

Der Fondssparplan – modernes Sparen durch Vermögensaufbau in kleinen Schritten

In den letzten fünf Jahren stieg die Zahl der Fondssparpläne bei Union Investment um über 50 Prozent von 740 000 auf aktuell über 1,1 Millionen. Diese Stimmung spiegelt sich auch in dem hauseigenen Anlegerbarometer wider. In der Studie, bei der in jedem Quartal die Finanzentscheider in privaten Haushalten befragt werden, hält mehr als die Hälfte (52 Prozent) der Befragten einen Sparplan mit monatlichen Sparraten für attraktiv. Für etwa jeden Fünften (18 Prozent) gehört der Fondssparplan sogar zu einer Basis-Geldanlage. Forciert wird der aktuelle Erfolg und die gestiegene Beliebtheit von Fondssparplänen bei den Kunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken vor allem durch das Niedrigzinsniveau und die Suche nach Rendite.

Diese Kombination führt dazu, dass immer mehr Sparer erkennen: Nur wer risikoreichere Geldanlagen in Betracht zieht, hat Aussichten auf einen höheren Ertrag. Diejenigen, die sich weiterhin auf zinsbasierte Geldanlagen fokussieren, können keinen Vermögenszuwachs mehr generieren, insbesondere auch, weil ihnen in der derzeitigen Niedrigzinssituation der Zinseszinsseffekt, auf den sie sich jahrzehntelang verlassen konnten, wegfällt.

Mut zu einer Verhaltensänderung

Tatsächlich entgehen den deutschen Sparern nach einer Analyse des Center for Financial Studies (CFS) an der Goethe-Universität Frankfurt unter der Annahme eines um 2 Prozentpunkte niedrigeren Zinsniveaus in fünf Jahren mehr als 200 Milliarden Euro auf ihre gesamten Spareinlagen (siehe auch Abbildung 1). Das sind pro Haushalt mehr als 5 600 Euro. Für den Erhalt des Wohlstandsniveaus und insbesondere auch für die private Altersvorsorge bedeutet dies zwingend höhere

Sparquoten und ein verändertes Anlageverhalten.

Doch ein Umdenken verbunden mit einer Verhaltensänderung ist derzeit bei Privatanlegern nicht erkennbar. Aus Sicht der Union Investment handeln immer noch zu wenige Sparer. Beinahe die Hälfte wartet weiterhin die Entwicklung der Märkte ab, ohne aktiv zu werden und lässt ihre Gelder auf zinsbasierten Geldanlagen. Der Sinneswandel bei den Anlegern setzt nur langsam ein, immerhin stieg die Zahl derer, die ihre Geldanlage zumindest überdenkt, in den vergangenen Monaten leicht.

Union Investment sieht in der aktuellen Situation eine große Chance, gemeinsam mit

den genossenschaftlichen Partnerbanken Investmentfonds als Teil einer diversifizierten Geldanlage und insbesondere auch Fondssparpläne als wichtigen Baustein des Vermögensaufbaus stärker zu etablieren. Das war Grund genug, die Mindestrate für Fondssparpläne auf 25 Euro abzusenken. Dies ermöglicht und erleichtert gerade Sparern, die noch keine Erfahrung mit Fonds besitzen, den Einstieg in ertragreichere Geldanlagen. Darüber hinaus wird im zweiten Halbjahr der Startschuss für eine neue Sparplan-Initiative fallen. Denn: Das Momentum spricht für Fondssparpläne – sie treffen den Nerv der Zeit.

