

Lorenzo Garcia / Jesco Schwarz

## Wertpapierkompetenz als Antwort auf Niedrigzins- und Einlagendilemma

„Corona wird irgendwann gehen, die Niedrigst- oder sogar Negativzinsen aber bleiben. Die Rückgänge beim Zinsüberschuss werden deshalb auch in den kommenden Jahren anhalten.“ Mit diesen drastischen Worten brachte es Helmut Schleweis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV), auf den Punkt, als er bei der Bilanzpressekonferenz des Sparkassen-Verbands am 10. März 2021 die Zahlen der Sparkassen-Finanzgruppe für das Jahr 2020 vorstellte. „Die Sparkassen müssen da gegensteuern“, forderte der DSGV-Präsident – und hob das Provisionsgeschäft als ein Betätigungsfeld hervor, über das sich gegensteuern lasse.

Und Gegensteuern ist offenbar dringend geboten, denn die Einlagen steigen weiter. 2020 verbuchten die Sparkassen dem DSGV zufolge einen Einlagenzuwachs in Höhe von 79,1 Milliarden Euro – ein Plus

Die gute Nachricht an die Sparkassen lautet in diesem Zusammenhang: Die Ausgangsposition ist günstig, um das Provisionsgeschäft auszubauen. Denn in Zeiten negativer Marktzinsen ist das Wertpapier-sparen eine der wenigen Möglichkeiten für breite Bevölkerungskreise, am gesamtwirtschaftlichen Wertzuwachs teilzuhaben. So stieg die Anzahl der Depots bei den Sparkassen und der Deka Bank nach Angaben des DSGV 2020 um insgesamt 238 000. Gleichzeitig erreichte der Nettoabsatz bei Wertpapieren dem Verband zufolge den höchsten Stand der vergangenen 20 Jahre – mit plus 19,1 Milliarden Euro. Die Kunden hätten vor allem in Investmentfonds angelegt, die insgesamt 14,1 Milliarden Euro zusätzliches Kapital verbuchten – 44 Prozent mehr als im Vorjahr.

Der Ausbau des Wertpapiergeschäfts als zukunftsweisender Weg aus dem Nied-

Partner aus dem Asset Management, um ihre Wertpapierkompetenz weiter zu stärken.

Viele Private-Banking-Verantwortliche oder Leiter der Wertpapierspezialberatung halten gerade in Gegenden, wo der Wettbewerb um vermögende Privatkunden besonders ausgeprägt ist, offene Produktlandkarten für zwingend erforderlich. Und in Zeiten stetig steigender regulatorischer Anforderungen an die Kundenberatung tue es einer Sparkasse gut, neben der Deka als zentralem Asset Manager der Sparkassen auch weitere kompetente und verlässliche Partner an ihrer Seite zu wissen, so ein weiteres Argument.

### Offen für externe Asset Manager

Diese Beispiele unterstreichen die zunehmende Offenheit der Institute. Das bedeutet jedoch nicht, dass Asset Manager im Verbund leichtes Spiel haben. Im Gegenteil: Die Anforderungen an sie haben sich in den vergangenen Jahren erheblich gewandelt, gerade auch im Sparkassen-Finanzverbund: Die Zeit, in der Fondsgesellschaften mit Standardprodukten am Markt bestehen konnten, ist vorbei. Eine Rendite im absoluten Spitzenfeld des Wettbewerbs und faire Kostenmodelle sind heutzutage obligatorisch.

Dies zu erkennen und sich dementsprechend aufzustellen, ist ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg von Asset Manager als externe Partner im Sparkassen-Finanzverbund. Dazu gehört, relevante Lösungen zu erarbeiten und sich ein klares Expertenprofil aufzubauen – ein Ansatz,

„Die Zeit, in der Fondsgesellschaften mit Standardprodukten bestehen konnten, ist vorbei.“

von 7,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dieser Rekordwert sei zwar Ausdruck eines riesigen Kundenvertrauens in Krisenzeiten, wie Schleweis betonte. Gleichzeitig warnte er: „Diese liebevolle Umarmung der Kunden nimmt uns unter Negativzinsbedingungen aber zunehmend betriebswirtschaftlich die Luft zum Atmen.“ Denn derzeit kosteten zusätzliche Einlagen jedes Kreditinstitut real Geld. Alternativen zur Anlage in zinslose Termin- und Sichteinlagen seien zum Beispiel an den Kapitalmärkten zu finden.

rigzins- und Einlagendilemma liegt also auf der Hand. Doch wie sollten die Institute diesen Weg idealerweise gehen? Zumal eine anspruchsvolle und strenge Regularik sowie immer höhere technische Anforderungen den Druck zusätzlich erhöhen. Starke Partner aus dem Verbund wie die Deka und die Finanz Informatik können einen Teil dieser Last abfedern, jedoch ist die Belastung für die Sparkassen immer noch immens. Daher sind die Institute offen für qualitativ hochwertige, bedarfsgerechte Lösungen externer

den Columbia Threadneedle Investments als langjähriger Kooperationspartner der Deka bereits seit Jahren verfolgt. Sicher ist es dabei hilfreich, einer der größten Asset Manager weltweit zu sein. Die fast 25-jährige Präsenz in Deutschland leistet gewiss ebenfalls Unterstützung. Der wichtigste Erfolgsfaktor dürfte jedoch sein: Investmentlösungen anzubieten, die sich an die individuellen Anforderungen der verschiedenen Institute anpassen lassen. Das gilt auch im Depot-A-Geschäft.

