

BANK UND MARKT

In eigener Sache

Als die Zeitschrift „bank und markt“ im Jahr 1972 gegründet wurde, war es das Ziel, der marktorientierten Unternehmensführung im Bankgewerbe eine Stimme zu verleihen. Zwar war damals schon längst allen Bankdirektoren und solchen, die es werden wollten, bewusst, dass Bankgeschäft, dass Kredit- und Einlagenpolitik ohne Kunden nicht zu machen ist. Denn auch Bankdienstleistungen verkauften sich nicht von selbst. Entsprechend stieg die Bedeutung des Bankmarketing als geschlossenes System der Unternehmensführung, das vor keiner Abteilung halt macht. So war es von Anfang an Ziel und Selbstverständnis der „bank und markt“, möglichst viele Bankaktivitäten unter Marketing-Gesichtspunkten zu betrachten, zu beschreiben, zu analysieren und auch zu kritisieren.

An all dem hat sich in den vergangenen 50 Jahren – ja, die bank und markt feiert in diesem Jahr ein stolzes Jubiläum – wenig bis nichts geändert. Im Gegenteil, der Wettbewerb ist sicherlich noch einmal schärfer geworden, die Kundenbedürfnisse befinden sich in fortschreitendem Wandel, müssen immer lösungsorientierter werden. Entsprechend gilt es auch heute noch stets

sehr genau abzuwägen, welches Produkt für welche Zielgruppe über welchen Kanal zu welchen Konditionen angeboten werden soll und kann. Allerdings spielt die Technik eine immer größere Rolle, wir alle sprechen von der Digitalisierung des Bankgeschäfts und dem digitalen Wandel beziehungsweise der digitalen Transformation, der die Branche unterworfen ist. Das dominiert schon längst auch die Themen der bank und markt, ohne dass all die anderen Aspekte des marktorientierten Bankings vernachlässigt werden. Redaktion und Verlag wollen das Jubiläumsjahr aber dazu nutzen, die veränderten Ansprüche an Banken und Bankdienstleistungen schon im Außenauftreten dieser Zeitschrift deutlicher zu machen. bank und markt heißt fortan „bank und markt – Die digitale Bank“. Denn wir hoffen, dass es nach wie vor einer Zeitschrift bedarf, die die marktorientierte Unternehmensführung betrachtet, beschreibt, analysiert und auch kritisiert. P.O.

DIGITALISIERUNG

Auf KI-gestützte Beratung vorbereiten

Künstliche Intelligenz wird in der Bevölkerung zunehmend positiv gesehen. Fast drei Viertel (72 Prozent) der Bundesbürger sehen KI mittlerweile aus-

schließlich (27 Prozent) oder eher (45 Prozent) als Chance. Vor einem Jahr lag der Anteil noch bei 68 Prozent. Jeder Vierte sieht in Künstlicher Intelligenz eher (13 Prozent) oder sogar ausschließlich (12 Prozent) eine Gefahr. Zu diesem Ergebnis kommt eine bevölkerungsrepräsentative Befragung von 1 003 Personen ab 16 Jahren im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

Die Mehrheit weiß demnach nach eigenem Dafürhalten gut über KI Bescheid. 52 Prozent geben an, gut erklären zu können, was man darunter versteht, oder sehen sich sogar als Expertin oder Experte. Ein Viertel (27 Prozent) weiß in etwa, was KI bedeutet. Nur 15 Prozent wissen nicht genau, was KI ist, und 5 Prozent haben davon noch nichts gehört.

In fast allen Lebensbereichen wünscht sich eine Mehrheit den Einsatz von Anwendungen, die auf KI basieren. Zu den Bereichen, in denen der Einsatz von Algorithmen noch keine Mehrheit findet, gehört die Beratung in Finanz- und Versicherungsangelegenheiten. Hier befürworten nur 44 Prozent der Studienteilnehmer den Einsatz Künstlicher Intelligenz. In der Liste der abgefragten möglichen Einsatzgebiete rangiert die Finanzberatung damit auf dem vorletzten Platz. Nur im Beziehungsleben sehen noch weniger Menschen KI als wünschenswert an (31 Prozent), etwa, damit einsame Menschen einen virtuellen Ansprechpartner haben.

