

PERFORMANCE

Was wird aus dem Fonds-Markt?

Die Ausländer drängen auf den deutschen Fonds-Markt. Und Sie haben gute Karten: Briten, Franzosen und Schweizer können seit Jahrzehnten gute Ergebnisse vorzeigen. Dagegen sind die deutschen Vergleichszahlen bescheiden.

Sicher, Großbritannien, die Schweiz und Frankreich haben viel schlechtere staatliche Rentensysteme als wir. Dafür gibt es in den Nachbarländern gößere Erfahrungen bei der Beschaffung von Ersatz-Renten. In der Bundesrepublik ist der Fondsbesitz mit 1300 DM pro Kopf vergleichsweise unterrepräsentiert. Die entsprechenden Prokopffzahlen lauten für Großbritannien 2300 DM, Frankreich und die Schweiz 5800 DM.

Dabei haben die Deutschen genügend Geld zum Anlegen: Bereits 1980 betrug das Netto-Geldvermögen (nominal) in der Bundesrepublik 1.504 Milliarden DM. Dieser Wert stieg in der kurzen Zeit bis 1987 einschließlich auf 2.634 Milliarden DM, also immerhin um etwa 75 Prozent. In diesem riesigen Vermögen hatten die Investment-Produkte 1980

mit zusammen 47,5 Millionen DM den sehr bescheidenen Anteil von nur 3 Prozent. Diese Zahl erhöhte sich bis 1987 immerhin auf 4,5 Prozent. Woran liegt's?

Die Banken haben erkannt,

- daß das Fonds-Produkt in seiner Performance gleich gut oder besser ist als konventionelle Einzelprodukte, weil Einzelrisiken durch die Streuung im Fondsportfolio bei einem einigermaßen guten Management besser abgedeckt werden können.

- daß die Fonds zu den bankeigenen

Produkten wie Sparbriefen, Aktien oder Termingeld weniger substitutiv oder konkurrierend sind als vielmehr komplementär: In das Anlageportfolio eines Privatkunden gehört neben dem reinen Bankensprodukt und der Immobilie in einem gemeinsamen Rahmen auch ein Fondsprodukt. Kann man es nicht anbieten, sucht der Kunde eine Bank, die dieses Fondsprodukt hat.

Ein weiterer Wachstumsgrund ist, daß die Anzahl der Kapitallebensversicherungskunden, die ihre Lebensversicherung tatsächlich nach Vertragsende voll ausbezahlt bekommen, stark zunimmt. Diese Entwicklung brachte es mit sich, daß seit

schiene Versicherung entstand die Notwendigkeit nach höheren Provisionen als bisher. Dem wird dadurch Rechnung getragen, daß

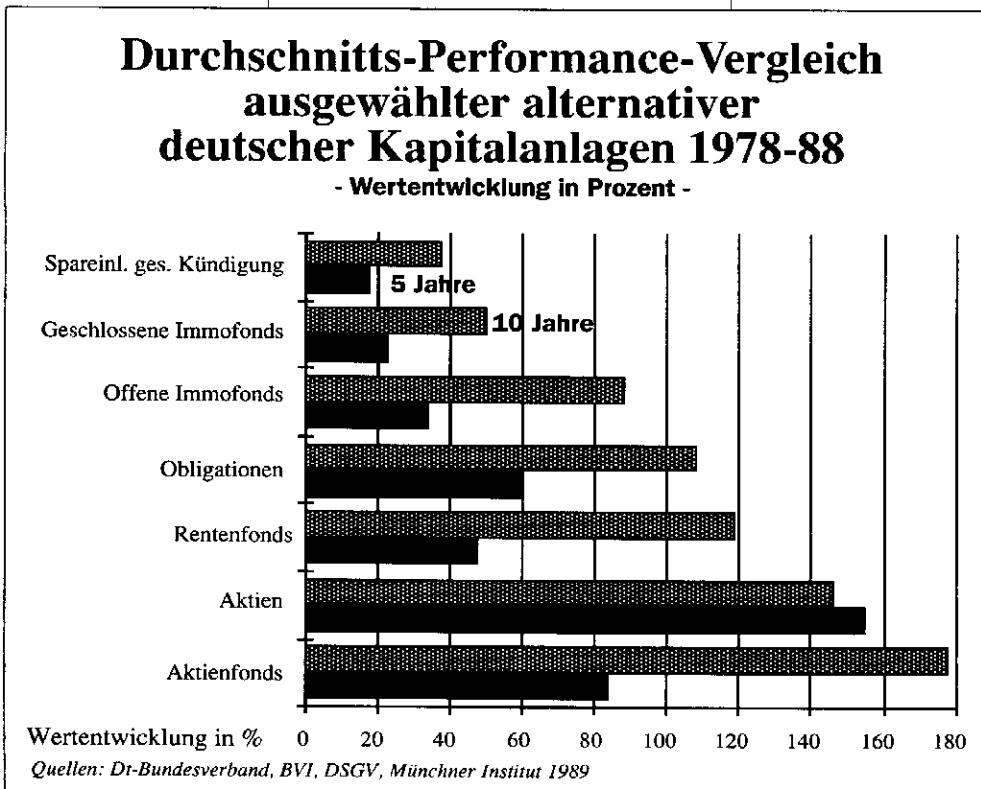
- die Fondsanteile bis zu 50 Prozent fremdfinanziert werden
- eine Provision für Finanzierungsvermittlung bezahlt wird
- die Lebensversicherung über den Gesamtbetrag abgeschlossen wird.

Durch geschickte Kombination dieser drei Komponenten läßt sich dann bei den Fonds eine Gesamtprovision von 5 bis 6,5 Prozent erreichen. So weckt man überhaupt erst das Interesse schlagkräftiger Außendienste und induziert damit ein weiteres Umsatzwachstum.

Ein Grund für die vergleichsweise weit unter Durchschnitt liegende Performance deutscher Fonds im Vergleich zu ausländischen Fonds sind fehlende Erfahrung, zu kleine Fondsvolumina und teilweise nicht ausreichende Portfoliotechniken. Hinzu kommen noch die restriktiven Auflagen unseres Bundesaufsichtsamts für das Kreditwesen.

Infolge des verstärkten Wettbewerbs und der voraussichtlich attraktiven ausländischen Angebote kann man hochrechnen, daß sich das gesamte nominelle Fondsvolumen nochmals um 150 Millionen DM auf etwa 270 Millionen DM bis zum Jahr 2000 mehr als verdoppeln wird. Die wesentlichen Wachstumsträger werden voraussichtlich die Renten- und Immobilienfonds sein - ein Indiz für das letztlich nach wie vor äußerst konservative Investitionsverhalten der sehr vorsichtigen deutschen Anleger.

Caspar von Weichs



Anfang der 80er Jahre mehr und mehr fondsgebundene Lebensversicherungen und Ablauffonds vertrieben wurden, bei denen in jeweils unterschiedlicher Form die Vorteile der Lebensversicherung und des Fonds miteinander kombiniert wurden. Am Ende der Vertragszeit hat der Versicherte ein erhebliches Vermögen in Form von Fondsanteilen, das er als Zusatzrente verwenden kann. In Zeiten unsicherer, nivellierter staatlicher Renten eine attraktive Produktkombination.

Mit der Nutzung der neuen Vertriebs-