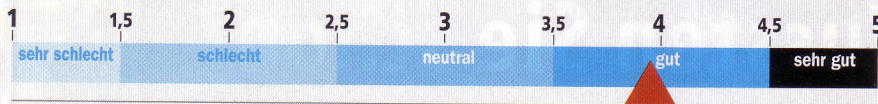


Indikator

# Fondsgebundene holt auf

Viermal im Jahr befragt **Cash** Finanzvertriebe in Deutschland nach ihrer **Einschätzung zur aktuellen Marktsituation** und veröffentlicht repräsentative Statements von Vorständen und Geschäftsführern zur aktuellen Vertriebslage (siehe Spalte rechts).

## Stimmung im Vertrieb



Die Stimmung im Vertrieb wird durch ein eigenes Element (siehe Barometer oben) angezeigt. Auf einer fünfstelligen Skala zwischen den Werten Eins (sehr schlecht) und Fünf (sehr gut) erreicht diese bei 41 aktuell befragten Vertrieben den Mittelwert 3,9 – praktisch das gleiche Niveau (4,0) das die letzte Indikator-Umfrage im Dezember (**Cash** 1-2/2008) ergab. Vor gut einem Jahr (**Cash** 7-8/2007) hatte dieser Wert noch bei 3,70 gelegen. Die Stimmung hat sich zwar nicht signifikant, aber sichtbar verbessert. Die einzelnen Finanzprodukte werden von ihrer künftigen Marktbedeutung her nach dem erzielten Mittelwert gerankt. Dieser wird durch eine blaue Säule unterlegt in der Tabelle angezeigt, sodass die

Abstände der einzelnen Platzierungen der Finanzprodukte deutlich werden.

Ergebnis der Umfrage: Die Abgeltungssteuer wirft klar ihre Schatten voraus. Die fondsgebundene Rentenversicherung (Mittelwert 3,78) hat sich an die Spitze gesetzt, gefolgt von der Krankenzusatzversicherung (3,69) und den Energiefonds (3,53). Stark verschlechtert hat sich – offenbar wegen der verheerenden Subprime-Krise – die Immobilie als Kapitalanlage (Platz 12, minus 7 Plätze). Entsprechend dümpelt auch das Bausparen auf den hinteren Rängen (Platz 20) vor sich hin. Verlierer sind abermals unter anderem Zertifikate (7 Plätze abwärts auf Rang 19) sowie Hedgefonds (Sturz um zwei Plätze auf Rang 16). aks

## Aktuelle Produktrends bei deutschen Finanzvertrieben

Wie schätzen Sie die **Verkaufsstimmung** für folgende Produkte ein? Angaben in Prozent. Produkte angeordnet nach Mittelwerten (**blauer Balken**). 41 Vertriebe aktuell befragt.

