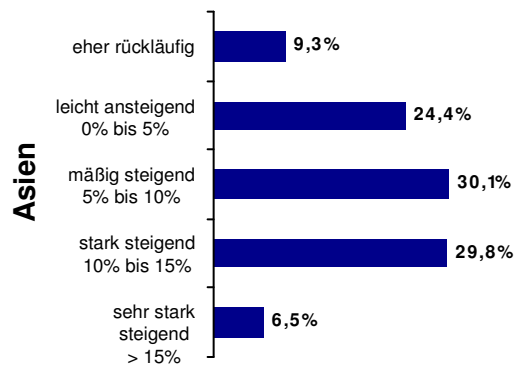
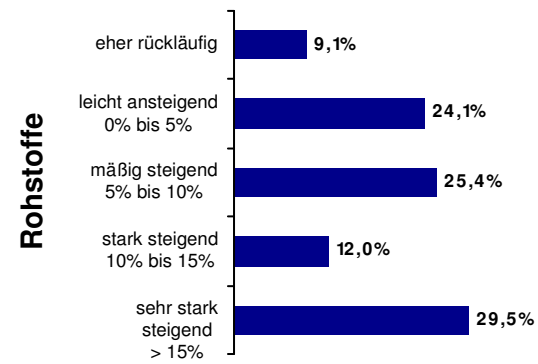
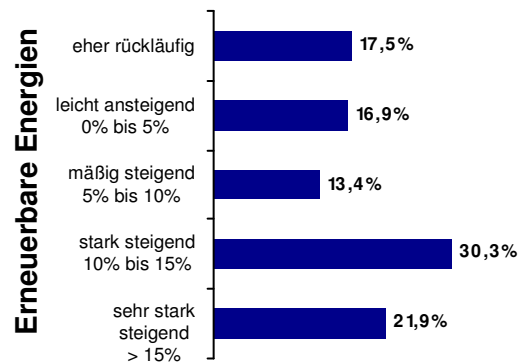
(Netto-Mittelzufluss p.a. in %)



1) Um Ausreisser bereinigt

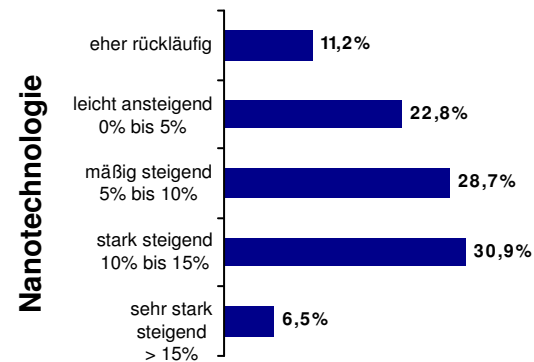
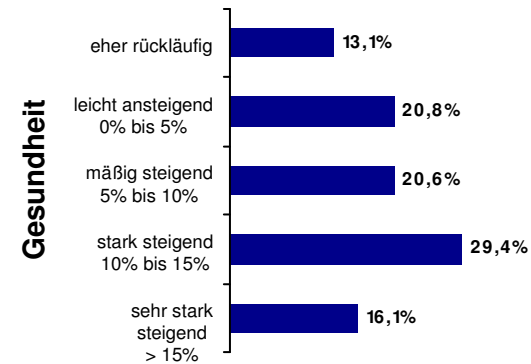
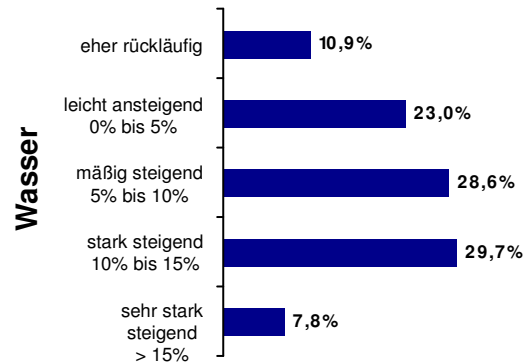
Über die Hälfte der Teilnehmer erwarten, dass das Thema „Erneuerbare Energien“ für Investmentfonds und Zertifikate sehr interessant wird

