

## GELDANLAGE

## Union Investment verzeichnet „Evolution des Sparens“

Die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank verbittert namentlich deutsche Banken und Sparkassen immer mehr. Immer häufiger wird davon gesprochen, Negativzinsen auf breitere Kundensegmente auszudehnen. Was des einen Leid, ist aber bekanntlich des anderen Freud. Und so freut sich die Union Investment über ein starkes Wachstum des Neugeschäfts.

Zur Jahresmitte 2019 sind die Assets unter Management der genossenschaftlichen Fondsgesellschaft im Vergleich zum Vorjahresstichtag um 4,9 Prozent von 332,7 Milliarden Euro auf 349,1 Milliarden Euro gestiegen. Mit 9,0 Milliarden Euro lag der Nettoabsatz in den ersten sechs Monaten zwar leicht unter dem starken Wert des Vorjahres (11,3 Milliarden Euro), übertraf jedoch den Durchschnitt der letzten zehn Jahre von 8,2 Milliarden Euro.

Im letzten Jahrzehnt hat die Union ihre Assets unter Management mehr als verdoppelt, sagt der Vorstandsvorsitzende Joachim Reinke. „Die Evolution des Sparens schreitet voran. Immer mehr Anleger begreifen, dass das Niedrigzinsumfeld auf Jahre hinaus zementiert bleiben wird und sie wechseln aus Zinsprodukten in Substanzwerte. Die Erkenntnis an sich ist nicht neu, aber

jetzt sehen wir deutlich, dass die Menschen nicht nur darüber nachdenken, sondern handeln.“

Selbstläufer sind Investmentfonds für Privatanleger gleichwohl noch immer nicht. Abzulesen ist dies an der Tatsache, dass das Neugeschäft mit Privatkunden im ersten Halbjahr 2019 mit 4,1 Milliarden Euro hinter dem Rekordniveau von 4,7 Milliarden Euro aus dem Vorjahr zurückblieb.

Dass das Neugeschäft gleichwohl exakt auf dem Niveau von 2017 lag, mag nicht zuletzt daran liegen, dass die Union und die Genossenschaftsbanken als ihre Vertriebspartner in besonderem Maße auf Fondssparpläne setzen, die die Anleger auch in weniger guten Marktphasen nicht so leicht kündigen. Die Zahl der Sparpläne wuchs in den letzten zwölf Monaten um fast 400 000 auf 2,5 Millionen, wobei die Sparer pro Monat durchschnittlich 157 Euro pro Fondssparplan legten. Bei neuen Sparplänen, die in den letzten zwölf Monaten abgeschlossen wurden, lag dieser Durchschnitt sogar bei 224 Euro.

Auf gleichem Niveau wie in den Vorjahren wuchs auch das ratierte Geschäft mit der Riester-Rente. Hier investierten die Sparer im ersten Halbjahr 644 Millionen Euro (640 Millionen Euro). Insgesamt verwaltet Union Investment nun rund fünf Millionen Fondssparpläne im Privatkundengeschäft. Da sage noch einmal jemand, Kleinvieh mache keinen Mist. Red.

## GIROKONTO

## Kosten durch die Hintertür

Fast jede vierte Sparkasse in Deutschland und 15 Prozent der Volks- und Raiffeisenbanken haben im ersten Halbjahr 2019 bei Girokonten an der Preisschraube gedreht. Insgesamt haben 215 Kreditinstitute die Preise ihrer Girokonten erhöht. Zu diesem Ergebnis kommt das Verbraucherportals Biallo, das die Kontomodelle von gut 1300 Banken und Sparkassen untersucht hat. Die Preiserhöhungen betragen demnach bei fast allen Girokontenmodellen durchschnittlich 20 Prozent.

Das Portal hat allerdings noch immer 38 Institute ausgemacht, die weiterhin an ihren wirklich kostenlosen Konten festhalten, sprich ohne Mindestgeldzugang auf eine monatliche Grundgebühr verzichten und auch Girocard und Überweisungen gratis anbieten.

Dass zu dieser Zahl zwölf Direktbanken gehören (Norisbank, Comdirect, Consorsbank, Deutsche Skatbank, DKB, Edeka Bank, Fidor Bank, ING, Moneyou, N26, Wüstenrot Bank und 1822 direkt) ist nicht so überraschend – haben sie doch seit jeher argumentiert, dass der Verzicht auf Filialen in günstigeren Konditionen für die Kunden resultiert. Der Dreh an der Preisschraube ist bei ihnen nicht gar so dringlich – und wäre auch argumentativ herausfordernder. In der Liste der Institute mit Gratiskonto finden sich indessen auch zwölf Volks- und Raiffeisenbanken sowie die Stadt- und Kreissparkasse Erlangen.

