

Pressemitteilung

Erhebung bei 125 Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken:

Eigendepot wird als Ertragsfeld für Primärbanken immer wichtiger

- **Geschäft mit Depot A leistet erheblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg**
- **Alternative Anlageklassen wie Private Equity und Infrastruktur werden vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie immer attraktiver**
- **Wissenschaftliche Studie des *CFin – Research Center for Financial Services* der *Steinbeis-Hochschule*, unterstützt von SOLUTIO und PANTHEON**

Grünwald bei München/London, 03. März 2021. Eine Erhebung bei 125 Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken belegt die zunehmende Bedeutung des Eigendepots (Depot A) für den Unternehmenserfolg von Primärbanken. Zudem ergab die Befragung, dass alternative Anlageklassen wie Private Equity, Private Debt, Infrastruktur und Immobilien vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie weiter an Attraktivität gewinnen. Die wissenschaftliche Studie wurde vom *Research Center for Financial Services* (München) der *Steinbeis-Hochschule* erstellt und von der SOLUTIO AG und PANTHEON unterstützt.

Das Streben nach attraktiver Rendite im anhaltenden Niedrigzinsumfeld treibt Anleger zunehmend in alternative Assetklassen mit interessanten Rendite-Risiko-Profilen. Als weiterer Katalysator wirkt die Covid-19-Pandemie: 84 Prozent der befragten Banken erachten das Depot-A¹ im Niedrigzinsumfeld als (sehr) wichtig. Mehr als zwei Drittel (68 Prozent) gehen zudem von einer weiteren Zunahme der Relevanz als Ertragsfeld in den kommenden fünf bis zehn Jahren aus.

Insbesondere im Vergleich zum Zinsgeschäft lässt sich eine stark positive Tendenz feststellen: Hier erwarten nur 21 Prozent eine zunehmende Bedeutung. Im Durchschnitt steuert das Depot-A-Geschäft mit einem Anteil von 29 Prozent der Bilanzsumme schon heute einen nicht unerheblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg bei.

Alternative Anlageklassen gewinnen vor dem Hintergrund der Covid-19 Krise weiter an Attraktivität. Die Hälfte aller an der Studie beteiligten Institute (49 Prozent) sieht hier positive, lediglich 2 Prozent negative Auswirkungen auf die Attraktivität. Bei klassischen Anlagen (z.B. Aktien und Anleihen) zeigt sich ein entgegengesetztes Bild: 24 Prozent erachten diese als weniger attraktiv, lediglich 10 Prozent sind positiv gestimmt.

Verdopplung der Alternativen Assets im Depot A binnen zehn Jahren erwartet

Dieser Trend spiegelt sich auch in der Erwartungshaltung hinsichtlich des zukünftigen Portfolioanteils wieder: Während heute durchschnittlich 8 Prozent des Depot-A der Banken in Alternative Assets investiert sind, wird für das Jahr 2025 ein Anteil von 12 Prozent, für das Jahr 2030 sogar von 16 Prozent prognostiziert. Binnen zehn Jahren würde somit eine Verdopplung realisiert werden.

¹ Im Depot A (auch Eigendepot) befinden sich alle Wertpapiere, die im Eigentum der Bank sind. Das Depot A enthält somit alle Wertpapiere des Eigenhandels einer Bank. Daneben enthält das Depot A auch Papiere in fremdem Eigentum, für die der Eigentümer („Hinterleger“) ausdrücklich eine Weiterverpfändung im Namen der Bank zugelassen hat.

Diversifikation als Hauptziel bei der Portfoliooptimierung

Aufgrund zurückgehender Zinserträge im Eigenhandel arbeitet ein Großteil der Institute derzeit aktiv an einer Optimierung der Depot-A-Strategie. Knapp zwei Drittel (63 Prozent) setzen hier auf eine stärkere Diversifikation des Portfolios, weitere 59 Prozent nehmen neue Anlageklassen auf. Alternative Assets zeichnen sich durch eine geringe Korrelation zu klassischen Titeln wie Aktien und Anleihen aus. Hierdurch kann eine Diversifikation bei attraktivem Rendite-Risiko-Profil erreicht werden.

Bereits heute investiert eine Mehrheit der Banken (54 Prozent) in alternative Geldanlagen, weitere 11 Prozent planen den Einsatz für die Zukunft. Die investierenden Institute setzen zu großen Teilen auf den Bereich Immobilien. Während dieses Underlying² drei Viertel (75 Prozent) zum Volumen der Alternatives beisteuert, sind Investitionen in Infrastruktur (13 Prozent), Private Equity (7 Prozent) und Private Debt (4 Prozent) weniger prominent vertreten.

