

# Befragung: Bankberater und private Vermögensanlage 2016

September 2016



# Agenda

- > Untersuchungsansatz Seite 3
- > Management Summary Seite 5
- > Ergebnisse Seite 9
- > Statistik Seite 24



# Agenda

## > **Untersuchungsansatz**



## **Untersuchungsansatz**

- > Befragung von 100 festangestellten Anlageberatern in Banken
- > Methode: Telefonische Befragung (CATI)
- > Die Ergebnisse sind auf ganze Zahlen gerundet.
- > Befragungszeitraum: Juli 2016
- > Durchführendes Marktforschungsinstitut: Krämer Marktforschung

# Agenda

## > **Management Summary**



## Management Summary

Niedrige Zinsen, Regulierung, Bürokratie, Vertriebsdruck: Die Liste der Herausforderungen für Anlageberater ist lang. Um einen Einblick zu gewinnen, wie die Berater damit umgehen, wie sie ihre Karrieremöglichkeiten und ihre Arbeitsumgebung einschätzen und wie sie der Selbständigkeit gegenüberstehen, wurden 100 bei Banken festangestellte Anlageberater befragt.

### **Arbeiten in der Bankenbranche: Strukturelle Herausforderungen und ein starrer Rahmen**

Die Mehrheit der Anlageberater identifiziert derzeit drei große Themen als Herausforderung: Ertragsprobleme aufgrund der niedrigen Zinsen, einen weiteren Abbau von Filialen und eine Marktberreinigung, bei der es zu Fusionen kommen wird (S. 9). Zugleich stören sie sich an fehlenden Möglichkeiten, ein überdurchschnittliches Einkommen zu erzielen oder die Arbeitszeiten flexibel zu gestalten, zu engen Handlungsspielräumen und einer nicht optimalen Work-Life-Balance. (S. 10).

## Management Summary

Auch für ihre konkrete Arbeit sehen sich die meisten Anlageberater Herausforderungen: Ein großer Teil empfindet vertriebliche Vorgaben wie Umsatzziele als streng, und 36 Prozent der Befragten stimmen der Zusage zu, dass vertriebliche Vorgaben die Berater unter Druck setzen. (S. 12). Angestellte Berater sind empfinden diese Herausforderung dabei in wesentlich stärkerem Umfang als Führungskräfte (S. 13). Den Kundenwunsch nach mehr Transparenz registrieren über 70 Prozent der Befragten (S.14). 82 Prozent wünschen sich Verbesserungen für die Kundenberatung (S. 16)

## Selbständigkeit: German Angst

Eine Alternative zum fremdbestimmten Arbeit als Anlageberater ist die Selbstständigkeit. Mehr als die Hälfte der Befragten steht ihr prinzipiell offen gegenüber. Fast jeder Dritte hat bereits über das Thema nachgedacht (S. 17). Generell sind jüngere Anlageberater bis 35 Jahre dafür aufgeschlossener als ältere Kollegen (S. 18). Die größten Hindernisse sind die Unsicherheit über das zu erwartende Einkommen, die rechtlichen Rahmenbedingungen und fehlende Backoffice-Strukturen (S.19). Mit der Festanstellung verbinden viele Befragte die Hoffnung auf ein weiterhin stabiles Gehalt (S. 20).

# Agenda

## > **Ergebnisse**





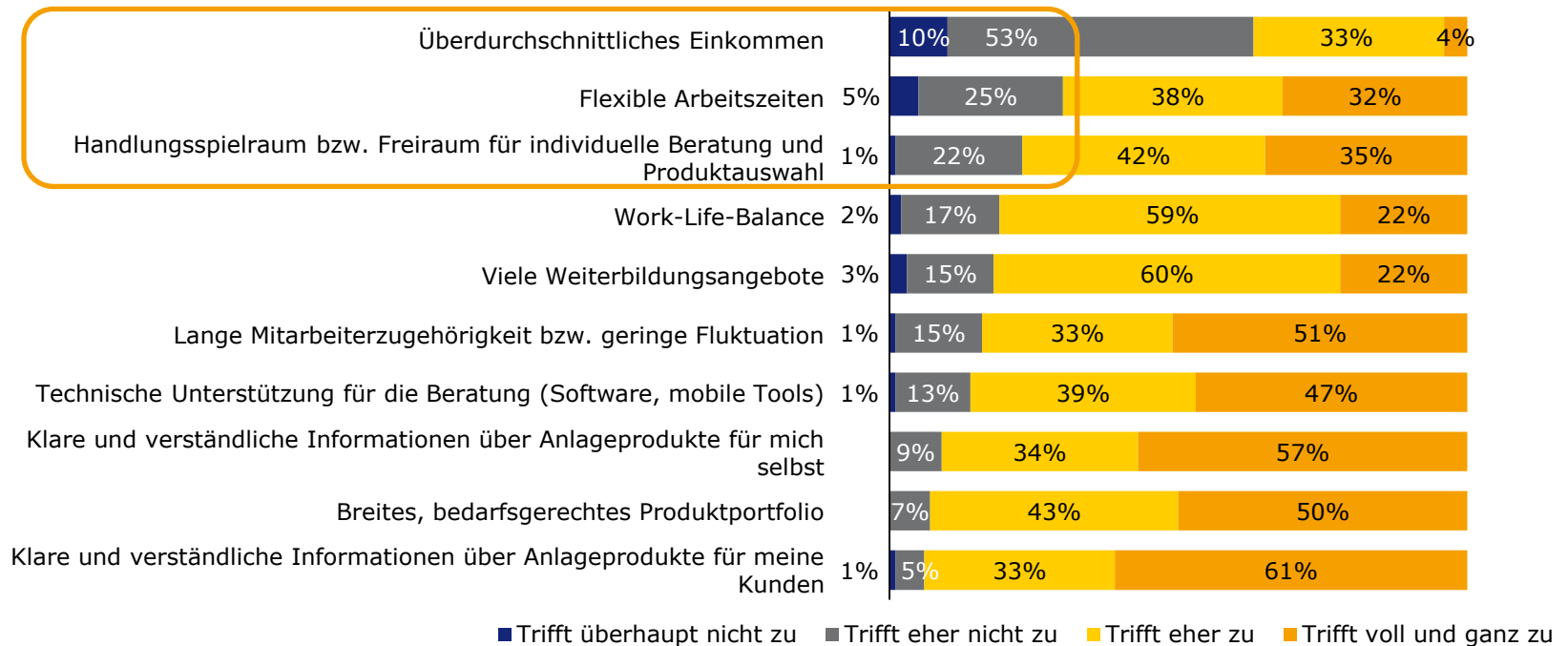
## Die Top-3 Herausforderungen für Bankberater: Ertragsprobleme aufgrund der Zinsflaute, Filial-Schließungen und eine Marktberreinigung.