**II. 5. Welche Themengebiete werden in Zukunft für Investmentfonds/ Zertifikate interessant?**



## Rund 45% der Befragten erwarten zum Thema Gesundheit stark steigende Volumina in Investmentfonds und Zertifikaten

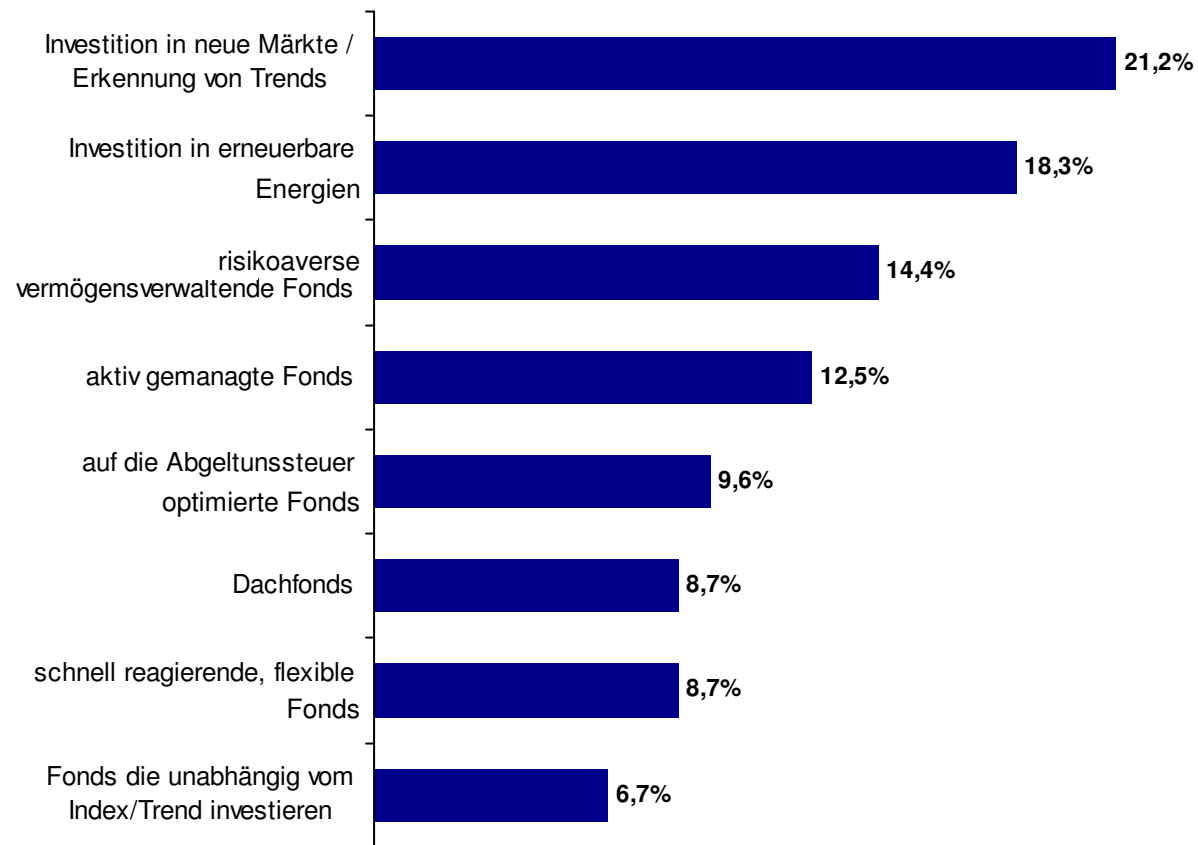
### II. 5. Welche Themengebiete werden in Zukunft für Investmentfonds/ Zertifikate interessant?



**Unter innovativen Investmentfonds verstehen die Teilnehmer zu über 20% solche die in neue Märkte investieren und frühzeitig neue Trends erkennen**