DIE ZAHL

60 Prozent der Bevölkerung Deutschlands kennen Kryptowährungen. Damit liegt Deutschland im europäischen Vergleich hinter Spanien (80 Prozent), Großbritannien (66 Prozent) und den Niederlanden (64 Prozent), jedoch vor Italien (58 Prozent) sowie Frankreich (56 Prozent). Das geht aus einer Umfrage hervor, für die das Marktforschungsunternehmen Qualtrics im Auftrag von Coinbase rund 8 000 Verbraucher in den wichtigsten europäischen Märkten befragt hat. In Deutschland besitzt demnach fast ein Drittel (30 Prozent) derjenigen, die damit vertraut sind, entweder aktuell Kryptowährungen oder hat sie in der Vergangenheit besessen. In den Niederlanden und Spanien ist die Eigentumsquote im Vergleich mit 38 beziehungsweise 46 Prozent höher, in Großbritannien und Italien mit je 29 Prozent und in Frankreich mit 28 Prozent etwas geringer. In Deutschland sind die meisten Anleger erst seit Kurzem in dieser Anlageklasse investiert. 52 Prozent derjenigen, die Kryptowährungen gekauft haben, taten dies entweder 2019 oder später. 49 Prozent derjenigen deutschen Verbraucher, die in die Anlageklasse investiert sind, planen ihre Bestände 2022 zu erhöhen. Eigentümer von Kryptowährungen in Deutschland besitzen, wie auch im restlichen Europa, größtenteils Bitcoin (71 Prozent) und Ethereum (41 Prozent). Ähnlich wie in den Nachbarstaaten sind auch hierzulande die Investoren hauptsächlich männlich (71 Prozent) und unter 40 Jahre alt (67 Prozent).

Für Filialbanken, die mit persönlicher Beratung punkten wollen, ist das zunächst einmal eine gute Nachricht: Die Mehrheit der (potenziellen) Kunden setzt weiterhin auf den Faktor Mensch. Andererseits zeigt die Befragung jedoch auch: Der Weg, bis möglicherweise auch in der Finanzberatung eine Mehrheit den Einsatz von KI befürwortet, ist gar nicht mehr so weit. Die Branche tut deshalb gut daran, sich auf KI-gestützte Beratung vorzubereiten.

Das heißt nicht, dass künftig allein Algorithmen einen Anlagevorschlag unterbreiten oder das passende Versicherungsangebot auswählen werden. Man kann aber das eine tun und das andere nicht lassen. Vermutlich wird es Menschen geben, denen die KI-basierte Beratung ausreicht, andere werden sich auch weiterhin wohler fühlen, wenn ihnen ein menschliches Gegenüber das

Gefühl vermittelt, die richtige Entscheidung zu treffen. Wie in vielen anderen Bereichen, werden hybride Beratungsmodelle wahrscheinlich auch in Sachen KI die Zukunft sein. Red.

zur Net Zero Banking Alliance von UNEP FI im April 2021 verpflichtet. Im eigenen Bankbetrieb will sie bereits zehn Jahre früher, nämlich spätestens 2040 so weit sein.

Auch wenn von der neuen Richtlinie zunächst primär Unternehmen aus der Energiebranche betroffen sind, zeigt das „Net Zero“-Ziel doch, dass dies erst der Anfang sein kann. Auf mittlere Sicht wer-

