

Millionäre en masse?

MARKTPOTENZIALE IM PRIVATE BANKING Wie angelt man sich einen Millionär? Unter diesem Titel vergnügten einst drei Hollywood-Schönheiten das Kinopublikum. Was im Film für unterhaltsame Irrtümer und Verwirrung sorgte, beschäftigt im wirklichen Leben die Finanzdienstleistungsbranche: Woher weiß man, wer wie viel und wovon auf der Haben-Seite hat? Denn: Genau das ist für Banken und Finanzdienstleister eine der Kernfragen, wenn in den Ausbau der Vermögensbetreuung oder des Private Banking investiert werden soll. *Alexander Morof*

Keywords: Marktanalyse, Private Banking, Kundensegmente

Das Geschäft mit vermögenden Kunden wirkt auf den ersten Blick äußerst verlockend. Seit Jahren kursieren euphorisierende Zahlen zu Marktpotenzialen: Von bundesweit 951.200 Millionären kann man in einer Studie und entsprechenden Presseartikeln lesen, rund 1,3 Mio Haushalte sollen einer anderen Untersuchung zufolge über ein Vermögen von über 250.000 € verfügen. Alleine diese Zahlen, unabhängig von ihrem Zustandekommen, rechtfertigen eine intensive Beschäftigung mit dem Geschäftsfeld. Für eine Entscheidung lassen sich diese aber nicht ohne weiteres heranziehen. Denn, und das lernt man wiederum von Hollywood, manchmal ist weniger dahinter als man hofft oder sehen möchte. Warum das so ist, untersucht eine Studie zu kursierenden – oftmals unkritisch übernommenen und weitergetragenen – Zahlen und Prognosen.

Scheinbar genaue Aussagen über Marktpotenziale verlieren beim genauen Hinschauen viel von ihrem Zauber: Begriffe sind unscharf, Zahlen auf groben Schätzungen beruhend, und manchmal bleibt der Unterschied von Euro und Dollar außen vor. Das alles kann einen benebelnden Cocktail erzeugen, insbesondere wenn man solche Zahlen auf einzelne Regionen bezogen betrachten und mit bank-eigenen Analysen vergleichen möchte.

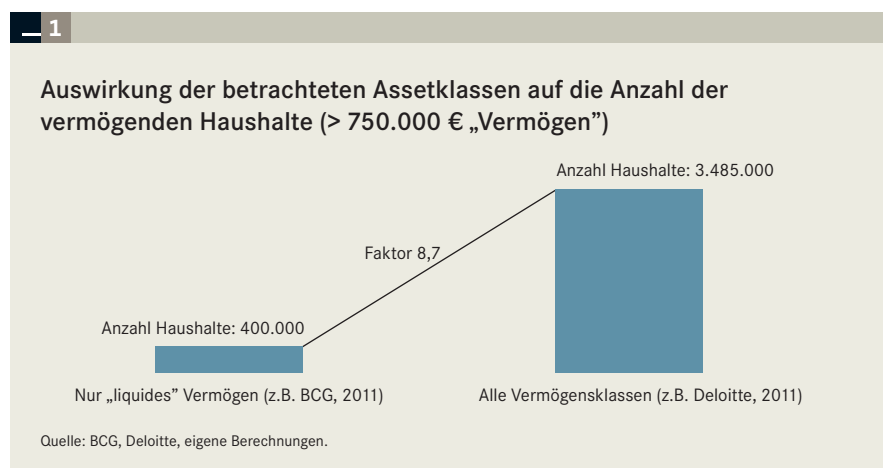
Um spätere Kopfschmerzen zu vermeiden, sollte man also vorher genau auf die Zutaten schauen. Der vorliegende Artikel befasst sich daher mit kursierenden Statistiken und Prognosen, prüft Daten und Begriffe und diskutiert Aussagen von Banken und Beratungsgesellschaften. Der Autor stützt sich auf eine wissenschaftliche Untersuchung, die rund 50 Quellen mit Aussagen zum Private-Banking-Markt in Deutschland auswertet.