**II. 5.1. Was sind für Sie innovative Investmentfonds?**

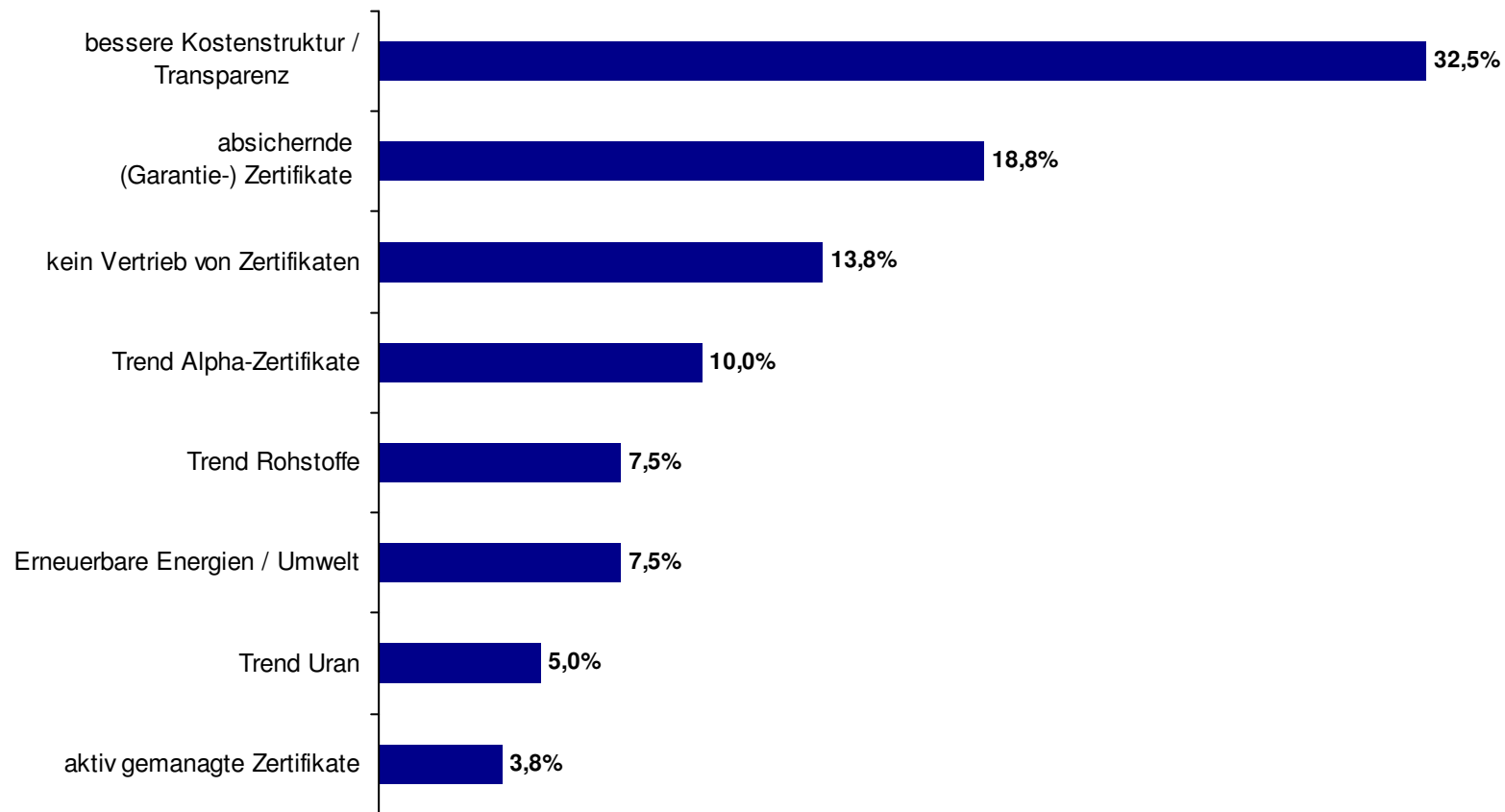
(Offene Frage)



## Ein Drittel der Befragten erwarten von innovativen Zertifikaten eine bessere Kostenstruktur und höhere Transparenz

### II. 5.2. Was sind für Sie innovative Zertifikate?

(Offene Frage)