### Zuverlässige Anbindung durch KVG-Schnittstelle

Investmentlösungen meint dabei nicht nur ein mehrfach ausgezeichnetes Angebot an individualisierbaren Aktien- und Rentenportfolios. Um den erhöhten Anforderungen an das Depot-A-Geschäft der Sparkassen gerecht zu werden, müssen Asset Manager auch regulatorische Anforderungen an die Sparkassen im Meldewesen und Controlling erfüllen. Zudem müssen sie die maßgeschneiderte Einbindung in die sparkassenspezifische technische Infrastruktur und an das Risikomanagement gewährleisten. Gefragt ist aufseiten der Institute ein ganzheitlicher Ansatz, der einen reibungslosen Ablauf garantiert – vom Management der Investmentstrategie bis hin zur Quartalsmeldung an die Bundesbank. Die neue KVG-Schnittstelle der Finanz Informatik, an die Columbia Threadneedle als einzige ausländische Pilot-KVG ange-dockt ist, gewährleistet all dies. Eine enge Partnerschaft zur Deka und Finanz Informatik inklusive Anbindung an die KVG-Schnittstelle sowie eine dedizierte Betreuung aus Deutschland heraus schaffen die Voraussetzung, um mit den Sparkassen gemeinsam individuell passende Lösungen zu entwickeln.

Mit Blick auf das Eigengeschäft der Sparkassen umfasst das Lösungsspektrum zum Beispiel Investmentansätze, bei denen ordentliche Erträge bei geringer Volatilität und ohne Fremdwährungsrisiken im Mittelpunkt stehen. Weitergehende Individualisierungen sind möglich, zum Beispiel die Berücksichtigung von Um-

welt- und sozialen Kriterien sowie Aspekten guter Unternehmensführung (Environmental, Social und Governance – kurz ESG), der Ausschluss einzelner Branchen oder die Integration spezieller Risikokonzepte. Zwar lassen sich solche Investmentlösungen mitunter am besten in Spezialfonds beziehungsweise Mandaten individualisieren. Doch auch mit einem entsprechenden Spektrum an Publikumsfonds können Asset Manager Lösungen bieten, die den aktuellen Anforderungen im Depot A gerecht werden und zukünftige Anforderungen bereits heute berücksichtigen.

Mit Blick auf das Depot B gewinnt das Wertpapiergeschäft für Endkunden immer mehr an Bedeutung. Gleichzeitig wird es anspruchsvoller, denn die Anforderungen an Sparkassen und deren Endkundenberater sind spürbar gestiegen. So stehen die Institute heute mehr denn je im Wettbewerb um das Vertrauen der Kunden – aufgrund der zunehmenden Konkurrenz digitaler Angebote und der verstärkten Ambitionen etablierter Mitbewerber. So steht zum Beispiel durch die zunehmende Digitalisierung eine Sparkasse in Norddeutschland inzwischen auch in direkter Konkurrenz zu einem digitalen Vermögensverwalter in Frankfurt, London oder New York.

### Sinnvolle Ergänzungen zu den Kernprodukten

Darauf haben viele Sparkassen reagiert, indem sie ihre Wertpapierkompetenz vor Ort gestärkt haben. Diese Entwicklung war sinnvoll und absolut zeitgemäß. Zudem hat die Deka als Asset Manager der Sparkassen sowohl die Produktbreite als auch die Servicetiefe in den vergangenen Jahren noch weiter ausgebaut. Als Ergebnis daraus stehen die Verbund-KVG unangefochten an der Spitze der Produktlandkarten. Gleichzeitig verlangen vermögende Endkunden weiterhin sinnvolle Ergänzungen zu den Kernprodukten aus dem Verbund.

DSGV-Präsident Schleweis hat es auf der Bilanzpressekonferenz 2021 deutlich gemacht hat: Die Bedeutung des Wertpa-



Lorenzo Garcia

Head of Investment Solutions EMEA & APAC, Columbia Threadneedle Investments, London



Jesco Schwarz

Sales Director Sparkassen und Genossenschaftsbanken, Columbia Threadneedle Investments, Frankfurt am Main

Auch nach Corona wird der Druck auf die Zinsüberschüsse der Banken bleiben, da sich durch die Pandemie nichts an der Niedrig- und Nullzinsphase geändert habe. Da gleichzeitig auch die Einlagen immer weiter anwachsen, seien die Sparkassen (und andere Institute) aufgefordert, dem entgegenzuwirken. Laut den Autoren kann dabei das Provisionsgeschäft hilfreich sein. Denn auch die Kunden leiden unter den Niedrigzinsen. Diese müssen daher verstärkt auf Wertpapiere zum Vermögensaufbau setzen. So sei allein im vergangenen Jahr das in Fonds investierte Volumen der Sparkassenkunden um 44 Prozent gestiegen. Doch laut Garcia und Schwarz sollten Institute dabei auf offene Produktlandkarten setzen, da diese vor allem auch in Regionen mit besonders starkem Wettbewerb um die vermögenden Kunden nötig wären. Die Anforderungen an externe Anbieter seien jedoch – gerade auch im Sparkassen Finanzverbund – sehr hoch, da das Angebot hohe regulatorische Vorgaben einhalten muss und sich auch in die technische Infrastruktur und das Risikomanagement des Verbunds einfügen müsse. (Red.)

piergeschäfts als notwendiger Ertragsbringer ist im aktuellen Niedrigzinsumfeld immanent und sie wird es auf absehbare Zeit bleiben. Somit bleibt eine erstklassige Wertpapierexpertise hoch relevant – sowohl für die Endkunden als auch für die Institute. Externe Asset Manager können einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, diese zu erreichen. Dabei sind starke Partner statt reine Produktzulieferer gefragt.