Frage 1: Ich lese Ihnen jetzt einige Aussagen zur Entwicklung der Bankenbranche vor. Bitte sagen Sie mir, ob Sie der jeweiligen Aussage voll und ganz, eher, eher nicht oder überhaupt nicht zustimmen. (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Stimme voll und ganz zu“ und „Stimme eher zu“)  
 Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## Fehlende Flexibilität bei den Arbeitszeiten, zu wenig Spielraum und keine Perspektive für überdurchschnittliche Einkommen frustrieren die Berater.

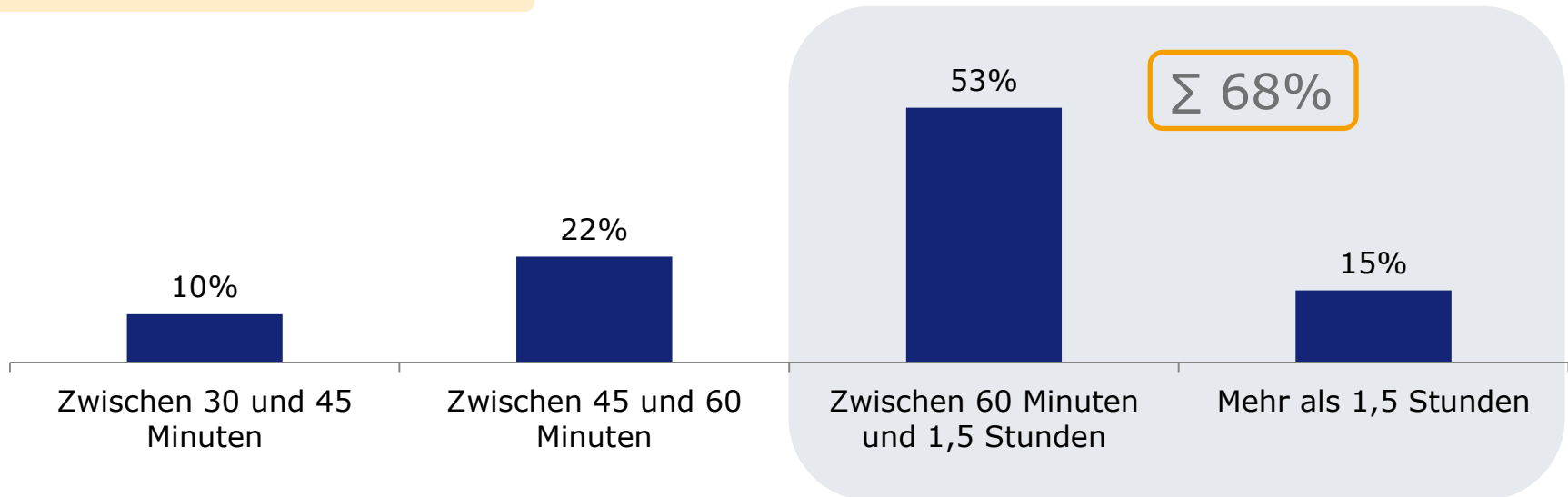


Frage 3: Jetzt geht es um Ihre aktuelle Stelle. Ich lese Ihnen eine Liste mit Kriterien vor. Bitte sagen Sie mir ob in Ihrem Bereich oder Ihrer Abteilung das Kriterium voll und ganz, eher, eher nicht oder überhaupt nicht zutrifft. (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Trifft eher nicht zu“ und „Trifft überhaupt nicht zu“)

Basis: Alle Befragten, N = 100

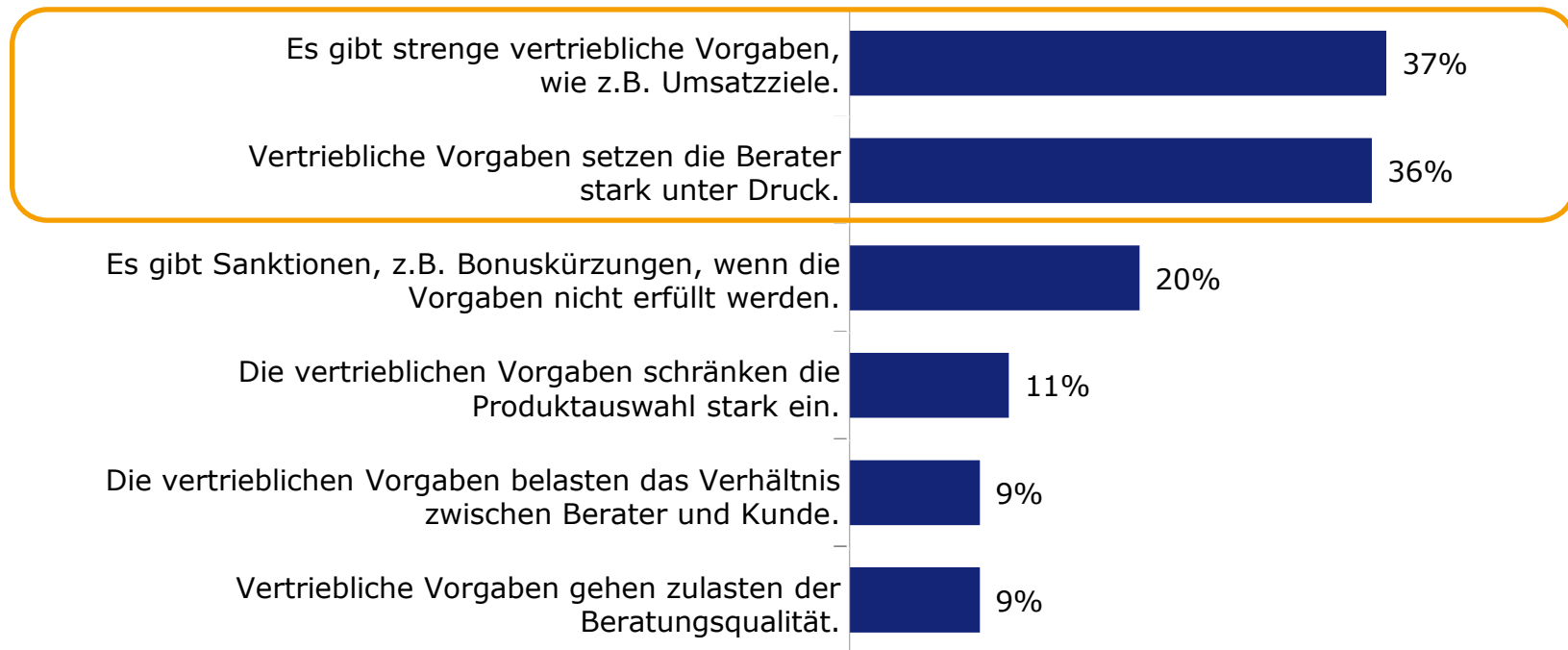
**Etwa zwei Drittel der Berater haben im Durchschnitt mindestens eine Stunde Zeit für ein Anlageberatungsgespräch.**