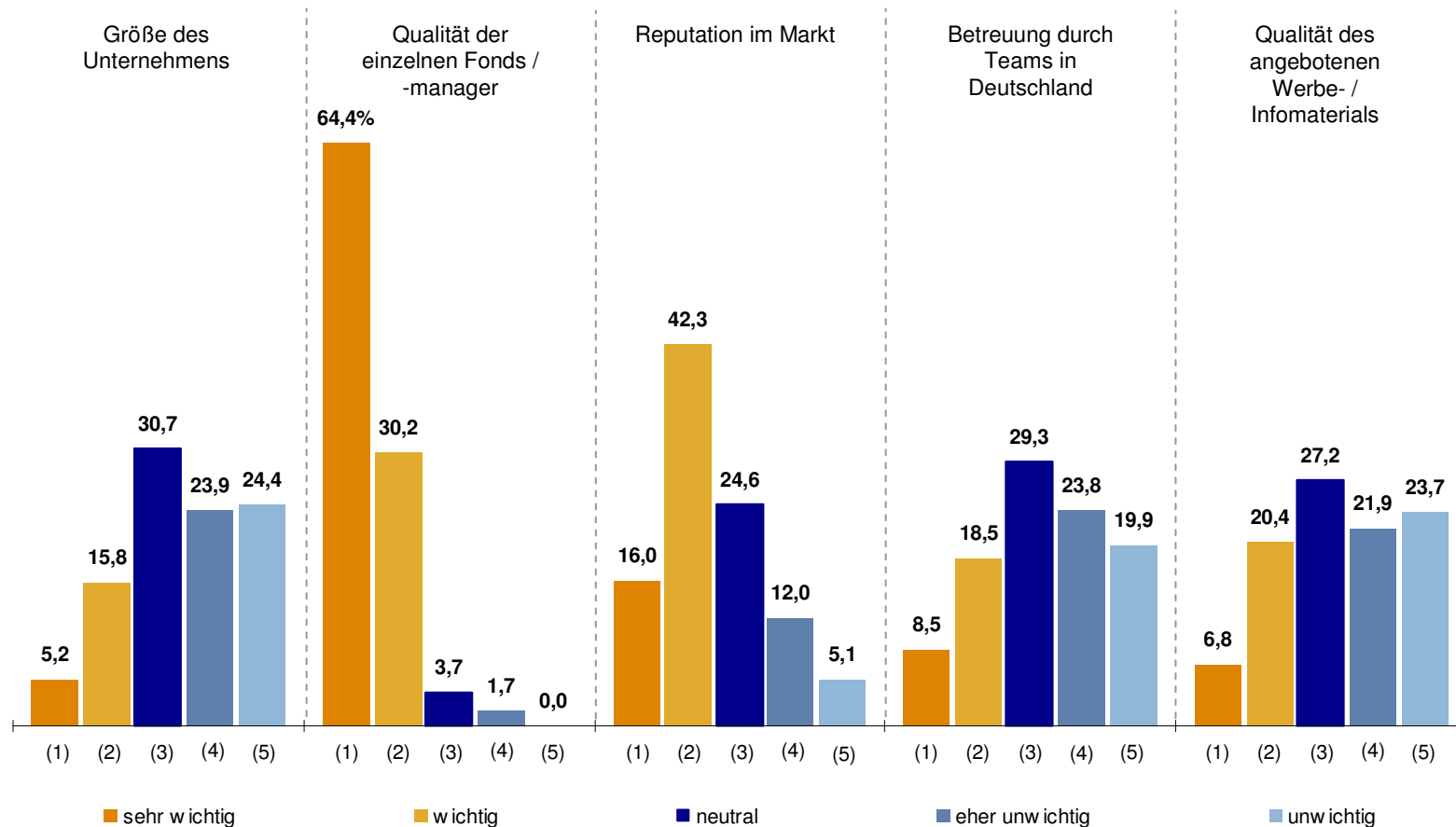


- Methodik / Vorgehen
- Zusammenfassung: Key Learnings
- Detaillierte Ergebnisse der „KLEINE Finanzprognose“
  - Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor
  - Produkttrends
  - **Anbieter**
  - Rahmendaten

**Die Qualität der einzelnen Fonds/ -manager am Markt wird von ca. 95% der Befragten als wichtiges bis sehr wichtiges Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl von Fondsgesellschaften gesehen**

**III. 1. Was sind für Sie Entscheidungsmerkmale bei der Auswahl von Fondsgesellschaften?**

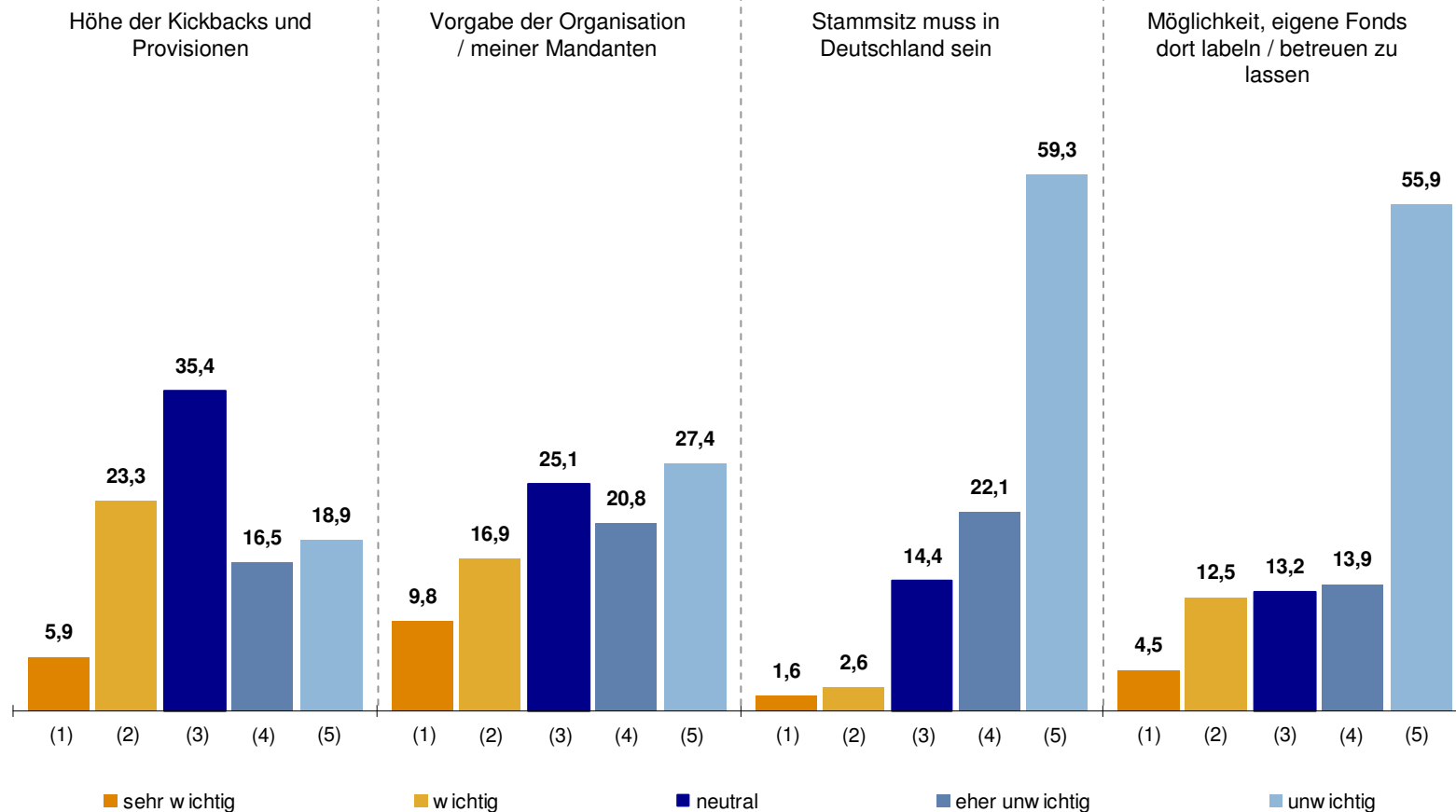
(Alle Angaben in %)