Im Zweifel lieber keine Fehler machen

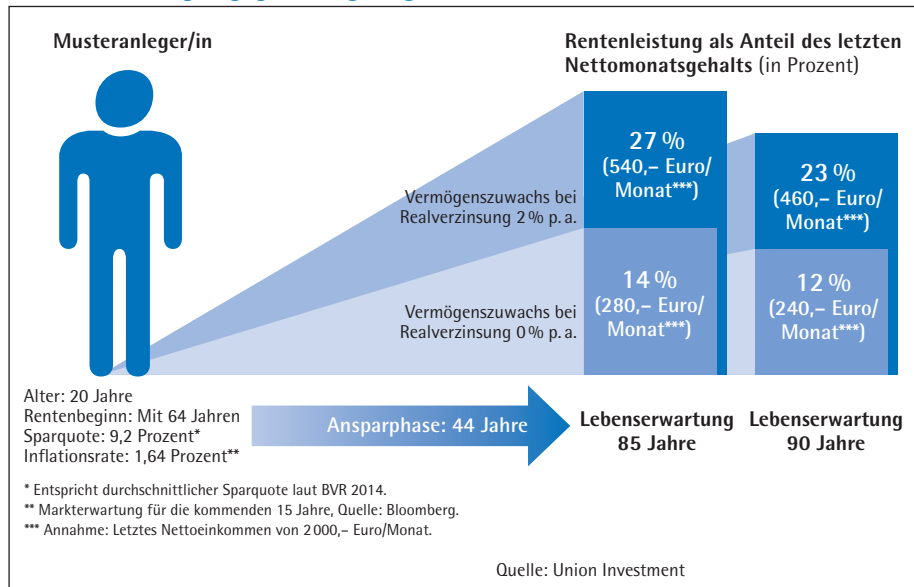
Es ist aber auch klar: Obwohl Investmentfonds bei vielen Sparern immer beliebter werden, hat nach wie vor die große Mehrheit hierzulande wenig oder gar nichts mit Finanzanlagen, diversifizierter Geldanlage oder Fonds zu tun. Vielmehr haben sie zum Sparen über viele Jahre das Sparbuch oder einen Banksparrplan genutzt und zur Vermögensanlage Festgeld oder eigene Immobilien. Viele Bürger wollen sich mit Alternativen hierzu offenbar nicht beschäftigen. Bevor sie etwas falsch machen, machen sie lieber nichts oder bleiben im Zweifel bei den zinsbasierten Anlageklassikern.

Die dahinterliegenden Sparziele erklären diese Haltung nur zum Teil. Zwar sparen viele als Rücklage für Notfälle, doch die überwiegende Zahl spart langfristig für die Altersvorsorge, die Familie, für Immobilien oder sonstige Anschaffungen. Für Kinder legen die Deutschen zum Beispiel durchschnittlich 986 Euro pro Jahr zurück. Auch hier sind die Ziele langfristig: Ausbildung und Studium, Führerschein und Auto sowie die eigene Wohnung. Es wäre also zielführend für diese langfristig angelegten

Klaus Riester, Geschäftsführer, Union Investment Privatfonds, Leiter Vertrieb der Union Investment Gruppe, Frankfurt am Main

Auch in Zeiten der Niedrigzinsen mit ihren immer magerer ausfallenden Renditen wenden sich die Anleger aktuellen Untersuchungen zufolge nur langsam von den gewohnten zinsbasierten Geldanlagen ab. Dass es derzeit ratsam ist, zumindest teilweise auf kontrolliertes Risiko zu setzen, um sein Vermögen wenigstens in seinem Wert zu erhalten, hat nur eine Minderheit der Bevölkerung verinnerlicht. Den Ergebnissen regelmäßiger Erhebungen nach ist es selbst unter den Finanzentscheidern in privaten Haushalten, die mindestens eine Geldanlage besitzen, lediglich ein gutes Drittel der Befragten. Als geeignetes Instrument zur Flankierung einer allmählichen Bewusstseinsänderung stuft der Autor Fondssparpläne ein. Er wertet diese gleichermaßen als konstruktiven Beitrag zum Vermögensaufbau der Bevölkerung wie als verlässliche Ertragsquelle für die Asset Manager. (Red.)

Abbildung 1: Zwei Prozent Zinsdifferenz machen einen großen Unterschied, Lebenserwartung dagegen mit geringem Effekt



Ziele, andere, höher rentierliche Ertragsquellen einzubeziehen, dadurch der Zinsfalle zu entrinnen und die Sparziele am Ende trotz Niedrigzins zu erreichen.

Diese Erkenntnis reift bei den Deutschen jedoch sehr langsam und hat sich noch lange nicht in der Breite durchgesetzt. Heute ist nur jeder Dritte der Meinung, dass er ein gewisses Risiko eingehen muss, um sein Geld zu vermehren (Abbildung 2).