Von den PSD-Banken bieten noch acht ein kostenloses Girokonto an, von den Sparda-Banken sind lediglich drei übriggeblieben – Hessen, München und Südwert. Doch selbst hier halten Preise durch die Hintertür Einzug. Und diese Hintertür heißt PSD2. Im Zuge der Abschaffung der i-TAN müssen Kunden teilweise entweder einen TAN-Generator erwerben oder für die SMS-TAN zahlen. Dass Entgelte dafür zulässig sind, hat der BGH ja bereits entschieden.

Dass solche Praktiken neue Rechtsstreitigkeiten um die Zulässigkeit einer Werbung mit dem Stichwort „kostenlos“ verursachen könnten, ist freilich nicht ausgeschlossen. Denn die Fragestellung lässt sich mit der bezüglich der Girocard

## DIE ZAHL

51

51 Prozent der Bevölkerung ab 10 Jahre in Deutschland nutzten 2018 Online-Banking für private Zwecke. Zehn Jahre zuvor hatte dieser Anteil noch bei 33 Prozent gelegen. Das hat das Statistische Bundesamt (Destatis) anhand von Ergebnissen der Erhebung zur Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) in privaten Haushalten mitgeteilt. Am stärksten verbreitet ist die Nutzung

des Online-Banking unter den 25- bis 44-Jährigen. Hier lag die Nutzungsquote 2018 bei 78 Prozent. Bei den 16- bis 24-Jährigen betrug der Anteil 50 Prozent und bei den 45- bis 64-Jährigen 55 Prozent. Dagegen nutzten nur 25 Prozent der über 65-Jährigen Online-Banking. Über die Einsicht in den Kontostand und Überweisungen hinausgehende finanzbezogene Aktivitäten werden seltener online abgewickelt. 10 Prozent der Bevölkerung nutzten 2018 das Internet für den Abschluss oder die Verlängerung von Versicherungsverträgen. 6 Prozent kauften oder verkauften Aktien, Fonds und andere Investitionsdienstleistungen online. Und lediglich 3 Prozent tätigten Darlehens- und Kreditgeschäfte mit Banken und anderen Finanzdienstleistern über das Internet.

vergleichen. Und in Sachen Girocard hat zum Beispiel das Landgericht Düsseldorf entschieden, dass es nicht zulässig ist, in der Werbung das Wort „kostenlos“ zu verwenden, wenn für die Girocard ein – wenn auch bescheidenes – Jahresentgelt berechnet wird. Begründet wurde diese Entscheidung damit, dass die Girocard zur vollumfänglichen Nutzung des Girokontos unerlässlich sei.

Ganz ähnlich ließe sich auch beim Stichwort Überweisungen argumentieren – stellen sie doch den zentralen Nutzen eines Girokontos dar. „Kostenlos“ ist ein Girokonto nur dann, wenn Überweisungen zumindest in einem gewissen Umfang nichts kosten. Ob das auch dann noch gegeben ist, wenn entweder ein TAN-Generator erworben oder bereits ab der dritten Buchung für eine SMS-TAN gezahlt werden muss, könnten Verbraucherschützer kritisch unter die Lupe nehmen. Red.

ren und sammeln. Wer auch immer auf persönliche Datenprofile zugreifen und sie analysieren kann, so Mai, der vermag weitreichende Erkenntnisse über eine Person zu gewinnen.

So hat die Digitalisierung die Informationsasymmetrie zwischen Unternehmen und Verbrauchern beträchtlich zum Nachteil Letzterer verschoben. Mithilfe digitaler Analysen von internen Kunden-

## BARGELD

### Den digitalen Fußabdruck verringern

„Bargeld sorgt für besseren Datenschutz – und stärkt so den Einzelnen“. Dieses Plädoyer für die immer mehr aus der Mode kommenden Scheine und Münzen kam Mitte Juli nicht etwa aus der Ecke von Verbraucher- oder Datenschützern, sondern aus dem Research der Deutschen Bank. Bargeld, so schreibt Heike Mai, bietet im Zahlungsverkehr einen hohen Grad an Privatsphäre und trägt so dazu bei, den Anstieg der Informationsasymmetrie zwischen Verbrauchern und Unternehmen sowie zwischen Bürgern und staatlichen Institutionen zu verlangsamen.