**Für über 80% aller Teilnehmer ist für die Auswahl von Fondsgesellschaften der Standort des Stammsitzes irrelevant**

**III. 1. Was sind für Sie Entscheidungsmerkmale bei der Auswahl von Fondsgesellschaften?**

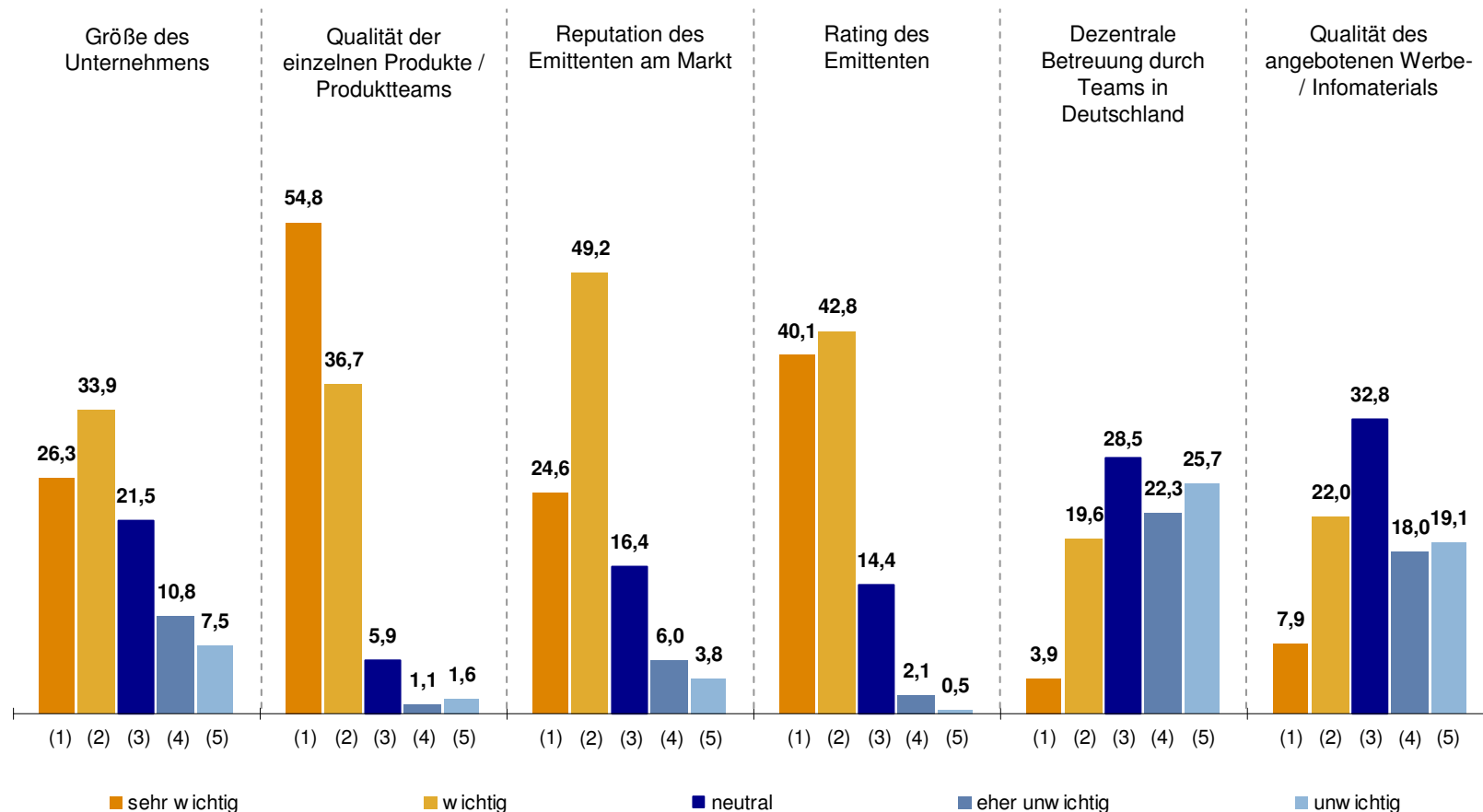
(Alle Angaben in %)