Zeit pro Anlageberatungsgespräch



Frage 6: Denken Sie für die nächste Frage an ein ganz normales Beratungsgespräch mit einem Kunden. Wie viel Zeit haben Sie im Durchschnitt bei einem Anlageberatungsgespräch? (Einfachnennung)  
Basis: Alle Befragten, N = 100


## Die größten Probleme der Anlageberater: strenge vertriebliche Vorgaben und der dadurch entstehende Druck.



Frage 7: Im Folgenden geht es um vertriebliche Vorgaben Ihres Arbeitgebers. Ich lese Ihnen eine Reihe von Aussagen vor. Bitte sagen Sie mir, ob Sie diesen Aussagen zustimmen oder nicht. (Skalierte Abfrage: Stimme zu / Stimme nicht zu, Darstellung Stimme zu)  
Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## Berater in einer Führungsposition stimmen seltener der Aussage zu, dass vertriebliche Vorgaben die Berater stark unter Druck setzen.

Top: „Stimme zu“	Total	Position*		Für jetziges Institut tätig*		
		Bereichsleiter, Leitender Angestellter	Angestellter Berater	Unter 5 Jahre	5 bis unter 10 Jahre	10 Jahre und länger
Basis	100	45	54	17 	30	52
Es gibt strenge vertriebliche Vorgaben, wie z.B. Umsatzziele.	<b>37%</b>	31%	43%	47%	43%	31%
Vertriebliche Vorgaben setzen die Berater stark unter Druck.	<b>36%</b>	27%	44%	53%	33%	33%
Es gibt Sanktionen, z.B. Bonuskürzungen, wenn die Vorgaben nicht erfüllt werden.	<b>20%</b>	13%	26%	6%	27%	21%
Die vertrieblichen Vorgaben schränken die Produktauswahl stark ein.	<b>11%</b>	13%	9%	12%	13%	10%
Die vertrieblichen Vorgaben belasten das Verhältnis zwischen Berater und Kunde.	<b>9%</b>	7%	11%	12%	13%	6%
Vertriebliche Vorgaben gehen zulasten der Beratungsqualität.	<b>9%</b>	7%	11%	6%	13%	8%

■ 5 Prozentpunkte und mehr unter Gesamtdurchschnitt
 ■ 5 Prozentpunkte und mehr über Gesamtdurchschnitt

\* Ohne „Keine Angabe“

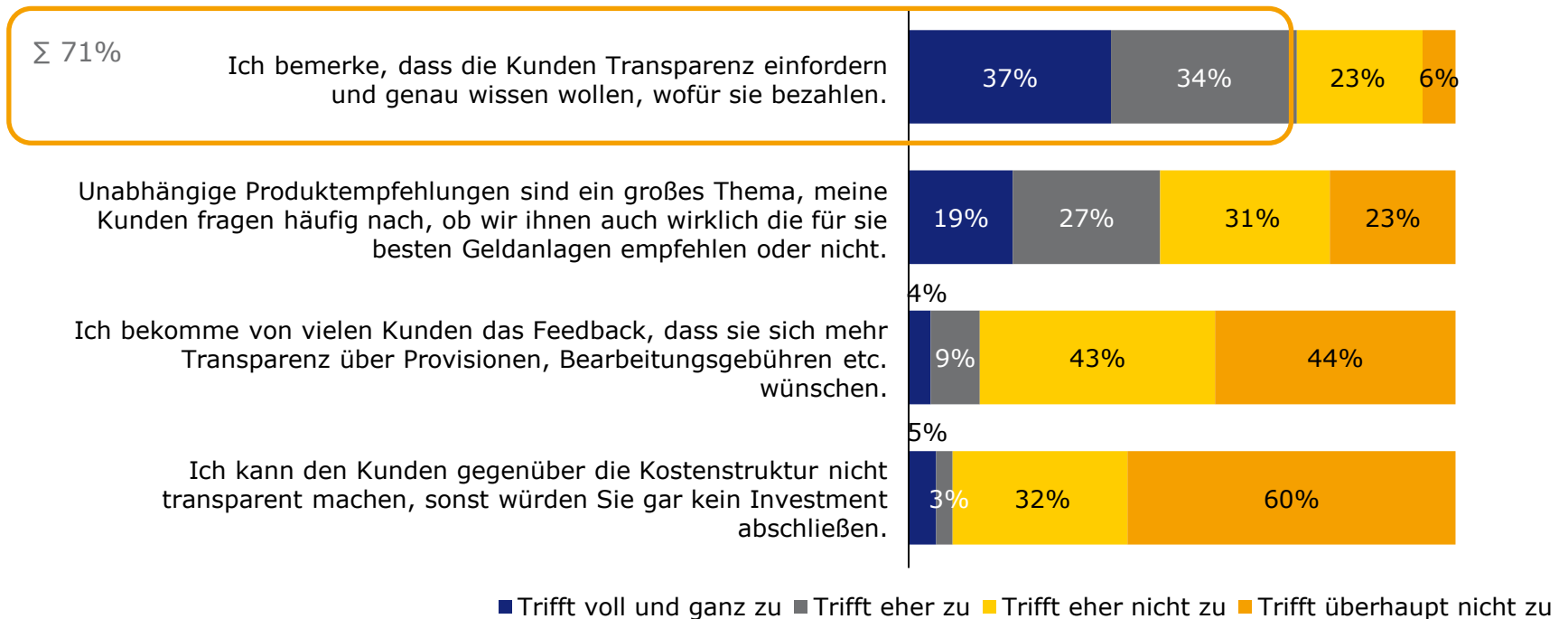


Frage 7: Im Folgenden geht es um vertriebliche Vorgaben Ihres Arbeitgebers. Ich lese Ihnen eine Reihe von Aussagen vor. Bitte sagen Sie mir, ob Sie diesen Aussagen zustimmen oder nicht. (Skalierte Abfrage: Stimme zu / Stimme nicht zu, Darstellung Stimme zu)

Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## Sieben von zehn Anlageberatern bemerken, dass die Kunden Transparenz einfordern und wissen wollen, wofür sie bezahlen.