Rang <sup>1)</sup>	Produkt	Mittelwert der Einschätzungen		wird viel schlechter	wird schlechter	bleibt konstant	wird besser	wird viel besser
		sehr schlecht (1)	sehr gut (5)					
1 (6)	fondsgeb. Rentenversicherung	0,0	8,1	24,3	48,6	18,9		
2 (1)	Krankenzusatzversicherung	2,8	2,8	25,0	61,1	8,3		
3 (7)	Energiefonds	0,0	5,6	41,7	47,2	5,6		
4 (4)	Berufsunfähigkeitsversicherung	2,7	0,0	54,1	35,1	8,1		
5 (3)	betriebliche Altersvorsorge	2,7	5,4	54,1	21,6	16,2		
6 (10)	Private Krankenversicherung	2,8	8,3	38,9	47,2	2,8		
7 (6)	fondsgeb. Lebensversicherung	0,0	18,9	40,5	35,1	5,4		
8 (19)	Geldmarktfonds	5,6	13,9	44,4	33,3	2,8		
9 (9)	Aktienfonds	8,1	21,6	32,4	27,0	10,8		
10 (16)	Private-Equity/Venture-Capital-Fonds	3,0	21,2	45,5	24,2	6,1		
11 (17)	Offene Immobilienfonds	2,9	22,9	42,9	25,7	5,7		
12 (5)	Kapitalanlage-Immobilien	0,0	27,8	41,7	25,0	5,6		
13 (8)	Lebensversicherungs-Policenfonds	3,0	24,2	42,4	24,2	6,1		
14 (11)	Geschloss. Immobilienfonds Ausland	9,1	30,3	27,3	24,2	9,1		
15 (11)	Schiffsbeteiligungen	8,6	28,6	34,3	20,0	8,6		
16 (18)	Rentenfonds	8,6	17,1	60,0	14,3	0,0		
17 (14)	Immobilien-Aktienfonds	3,2	41,9	35,5	19,4	0,0		
18 (14)	Geschloss. Immobilienfonds Inland	8,8	32,4	38,2	20,6	0,0		
19 (13)	Zertifikate	12,5	21,9	56,3	6,3	3,1		
20 (21)	Bausparen	13,9	36,1	44,4	2,8	2,8		
21 (22)	Genusskapital	21,2	33,3	39,4	3,0	3,0		
22 (20)	Hedgefonds	20,0	43,3	33,3	3,3	0,0		
23 (23)	Kapitallebensversicherung	32,4	29,7	29,7	8,1	0,0		
24 (24)	Medienfonds	35,3	38,2	20,6	5,9	0,0		

### Lars Homburg

GF Finanzservice Bielefeld GmbH & Co-KG



Der Maklerstatus ist eine Besonderheit und der Konzeptverkauf befähigt den Erfolg. Aus Kundensicht gewinnen unabhängige Berater an Bedeutung, denn die Beziehung wird durch die Dokumentationspflichten gestärkt.

### Udo Masrouki

Vorstand FinanzNet Holding AG

Leider nutzen viel zu wenig Berater die Chance, ihren Kunden in den aktuellen volatilen Märkten kompetent zur Seite zu stehen. Dabei ist gerade jetzt der ideale Zeitpunkt für ein Gespräch gegeben.

### Malte André Hartwig

Geschäftsführer dima24.de Holding



Gewinnen werden Dachfonds mit gutem Track-Record, die Basisrente als Steuersparmodell und abgeltungssteuerfreie Sachwertbeteiligungen wie Private Equity, geschlossene Immobilienfonds und Schiffsbeteiligungen.

### André Klotz

VFV GmbH – Der Sachpool

Der Krankenversicherungsmarkt wird sich mit der Einführung des Gesundheitsfonds stark in die Richtung Krankenzusatzversicherung entwickeln. Der Fonds wird langfristig zu Leistungseinschränkungen führen.

### Sven Hagel

Geschäftsführer BSC GmbH

Der Staat hat mit der Abgeltungssteuer wieder guten „Zündstoff“ für den Vertrieb geliefert. Über die gewünschten Effekte kann ausführlich gestritten werden. Eines steht jedoch fest: Die Anleger werden sie bei ihren Entscheidungen berücksichtigen.

### Michael Heinze

Geschäftsführer Global-Finanz AG



Zunächst war die VVG-Novelle zu verdauen. Wir sind optimistisch, da die Voraussetzungen für den Vertrieb genauso gut sind wie in 2007. So erfordern die Vorsorgelücken der Bürger mehr Lösungen als je zuvor.

### Markus Graf

Verwaltungsrat Inrenco

Der Vertrieb wird sich in den ersten drei Quartalen 2008 auf die Akquise im Bereich Verkauf von Aktienfonds konzentrieren. Ab dem vierten Quartal wird er auf die fondsgebundene Rentenversicherung setzen, wobei ausschließlich flexible Konzepte gefragt sein werden.

1) Ausgabe 1-2/2008 in Klammern; Quelle: Cash-Research