NACHHALTIGKEIT

Commerzbank macht bei Firmenkunden Ernst

Am 1. Januar 2022 ist bei der Commerzbank eine neue Richtlinie für fossile Brennstoffe in Kraft getreten. Damit will die Bank ihren Anspruch unterstreichen, Finanzströme in Richtung des Pariser Klimaziels zu lenken und die Transformation der Wirtschaft in Richtung Nachhaltigkeit zu forcieren. Für Unternehmen „mit Kohlebezug“ heißt das: Bestandskunden der Bank, die aktuell 20 Prozent oder mehr ihres Umsatzes oder ihrer Stromerzeugung mit Kohle erzielen, müssen bis 2025 einen Plan für den Kohleausstieg bis 2030 erarbeiten. Hierzu wird die Commerzbank in einen intensiven Austausch mit ihren Kunden gehen. Projektfinanzierungen sind ausschließlich auf notwendige Modernisierungen von bestehenden Kohlekraftwerken beschränkt und nur nach einer kritischen Einzelfallprüfung möglich.

Neue Kundenbeziehungen mit Unternehmen, die 20 Prozent oder mehr ihres Umsatzes oder ihrer Stromerzeugung mit Kohle erzielen, oder auch mit potenziellen Neukunden mit entsprechenden Ausbauplänen nimmt die Bank nicht mehr auf. Bisher galt ein Grenzwert von 30 (beziehungsweise international von 50) Prozent. Auch Unternehmen aus den Sektoren Öl und Gas werden von der neuen Richtlinie betroffen. Bestehende Geschäftsbeziehungen in diesen Bereichen sollen regelmäßig auf Umwelt- und Sozialaspekte überprüft werden. Außerdem geht die Bank keine neue Geschäftsbeziehung mit Unternehmen ein, die Ausbaupläne bei Öl und Gas verfolgen. Die Finanzierung neuer Ölkraftwerke sowie Finanzierungen für Öl- und Gasförderprojekte sind ausgeschlossen. Das gilt für konventionelle als auch unkonventionelle Fördermethoden gleichermaßen.

Bis 2050 will die Bank den CO₂-Ausstoß ihres kompletten Kredit- und Investmentportfolios auf netto null reduzieren. Dazu hat sie sich durch ihren Beitritt

den sich Unternehmen vieler Branchen darauf einrichten müssen, dass Banken in Sachen Nachhaltigkeit die Zügel anziehen. Wo es heute um eine Branche geht, wird es künftig wohl alle treffen – auch die kleinen und mittleren Unternehmen. Bei ihnen könnte es künftig um die Umstellung auf grünen Strom oder des Fuhrparks auf Elektrofahrzeuge gehen. Spannend wird, was mit Branchen wird, die per se nicht klimaneutral arbeiten können. Ein CO₂-neutrales Kreditportfolio müsste beispielsweise Zementhersteller ausschließen. Doch woher sollen dann die 400 000 neuen Wohnungen pro Jahr kommen, die sich die Ampel-Koalition vorstellt? Das Beispiel zeigt: In Sachen Nachhaltigkeit ist noch eine Reihe von Fragen zu beantworten. Die grobe Richtung indessen ist klar. Red.

GESCHÄFTSSTELLE

„2G“ in der Filiale?

Anders als im Lockdown im Frühjahr 2020 sind Bank- und Sparkassenfilialen in der vierten Corona-Welle nicht mehr größtenteils geschlossen. Die Gründe dafür sind naheliegend: Die Filialen wurden Corona-gerecht aufgerüstet, beispielsweise mit Plexiglasscheiben zwischen Kunde und Berater. Außerdem ist der größte Teil der Mitarbeiter mittlerweile geimpft oder sogar „geboostert“ – auch dank der Initiative der Institute selbst. Zuletzt meldete etwa die Nord-LB in der letzten Adventswoche den Start des betrieblichen Boosterns.