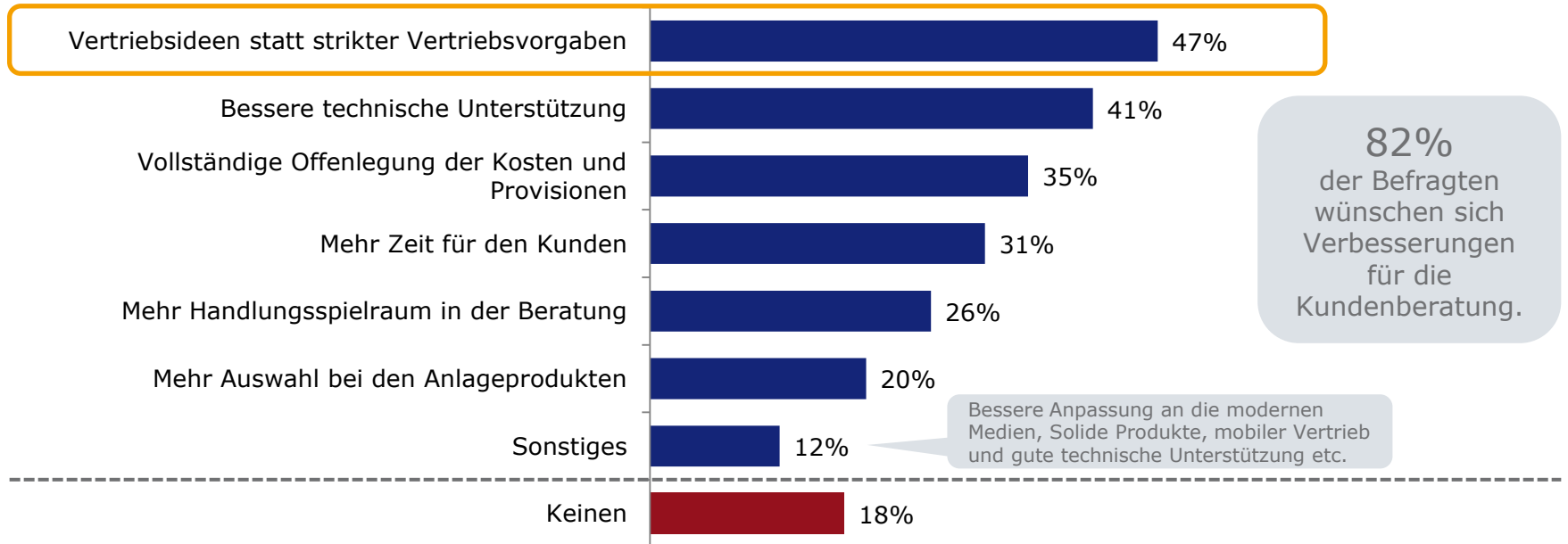


Frage 8: In der nächsten Frage geht es um Transparenz in der Kundenberatung. Ich lese Ihnen dazu wieder mehrere Aussagen vor. Bitte sagen Sie mir, ob diese Aussage voll und ganz, eher, eher nicht oder überhaupt nicht zutrifft. (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Trifft voll und ganz zu“ und „Trifft eher zu“)  
 Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## An der Spitze der Wunschliste für die Kundenberatung stehen Vertriebsideen statt strikter Vertriebsvorgaben.

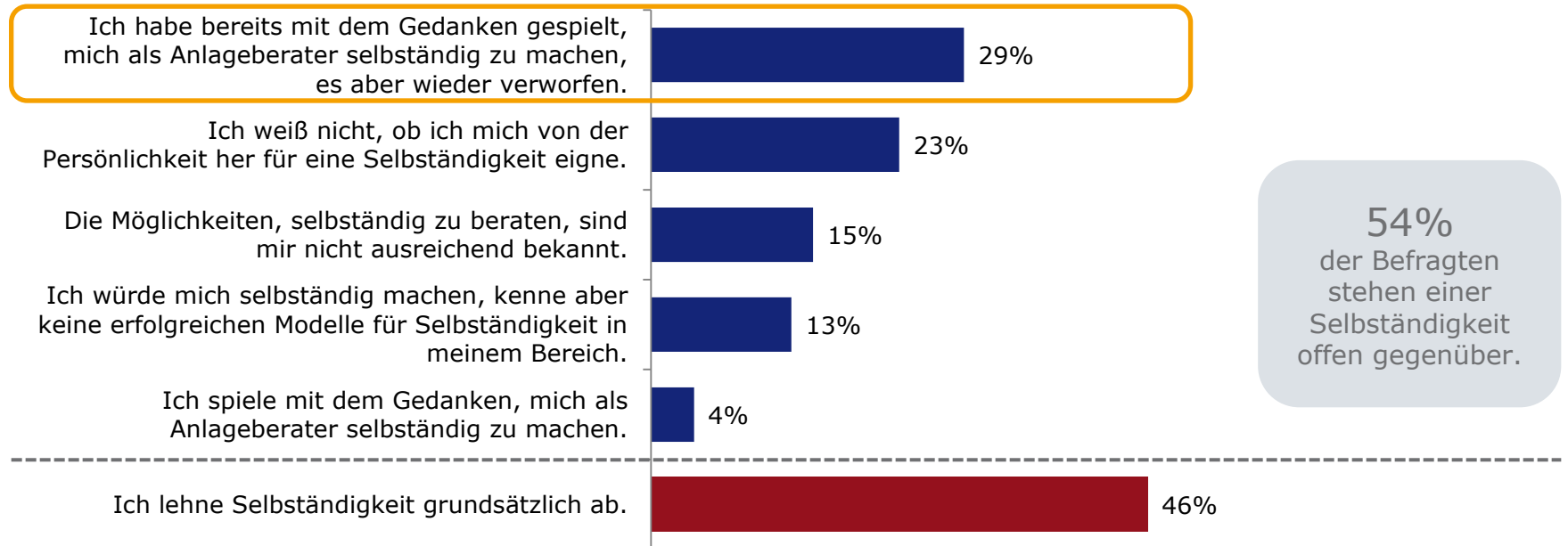
### Wünsche für die Kundenberatung



Frage 9: Stellen Sie sich vor, Sie hätten für Ihre Kundenberatung mehrere Wünsche frei. Ich lese Ihnen jetzt eine Liste mit Optionen vor. Bitte sagen Sie mir, welche Wünsche Sie gern erfüllt sehen würden. (Mehrfachnennung)  
Basis: Alle Befragten, N = 100

## Etwa drei von zehn Anlageberatern haben bereits über Selbständigkeit nachgedacht, es aber dann nicht weiter verfolgt.

### Selbständigkeit




54%  
der Befragten  
stehen einer  
Selbständigkeit  
offen gegenüber.