Euro statt Dollar

Es macht natürlich einen Unterschied, ob man Vermögen in Euro oder US-Dollar ermittelt. So verzeichnete der World Wealth Report (2012) von Cap Gemini und RBC die vielversprechende Zahl von 951.200 Millionären in Deutschland, gerechnet wurde dabei in US-\$. Diese Zahl geistert seither durch Präsentationen und Artikel

– ohne dass auf den nicht unerheblichen Unterschied hingewiesen wird. Je nach Währungsschwankung liegt dieser derzeit bei rund 20 %. Seit Einführung des Euro schwankte das Verhältnis Euro zu US-\$ in der Spitze sogar um bis zu 100 %.

Beim genauen Hinschauen gibt es aber noch einen weiteren, für den deutschen Kontext wichtigen Unterschied. Die Aussagen im World Wealth Report beziehen sich auf die erwachsene Bevölkerung eines Landes, also rund 68,4 Mio Erwachsene in Deutschland. Sie lassen sich nicht ohne weiteres mit Daten aus Banken und Sparkassen verbinden, von denen viele ihre Kunden als so genannte „Haushaltseinheiten“ (von Singles über Paare bis Familien mit Kindern) erfassen – und davon gibt es bundesweit 40,3 Mio. Für Prognosen sollte daher genau auf die Grundgesamtheit der Daten geschaut werden.



2	
Gegenüberstellung von Vermögenswerten, die als liquides Vermögen betrachtet werden	
Roland Berger	Oliver Wyman
Berücksichtigt	Berücksichtigt
• Sichteinlagen • Spareinlagen • Termingelder • Anleihen • Aktien (sofern als Geldanlage gehalten) • Derivate • Fonds • Strukturierte Produkte • Andere gehandelte Wertpapiere	• Bargeld und Einlagen • Aktien und Wertpapiere • Investmentfonds • Alternative Investments • Freiwillige private Pensionsvermögen
Nicht berücksichtigt	Nicht berücksichtigt
• Beteiligungen • Versicherungs- und Pensionsvermögen • Eigene oder vermietete Immobilien • Luxusgüter • Kunst • Fest zugeordnete bzw. verplante liquide Anlagen	• Eigene Immobilien • Berufsbedingte Pensionsvermögen • Schulden
Quelle: Roland Berger Strategy Consultants, Oliver Wyman, eigene Recherche.	

Leitfragen zur kritischen Einordnung von Potenzialaussagen im Private Banking
• Welche Datenbasis ist Grundlage der Analyse? • Erfolgt die Analyse „top down“ aus Daten statistischer Ämter oder „bottom-up“ auf Basis eigener Erhebungen? • Welche Währung wird für die Analysen verwandt? • Handelt es sich bei den betrachteten Vermögenswerten um das gesamte Vermögen oder um einen Ausschnitt davon? • Um welchen Ausschnitt handelt es sich genau? Zum Beispiel: mit oder ohne Off-shore-Vermögen. • Werden die Potenziale auf Basis von Einzelpersonen oder auf Basis von Haushalten betrachtet? • Handelt es sich um eine reine Betrachtung von Vermögenswerten oder werden auch Einkommen als Kriterium hinzugezogen? • Mit welchen (Wert-)Grenzen wird der Private-Banking-Markt abgegrenzt? • Erfolgen bei Aussagen zu einzelnen Regionen Anpassungen auf die Mikromärkte nach einem validen Verfahren? • Ist die Methodik, mit der die Berechnung durchgeführt wird, tatsächlich transparent und hinreichend fundiert?

Selbst einleuchtende Begriffe wie Kunden, Personen, Menschen, Haushalte oder einfach „Individuals“ lassen sich nicht unkritisch übernehmen oder verwenden.

Was hat jemand in der Tasche?