Finanzentscheidungen maßgeblich von Familie beeinflusst

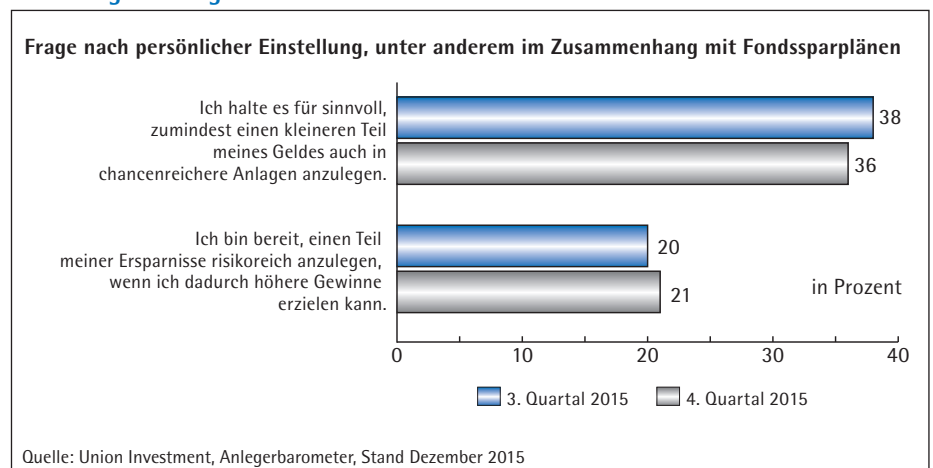
Warum das so ist hat eine Studie im Auftrag von Union Investment unter wissenschaftlicher Begleitung von Professor Dr. Rolf von Lüde, Universität Hamburg und Professor Christian von Scheve, Universität Berlin, untersucht. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass das Thema Geld in deutschen Privathaushalten zwar allgegenwärtig ist, richtig darüber geredet wird jedoch häufig nicht. Daher steht die Familie einer vernünftigen Geldanlage oft im Weg. Denn das Finanzverhalten in Form von Konsum, Sparen und Anlegen gibt das familiäre Umfeld an nachfolgende Generationen häufig unbewusst in Form von Glaubenssätzen, Rollenmustern und Emotionen weiter.

Vor diesem Hintergrund familiärer Wertvorstellungen und fehlendem Fachwissen fallen individuelle Finanzentscheidungen

weitgehend unreflektiert. Das aktuelle Kapitalmarktumfeld wird selten berücksichtigt, sodass die klassische Zinsanlage auch im Niedrigzinsumfeld kaum infrage gestellt wird. Damit führt der in der Familie tradierte Erfahrungsschatz, der aus einer Welt des risikolosen Zinseszinses stammt, über den Umgang mit Geld häufig zu finanziellen Fehlentscheidungen.

Die aus der Studie gewonnenen Erkenntnisse klingen auf den ersten Blick nicht sehr verheißungsvoll. Und doch ist festzustellen: Es kommt Bewegung in den Markt. Eine Bewegung, die auch durch die wissenschaftliche Beratung in den Partnerbanken angestoßen wird. 65 Prozent der

Abbildung 2: Anlegerbarometer



Deutschen legen nämlich großen Wert darauf, bei Entscheidungen in Finanzangelegenheiten von ihrer Bank persönlich betreut und beraten zu werden.

Es geht also nicht um die Frage, ob eine Evolution des Sparens weitergehen muss, sondern um das Wie. Es gilt, für die Kunden Brücken zu mehr Ertrag zu bauen und sie dort abzuholen, wo sie beim letzten Zinsertrag stehen geblieben sind. Es muss dem Finanzdienstleister gelingen, mit den Kunden ins Gespräch zu kommen und ihnen die derzeitigen Anlageherausforderungen bewusst zu machen – mit einfachen und klaren Erklärungen.

Persönliche und lösungsorientierte Beratung

Die Basis dafür ist der ganzheitliche Beratungsansatz, in dem es darum geht, die Anlageziele herauszufinden, zu analysieren und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten, die Rendite und Risiko in Einklang bringen. Dies macht es möglich, die zuvor definierten Ziele zu erreichen. Im Grunde braucht es für jeden nur eine einfache Antwort. Das kann aber keine Standardlösung sein, denn Geldanlage ist individuell und die einfache Antwort muss zum Anlageprofil des Kunden passen. Aus diesem Grund ist die Rolle der persönlichen Beratung für viele nur schwer ersetzbar.