Regulatorik und Reporting-Anforderungen größte Hemmnisse von Alternativen Assets

Obgleich alternativen Anlageklassen eine hohe Attraktivität bescheinigt wird, sind diese im Portfolio der meisten Primärbanken noch ein Nischenaspekt: Rechnet man Immobilieninvestitionen (z.B. Fonds) heraus, sind lediglich 2 Prozent des durchschnittlichen Depot-A in Segmenten wie Private Equity, Infrastruktur und Private Debt investiert. Gründe hierfür sind neben einer mangelnden Verfügbarkeit im Verbund insbesondere Reporting-Anforderungen und regulatorische Hemmnisse.

75 Prozent der Befragten erachten das aufwendige Reporting als einen Hauptgrund für den bisher geringen Anteil im Eigenhandel. 73 Prozent sehen regulatorische Hemmnisse als Problem an. Als drittichtigster Gegengrund wird die Illiquidität der Anlage bewertet, 48 Prozent sehen dies als Hemmnis. Alle übrigen Faktoren (z.B. fehlendes Angebot, komplexer Marktzugang) werden als deutlich weniger problematisch betrachtet.

Entsprechend ist eine Hauptanforderung an betreuende Asset-Manager, dass der Verwaltungsaufwand für Banken in den Punkten Regulatorik und Reporting über entsprechende Services, Schnittstellen und Tools größtmöglich reduziert wird.

Alternative Underlying mit unterschiedlicher Attraktivität

Banken präferieren Real Estate und Infrastruktur als Underlying alternativer Assetklassen. Etwa drei Viertel (74 Prozent) erachten Real Estate als (sehr) attraktiv, bei Infrastruktur sind es 73 Prozent. Private Equity (41 Prozent) und Private Debt (17 Prozent) liegen deutlich dahinter. Insgesamt korreliert die Bewertung der Underlying mit den jeweiligen Anteilen am Depot-A. Erfahrungen mit Private Debt haben beispielsweise weniger Banken gesammelt als mit Immobilienfonds, wodurch sich zumindest ein Teil des Unterschieds erklären lässt.

Anforderungen an Asset-Manager: Betreuung ebenso wichtig wie Produktangebot

Ein qualitativ hochwertiger Auswahlprozess ist der wichtigste Faktor bei der Wahl des Asset-Managers. 85 Prozent sehen diesen Aspekt als (sehr) wichtig an. Nahezu auf gleichem Niveau (84 Prozent) wird auch die Betreuung und Beratung der institutionellen Investoren bewertet.

² Underlying (deutsch: "Basiswert") bezeichnet das zugrundeliegende Asset, aus dem Derivate wie Futures oder Optionen abgeleitet werden. Ein Underlying können Aktien, Währungen, Zinsen und andere börsengehandelte Instrumente sein. Abhängig von der Kursentwicklung des Underlyings verändert sich der Preis des Derivats.

Weniger wichtig ist den Banken eine Spezialisierung auf alternative Assetklassen (62 Prozent) sowie das Anbieten individueller Lösungen (43 Prozent).

Neben zentralen Anforderungen an das Angebot des Asset-Managers haben auch diverse Zusatzservices eine hohe Relevanz: Neben Unterlagen in deutscher Sprache sind insbesondere eine Unterstützung bei der Risikoeermittlung sowie Reporting-Tools von sehr hoher Bedeutung (jeweils 89 Prozent). Weniger wichtig sind Gesamtportfolioanalysen (48 Prozent) sowie Kapitalmarktkonferenzen bzw. Webinare (37 Prozent).

Robert Massing, Vorstand der SOLUTIO AG: „Die Studie zeigt, dass viele Banken und Sparkassen trotz steigender Nachfrage nach Alternativen Assets immer noch einen hohen Nachholbedarf bei der Diversifizierung der Depots haben. Ähnlich gilt das für viele Versicherungen und Pensionskassen. Die Erhebung lässt hoffen, dass dieser Mangel an Asset-Vielfalt gerade bei deutschen und österreichischen Instituten in den nächsten Jahren zügig aufgearbeitet wird.“

Ralph Günther, bei PANTHEON für das Geschäft im deutschsprachigen Raum

verantwortlich: „Wir sehen zurzeit eine Vielzahl von attraktiven Investitionsmöglichkeiten in Alternative Assets, besonders auch in Private Equity und Private Debt. Dies gilt nicht nur für den Primär-Markt, sondern in immer stärkerem Maße auch für Sekundär-Investments, die gerade im Hinblick auf die Preisermittlung hochinteressant sind.“