Das alles gibt den Mitarbeitern ein Stück Sicherheit. Ein Restrisiko bleibt jedoch. Deshalb hat sich eine Reihe von Kreditinstituten entschlossen, in ihren Filialen auf „3G“ oder sogar „2G“ zu setzen, von ihren Kunden also mindestens einen Test, wenn schon keinen Impfnachweis zu verlangen. Schlagzeilen gemacht haben vor allem die Berliner Sparkasse, die Beratungsgespräche vor Ort in den Geschäftsstellen nur noch Geimpften und Genesenen anbietet, sowie die Berliner Volksbank, die für Beratungstermine ebenfalls auf 2G setzt und zudem beim Betreten ihrer Räumlichkeiten die Einhaltung der 3G-Regel voraussetzt. 3G in der Filiale ist vielleicht noch nicht die Regel, aber auch nicht mehr die große Ausnahme.



Diese Entwicklung hat durchaus Diskussionen ausgelöst. Kritiker halten den Banken und Sparkassen, die auf 3G oder gar 2G setzen, entgegen, dass Bankdienstleistungen zur Daseinsvorsorge gehören und es somit nicht angehen könne, Ungeimpfte davon auszuschließen. Dieses Argument ist zweifellos gewichtig. Im Kontext der Digitalisierung verliert es indessen massiv an Durchschlagskraft.

In Zeiten, in denen ein Großteil der Kunden – wenn überhaupt – maximal einmal pro Monat eine Bank- oder Sparkassenfiliale aufsucht, scheint es durchaus legitim, für diese wenigen Fälle einen Impfnachweis oder Test zu verlangen, um Mitarbeiter und andere Kunden in den Räumlichkeiten zu schützen. Wer sich nicht entsprechend ausweisen möchte, der ist dadurch schließlich keineswegs von Bankdienstleistungen abgeschnitten – er müsste sie nur eben online erledigen oder sich telefonisch oder per Videochat beraten lassen. Auch der Bargeldbezug ist selbst dann sichergestellt, wenn der SB-Bereich ebenfalls unter die 3G-Regelung fällt. Schließlich gibt es vielerorts Automaten außerhalb der Filialen, ansonsten bleibt die Möglichkeit der Kartenzahlung und des Cashbacks an der Ladenkasse. Das sind zumutbare Einschränkungen für diejenigen, die keinen Beitrag dazu leisten möchten, sich und andere zu schützen und die Ausbreitung der Pandemie einzudämmen.

Angesichts der aktuellen Impffzahlen betreffen diese Einschränkungen ohnehin maximal ein rundes Viertel der Kunden – und auch unter ihnen nur diejenigen, die überhaupt den konkreten

Wunsch haben, eine Geschäftsstelle zu betreten. Natürlich wird nicht jeder Betroffene Verständnis haben, dessen muss sich jedes Kreditinstitut bewusst sein, das auf 2G oder 3G setzt. Manche dieser Kunden wird man vermutlich verlieren. Es ist aber gut möglich, dass es sich bei diesen Uneinsichtigen, die kein Verständnis für das Schutzbedürfnis der Bankmitarbeiter aufbringen können, zugleich um solche Kunden handelt, denen auch ein Verständnis dafür fehlt, dass auch Banken und Sparkassen leben wollen – mit anderen Worten, dass es sich hier um eine Klientel handelt, die ohnehin keine nennenswerte Loyalität gegenüber ihrer Bank aufbringt.

Auf der anderen Seite steht der Schutz einer Mehrheit der anderen Kunden sowie der eigenen Mitarbeiter. Gerade Letzterer ist in Zeiten des Fachkräftemangels nicht zu vernachlässigen. Denn wenn es um die Attraktivität einer Bank oder Sparkasse als Arbeitgeber geht, spielt auch der Umgang mit Mitarbeitern während der Pandemie eine Rolle. Neben Homeoffice-Möglichkeiten zählt dazu eben auch der bestmögliche Schutz vor Ansteckung in der Filiale. Red.

NEGATIVZINSEN

Bei jeder dritten Bank

Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe stand das „Unwort“ des Jahres 2021 noch nicht fest. Unter den bis Anfang Dezember eingegangenen rund 600 Einreichungen hatte die Jury aber bereits Ausdrücke wie systemrelevant,

Querdenker, Pushback, Ökoterrorismus oder Impfmassaker bekannt gegeben. Wäre Corona nicht, dann hätte vielleicht ein Wort aus der Bankenbranche das Zeug zum Unwort gehabt: „Verwarentgelte“. Denn die sind längst zu einem Massenphänomen geworden, wie Oliver Maier, Geschäftsführer der Verivox Finanzvergleich GmbH, sagt.