Natürlich muss es nicht immer ein Millionär sein – im Film wie im Private Banking. Je nach Definition fangen die vermögenden Kunden bei 250.000 € an. Doch halt, welche Vermögensbestandteile sind damit gezählt? Selbstverständlich Geldanlagen, Wertpapiere und Versicherungen. Doch wie sieht es mit selbstgenutztem oder vermietetem Immobilienvermögen, Kunst, Sammlungen oder unternehmerischem Vermögen und geschlossenen Beteiligungen aus? Sollen solche Vermögenswerte in die Betrachtung einfließen oder eher nicht. Eine Studie, die alle oben genannten Vermögensklassen einbezieht, kommt auf rund 3,5 Mio Haushalte in Deutschland, die über mehr als 1 Mio US-\$ (zum Zeitpunkt der Studiererstellung rund 750.000 €) verfügen. ► 1 Veranschaulicht die Unterschiede grafisch.

Zumeist geht es aber um mehr oder weniger „liquides Vermögen“, aus dem im Private Banking die wesentlichen Erträge erzielt werden sollen. Letztlich fehlen aber einheitliche Definitionen oder Standards. Das zeigt sich ebenfalls im beispielhaften Vergleich ► 2 von zwei bekannten Branchengrößen: Roland Berger und Oliver Wyman. Beide zählen Sichteinlagen und Spareinlagen, Termingelder, Anleihen, Aktien (sofern als Geldanlage gehalten), Derivate, Fonds, strukturierte Produkte sowie andere gehandelte Wertpapiere zum liquiden Vermögen. Bei Oliver Wyman kommen aber Alternative Investments und bestimmte Pensionsvermögen hinzu. Dadurch sind die Zahlen der beiden Beratungen nicht mehr eins zu eins vergleichbar.

Nicht jedes „liquide“ Vermögen ist für die Banken des hiesigen Markts auch

„verwaltbar“. Das zeigt sich bei der Frage nach „onshore“ und „offshore“ angelegtem Vermögen – manche Analysen differenzieren, andere nicht. Die Unternehmensberatung Booz & Company beziffert den offshore angelegten Teil der Vermögenswerte reicher Deutscher auf bis zu 25 % des liquiden Vermögens, das macht in der Summe rund 200 Mrd € aus. Ob aus steuerlichen oder anderen Gründen ins Ausland transferiert, sind diese „liquiden“ Vermögenswerte in der Regel für hiesige Banken nicht „verwaltbar“.

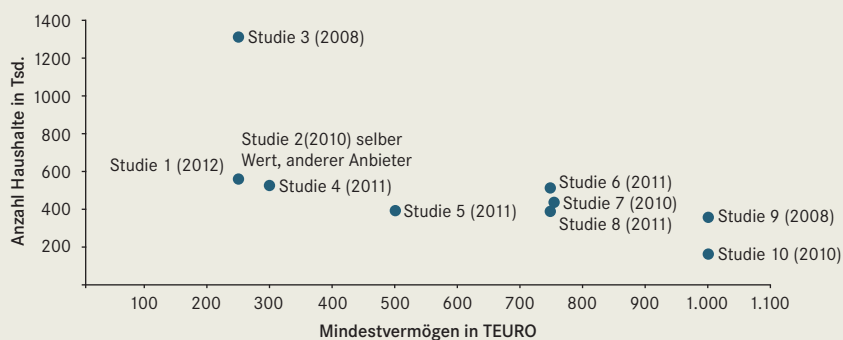
Und dann gibt es noch zwar hierzulande angelegte liquide Vermögensbestandteile, die dennoch für Vermögensmanager nicht zugänglich sind. Dazu zählen auf Tagesgeld- oder Termingeldkonten gehaltene „Notgroschen“, die nicht unwesentliche Teile des liquiden Vermögens ausmachen können. Je nach Betrachtung, schrumpfen erst die Kundenzahlen und Vermögenwerte, dann liquide und „verwaltbare“ Teile. Was heißt das für Entscheidungen im Geschäftsfeld Vermögensbetreuung oder Private Banking? Auf transparenter Faktenlage – ob aus eigenen Daten, wissenschaftlichen oder amtlichen Quellen, Banken oder Beratungen – lassen sich Aussagen und Investitionen dennoch begründen.

