

Leseprobe zur Studie „Erwerb von Finanzprodukten 2005“

Kap. 1.2: Geldanlage

Bei einem geschätzten Mittelaufkommen für die private Geldvermögensbildung von schätzungsweise 140 Milliarden Euro in diesem Jahr ist die Frage nach dem wichtigsten Ratgeber bei der Geldanlage von entscheidender Bedeutung, denn oft werden Anlageentscheidungen unmittelbar auf Grund von Empfehlungen getroffen.

Wenn's um die Geldanlage geht, hört der Deutsche nach einer Dialego-Befragung von 1.014 Personen ab 14 Jahre in erster Linie auf den Experten und dann auf den eigenen Partner. 38 Prozent der Befragten legen auf den Rat von Bankberatern Wert, wenn es um die Geldanlage geht. Der Ehe- oder Lebenspartner ist mit 31 Prozent der zweitwichtigste Ratgeber.

Eine wichtige Rolle spielen aber auch Freunde und Bekannte, auf deren Rat immerhin jeder Fünfte Wert legt. Der oft zitierte „todsichere“ Geldanlagetipp eines Arbeitskollegen, scheint für die Mehrheit der Deutschen nicht in Frage zu kommen. Nur 11 Prozent legen bei Entscheidungen für Geldanlagen auf Informationen am Arbeitsplatz Wert. Der unabhängige Versicherungsmakler (12 Prozent) liegt noch knapp vor dem Steuerberater (11 Prozent). Der Stellenwert des Steuerberaters als Gesprächspartner bei der Geldanlage nimmt mit steigendem Einkommen zu, während der Bankberater bei Besserverdienenden (ab 5.000 Euro monatlichem Haushaltsnettoeinkommen) leicht an Bedeutung verliert.

Bei Freiberuflern (17 Prozent) und Selbstständigen (17 Prozent) erreicht der Steuerberater als Ratgeber bei Entscheidungen für die Geldanlage seine höchste Bedeutung, allerdings ist bei diesen beiden Berufsgruppen der Bankberater (24 Prozent beziehungsweise 40 Prozent) noch wichtiger.

Die höchste Bedeutung erlangt der Bankberater bei Geldanlageentscheidungen in zwei neuen Bundesländern, nämlich in Mecklenburg-Vorpommern (64 Prozent) und in Brandenburg (57 Prozent). Allerdings kann daraus nicht abgeleitet werden, dass in Ostdeutschland generell der Bankberater einen höheren Stellenwert hat, denn in zwei anderen neuen Bundesländern, nämlich in Sachsen (28 Prozent) und Sachsen-Anhalt (24 Prozent) werden auch sehr niedrige Bedeutungswerte gemessen, die von den Saarländern (23 Prozent) noch unterboten werden.

Als Ratgeber für Geldanlagen ist der Bankberater in Baden-Württemberg (45 Prozent) und Nordrhein-Westfalen (43 Prozent) besonders stark gefragt.

Welche Bedeutung ein Ratgeber in Fragen der Geldanlagen erlangen kann, zeigt ein Blick auf das Geldvermögen, das ein erhebliches Umschichtungspotenzial beinhaltet. Das Geldvermögen der privaten Haushalte Ende 2004 hat in nominaler Rechnung erstmals die Grenze von 4 Billionen Euro überschritten. Damit haben die zu Marktpreisen bewerteten Finanzaktiva in den letzten beiden Jahren um fast 400 Milliarden Euro zugenommen. Dieser Zuwachs war mit gut 270 Milliarden Euro transaktionsbedingt.

Das Spar- und Anlageverhalten der privaten Haushalte unterliegt erheblichen Schwankungen. In den vergangenen beiden Jahren erlebte die Geldvermögensbildung bei Banken und Sparkassen eine Renaissance. Jeweils über 50 Milliarden Euro jährlich wurden den Kreditinstituten anvertraut. Im Jahr 2004 wurden von der gesamten privaten Geldvermögensbildung in Höhe von 131 Milliarden Euro knapp 52 Milliarden Euro oder 40 Prozent bei den Banken und Sparkassen angelegt. Den Versicherungen flossen 41 Milliarden Euro oder 31 Prozent zu. Investmentfonds und Aktienanlagen wurden abgebaut.

