

Deutschland einig Sparerland

Aktienfonds investieren die Kundengelder überwiegend in Aktien – und zwar mehrere – und sind somit weniger riskant als die Anlage in Einzeltiteln. Das weiß immerhin noch der Großteil der deutschen Bevölkerung. Schon bei Rentenfonds wird es schwieriger. Denn für 44 Prozent der deutschen Frauen und 36 Prozent der bundesdeutschen Männer sind dies Produkte, die für die gesetzliche Rente vorsorgen – von Investment- geschweige denn Aktiensachverstand also keine Spur in der schwarz-rot-goldenen Bevölkerung. Gut, dass die Untersucher dieser von Axa Investment Managers in Auftrag gegebenen Studie gänzlich verzichteten, nach den Spezialitäten wie Geldmarkt- oder Mischfonds, Dachfonds oder Garantieprodukten zu fragen, von Hedgefonds oder Private Equities ganz zu schweigen.

Es mag an der mit dem Halbwissen über alternative, renditestärkere Anlageprodukte zusammenhängenden Unsicherheit liegen, dass Wertpapiere und Fonds an der gesamten Geldvermögensbildung der Bundesdeutschen immer noch eine untergeordnete Rolle spielen – was „eigentlich“ von jedem ordentlichen Berater mit Leichtigkeit zu beheben sein müsste. Eines ist aber nicht zu ändern: Das hierzulande äußerst ausgeprägte Bedürfnis nach Sicherheit. Deutsche lieben das Sparen. 44 Prozent der 40- bis 60-Jährigen haben mindestens einen Sparvertrag, über ein Drittel der 14- bis 19-Jährigen bringt sein Geld ebenfalls auf das Sparkonto genauso wie mehr als 35 Prozent der über 60 Jahre alten Bundesdeutschen, das gute alte Postsparbuch lässt grüßen. Die Anlage in Aktien-, Renten- und/oder Immobilienfonds kommt addiert im Vergleich dabei nur knapp über 20 Prozent hinaus.

Nach dem Absinken der Sparquote in den neunziger Jahren auf nur noch neun Prozent steigt sie seitdem stetig an, zuletzt auf rund 10,5 Prozent. Das liegt immer noch ein gutes Stück unter dem langfristigen westdeutschen Mittel, das etwa 14 Prozent beträgt. Allerdings macht die demographische Entwicklung durchaus Mut: Liegt die Sparquote der 65 bis 80-Jährigen nur bei sieben Prozent, beträgt sie in der für Banken natürlich besonders interessanten Kundengruppe der 35- bis 55-Jährigen schon bei 14 Prozent. Die Beliebtheit des einfachen, klassischen Sparens mag auch von den schlechten Erfahrungen der Vergangenheit herrühren. Zweimal erlag die Bevölkerung den lauten Schreiern – Anfang der Siebziger, als die Fonds von Investors Overseas IOS die ganze Welt reich machen wollten, und ein zweites Mal Anfang dieses Jahrtausends, als am

Neuen Markt der ein oder andere Sparstrumpf in Hightech, Biotech, Telemidia oder einfach nur die Deutsche Telekom investiert wurde. Die Folgen sind hinlänglich bekannt: Statt Frührente und einem Leben in Saus und Braus schlug die brutale Erkenntnis zu, dass die Börse keine verlässliche Errungenschaft ist. Das Geld war weg, in anderen Taschen – größtenteils zumindest.

Das deutsche Grundbedürfnis nach Sicherheit zeigen auch die absoluten Zahlen. Vom gesamten Geldvermögen der privaten Haushalte von etwas mehr als vier Billionen Euro entfiel per Ende 2004 das Gros, mehr als ein Drittel, immer noch auf Einlagen bei Banken. Schon ein Viertel des Ersparten liegt bei Lebensversicherungen. Mit deutlichem Abstand von je rund elf Prozent folgen Investmentzertifikate sowie Rentenwerte und Geldmarktpapiere. Die vor allem im angelsächsischen Raum auch im Privaten verbreitete Form der Direktanlage kommt auf einen Anteil von gerade einmal 6,5 Prozent.