Es geht für Anleger vor allem um zwei Fragen: Wie viel Risiko muss eingegangen werden, um die Anlageziele zu erreichen? Und welche Risiken lassen sich mit dem persönlichen Risikoprofil vereinbaren? Hierbei können Fonds ein wesentlicher Teil

der Lösung und Fondssparpläne ein einfacher Einstieg in die Vermögensschaffung sein, weil sie dem Sicherheitsverständnis des Kunden entgegenkommen, ihm Teile des Risikomanagements abnehmen und dennoch auskömmliche Erträge erwirtschaften. Viele Kunden stehen jedoch noch immer am Anfang dieses Weges und auf die Schnelle lässt sich kein Sinneswandel in Gänze herbeiführen. Dennoch bleibt es dabei: Die Evolution des Sparens ist dringend notwendig.

Fondssparpläne als Zukunftschance

Mit Blick nach vorn ist diese Entwicklung für Asset Manager, aber auch für Banken eine große Chance. Fondssparpläne bieten auf der einen Seite eine zuverlässige, berechenbare und langfristige Ertragsquelle. Auf der anderen Seite können beide sich als kompetente Lösungsanbieter für alle Bedarfe ihrer Kunden präsentieren. Allerdings ist es eine enorme Aufgabe, den Kunden verantwortungsvoll auf dem Weg zu einer ausgewogenen Vermögensstruktur zu begleiten. Union Investment sieht sich als genossenschaftliche Fondsgesellschaft dabei in einer besonderen Verantwortung, da die langjährigen Kundenbeziehungen zumeist geprägt sind von einer starken Verbundenheit zwischen Kunden und Bank.

Außerdem sind viele genossenschaftliche Sparer zugleich auch Eigentümer der Bank, was die hohe Verantwortlichkeit noch einmal unterstreicht. Deshalb ist es gemeinsam mit den Partnern in der genossenschaftlichen Finanzgruppe der Anspruch, einen langfristigen Nutzen zu stiften und die Kunden bestmöglich dabei zu unterstützen, Vermögen aufzubauen beziehungsweise ihren hart erarbeiteten Wohlstand nachhaltig zu sichern und auszubauen.

Eine Sparplan-Kampagne

Mediale Unterstützung zu diesen Herausforderungen bekommen die Banken und die Berater im zweiten Halbjahr 2016 mit einer breit angelegten „Sparplan-Kampagne XXL“. Dabei werden sie mit umfangreichen Materialien bei ihrer Beratungsleistung unterstützt, von Broschüren bis hin zu Podcasts und Videos werden alle Medien zur Verfügung gestellt. Die Botschaft an die Sparer wird dabei lauten: Der Sparplan ist modernes Sparen.



Fachsprache in Bankmarketing und -management

Thünen-Jörg_Pixelio.de

Durch neue Produkte, Methoden und Konzepte in den Bereichen Bankmarketing und Bankmanagement etablierten sich in den letzten Jahren immer mehr neue Begriffe in der Fachsprache, die oft nicht eindeutig definiert sind und damit zu Missverständnissen führen können.

Hier Klarheit zu schaffen, ist Ziel dieses Glossars, das ein breites Themenspektrum umfasst: von „Acquiring“, einem Teilbereich des Kartengeschäfts, der sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat, über „Intuitives Management“, das in betrieblichen Entscheidungsprozessen immer bewusster wahrgenommen wird, bis hin zu „Zweite Sparkasse“, einem Geldinstitut, das all jenen eine Kontoverbindung bietet, denen sie ansonsten verwehrt wird.

Das Buch zeichnet sich durch die hohe Praxisrelevanz der aufgenommenen Fachbegriffe und die wissenschaftlich fundierten, dennoch allgemein verständlichen Definitionen aus, die dem Leser einen leichten Zugang zur Materie ermöglichen.



Bankmarketing & Bankmanagement

125 Glossare zu Produkten, Methoden und Konzepten
Herausgegeben von Ewald Judt und Claudia Klausegger.
2014. 284 Seiten, broschiiert,
24,80 Euro.
ISBN 978-3-8314-0858-0.

Fritz Knapp Verlag | 60553 Frankfurt am Main

Postfach 70 03 62 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
E-Mail: vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de