Frage 10: In der nächsten Frage geht es um das Thema, sich als Anlageberater selbständig zu machen. Zunächst lese ich Ihnen einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie mir, ob Sie den Aussagen zustimmen. (Mehrfachnennung)

Basis: Alle Befragten, N = 100



## Je jünger die Anlageberater, desto eher stehen sie einer Selbständigkeit offen gegenüber.

Selbständigkeit	Position*		Alter			
	Total	Bereichsleiter, Leitender Angestellter	Angestellter Berater	Bis 35 Jahre	36 bis 45 Jahre	46 Jahre und älter
Basis	100	45	54	30	42	28 
Ich habe bereits mit dem Gedanken gespielt, mich als Anlageberater selbständig zu machen, es aber wieder verworfen.	<b>29%</b>	33%	26%	37%	26%	25%
Ich weiß nicht, ob ich mich von der Persönlichkeit her für eine Selbständigkeit eigne.	<b>23%</b>	18%	28%	30%	24%	14%
Die Möglichkeiten, selbständig zu beraten, sind mir nicht ausreichend bekannt.	<b>15%</b>	9%	20%	17%	17%	11%
Ich würde mich selbständig machen, kenne aber keine erfolgreichen Modelle für Selbständigkeit in meinem Bereich.	<b>13%</b>	7%	19%	20%	7%	14%
Ich spiele mit dem Gedanken, mich als Anlageberater selbständig zu machen.	<b>4%</b>	2%	6%	3%	5%	4%
Ich lehne Selbständigkeit grundsätzlich ab.	<b>46%</b>	53%	39%	40%	45%	54%

■ 5 Prozentpunkte und mehr unter Gesamtdurchschnitt
 ■ 5 Prozentpunkte und mehr über Gesamtdurchschnitt


\* Ohne „Keine Angabe“

  
Geringe Fallzahl

Frage 10: In der nächsten Frage geht es um das Thema, sich als Anlageberater selbständig zu machen. Zunächst lese ich Ihnen einige Aussagen dazu vor. Bitte sagen Sie mir, ob Sie den Aussagen zustimmen. (Mehrfachnennung)

Basis: Alle Befragten, N = 100

## Tendenziell schätzen jüngere Berater die Hindernisse für eine Selbständigkeit als größer ein im Vergleich zu älteren Beratern.

Top-2: „Auf jeden Fall“ + „Eher ja“	Haltung zur Selbständigkeit		Alter			
	Total	Nicht grundsätzlich ablehnen	Grundsätzlich ablehnen	Bis 35 Jahre	36 bis 45 Jahre	46 Jahre und älter
Basis	100	54	46	30	42	28 
Unsicherheit über das Einkommen	74%	78%	70%	77%	76%	68%
Rechtliche Rahmenbedingungen	60%	67%	52%	60%	55%	68%
Bürokratie bzw. fehlendes Backoffice	53%	54%	52%	67%	45%	50%
Unzureichende oder fehlende IT-Unterstützung	51%	59%	41%	60%	50%	43%
Angst, keine bzw. nicht genügend Kunden zu akquirieren	48%	50%	46%	53%	45%	46%
Fehlende Erfolgsbeispiele im Bekanntenkreis oder Netzwerk	41%	39%	43%	53%	40%	29%
Fehlendes Wissen über Alternativen zur Festanstellung	34%	43%	24%	40%	36%	25%
Angst zu scheitern/Versagensängste	34%	39%	28%	33%	33%	36%
Angst vor der Komplexität der Herausforderung	31%	35%	26%	37%	36%	18%
Fehlendes Wissen über Unternehmensgründung und Fördermöglichkeiten	30%	35%	24%	37%	26%	29%

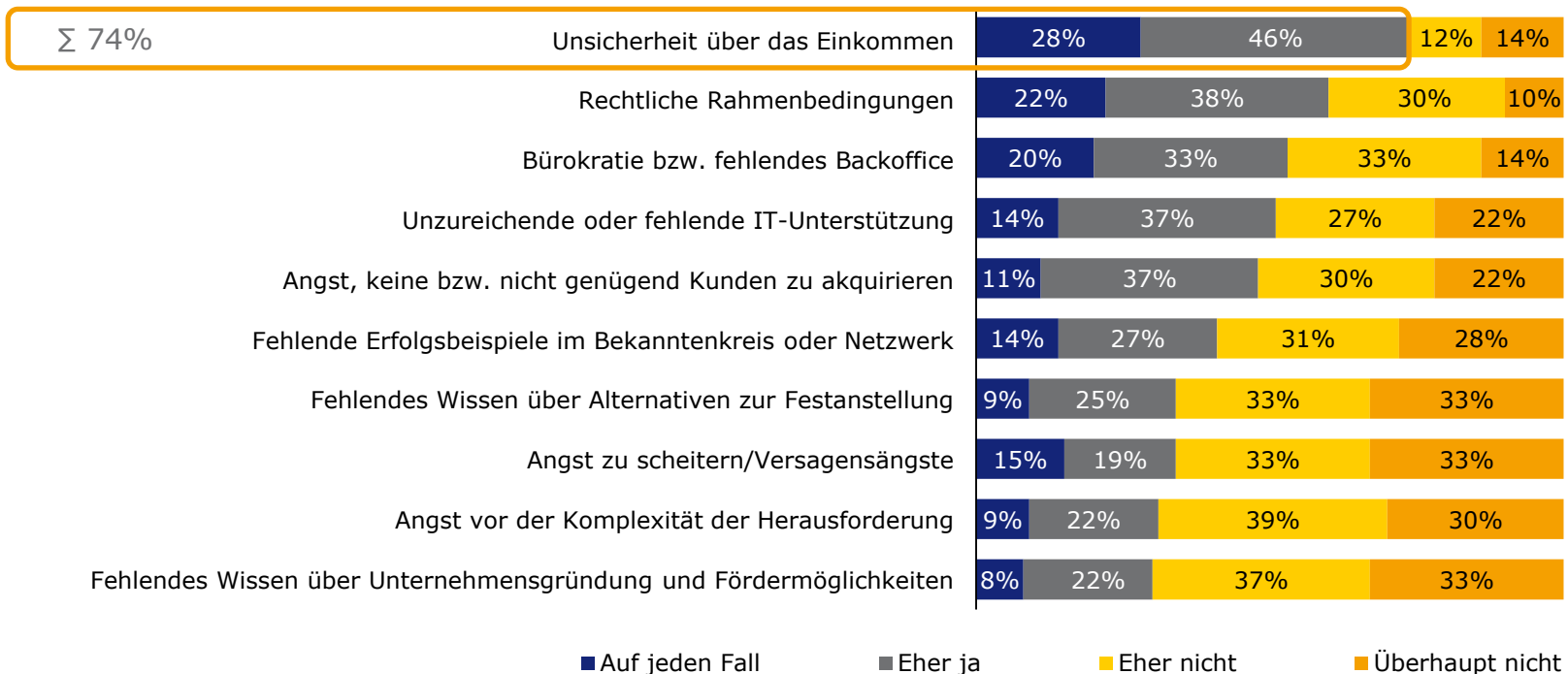
■ 5 Prozentpunkte und mehr unter Gesamtdurchschnitt   
 ■ 5 Prozentpunkte und mehr über Gesamtdurchschnitt