So weit so gut, mögen sich Banken und Sparkassen denken – aber leider werden diese bekanntlich für die Geldvermögensbildung immer unwichtiger! Bis etwa 1980 – so belegen es die feinen Zeitreihen der Deutschen Bundesbank – waren Banken und natürlich Sparkassen die dominierende Anlaufstelle für private Ersparnisse: Fast zwei Drittel flossen damals in Bankprodukte, insbesondere in Spareinlagen. Hierzu zählten auch die Bausparkassen. Versicherungen dagegen erreichten nur einen Anteil von 15 Prozent an der Geldvermögensbildung, Kapitalmarktanlagen auf knapp 20 Prozent. In den vergangenen 25 Jahren aber kam es dann zu einem erschreckenden Bedeutungsverlust der Banken bei der Geldvermögensbildung: Flossen ihnen in den achtziger Jahren noch 60 Prozent des privaten Geldes zu, waren es in den letzten fünf Jahren im Schnitt gerade mal noch rund 30 Prozent. Von den Fristen her haben anders als früher vor allem kurzfristig orientierte Anlagen erheblich an Bedeutung gewonnen.

Im Gegenzug haben Versicherungsprodukte aus Verbrauchersicht erheblich an Attraktivität zugelegt. Sie steigerten ihren Anteil an der Geldvermögensbildung auf jeweils gut ein Drittel in den Jahren 2000 bis heute. Den Investmentfonds flossen in den vergangenen fünf Jahren jeweils rund ein Viertel der neu anzulegenden finanziellen Ersparnisse der Bundesbürger zu und damit fast so viel wie den Bankeinlagen. Diese ganzen Zahlen zeigen eines: Die Bedeutung der Banken für die Bundesbürger bei der Geldanlage sinkt, die Versicherungen gewinnen an Einfluss und insgesamt ist die Vermögensbildung deutlich breiter und diversifizierter geworden. Dabei dürfte den Banken eigentlich nur der Anstieg bei Versicherungsprodukten richtig schmerzen: Denn in Versicherungen gebundenes Geld ist weg, da kommt man, die Geschichte zeigt's, nicht mehr ran, selbst bei der Auszahlung nicht leicht.

Müssen die Banken und Sparkassen also um ihre für die Refinanzierung so erfreulich billige Einlagenseite fürchten? Nein, denn nach wie vor sind vor allem die Sparkassen die erste Anlaufstelle für „Erspartes“. Ihr Marktanteil – immer auf Gruppenebene betrachtet und nicht auf Einzelinstitutsbasis – liegt unverändert bei über 50 Prozent. Auch die Kreditgenossen haben ihren Marktanteil an den Spareinlagen in den vergangenen fünf Jahren zwar nicht ausgebaut aber immerhin gehalten. Eine interessante Verschiebung gab es zwischen den Großbanken und den Regional- und Kreditbanken. Während Erstere ihren Anteil zwischen 2000 und 2005 auf 11 Prozent mehr als verdoppeln konnten, mussten die Regionalbanken, hier sind auch die Dibas dieser Welt enthalten, einen Rückgang von elf auf fünf Prozent hinnehmen. Überrascht? Nicht wirklich, denn die Erklärung ist einfach, hat nichts mit einem veränderten Kundenverhalten zu tun, sondern ist lediglich statistischer Natur. Der Wechsel der Postbank zu den Großbanken mit ihrem gewaltigen Einlagenüberhang von immer noch über 30 Milliarden Euro war ausschlaggebend.