Der über lange Jahre hinweg zu beobachtende Trend weg von den klassischen, bilanzwirksamen Sparprodukten der Kreditinstitute und hin zu den Wertpapieranlagen wird 2005 nach einigen Jahren der Unterbrechung wieder fortgesetzt. Deutlich wird dieser Strukturwandel auch an den Geldvermögensbeständen der privaten Haushalte. Hier werden die Wertpapiere einen Anteil von einem Drittel und damit etwas mehr Volumen wie die Bankanlagen per Ende 2005 erreichen.

Während seit dem Jahr 2000 vor allem Rentenwerte und Geldmarktpapiere im Vordergrund des Interesses standen, werden sich die Anleger in diesem Jahr auf Kurswertanlagen mit Wertsteigerungspotenzial konzentrieren. Gesteigert werden, trotz des niedrigen langfristigen Zinsniveaus, auch die Anlagen in Rentenwerten. Auch dabei dürfte die immer höhere Präferenz der Anleger für Finanzprodukte mit Wertzuwachspotential eine nicht unerhebliche Rolle spielen. Denn besonders stark nachgefragt werden nicht klassische Rententitel, sondern neue Produkte wie Indexzertifikate oder Aktienanleihen, die mit einer Anbindung an Aktien, größere Zuwächse ermöglichen.

Die zunehmende Bedeutung von Anlagen mit Wertzuwachspotenzial, also vor allem der direkte Aktienerwerb und der Kauf von Investmentzertifikaten, hat nicht nur gravierende Auswirkungen auf die Finanzmarktstrukturen. Mittel und

langfristig müssen auch die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen des veränderten Anlegerverhaltens mit in den Blick genommen werden, wenngleich diese sich in Deutschland bislang offenbar noch in sehr engen Grenzen halten.

Die Befragungsergebnisse einer Dialego-Umfrage im Jahr 2005 zeigen, dass vor allem in jungen Jahren die Sparneigung in diesem Jahr zunehmen wird. So erreicht der Spar-Index hier deutlich positive Werte. Bei den 14 bis 19 jährigen planen ein Drittel der Befragten eine Erhöhung ihres Sparaufkommens. Aber auch noch in der Altersgruppe der 30 bis 39 jährigen ergibt sich ein positiver Saldo aus Mehr-Sparern und Weniger-Sparern. Eine überdurchschnittliche Sparneigung werden in diesem Jahr auch die Haushalte mit höheren Einkommen sowie Selbstständige und Freiberufler zeigen.

Alleinerziehende haben kaum Spielräume für Ersparnisse. Sie sparen nur rund 6 Prozent ihrer verfügbaren Einkommen. Bei Paaren mit Kind(ern) hingegen liegt die Sparquote mit 14 Prozent doppelt so hoch. Sie legen in diesem Jahr schätzungsweise rund 6.800 Euro zurück. Das ist mehr als das Fünffache dessen, was allein Erziehende sparen, nämlich etwas mehr als 1.200 Euro.

Auf Grund ihrer geringen Einkommen verwenden Haushalte von Arbeitslosen nur rund 4 Prozent ihrer verfügbaren Einkommen für Sparzwecke. Umgekehrt ist die Situation bei den Selbstständigen: Sie sparen mehr als Fünftel (21 Prozent) ihres verfügbaren Einkommens. In absoluten Zahlen bedeutet dies: Selbstständige werden in diesem Jahr rund 11.000 Euro sparen, Arbeitslose dagegen nur weniger als 700 Euro.