  
 Geringe Fallzahl

Frage 11: In der letzten Frage lese ich Ihnen noch einmal einige Aspekte zum Thema Selbständigkeit vor. Bitte sagen Sie mir, inwieweit diese Aspekte Sie auf jeden Fall, eher ja, eher nicht oder überhaupt nicht von einer Selbständigkeit abhalten würden. (Skalierte Abfrage)  
 Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## Das größte Hindernis für eine Selbständigkeit: Unsicherheit über das zu erwartende Einkommen.

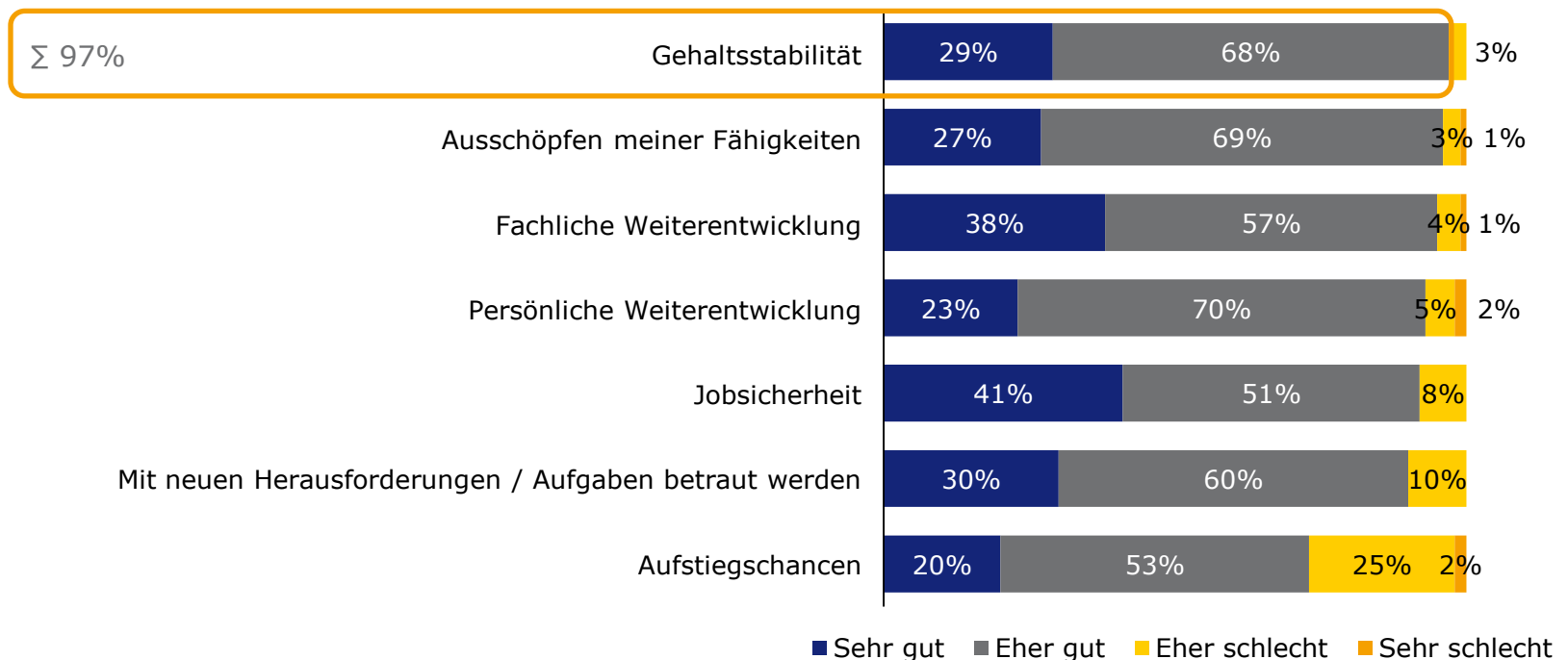


Frage 11: In der letzten Frage lese ich Ihnen noch einmal einige Aspekte zum Thema Selbständigkeit vor. Bitte sagen Sie mir, inwieweit diese Aspekte Sie auf jeden Fall, eher ja, eher nicht oder überhaupt nicht von einer Selbstständigkeit abhalten würden. (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Auf jeden Fall“ und „Eher ja“)

Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## Trotz aller Herausforderungen: So gut wie alle Berater gehen davon aus, dass ihre Festanstellung die Stabilität ihres Gehalts sicherstellt