Bemerkenswert, rein statistisch gesehen, auch die noch relativ geringe Bedeutung der Direkten. Wird hier wieder mal öffentlichkeitswirksam zu viel Wind gemacht? Nein keineswegs, denn in der Bundesbankstatistik sind lediglich die Bestände erfasst. Im Neugeschäft sieht die Lage eindeutig anders aus. Hier leiden vor allem die beiden großen deutschen Verbundgruppen unter den preisaggressiven Wettbewerbern und wachsen deutlich langsamer als der Markt. Wie nachhaltig die Anfangserfolge der neuen „Ankerprodukte“ der S-Organisation sein werden, wird sich auch noch zeigen müssen. Es darf allerdings im gruppeninternen wie -fremden Wettbewerb immer wieder die Frage gestellt werden, ob sich Institute um jeden Preis um die „Rosinenpicker“ bemühen sollten, denn nachhaltige Bestandskunden mit ordentlichen Cross-Selling-Möglichkeiten sind dies nur selten.

Der Erfolg der Investmentbranche in den vergangenen fünf Jahren, wie in den 45 Jahren davor natürlich auch, ist vor allem auf einer Tatsache begründet: dem Gespür zu riechen, was der Markt mögen könnte. Beim Branchenführer DWS beispielsweise entfielen auf neu aufgelegte Fonds im vergangenen Jahr mit etwa 6,5 Milliarden Euro rund 73 Prozent des gesamten Nettomittelaufkommens. Das ist ein klein wenig zu relativieren, wohlwissend, dass die DWS durch den äußerst erfolgreichen Vertrieb an institutionelle

Anleger auch im Publikumsgeschäft wie ein Spezialfondsanbieter zu arbeiten weiß. Doch nicht nur bei der Deutsche-Bank-Tochter, auch bei allen übrigen Anbietern der Investmentbranche sind eben jene Tendenzen, die aus dem gewöhnlichen Retail, dem Private Banking und auch dem Firmenkundengeschäft längst bekannt sind, zu beobachten: die Standardisierung des Speziellen. Dies soll heißen: Mehr und mehr werden die ehemals individuell für einen kleinen Kundenkreis entwickelten Produkte auch im breiten Publikumsgeschäft eingesetzt.

Doch auch im Bereich des Investmentsparens zeigen sich beunruhigende Tendenzen für die Banken, nimmt ihre Bedeutung doch sichtbar ab: Führten Kreditbanken 1994 noch 33,6 Prozent aller Depots, Sparkassen 21,5 Prozent und Genossenschaftsbanken 14,2 Prozent waren es im Jahre 2004

nur noch 27 Prozent bei den Kreditbanken, elf Prozent bei den Sparkassen und 9,7 Prozent bei den Genos. Die großen Gewinner waren einerseits die Landesbanken, die ihren Marktanteil von zwei auf stolze 15,4 Prozent ausweiteten und die Investmentgesellschaften selber, die mittlerweile 36,8 Prozent der Depots im eigenen Haus führen. Dabei sind lediglich die beiden Verbundgesellschaften Union und Deka

auf die Vermittlung der Ortsbanken bei der Depotöffnung angewiesen. Bei den Großbankentöchtern DWS oder DIT dagegen kann der findige Kunde direkt investieren, ohne Deutsche oder Dresdner Bank.

Das heißt schlicht, je mehr sich die Geldanlage auch in Deutschland hin zu Kapitalmarkt oder doch kapitalmarktnahen Formen verschoben hat, desto größer ist auch die Bedeutung der „alten“ Investmentgesellschaften in den „modernen“ Finanzkonzernen geworden. Sie sind kein Anhängsel des „richtigen“ Bankgeschäfts mehr, sondern eine Hauptsache desselben. Das ist durchaus zu spüren. Das gewohnte Mutter-Tochter-Verhältnis beginnt schwesterliche Züge anzunehmen. Die DWS als Dekabank des Blauen Hauses, die Union als Assetbank der Genos, der DIT als die Zweitbank der Allianz-Gruppe: Die Wege in diese Zukunft sind bereits ganz ordentlich gepflastert.

Die Redaktion gratuliert den Jubilaren des Jahres 2006, die in diesem Heft mit ihren Überlegungen zur Produkt- und Vertriebspolitik nach einem halben Jahrhundert Investmentfonds in Deutschland allesamt zu Wort kommen, herzlich zum Geburtstag.

P.O.

Die Top Ten der European Retail Asset Managers