Zum Jahresende hat Verivox eine Jahresbilanz in Sachen Negativzinsen vorgelegt. Fast jede dritte Bank belastet demnach inzwischen private Sparguthaben mit Verwarentgelten. Zum Jahresende waren das insgesamt 423 Kreditinstitute – das sind 245 mehr als noch vor einem Jahr. Ende 2020 verlangten erst 178 Banken und Sparkassen ein Verwarentgelt.

Die Auswertung von rund 1 300 Banken zeigt zudem, dass im abgelaufenen Jahr 90 Kreditinstitute bestehende Minuszinsbedingungen verschärft haben, indem sie den Zins noch tiefer ins Negative abgesenkt oder Freibeträge reduziert haben. Während in einer früheren Auswertung im Januar 2021 nur 58 Banken ihren Kunden weniger als 100 000 Euro Freibetrag einräumten, werden mittlerweile viel häufiger auch kleine und mittlere Guthaben belastet. Bei einigen Instituten gilt das bereits für Guthaben ab 5 000 oder 10 000 Euro. Mindestens 155 Banken berechnen das Verwarentgelt ab einem Gesamtguthaben von 50 000 Euro oder weniger.

Die große Mehrheit orientiert sich bei der Höhe des Verwarentgelts am negativen Einlagezins der Europäischen Zentralbank (EZB) – auf einen Teil ihrer überschüssigen Einlagen müssen die Banken selbst 0,5 Prozent Strafzinsen zahlen. Insgesamt 19 Kreditinstitute gehen aber noch über diesen EZB-Strafzins hinaus und stellen zumindest einem Teil der Kundschaft Verwarentgelte von 0,55 bis 1 Prozent in Rechnung. Im Sinn des Abwehrens weitere Einlagen mag eine solche Preissetzung erfolgreich sein. Sie liefert aber zugleich den Verbraucherschützern Munition, die in Verwarentgelten nicht nur einen „Selbstkostenpreis“ sehen, sondern den Versuch der Banken wittern, eine neue Ertragsquelle zu erschließen.

Dem Image der Branche tun diejenigen Marktteilnehmer, die ihren Kunden

mehr Verwarentgelte berechnen, als sie selbst an Negativzinsen an die EZB zahlen müssen, deshalb keinen Gefallen. Und auch in der juristischen Auseinandersetzung werden zumindest diese Strategien vermutlich keinen Erfolg haben. Letztlich wird das Thema Verwarentgelte wohl vom Bundesge-

richtshof höchstrichterlich geklärt werden müssen. Dass Zinssätze, die über den Strafzins der EZB hinausgehen, hier Bestand haben werden, ist vermutlich eher unwahrscheinlich. Hier könnte dann eine neue Rückzahlungsdebatte einsetzen. Deshalb gilt hier wie so oft: nicht übertreiben!
Red.

VERBUNDSTRATEGIE

Mieteinnahmen statt Verwahrentgelte

In Zeiten, in denen das klassische Geschäftsmodell von Banken durch das Zinsumfeld infrage gestellt wird und der Ertragsdruck immer weiter steigt, sind Banken überall auf der Suche nach neuen Ertragsquellen. Viele suchen ihr Heil im Einstieg in die Plattformökonomie, andere stellen das Immobiliengeschäft in den Vordergrund – und denken dabei weit über die Baufinanzierung hinaus.

Genau das hat jetzt die sächsische Volksbank Pirna getan. Ende November 2021 hatte die Bank die geplante Fusion mit der Gemeinnützigen Wohnungsgenossenschaft Sebnitz bekanntgegeben, nachdem die Fusionsgutachten des Genossenschaftsverbandes und des Verbandes der sächsischen Wohnungsgenossenschaften die Sinnhaftigkeit des Vorhabens und die vorhandenen Vorteile für die Mitglieder beider Genossenschaften bestätigt hatten.