Prof. Dr. Jens Kleine, Leiter der Studie beim CFIn: „Die Studiendaten belegen das hohe Potential alternativer Geldanlagen. Sowohl die aktuelle Marktlage als auch das Rendite-Risiko-Profil und der Diversifikationseffekt von Alternatives tragen aktuell zu einer steigenden Beliebtheit bei. Der derzeit noch geringe durchschnittliche Portfolioanteil der Banken dürfte sich in den kommenden Jahren weiter erhöhen.“

Die Studie basiert auf einer Marktanalyse mit einem besonderen Fokus auf die vier Underlying Real Estate, Infrastruktur, Private Equity und Private Debt. Zur Analyse der Anforderungen der Zielgruppe an Produkte und Emittenten wurden im Rahmen einer Breitenbefragung 125 Fachexperten aus den Anlageabteilungen von Sparkassen und VR-Banken befragt, daneben wurden vertiefende Interviews mit Verantwortlichen geführt.

SOLUTIO AG

Die 1998 in München gegründete SOLUTIO AG entwickelt innovative Anlagekonzepte speziell für die Bedürfnisse von deutschen und österreichischen institutionellen Investoren im Bereich Real Assets. SOLUTIO initiiert Anlagekonzepte ausschließlich gemeinsam mit Managern, die nachweislich überdurchschnittliche Erfolge erzielt haben. An allen Anlagekonzepten beteiligt sich das Unternehmen auch selbst. In den vergangenen 22 Jahren hat die SOLUTIO AG gemeinsam mit ihren Joint-Venture-Partnern 17 Anlageprogramme in den Assetklassen Private Equity, Infrastruktur und Private Debt mit einem Gesamtvolumen von 5,2 Milliarden Euro aufgelegt.

Mehr Informationen unter www.solutio.ag

PANTHEON

Pantheon ist ein führender, weltweit agierender Private Markets-Fonds-Investor, der Kundengelder von über 600 institutionellen Anlegern investiert. Darunter sind öffentliche und private Altersvorsorgesysteme, Versicherungen und Stiftungen. Das Unternehmen wurde im Jahre 1982 gegründet und hat sich seitdem zu einer renommierten Adresse für Lösungen bei Primary und Secondary Investments in nicht-börsennotierte Anlagen über alle Phasen und Regionen hinweg entwickelt. Unsere Die kundenspezifischen Anlagelösungen umfassen Separate Account-, regionale Primärfonds-, Secondary-, Co-Investment-, Infrastruktur- und Real Asset-Programme sowie Private Debt Programme..

Per 30. September 2020 betreut Pantheon ein Vermögen von 58 Milliarden US-Dollar. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 340 Mitarbeiter, darunter mehr als 100 Investment-Profis, an den Standorten London, San Francisco, New York, Hong Kong, Seoul**, Bogotá**, Tokio und Dublin.*

Pantheon ist, neben leitenden Mitgliedern des Pantheon-Teams, mehrheitlich im Besitz der Affiliated Managers Group Inc. („AMG“). AMG ist eine an der New Yorker Börse (NYSE) notierte, globale Asset-Management-Gesellschaft mit Beteiligungen an führenden Investment-Management-Boutiquen. Die Gesellschafterstruktur, bei der das Pantheon-Management einen wesentlichen Anteil hält, bietet die Basis für eine langfristige Partnerschaft und ermöglicht damit dem Management-Team, das Geschäft weiterzuentwickeln.

** Diese Zahl beinhaltet Vermögenswerte, welche mit oder ohne einem Verwaltungsmandat oder einer Beratung versehen sind und jenen, die auf die Berichterstattung beschränkt sind.*

*** Bitte beachten Sie, dass das Büro in Bogotá von PV US nur eine Repräsentanz ist, und dass eine koreanische Tochtergesellschaft von PV US das Büro in Seoul eröffnet hat. Diese Büros bieten keine Anlageberatung an.*

Mehr Informationen unter www.pantheon.com

Für weitere Informationen:

SOLUTIO AG
Robert Massing
Tel: +49 89 36 03 57-0
E-Mail: massing@solutio.ag

Perfect Game Communications GmbH
Ralf Geissler
Tel: +49 89 3090529520
Mobil: +49 170 904 30 50
E-Mail: rg@perfect-game.de