Erhebliche Unterschiede ergeben sich auch beim Sparaufkommen von Männern und Frauen. Basierend auf den Zahlen des Statistischen Bundesamt beträgt der Einkommensunterschied zwischen Frauen und Männern, der so genannte „Gender Income Gap“, in diesem Jahr rund 15.000 Euro. Oder anders ausgedrückt: Haushalte, in denen eine Frau Hauptverdienerin war, erreichen weniger als zwei Drittel des Einkommensniveaus der Haushalte mit Männern als Hauptverdienern. Auf Grund ihres geringeren Einkommens benötigten die Haushalte mit einer weiblichen Hauptverdienerin einen relativ hohen Anteil von für den Konsum. Haushalte mit Männern als Hauptverdienern legen mit rund 4.700 Euro in diesem Jahr mehr als das Doppelte als Ersparnis zurück wie „Frauenhaushalte“ mit durchschnittlich weniger als 2.300 Euro.

Noch gravierender sind die Unterschiede beim Sparaufkommen nach Haushaltseinkommen betrachtet. So legen beispielsweise Haushalte mit einem monatlichen Haushaltseinkommen von 1.500 Euro bis 2.000 Euro weniger als 5

Prozent ihrer verfügbaren Einkommen auf die hohe Kante, bei Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 3.600 Euro bis 5.000 Euro sind es aber rund 14 Prozent.

Bei der Sparfähigkeit gibt es große Unterschiede zwischen den Altersgruppen: So stecken die Haushalte der unter 25-Jährigen nur 4 Prozent ihrer ausgabefähigen Einkommen und Einnahmen in die „Spardose“. Haushalte im Alter zwischen 25 und unter 55 Jahren legen zwischen 11 Prozent und 15 Prozent auf die hohe Kante. Diese mittleren Jahrgänge befinden sich eben in einer Lebensphase, in der Haus- und Grundbesitz erworben und finanzielle Rücklagen für die private Altersvorsorge gebildet werden.

Nach eigenen Berechnungen sparen die privaten Haushalte mit einer Bezugsperson bis 25 Jahre in diesem Jahr nur rund 720 Euro, während Privathaushalte mit einer Bezugsperson zwischen 35 und 45 Jahren mit über 6.000 Euro mehr als das Achtfache auf die hohe Kante legen werden. Das Sparaufkommen der privaten Haushalte wird zum größten Teil von den 35 bis 55 jährigen getragen. So erreichen die 35 bis 45 jährigen einen Anteil von 33 Prozent an der jährlichen privaten Ersparnis in Deutschland, die 45 bis 55 jährigen von 28 Prozent.

Genau für diese Altersgruppen müssen die Finanzdienstleistungsunternehmen die passenden Anlageprodukte anbieten. Allerdings wird ein erheblicher Teil der Ersparnis auf langfristig laufende Verträge wie Lebensversicherungen und Bausparverträge eingezahlt, die bereits vielfach in jüngeren Jahren abgeschlossen wurden.

Die Mehrheit der Deutschen legt regelmäßig Geld auf die hohe Kante. Fast 60 Prozent der deutschen Haushalte sparen regelmäßig. Insgesamt wird in Deutschland 10,6 Prozent der verfügbaren Einkommen auf die hohe Kante gelegt. Auch die junge Generation denkt schon heute an ihre Zukunft. 49 Prozent der unter 35jährigen gehören zu den regelmäßigen Sparern.

Tabelle 1: Ratgeber bei Entscheidungen für Geldanlagen

Ratgeber	Anteil
Ehe- bzw. Lebenspartner	30,8
Eltern bzw. Vater oder Mutter	15,4
Eigene Kinder	6,1
Freunde/Bekannte	20,7
Kollegen	11,1
Berater einer Bank	38,4
Berater eines Versicherungsunternehmens	9,2
Unabhängiger Versicherungsmakler	11,8
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	10,8
Andere	3,1
Niemand/Treffe Finanzentscheidungen allein	12,7

„Auf wessen Rat legen Sie bei Entscheidungen für Geldanlagen Wert?“

Anteil Befragte in Prozent, Basis: Befragung von 1.014 Personen ab 14 Jahre im Juli 2005

Quelle: Dialego, Visio-Trend, eigene Berechnungen

Abbildung 1: Ratgeber bei Finanzentscheidungen für Geldanlagen