Wie erfasst man Vermögen?

Abgesehen von – durchaus nachvollziehbaren – methodischen Differenzen tun sich alle Untersuchungen mit der Erfassung von Vermögen schwer. Durch den Wegfall der Vermögensteuer im Jahr 1995 fehlt eine einheitliche und verlässliche Datengrundlage. Die Validität bei seither durchgeführten Studien und Erhebungen ist deshalb schwer einzuschätzen (Meiers, Schilling und Baedorf 2008). Repräsentative Daten zu den Haushalten mit einem freien Vermögen von mehr als 250.000 € liegen nicht vor, das bekräftigt die 2011 erschienene Studie „Vermögen in Deutschland“ (Lauterbach, Druyen und Grundmann).

3

Aussagen zu Anzahl Haushalte und Mindestvermögensgröße



Quelle: Eigene Berechnungen (vereinheitlicht auf Haushalte und Währung, nur Studien mit Fokus auf liquidem Vermögen).

Dennoch müssen Banken und Beratungen mit den ermittelbaren oder verfügbaren Daten arbeiten. Daher kursieren teils übereinstimmende, teils abweichende Schätzungen zu vermögenden Haushalten (hier Mindestvermögen: 250.000 €) am Markt: Das Spektrum reicht von 591.000 bis zu 1,3 Mio – der Unterschied ist gewaltig. Entsprechend unterschiedlich fallen auch die Aussagen zum Marktvolumen in Euro für das Private Banking aus. Der grafische Vergleich ausgewählter Quellen verdeutlicht die Unterschiede bei Aussagen zu Potenzialen im Private Banking in Deutschland ► 3. Bei der Einschätzung von Potenzialen wirkt sich die allgemeine Datengrundlage maßgeblich dahingehend aus, ob im konkreten Fall von hohen, mittleren oder niedrigen Potenzialen im Markt ausgegangen werden kann.

Welche Zahlen möchte man glauben?

Wie geht man mit diesen Ergebnissen um? Zunächst klärt es den Blick, sich das Zustandekommen und die Validität der Zahlen vor Augen zu führen. Weder über die Wissenschaft noch über Banken und Beratungsgesellschaften sollte man dabei den Stab brechen: Diese erheben und arbeiten mit den Daten, die verfügbar sind. Das Marktpotenzial, darin kommt die

gängige Literatur der Marktforschung überein, ist eben lediglich eine fiktive Größe, die durch Schätzverfahren erhoben wird. Dieses ist zwar rechnerisch exakt, aber in der Sache nur bestenfalls ungefähr bezifferbar.

Besonders schwierig ist es, die diskutierten Makro-Zahlen mit dem Mikro-Markt einer regional tätigen Bank oder Sparkasse zu verbinden, da für solche Regionalisierungen die Datengrundlage nochmals um ein Vielfaches ungenauer ist als für ganz Deutschland. Von mathematischen Pseudogenauigkeiten sollte man sich also nicht blenden lassen. Die Auseinandersetzung mit Marktpotenzialen schärft den Blick, der Prozess ist dabei von entscheidender Bedeutung. Entscheidungen – insbesondere Investitionsentscheidungen – sind idealerweise das Ergebnis eines strukturierten Prozesses, der neben dem Versuch einer Potenzialbetrachtung unterschiedlichste Dimensionen beleuchtet. ■

Autor: Alexander Morof, MBA, ist Partner bei der compentus/ gmbh und dort insbesondere für die Themen „Private Banking, Vermögensbetreuung und Estate Planning“ verantwortlich.