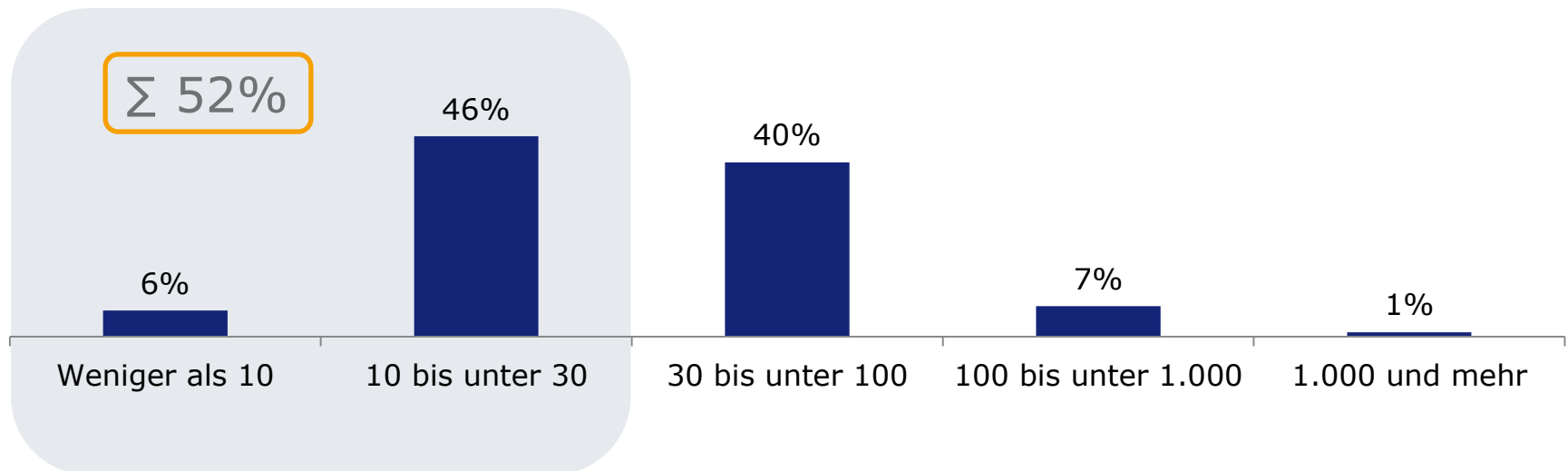
Frage 2: Jetzt geht es um Aspekte, die Ihre zukünftige Karriere betreffen. Ich lese Ihnen jetzt einige Begriffe vor. Bitte schätzen Sie die Möglichkeiten, die Sie für sich selbst in dem jeweiligen Bereich sehen, auf einer Skala von „sehr gut“, „eher gut“, „eher schlecht“ bis „sehr schlecht“ ein. (Skalierte Abfrage, sortiert nach „Sehr gut“ und „Eher gut“)

Basis: Alle Befragten, N = 100

September 2016

## Etwa die Hälfte der Anlageberater hat weniger als 30 verschiedene Produkte in ihrem Portfolio.

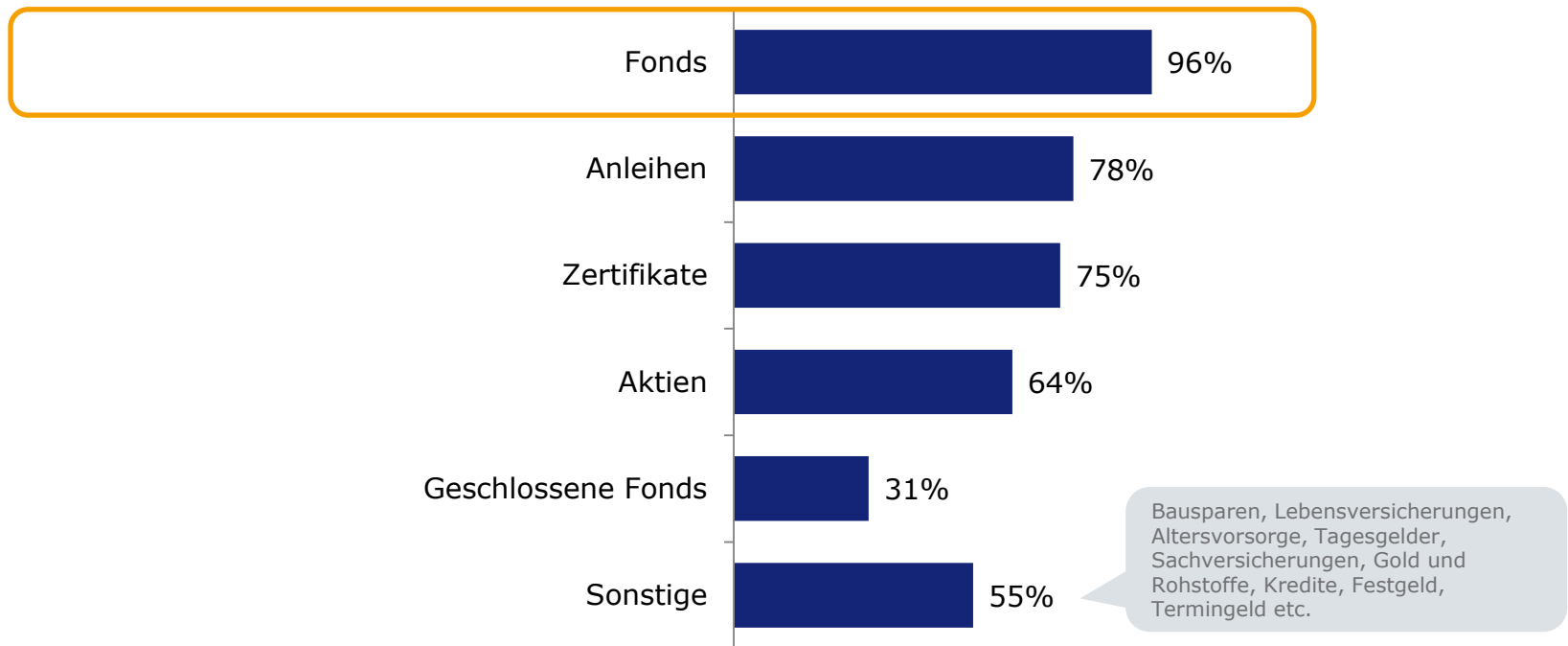
Produkte im Portfolio



Frage 4: Zu wie vielen verschiedenen Produkten beraten Sie insgesamt? (Einfachnennung)

