

Raum für Innovationen

Computer, Solarzelle, Nanomotor: Erfindungen und Innovationen können in vielen Lebensbereichen sehr hilfreich sein. Auch im Finanzsektor hängt der Erfolg häufig von Innovationen ab. Union Investment hat dazu die Veranstaltungsreihe „Wissenschaftsdialog Finanzinnovation“ ins Leben gerufen. Ziel ist es, mit Experten aus unterschiedlichen Disziplinen Ideen zu entwickeln, die später auch Ihrer Beratung nützen können.





Zwei kleine Rädchen waren vor knapp 30 Jahren für viele Menschen eine riesige Entlastung, denn der Amerikaner Robert Plath hatte sie unter einen Koffer geschraubt. Vorbei waren damit die Zeiten, als Reisende ihr kiloschweres Gepäck allein mit Muskelkraft tragen mussten. Der Rollkoffer war erfunden. Ähnliches schaffte Klaus Krinner, als er auf die Idee kam, ein einfaches Drahtseil in einen Christbaumständer einzusetzen. Seitdem müssen Tannenbäume nicht mehr umständlich mit vier Schrauben fixiert werden.

Innovationen spielen nicht nur bei der Entwicklung praktischer Gebrauchsgegenstände eine Rolle, sondern auch in der Medizin, der Technik oder im Finanzsektor. „Innovationen entstehen durch Zufälle“, sagt Professor Frank Thomas Piller, Lehrstuhlinhaber für Technologie und Innovationsmanagement an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen. Zufälle sind die Quelle zahlreicher Innovationen – so waren das Antibiotikum Penicillin, der Teebeutel und der Kunststoff Polytetrafluorethylen, umgangssprachlich Teflon genannt, reine Zufallsprodukte.

Wie kommen die Deutschen zum renditeorientierten Sparen?

Doch Zufälle kann man nicht erzwingen. „Man kann ihnen und damit der Innovation aber auf die Sprünge helfen“, ist Piller überzeugt. Union Investment hat daher, mit Unterstützung der RWTH Aachen, die Veranstaltungsreihe „Wissenschaftsdialog Finanzinnovation“ ins Leben gerufen, um Lösungen für eine ganz konkrete Fragestellung zu erarbeiten: Wie lassen sich Anleger in Deutschland für ein renditeorientiertes Sparen gewinnen? Bei den Treffen, die bisher

„Innovationen entstehen durch Zufälle.“

**Professor Frank Thomas Piller,
Lehrstuhlinhaber an der RWTH Aachen**

stattgefunden haben, kamen Teilnehmer ganz unterschiedlicher Bereiche zusammen. Darunter Wissenschaftler, Bankberater, Finanzmarktexperten, Blogger, Verbandsvertreter, Verbraucherschützer und Journalisten.

In der Analyse waren sich alle Beteiligten schnell einig: Bei der Geldanlage bleiben die Deutschen weit unter ihren Möglichkeiten. Denn nur eine Minderheit der Bevölkerung investiert ihr Geld in renditestarke Anlageformen. Der Großteil setzt ausschließlich auf niedrig verzinstes Tages- und Festgeld, das Sparbuch und Co. und verliert im aktuellen Umfeld sogar real an Kaufkraft. Die Wirkung des Zinseszinses ist zum Erliegen gekommen. Das hat langfristig dramatische Konsequenzen, die den meisten Anlegern noch nicht einmal bewusst sind.



Die Suche nach Innovationen erfordert nicht nur viel Konzentration, sie kann auch Freude bereiten.



Motivator: Innovationsexperte Professor Piller animiert zum Wissenschaftsdialog.



Dabei handelt es sich um massive Risiken für den Wohlstand. Fazit der Teilnehmer: Andere Länder sind hier deutlich weiter, weil Kleinanleger aktiennahe Anlagen als Investition und nicht als Spekulation betrachten.