Am 16. und 17. Dezember 2021 stimmten zuerst die Mitglieder der Wohnungsgenossenschaft und danach auch die außerordentliche Vertreterversammlung der Volksbank jeweils einstimmig dem Vorhaben zu. Seit dem 1. Januar 2022 gehören beide Genossenschaften nun zusammen. Die GWG Sebnitz wird künftig als Niederlassung der Volksbank Pirna geführt und der Name fortgeführt. Der bisherige Aufsichtsrat der GWG wird als Beirat an allen Investitionsentscheidungen beteiligt. Mit der Fusion konnte die ansonsten drohende Zerschlagung der Wohnungsgenossenschaft vermieden werden.

Damit bleibt der genossenschaftliche Wohnungsbestand von 480 Wohnungen erhalten und das sichere und bezahlbare Wohnen ist weiter gewährleistet. Zudem sollen die Wohnungen saniert sowie altengerechter und barrierefreier Wohnraum geschaffen werden. Das Kapital stellt die Volksbank zur Verfügung. Alle bisher finanzierenden Banken sollen abgelöst werden. Bei einem der Kreditgeber konnte ein Teilforderungsverzicht ausgehandelt werden.

Die Fusion stand aber nicht allein unter dem genossenschaftlichen Gedanken der Verantwortung für die Region, von

der vor allem die Mieter der Genossenschaftswohnungen profitieren würden. Sondern auch die Bank selbst und ihre Mitglieder haben etwas davon. Zum einen bietet die Fusion einen Ausweg aus der Fragestellung, die derzeit fast alle Banken umtreibt: Wohin mit der Liquidität? Anstatt Negativzinsen an die EZB zu bezahlen, wird das Geld in Wohnungen investiert, was den Kunden der Bank Verwahrentgelte erspart. Zudem bietet der Bestand von zusammen 630 Wohneinheiten (davon der Großteil von 480 Wohnungen von der GWG Sebnitz) der Bank durch die Mieteinnahmen auch eine neue Ertragsquelle, um wegbrechende Zinserträge zu kompensieren. Natürlich steht auch das unter dem Vorbehalt, dass gesetzliche Rahmenbedingungen das Vermietungsgeschäft nicht völlig unwirtschaftlich machen. Doch ein zweites Standbein hat noch nie geschadet. Und hier bot die Fusion mit der GWG die Möglichkeit, sich schnell ein solches zu schaffen. Red.

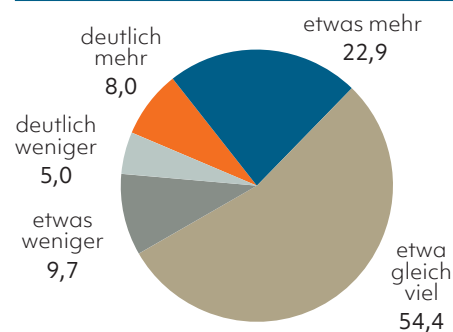
PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Noch mehr Bankeinlagen?

„Same procedure as last year“. Mit diesem Motto aus dem in Deutschland zu Silvester so beliebten Sketch „Dinner for one“ lässt sich in etwa zusammenfassen, was eine national repräsentative Befragung von 1000 Personen in Deutschland für die Studie „Finanzielle Vorsätze 2022“ zutage gefördert hat: Die Deutschen wollen weiterhin kräftig sparen. Und sie bleiben zum großen Teil risikoscheu.