Basis: Alle Befragten, N = 100

## Fonds sind das am häufigsten vorkommende Produkt im Portfolio der Anlageberater.



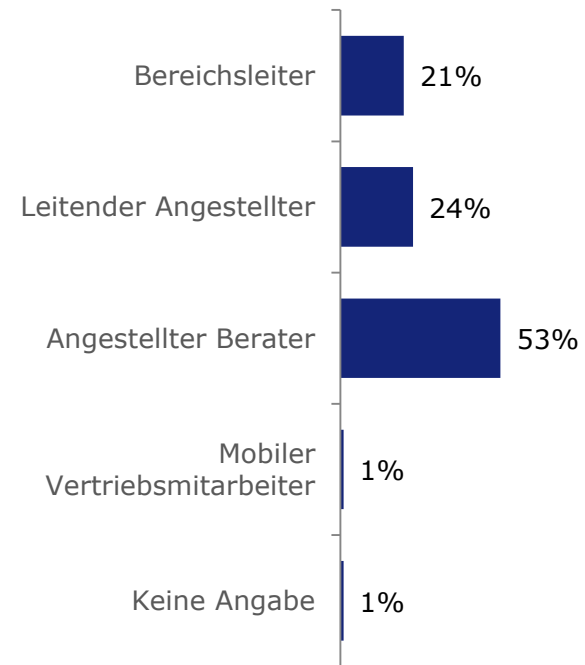
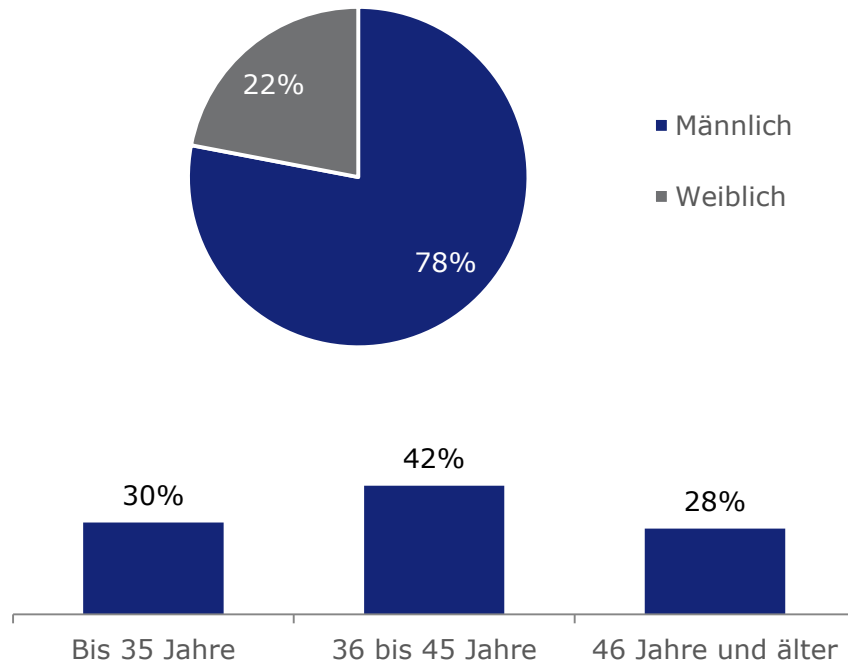
Frage 5: Und aus welchen Kategorien stammen die Produkte, zu denen Sie beraten? (Mehrfachnennung)  
Basis: Alle Befragten, N = 100

# Agenda

## > **Statistik**



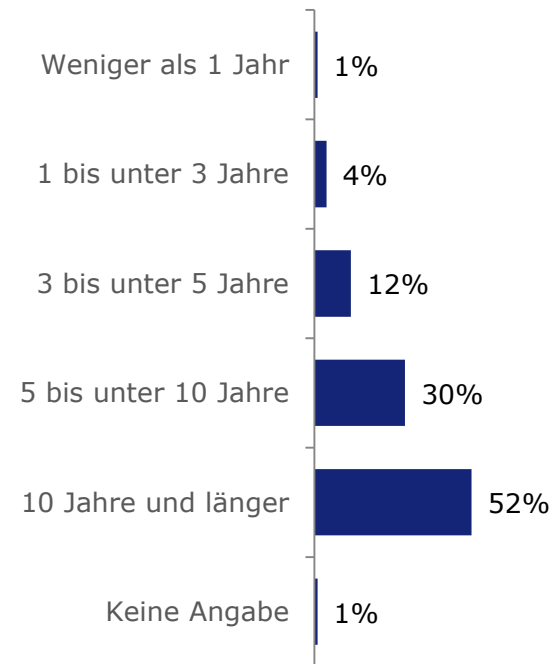
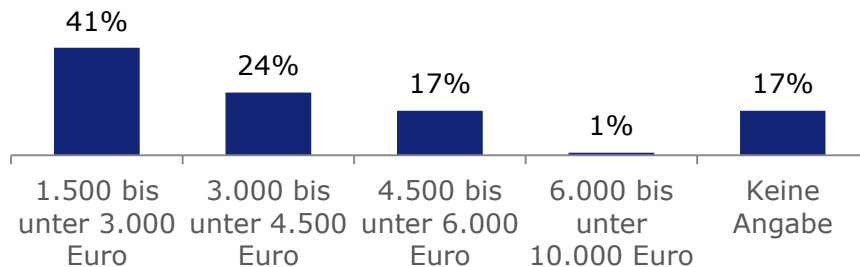
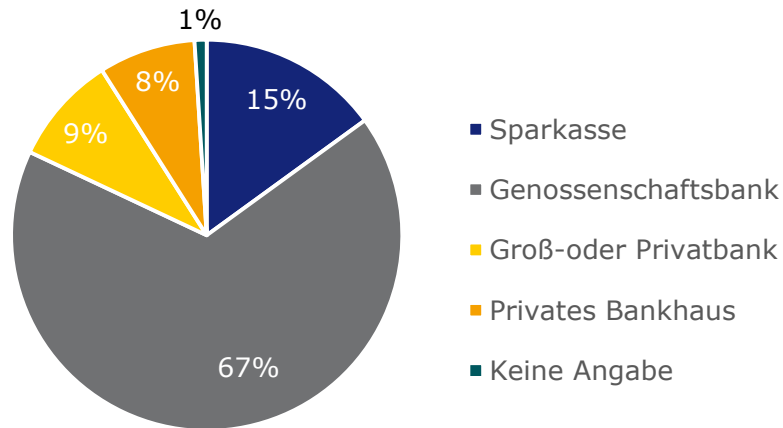
## Statistik



Statistik: Geschlecht / Alter / Position  
Basis: Alle Befragten, N = 100



## Statistik



Statistik: Bankentyp / Netto-Monatseinkommen / Für das jetzige Institut tätig  
 Basis: Alle Befragten, N = 100

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.**

## **Kontakt**

### **Olaf Schürmann**

Leiter Marketing und PR

Tel: +49 40 822 267-355

Fax: +49 40 822 267-100

E-Mail: [oschuermann@netfonds.de](mailto:oschuermann@netfonds.de)

### **Netfonds AG**

Süderstraße 30 – 20097 Hamburg

Telefon: +49 40 822 267-0