**Über 90% der Befragten sehen die Qualität der einzelnen Produkte und über 80% das Rating des Emittenten als mindestens wichtiges Entscheidungsmerkmal bei Auswahl von Zertifikate-Emittenten**

**III. 2. Was sind für Sie Entscheidungsmerkmale bei der Auswahl von Zertifikate-Emittenten?**

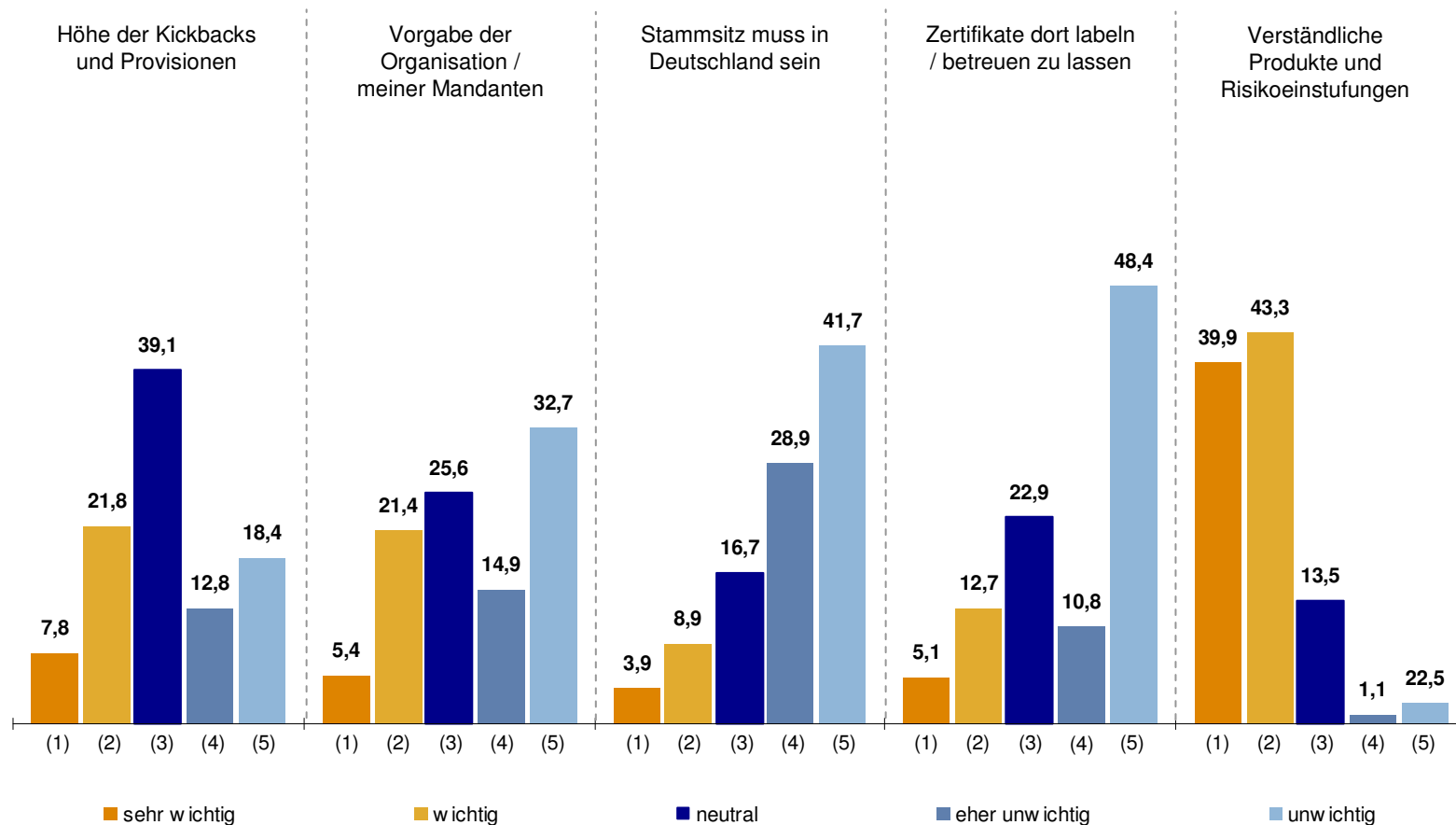
(Alle Angaben in %)