Innovationen erfordern Mut

In Arbeitsgruppen entwarfen die Teilnehmer zahlreiche Ideen, wie die Deutschen zum renditeorientierten Sparen gebracht werden könnten. „Wir suchen allerdings nicht zwingend Lösungen, die wir als Fondsgesellschaft allein umsetzen werden“, erklärt Frank Jacob, der bei Union Investment das Innovationsmanagement in der Abteilung Segmentsteuerung und -entwicklung verantwortet. „Vielmehr arbeiten wir ergebnisoffen. Dabei kann dann auch herauskommen, dass eigentlich Bildungseinrichtungen oder der Gesetzgeber etwas tun müssten.“ Bei dieser Veranstaltungsreihe geht es daher ganz klar darum, in viele verschiedene Richtungen zu denken und dabei für ganz unterschiedliche Lösungen offen zu sein. „Und das funktioniert auch ziemlich gut“, sagt Innovationsexperte Piller. Das ist umso bemerkenswerter, da es in der Finanzindustrie anders als in anderen Branchen vor allem um das Beherrschen und Minimieren von Risiken geht. Innovationen erfordern dagegen häufig auch ein Stück weit die Bereitschaft, ins Risiko zu gehen und dabei auch das Scheitern in Kauf zu nehmen. „Insofern ist das völlig offene Denken schon ein Stück weit Neuland. Die Veranstaltungen

haben eindeutig bewiesen, dass sich mit diesem Ansatz auch im Finanzbereich einiges bewegen lässt“, so Piller.“

Aktien statt Rabatt beim Autokauf?

Um voranzukommen, beschäftigten sich die Teilnehmer zunächst mit einer ganz konkreten Frage: Warum entscheiden sich deutsche Anleger in erster Linie für vermeintlich sichere Anlagen und nehmen dafür eine niedrigere Rendite in Kauf? Eine Erklärung, die der Hamburger Soziologieprofessor Rolf von Lüde formulierte: „Die allermeisten Deutschen verfügen nur über ein sehr geringes Finanzwissen.“ Das führt unter anderem dazu, dass Anleger börsennahe und erklärungsbedürftige Produkte eher scheuen. Wie könnte man hier Abhilfe schaffen? Zum Beispiel, indem man Barrieren abbaut und Aktien alltäglich macht. Eine Idee dazu. Autohändler geben künftig keinen Rabatt mehr, sondern stattdessen Aktien der von ihnen vertretenen Automobilhersteller. „Davon sind wir zwar noch weit entfernt. Aber das wäre möglicherweise ein sehr guter Ansatz, um die Deutschen an Aktien heranzuführen. Dieser Vorschlag nützt zwar in der Bankberatung konkret noch nichts, würde aber die Kunden für das Thema sensibilisieren“, ist Piller überzeugt. Bei der späteren Umsetzung müsste, wie bei so vielen Themen rund um das renditeorientierte Sparen, allerdings die Politik ins Spiel kommen. „Etwa wenn es darum geht, mehr Finanzwissen in den Schulen zu lehren, spielt die Bildungspolitik eine Schlüsselrolle. Ohne die Politik geht hier nicht viel. Wenn wir wirk-



Zur Person

Frank Jacob (stehend im rechten Bild) verantwortet das Innovationsmanagement in der Abteilung Segmentsteuerung und -entwicklung.



Zukunftsstrategie: Offene Innovation bei Union Investment

Innovationsmanagement ist ein Baustein in der Zukunftsstrategie von Union Investment. Der Prozess zur Ideenfindung im Bereich Produkte, der im Produktmanagement von Tobias Geibies verantwortet wird, ist bereits seit Langem etabliert. Und so war Tobias Geibies auch wesentlich an der Entwicklung und Planung des Wissenschaftsdialogs Finanzinnovation beteiligt. Seit 2013 liegt ein weiterer Schwerpunkt auf Leistungen rund um Produkte und Marktbearbeitung. „Wesentlicher Aspekt dabei ist die Definition sogenannter Suchfelder, Fragestellungen,

mit denen dann nach neuen Lösungen geforscht wird“, erläutert Frank Jacob. „Daran anschließend wird geprüft, wer Hinweise, Wissen oder Ideen beitragen kann und mit welcher Methode dies am besten geschieht.“ So erfüllt das Vorgehen die Merkmale eines offenen Innovationsprozesses (Open Innovation). Grundsätzlich werden dabei auch Banken integriert. Im „Innovation-Lab“ findet zwei Mal im Jahr mit Vertretern der Beiratsbanken ein Austausch zu bestehenden Innovationsvorhaben und den Themen und Vorhaben der Banken statt.

lich etwas verändern wollen, müssen alle Beteiligten an einem Strang ziehen. Leider ist der Dialog mit Politikern häufig schwierig. Finanzthemen werden sehr stark aus der regulatorischen Perspektive betrachtet. Die gesellschaftliche Verantwortung, den Menschen dabei zu helfen, irrationale Ängste zu überwinden, sinnvoll zu sparen und so den Wohlstand zu sichern, bleibt dabei auf der Strecke“, so Piller.