Das von ihr gezeichnete Bild über die Datenspuren, die elektronische Zahlungen hinterlassen, und über das, was damit angefangen werden kann, ist dazu angetan, selbst emsigen Kartennutzern einen Schauer über den Rücken zu jagen. Aus Zahlungen gewonnene personenbezogene Daten können durch Informationen aus anderen Quellen ergänzt werden, zum Beispiel aus Marktplätzen oder sozialen Medien. Mithilfe moderner Datenanalyseverfahren lassen sich daraus Informationen zu einem identifizierbaren Nutzer extrahie-

daten und gekauften Datenprofilen können insbesondere Internethändler sehr viel mehr über die privaten und finanziellen Gewohnheiten ihrer Kunden erfahren als umgekehrt der Einzelne über den Händler oder dessen Wettbewerber. Dies wirft die Frage auf, ob der Kunde angesichts der gestärkten Verhandlungsposition des Händlers noch ein gutes Geschäft machen kann. Dies gilt umso mehr, als Online-Händler zunehmend zu einer dynamischen Preisgestaltung übergehen, das heißt ihre Preise häufig ändern, um die Markttransparenz zu verringern und den Verbraucher unter Druck zu setzen. Preise können sogar auf die vermutete Kaufbereitschaft oder die finanziellen Möglichkeiten einer Person abgestimmt werden. So können Preise zum Beispiel höher sein, wenn Kunden per Tablet mehrfach auf ein Angebot geklickt haben.

Im Verhältnis zwischen Bürger und Staat kann die Bedeutung einer physischen Währung sogar noch deutlicher werden. Die Umstellung auf nachverfolgbare elektronische Guthaben – und das Fehlen einer einfachen Bezahloption ohne Digitalspur und Einbindung Dritter – kann Datenmissbrauch und Eingriffen in die Bürgerrechte die Tür öffnen und sogar eine Überwachung aus politischen Gründen erleichtern. Selbst in einem Rechtsstaat ist das nicht ohne Risiken. Denn auch bei strikten Datenschutzvorschriften kann ein unrechtmäßiger Missbrauch der Informationsasymmetrie nicht ausgeschlossen werden. Wenn umfassende Daten über Einzelpersonen verfügbar sind, dann besteht grundsätzlich auch die Versuchung, diese zu missbrauchen – sei es durch einen einzelnen Beamten oder durch in- oder ausländische Geheimdienste.

Auch Bargeldtransaktionen sind zwar nicht in vollem Umfang anonym – etwa wenn jemand seinen Kauf in sozialen Medien kommentiert hat oder wenn er Dienste wie Barzahlen.de nutzt. Dennoch reduzieren Scheine und Münzen den digitalen Fußabdruck. Einschränkungen beim Bargeldgebrauch bergen somit das Risiko eines ernsthaften Vertrauensverlusts in staatliche Behörden.

Diese Erkenntnis ist nicht neu, sie darf aber immer wieder einmal ausgesprochen werden: Bargeld stärkt das Individuum – zumindest in einer digitalen

Gesellschaft wie der unseren. Das heißt dann allerdings auch: Banken und Sparkassen tun gut daran, die Kunden nicht immer stärker in die digitalen Kanäle zu drängen – diese Entwicklung vollzieht sich ganz von selbst. Die Aufrechterhaltung einer flächendeckenden Bargeld-Infrastruktur ist die logische Konsequenz eines solchen Plädoyers. Ob dafür der Ersatz bankeigener Geldautomaten durch die Bargeldversorgung an den Kassen des Einzelhandels ausreicht, ist fraglich. Denn da diese Auszahlungen immer an einen Einkauf gekoppelt sind, lassen sich auch aus dieser Art der Bargeldversorgung schon wieder Rückschlüsse auf das Konsumverhalten des Einzelnen ziehen. Red.

## MITARBEITER

### Vorteilhafte Abwanderung?

Längst ist der Wettbewerb um Fachkräfte in der Finanzbranche angekommen. Dabei wird es zum einen schwerer, neue Auszubildende oder Experten zu gewinnen. Es droht auch häufiger die Abwanderung zum Wettbewerb. Zumindest in Sachen Abwanderung kann eine Studie von Dr. Stefan Wagner, Professor für Strategie an der ESMT Berlin, und Dr. Martin Goossen von der Universität Tilburg, ein Stück weit Entwarnung geben. Demnach kann dieser Verlust von Fachkräften mitunter auch Vorteile bringen. Denn der Wechsel von Schlüsselangestellten zu einem Wettbewerber kann als „Brücke“ zwischen dem neuen und dem alten Arbeitgeber dienen und die Bildung von Kooperationen fördern. Die daraus entstehenden Vorteile können die Nachteile des Verlusts der Angestellten sogar überwiegen.