**Die Verständlichkeit der Produkte und deren Risikoeinstufungen sind für 83% der Teilnehmer wichtiges bis sehr wichtig bei der Auswahl von Zertifikate-Emittenten**

**III. 2. Was sind für Sie Entscheidungsmerkmale bei der Auswahl von Zertifikate-Emittenten?**

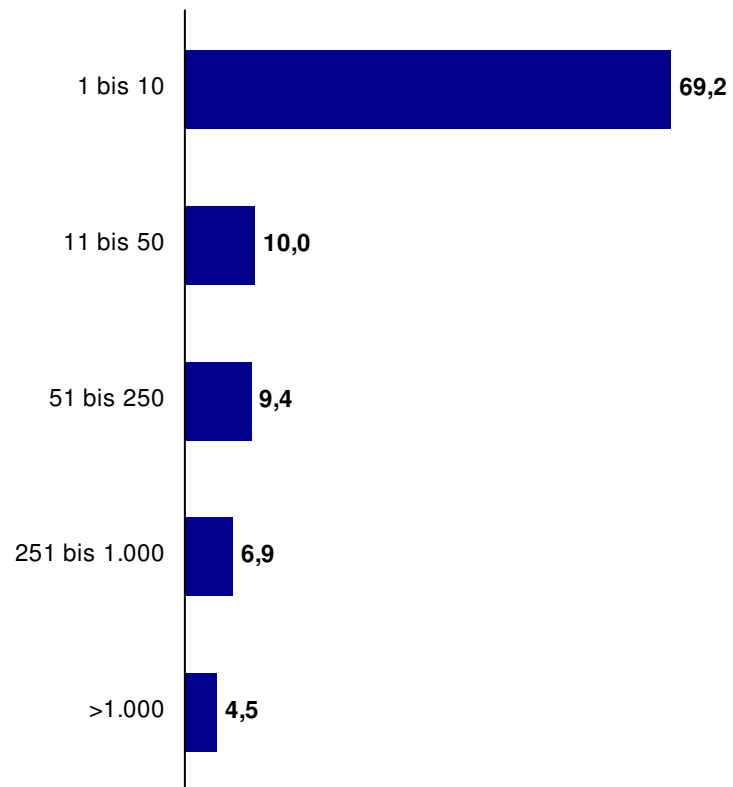
(Alle Angaben in %)



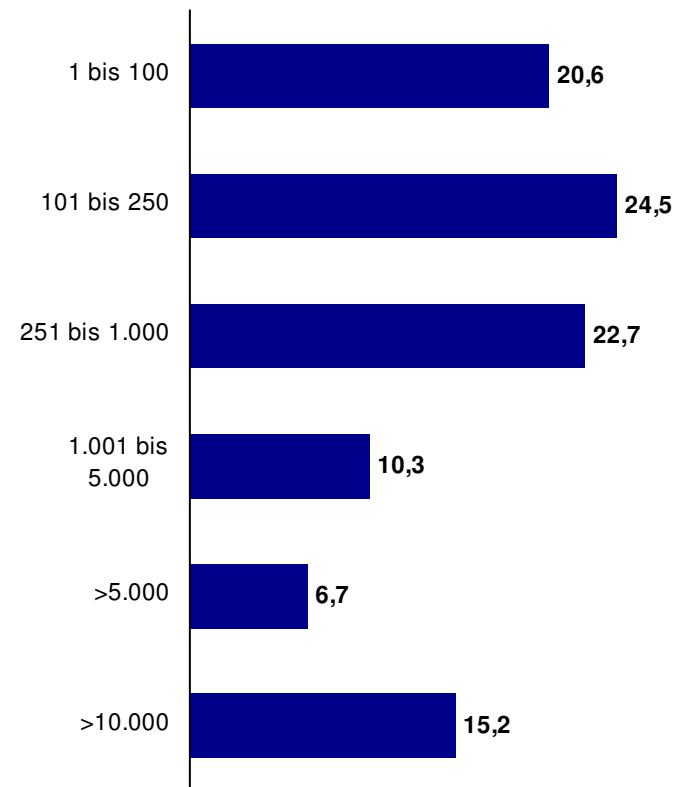
- Methodik / Vorgehen
- Zusammenfassung: Key Learnings
- Detaillierte Ergebnisse der „*KLEINE* Finanzprognose“
  - Trends und Entwicklungen im Finanzdienstleistungssektor
  - Produkttrends
  - Anbieter
  - **Rahmendaten**