Kunden müssen Finanzplanung mehr Aufmerksamkeit schenken

Dass viele Deutsche renditeorientierte Anlagen scheuen, weiß auch Christian Claudi, Produktmanager bei der Volksbank Mittelhessen eG, aus seiner täglichen Arbeit nur zu gut. Der Teilnehmer des Wissenschaftsdialogs Finanzinnovation hat ganz unterschiedliche Erfahrungen mit Kunden gemacht: „Die einen scheuen Risiken ohne sie zu kennen, anderen hingegen ist das Thema Geldanlage zu komplex. Allerdings haben sie auch kein Interesse, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Einige lassen sich von den negativen Erfahrungen anderer leiten, ohne diese jedoch kritisch zu hinterfragen: Ging es etwa um ein langfristiges Anlageziel oder doch eher um Spekulation auf den schnellen Euro?“, sagt Claudi. Erschwerend wirkten sich außerdem

die Regulierungsanforderungen aus. Protokoll- und Dokumentationspflichten verbunden mit der Meldung von Wertpapierbeschwerden von Kunden bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) haben das Umfeld der Anlageberatung komplizierter gemacht. Einige Teilnehmer zeigten sich überrascht von dem engen Korsett, in dem sich Berater heute bewegen. „Journalisten und Bloggern ist häufig gar nicht bewusst, wie der Beratungsaltag aussieht. Wir konnten hier Einblicke geben und ihr Bild von der Anlageberatung zurechtrücken“, sagt Professor Piller.

„Manche Kunden scheuen Risiken, ohne sie zu kennen.“

Christian Claudi, Produktmanager bei der Volksbank Mittelhessen eG

Am Ende zeigten sich alle Teilnehmer sehr zufrieden. Daher ist im November ein dritter Austausch geplant, bei dem die Teilnehmer konkrete Lösungsvorschläge erarbeiten wollen. „Unser Ziel ist es, Ideen zu entwickeln, die Anleger ermutigen, befähigen und unterstützen, renditeorientiert zu sparen“, sagt Frank Jacob. Diese würden es dann auch in der Beratung erleichtern, Kunden vom chancenreichen Sparen zu überzeugen. „Das Ziel eines renditeorientierten Sparens in Deutschland ist in meinen Augen erst dann erreicht, wenn eine Anlageentscheidung die gleiche Aufmerksamkeit genießt wie der Kauf eines neuen Fernsehers oder die Buchung des nächsten Urlaubs“, unterstreicht Produktmanager Claudi. Wohlwissend, dass „diese Entscheidungen finanziell bei Weitem nicht so weitreichend sind wie die der richtigen Finanzplanung und Vermögensanlage. • mre



Innovation in der Beratung

Christian Claudi, Produktmanager bei der Volksbank Mittelhessen eG, über das Innovationspotenzial in der Bankberatung.

Herr Claudi, welche kleinen Änderungen könnten aus Ihrer Sicht die Bankberatung noch erfolgreicher machen?

Die Beratung in der Bank vor Ort sollte noch mehr auf den Kunden ausgerichtet werden: Angefangen bei der Terminvereinbarung des Beraters, die ein besseres Bauchgefühl beim Kunden hinterlassen sollte als ein Besuch beim Zahnarzt. Auch sollten wir dahin kommen, dass die Kunden vom reinen Konsumenten zum Co-Produzenten ihrer persönlichen Geldanlage werden. Das macht die gewählte Anlageform stärker erlebbar und schafft eine tiefergehende Beziehung zwischen dem Berater und seinem Kunden, da die beiden das Konzept gemeinsam erarbeiten.

An welchen Stellen hat sich die Beratung bereits verbessert?

Ich kann ja nur für die Volksbank Mittelhessen sprechen: Wir sind aus meiner Sicht schon

relativ weit, insbesondere was den Beratungsansatz der Vermögensstruktur betrifft, aber auch die technische Unterstützung der Berater. Ein besonders wichtiger Schritt hierzu war die Einführung der „Genossenschaftlichen Beratung“ im Rahmen des BVR-Projekts Beratungsqualität 2.0.

Was wird aus Ihrer Sicht in den kommenden Jahren besonders wichtig?

Gerade bei dem sensiblen Thema Geldanlage sind die Berater besonders wichtige Ansprechpartner. Besonders in unserer schnelllebigen Zeit sind über Jahre gewachsene vertrauensvolle Kundenbeziehungen durch keine Produkt- oder Beratungsinnovationen zu ersetzen. Erfreulicherweise ist dies jedoch ein Punkt, der gerade die genossenschaftliche Bankengruppe und ihre regional verwurzelten Mitarbeiter auszeichnet.