Die Ergebnisse sind allerdings zumindest für die Finanzbranche mit Vorbehalt zu betrachten. Denn im Fokus steht hier der Bereich Forschung und Entwicklung, insbesondere in der Pharmaindustrie, wo Kooperationen eine gängige Methode sind, Innovationen voranzutreiben. Auf die Finanzindustrie lässt sich das Modell deshalb leider nur bedingt übertragen – am ehesten vielleicht auf IT-Experten und -Entwickler. Doch auch bei ihnen gilt das vermutlich am ehesten, wenn der Wechsel innerhalb der eigenen Bankengruppe oder zwischen einer Bank oder Sparkasse und einem Fintech-Unternehmen stattfindet.

Übertragen lassen sich die Ergebnisse vielleicht auch auf Verhandlungen über Outsourcing-Verträge, Joint Ventures sowie Fusionen und Übernahmen. Dass manches besser läuft, wenn man einander bereits kennt, ist aber vielleicht keine so bahnbrechende Erkenntnis. Red.

## FINANZBERATUNG

### Vetternwirtschaft oder Qualitätsmerkmal?

Vetternwirtschaft spielt in der Finanzberatung eine große Rolle. Das wollen Sozialpsychologen vom Social Cognition Center Cologne (SoCCo) der Universität zu Köln mit einem ökonomischen Experiment herausgefunden haben, und zwar in elf Experimenten mit insgesamt mehr als 1 500 Teilnehmern.

Die Teilnehmer sollten in einem Rollenspiel die Rolle eines Beraters einnehmen, der stellvertretend für Klienten Entscheidungen über Angebote trifft. Es zeigte sich, dass sie ihren Klienten besonders profitable Angebote zukommen ließen, wenn diese ihnen nahestanden.

Die Angebote, über die die Personen im Rollenspiel entscheiden sollten, waren Vorschläge, wie eine externe dritte Partei 100 Euro zwischen sich selbst und dem Klienten aufteilt. Dabei sollten die Studienteilnehmer sich vorstellen, dass ihre Klienten entweder ein Familienmitglied, ein guter Freund, ein loser Bekannter oder aber eine ihnen völlig unbekannte Person ist. Je nachdem war die Aufteilung des Betrags mehr oder weniger profitabel: Manchmal bot die dritte Partei dem Klienten einen Anteil von unter 50 Euro, manchmal aber gab es richtige Superangebote, etwa über 50 Euro oder sogar die gesamten 100 Euro. Dabei wussten die Teilnehmer, dass der Klient den Betrag später nicht mit ihnen teilen könnte, sie selbst also keinen wirtschaftlichen Gewinn hätten.

Das Ergebnis zeigte dennoch: Verwandte und Freunde wurden systematisch bevorzugt. Gerade bei den Superangeboten, bei denen die Klienten mehr als 50 von den 100 Euro angeboten bekamen, akzeptierten sie die Angebote häufiger für Verwandte und Freunde als für entfernte Bekannte oder gänzlich fremde Klienten. Angebote an unbekannte Klienten wurden in weniger als

80 Prozent der Fälle angenommen, Angebote an sozial nahestehende Klienten dagegen zu über 90 Prozent.

Aus diesem Ergebnis zogen die Wissenschaftler den Schluss, dass Vetternwirtschaft in der Finanzberatung erwiesen sei – und dass es deshalb im Alltag durchaus ratsam sein könne, zunächst eine möglichst enge persönliche Bindung zu einem Finanzberater zu etablieren.

Diese Resultate kann man nun – je nach Gusto – ganz unterschiedlich deuten. Wer der Qualität der Finanzberatung ohnehin skeptisch gegenübersteht, mag die vermeintliche Vetternwirtschaft als weiteren Beleg dafür sehen, dass den Beratern eben nicht zu trauen sei.

Ebenso gut lassen sich die genannten Ergebnisse der Kölner Sozialpsychologen jedoch auch als Beleg dafür sehen, dass die Berater ganz im Sinn ihrer Kunden agieren. Setzt man nämlich eine persönliche Vertrauensbeziehung zwischen Kunde und Berater voraus – und genau das ist es ja, was Filialbanken ebenso wie Finanzvertriebe anstreben –, dann lassen sich Freunde und Familie aus dem Experiment durch den vielleicht langjährigen Kunden ersetzen. So wird aus der vermeintlichen Vetternwirtschaft eine Angebotsgestaltung ganz im Sinne und Interesse des Kunden. Die persönliche Nähe zwischen Berater und Kunde setzt allerdings voraus, dass der persönliche Ansprechpartner nicht dauernd wechselt und beide Seiten so auch die Chance erhalten, einander besser kennenzulernen. Sonst funktioniert der Vetterneffekt (im positiven Sinn) vielleicht doch nicht so gut.