**Fast 70% aller Befragten beschäftigen unter 10 Mitarbeiter**

**IV. 1. Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?**  
(Alle Angaben in %)



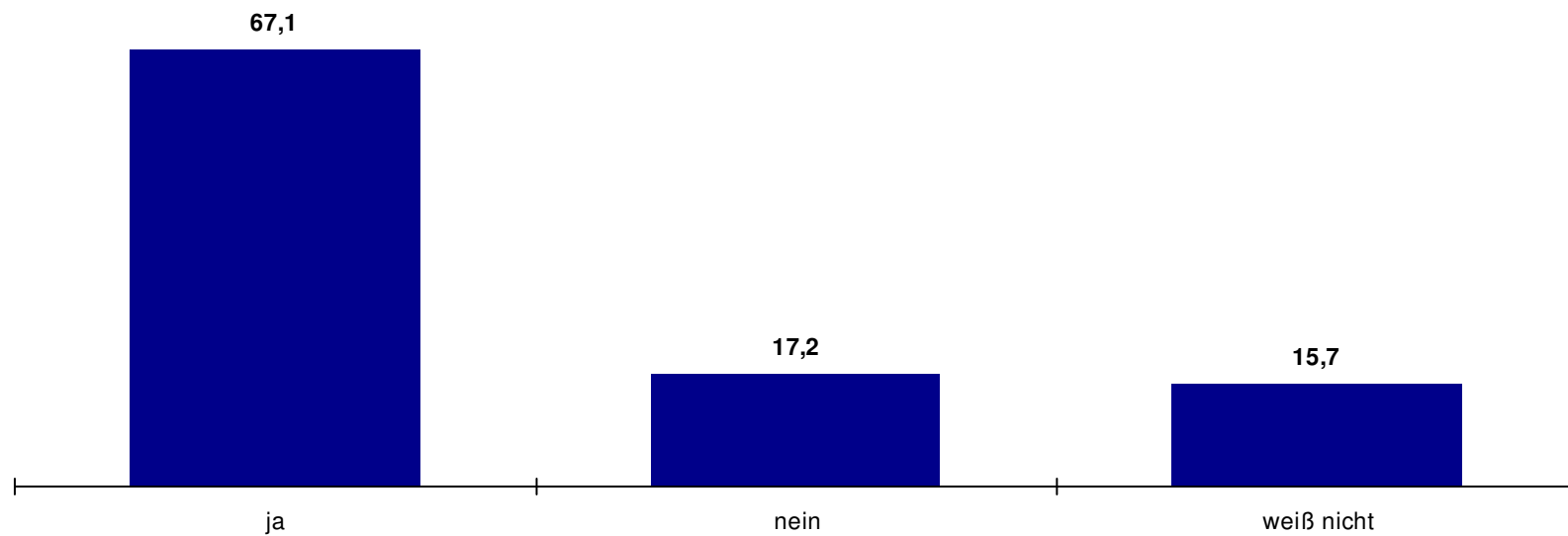
**IV. 2. Wie viele Mandanten betreut Ihr Unternehmen im Bereich Privatkundenmanagement?**  
(Alle Angaben in %)



## Zwei Drittel der Befragten erwarten eine Expansion des eigenen Unternehmens in den kommenden 2 Jahren

### IV. 3. Werden Sie in den kommenden zwei Jahren expandieren?

(Alle Angaben in %)





**RESEARCH CENTER FOR FINANCIAL SERVICES  
STEINBEIS HOCHSCHULE BERLIN**

**Prof. Dr. Jens Kleine und Florian Ludwig**

**STEINBEIS RESEARCH CENTER FOR FINANCIAL SERVICES**  
Nymphenburger Str. 45 ■ 80335 München (Germany)  
Fon: +49 (0)89 20 20 84 79-10 ■ Fax: +49 (0)89 20 20 84 79-11  
E-Mail: jens.kleine@steinbeis-research.de  
E-Mail: florian.ludwig@steinbeis-research.de

**STEINBEIS-HOCHSCHULE BERLIN**  
Gürtelstr. 29A/30 ■ 10247 Berlin (Germany)  
Fon: +49 (0)30 29 33 09-0



**Dieter Fischer**

**FINANZEN Advisor Services GmbH**  
Nymphenburger Str. 45 ■ 80335 München (Germany)  
Fon: +49 (0)89 24 20 68 - 501 ■ Fax: +49 (0)89 24 20 68 - 568  
E-Mail:

