

## Nullzinspolitik - der Gewöhnungseffekt



News

© Pixabay

**Es treibt mir dir Tränen in die Augen. „5%“ steht auf dem Eröffnungsantrag meines Tagesgeldkontos gedruckt. In fetter Schrift mit dem Zusatz, dass es für die ersten sechs Monate garantiert wird. Zugegeben, der Antrag ist schon etwas älter, auch damals waren die Unterschiede zwischen den Angeboten groß.**

Wenn heute Faktor 10 zwischen den Zinsen liegt, heißt dies aber nicht viel mehr, als dass es statt 0,10% p.a. 1% p.a. gibt. Das Überprüfen des Freistellungsauftrags verkommt damit zur Fingerübung. Eine Gewohnheit aus alten Zeiten, in denen eine durchschnittliche Spareinlage noch so viel Zinsen brachte, dass es sich lohnte die Summen der Freistellungsaufträge jährlich zu prüfen.

### **0% für Staatsanleihen und Strafzinsen auch für Privatkunden**

Die letzten Monate prägt das Absenken des Zinsniveaus und viel schlimmer, die Gewöhnung daran. Lange undenkbar, dass deutsche Staatsanleihen negative Renditen aufweisen oder eine zehnjährige Anleihe mit einem Kupon von 0% herausgegeben wird. Heute ist dies Realität. Interessant ist, wie schnell diese Situation zur Normalität wird. Während die Staatsfinanzen mit jedem weiteren Monat entlastet werden, in dem die Niedrigzinsen weiterbestehen, verliert der Vorsorgesparer mit jedem Monat Zeit und Zinseszinsseffekt. Ein Aufschrei des Sparers? Nicht zu hören.

Dafür bringen die Niedrigzinsen erste prominente Opfer. Ein Großteil der DWS FlexPension-Serie wird eingestellt, die zugehörigen Fonds im Herbst aufgelöst. Die einstigen Stars der Garantiefondswelt sehen damit ihrem Ende entgegen. Der Grund dafür ist der fehlende Zins. Dieser wäre nötig gewesen um die Garantiekomponente darzustellen. Nullzinsniveau ist jetzt gleichbedeutend mit dem Fondsende.

Strafzinsen für Privatkunden sind nicht mehr undenkbar und könnten weiter Verbreitung finden. Eine kleine Raiffeisenbank am Tegernsee ist den Schritt bereits gegangen. Deren Kunden müssen sich damit abfinden, dass Einlagen über 100.000 Euro mit einem Abzug von 0,4% belegt werden - die Kosten der Zentralbank werden an den Kunden weitergereicht. Früher traf es nur Geschäftskunden mit hohen Einlagen, jetzt die vermögenden Privatkunden. Der Trend könnte sich weiter fortsetzen.

### **Positive Realzinsen können schnell verschwinden**

Einzigster Trost bleibt der Realzins - der Zinsertrag nach Abzug der Inflation vom erzielten Einlagenzins. Heute bleibt oft mehr übrig, als in früheren Hochzinszeiten. Über lange Zeit war die Inflation deutlich höher als der Ertrag für sicheres Tagesgeld. Nachdem die Inflation stärker gefallen ist wie die Erträge, ergibt sich daraus ein unter dem Strich positives Ergebnis für den Sparer. Der kann jedoch schnell verschwinden. Mit der nächsten Zinssenkung (oder Einführung von Strafzinsen), Mieterhöhung oder einem Anstieg der Energiekosten dreht die Rechnung ins Minus. Finanzmathematisch mag es aktuell positiv sein, psychologisch wirkt das Fehlen des Zinses negativ. Besser gesagt es wirkte. War vor einigen Monaten die Empörung noch groß, wird der Umstand, dass es keine Zinsen mehr gibt, inzwischen zur Normalität. Der Prozess des sich Abfindens tritt ein.

### **Wer begleitet den Kunden?**

Der Berater ist als Vorsorgecoach für seine Kunden mehr und mehr gefragt. Es gibt weiter keine Anzeichen für eine Änderung in der Zinspolitik. Der Wegfall sicherer Geldanlagen und auch des Zinseszins-effekts für längere Zeit wird immer gewisser und wahrscheinlicher. Mehr denn je braucht der Kunde seinen Berater. Je weniger Ertrag kalkulierbar wird, um so ausgewogener müssen alternative Lösungen sein. Je länger Vorsorge aufgeschoben wird, um so mehr fehlt der Zinseszins-effekt. Auch wenn Social-Communities und Roboadvisor die „do-it-yourself“-Mentalität unterstützen und neue Ertragsmöglichkeiten versprechen - sie können nur ein Teil der Antwort sein. Und noch werden sie zu wenig genutzt. Ganz einfach weil Vorsorgeentscheidungen komplex sind. Hier kann nur einer helfen: Der Berater.



Tobias Haff

©

### **Über den Autor**

Tobias Haff, COO des Insuretech-Unternehmens massUp, entwickelt seit 1997 Internetprojekte mit dem Fokus auf Finanzdienstleistungen. Er hat den Markt für unabhängige Ratenkreditvermittlung in Deutschland maßgeblich mitgeprägt und Produktinnovationen wie die flexible Restkreditversicherung, Online-Risikoleben und den Einkommensschutzbrief vorangebracht. Von 2008 bis 2016 hat er PROCHECK24, den B2B-Bereich des Vergleichsportals CHECK24, aufgebaut. Auf [www.finanzdigital.de](http://www.finanzdigital.de) bloggt er zu Versicherungs- und Finanzthemen.