Will man die Vetternwirtschaft im negativen Sinne deuten, gilt es zudem noch zu bedenken: Die pure Willkür im Beratungsprozess ist heute ohnehin kaum noch möglich. Dafür sorgen schon die IT-gestützten Beratungsprozesse, Freunde und Familie hin oder her. Red.

## SPARKULTUR

### Sparer im Geldanlagestau

Seit 2013 steigt die Sparquote in Deutschland wieder an – zuletzt auf 10,4 Prozent im Jahr 2018. Im laufenden Jahr könnte damit die Marke von 10,5 Prozent von 2008 wieder erreicht

werden, so eine Prognose der DZ-Bank. Bis 2020 könnten es sogar 10,7 Prozent sein. Die schlechte Nachricht ist allerdings: Von Ende März 2018 bis Ende März 2019 flossen nahezu zwei Drittel aller neuen Anlagemittel in Sichteinlagen oder Bargeld und werden so dauerhaft geparkt. Der Anteil der Sicht-

einlagen an den Bankguthaben ist auf 62,8 Prozent gestiegen. Mehr als ein Viertel des gesamten privaten Geldvermögens entfällt derzeit auf jederzeit verfügbare Mittel.

Diese Zahlen sind für Banken und Sparkassen, für ihre privaten Kunden sowie

volkswirtschaftlich betrachtet gleichermaßen schlecht. Für Kreditinstitute bedeuten sie, dass der Druck durch Negativzinszahlungen an die EZB zumindest nicht geringer wird. Wie viel mögliche Staffeln hier helfen können, bleibt abzuwarten. Für die Sparer heißt es: 2018 hat ihr Geldvermögen durch einen negativen Realzins von rund einem Prozent einen Wertverlust von etwa 50 Milliarden Euro erlitten. 2018 war das vierte Jahr mit einem negativen Realzins in Folge – und ein Ende ist nicht in Sicht.

Obwohl die Menschen verstärkt sparen, lohnt sich dies aufgrund des Sparverhaltens immer weniger. Und das wiederum bedeutet gesamtgesellschaftlich, dass die Altersvorsorge auf immer schwächeren Füßen steht. Die Anlageberatung der Banken kann daran allein offenbar nichts ändern. Jetzt braucht es endlich Impulse aus der Politik – nicht nur für jetzige Rentner und rentennahe Jahrgänge, sondern für alle. Red.

## ERTRAGSPOLITIK

### „Zinswunder“ 2018

Noch gibt es von der Deutschen Bundesbank keine Zahlen zu der Ertragslage der deutschen Banken und Sparkassen für das Jahr 2018. Eine erste summarische Auswertung zum Zinsergebnis hat Barkow Consulting anhand der veröffentlichten Zahlen von BVR und DSGV sowie der Hochrechnung der BaFin des Zahlenwerks der EZB geliefert. Alles zusammengenommen kommt Peter Barkow zu dem Schluss: Aller Wahrscheinlichkeit nach hat sich der „Zinsmassaker“ der Vorjahre 2018 nicht fortgesetzt. Sondern das Zinsergebnis war vermutlich konstant oder ist im besten Fall sogar angestiegen.

Eine echte Erklärung für dieses „deutsche Zinswunder“ wird aber nicht geliefert. Zum einen wird hier auf eine Auswertung von Deposit Solutions zu den

Belastungen der Kreditinstitute durch die EZB-Negativzinsen verwiesen. 2018 sind dieser Untersuchung zufolge die von deutschen Banken und Sparkassen gezahlten „Strafzinsen“ weniger stark gestiegen als in den Vorjahren („nur“ von 2,2 auf 2,5 Milliarden Euro). Das reicht als Ursache allerdings sicher nicht aus.

Als einzig plausible Erklärung wird deshalb eine (recht deutliche) Ausweitung der Kreditbücher ausgemacht. Damit wäre die EZB-Zinspolitik gewissermaßen gerechtfertigt. Schließlich war eine Ausweitung der Kreditvergabe eines der Ziele, die mit dem Niedrigzins erreicht werden sollten. In Zeiten einer ökonomischen Abkühlung ist das aber vielleicht auch nicht ganz unbedenklich. Creditreform jedenfalls hat eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens in Deutschland bereits beobachtet und am 5. August gewarnt: „Lieferanten und Kreditgeber müssen sich auf steigende Risiken einstellen“. Red.