Waren Spargelder schon 2021 für Banken und Sparkassen die sprichwörtliche „heiße Kartoffel“, wie es der baden-württembergische Sparkassenpräsident Schneider im bank und markt Interview formulierte, so könnte dies 2022 womöglich noch schlimmer werden: Fast jeder dritte der Befragten gab an, in diesem Jahr mehr sparen zu wollen als im Vorjahr, 8,0 Prozent davon sogar deutlich mehr. Ihnen stehen nur 14,9 Prozent gegenüber, die beabsichtigen, etwas (9,7 Prozent) oder deutlich (5,0 Prozent) weniger zu sparen als im Vorjahr. Dass der Anteil derjenigen, die sich für 2022 deutlich verstärkte Sparanstrengungen vorgenommen haben, im Vergleich zum Vorjahr (10,2 Prozent) um 1,8 Prozentpunkte gesunken ist, ist

Fast jeder Dritte will mehr sparen



Geplantes Sparverhalten 2022 im Vergleich zum Vorjahr aus Verbrauchersicht, in Prozent; n = 1000 Bundesbürger ab 18 Jahre, repräsentativ für den deutschen Markt.

Quelle: Ebase/Toluna

dabei vermutlich für viele Kreditinstitute nur ein leichter Trost – ist doch die Quote der „Intensivsparer“ immer noch die zweithöchste der letzten vier Jahre und der Anteil derjenigen, die etwas mehr sparen wollen sogar der Spitzenwert in diesem Vergleichszeitraum.

Mehr als die Hälfte der Befragten stuft dabei die eigene Risikobereitschaft als sehr gering (35 Prozent) oder gering (19,3 Prozent) ein. Das bedeutet: Die problematischen Bankeinlagen dürften wohl weiter kräftig ansteigen, falls die Menschen ihre finanziellen Vorsätze in die Tat umsetzen. Immerhin wollen 27 Prozent sehr wahrscheinlich oder wahrscheinlich das Sparbuch zur Geldanlage nutzen, 24 Prozent ein Tagesgeldkonto. Beim Festgeld sind es zum dritten Mal in Folge 21 Prozent – und das Girokonto als immer stärker genutzter Geldparkplatz ist damit noch gar nicht abgefragt. Immerhin setzen 23 Prozent der Menschen auf Fonds und sogar 28 Prozent auf Aktien. 15 Prozent der Befragten wollen zwar im Jahr 2022 risikobereiter anlegen als 2021. Ihnen stehen allerdings 28 Prozent gegenüber, die die Risiken in der Kapitalanlage reduzieren möchten. 17 Prozent wollen sogar deutlich weniger risikobereit anlegen als im vergangenen Jahr – auch das der Spitzenwert im Vier-Jahres-Vergleich. Hier schlummert einiges an Herausforderungen für die Beratung.

Beratung wiederum könnte in diesem Jahr verstärkt nachgefragt werden. Zwar geben immer noch fast zwei Drittel der Befragten an, sich selbst um ihre Finanzen kümmern zu wollen. Mit 64,9 Prozent ist dieser Wert allerdings der niedrigste der letzten vier Jahre. An ihre Bank oder Sparkasse wollen sich 16,9

Prozent warden, das sind 2,2 Prozentpunkte mehr als 2021, jedoch weniger als 2018 und 2019. Gut möglich also, dass der Zuwachs im Wesentlichen auf eine „Corona-Delle“ 2021 zurückzuführen ist. 2,6 Prozent wollen Unterstützung bei einem digitalen Anbieter wie einem Robo Advisor suchen. Damit sind die Robos die einzige Kategorie, die seit

2018 ein kontinuierliches Wachstum aufweisen kann, was die Vorsätze der Deutschen in Sachen Finanzberatung betrifft.

Für Banken und Sparkassen heißt das: Die Anstrengungen, die Menschen für eine Beratung zu gewinnen, müssen – Corona hin oder her – noch einmal

verstärkt werden. Denn nur so kann es gelingen, die Menschen für Sparformen zu gewinnen, die bei Negativzinsen und Inflation noch den Namen Sparen verdienen. Risikoscheuen Sparern klar zu machen, dass der Versuch, Risiken zu vermeiden, aktuell ein sicheres Risiko darstellt, wird keine einfache Aufgabe werden. Red.