

PRESSEINFORMATION

max.xs: Vermögensabsicherung und Inflationsschutz sind die dringenden Themen der Anleger und Vermittler

Schuldenkrise, Geldentwertung, Atomausstieg: Die politischen Themen des Jahres spiegeln sich auch in dem wider, was Anleger, Vermittler und Berater in 2012 bewegen wird. Das belegt auch eine von der max.xs financial services AG (max.xs) auf der Leitmesse der Finanz- und Versicherungswirtschaft DKM durchgeführte Befragung. Knapp 46 Prozent der angesprochenen Vermittler und Berater sehen im Inflationsschutz und der Vermögensabsicherung die für Anleger wichtigsten Themen in 2012. Ebenfalls interessant: Vermittler und Berater richten ihr Augenmerk verstärkt auf vermögensverwaltende Produkte und wollen sich über Social Media neue Kommunikationswege zum Kunden erschließen.

Frankfurt am Main, 9. Dezember – Insgesamt 153 Fachbesucherinnen und -besucher der DKM haben sich den Fragen der max.xs zu den wichtigsten Herausforderungen, Themen und Anlageschwerpunkten für 2012 gestellt. Das Ergebnis ist ein passgenaues Bild der derzeitigen Stimmungslage der Deutschen – mit einigen Überraschungen. „Die Schuldenkrise wird Politik und Wirtschaft ohne Frage auch im kommenden Jahr beschäftigen. Für Vermittler und Berater stehen Inflationsschutz und Vermögensabsicherung daher mit über 45 Prozent ganz vorne auf der Agenda 2012“, nennt Rainer Ottemann, Managing Director und Head of Distribution des Frankfurter Vertriebsspezialisten max.xs, ein Ergebnis der Befragung. Auch die Erholung an den Aktienmärkten (26,8 Prozent) wird viele Vermittler und Berater in 2012 bewegen. Mit 18,3 Prozent folgt ein Thema, dass so vor einem Jahr noch nicht im Fokus der Anleger stand: „Durch die Ereignisse in Japan und den beschlossenen Atomausstieg in Deutschland haben die Alternativen Energien auch bei der Kapitalanlage einen deutlichen Auftrieb erfahren“, so Ottemann.

Vermögensverwaltende Produkte finden Zuspruch

Ein deutliches Ergebnis liefert die Befragung auch hinsichtlich der Anlageschwerpunkte in 2012. Unübersehbar dominiert hier das Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit. So nennen die befragten Vermittler hier zunächst Versicherungen (44,4 Prozent), fondsgebundene Versicherungen (24,8 Prozent) und Garantieprodukte (21,6 Prozent). Auch hier treten überraschende Ergebnisse zutage: 13,1 Prozent der Befragten zählen vermögensverwaltende Produkte zu den Anlageschwerpunkten 2012. „Angesichts der Tatsache, dass die Befragten ihren Beratungsschwerpunkt mehrheitlich in der Assekuranz haben und die vermögensverwaltenden Produkte vor gut einem Jahr noch kaum diskutiert wurden, hat dieses Segment eine ausgezeichnete Entwicklung gemacht“, kommentiert Ottemann. „Die Idee des Investments unter Berücksichtigung vermögensbildender Aspekte kommt bei

Vermittlern und Kunden an.“ Interessant ist auch, dass die Immobilie bei der Kapitalanlage in Sachwerte mit 19 Prozent deutlich vor Rohstoffen und Edelmetallen (11,8 Prozent) rangiert. „Das oft thematisierte Gold als Inflationsschutz ist aus Vermittler und Beratersicht offenbar nicht so dominierend, wie es die mediale Präsenz erscheinen lässt“, so Ottemann.

Honorarberatung ist noch kein Thema

Nach ihren persönlichen beruflichen Herausforderungen für 2012 befragt, nennen 41,2 Prozent die Neukundengewinnung, gefolgt von der Bewältigung der Beratungs- und Dokumentationspflichten (25,5 Prozent) sowie der Ausweitung ihrer Provisions-einnahmen (20,3 Prozent). Die Etablierung von Serviceentgelten sehen dagegen nur 8,5 Prozent der Befragten als eine Herausforderung für 2012. „Im Versicherungssegment dominiert nach wie vor die Beratung auf Provisionsbasis. Die entgeltliche Beratung spielt weiterhin eine eher untergeordnete Rolle“, so Ottemann. Aufgeschlossen zeigen sich Vermittler und Berater gegenüber neuen Kommunikationswegen wie facebook, Twitter und dergleichen (19,0 Prozent). „Dieses Ergebnis steht im Einklang mit dem starken Interesse an Workshops und Vorträgen zum Thema Social Media, wie wir es auf der diesjährigen DKM beobachtet haben“, sagt Ottemann.

Befragt wurden Fachbesucher der DKM mit den Kernkompetenzen Versicherungen (59,49 Prozent), Fondsgebundene Versicherungsprodukte (21,6 Prozent), Investmentfonds (21,6 Prozent) und Geschlossene Fonds (7,8 Prozent).

Über max.xs

Die max.xs financial services AG (max.xs) ist eine unabhängige full service Business-to-Business Vertriebsorganisation. Mit einem Netzwerk von mehreren tausend Vermittlern und Investoren bietet max.xs Produktanbietern einen effizienten und direkten Zugang zum deutschen Markt. max.xs übernimmt neben Kundenakquisition, Vertrieb und Kundenbetreuung auch Produkteinführungs- und Marketingmaßnahmen und reduziert die fixen Vertriebskosten der Anbieter. Dadurch verringert max.xs die Marktbarrieren und bietet Produktgebern zusätzliche strategische Handlungsoptionen. Produktabnehmer profitieren von der attraktiven Produktwelt und der umfangreichen Betreuung. max.xs ist eine Tochter der börsennotierten cash.life AG Finanzgruppe und vertritt derzeit die Fondsgesellschaften First Private Investment Management KAG, Gamax Management AG, Kleinwort Benson Investors, Rothschild & Cie Gestion und Veritas Investment Trust, sowie auf der Immobilienseite Wölbern Invest KG.

Weitere Informationen unter www.max-xs.de



THE POINT OF ACCESS

Pressekontakt:

max.xs AG
Frank Alexander de Boer
Taunusanlage 19 – mainBuilding
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69 – 719 189 7 - 0
Fax: +49(0)69 – 719 189 7 - 21
E-Mail: f.deboer@max-xs.de
www.max-xs.de

public imaging GmbH
Jörg Brans
Goldbekplatz 3
22303 Hamburg
Tel.: +49(0)40 – 401 999 - 31
Fax: +49(0)40 – 401 999 - 10
E-Mail: brans@publicimaging.de
www.publicimaging.de