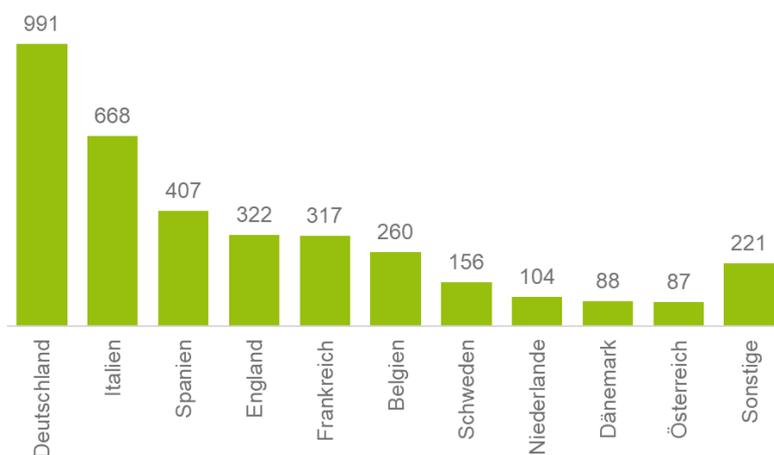


BVI: Deutschland ist Europas größter Fondsmarkt für Privatanleger

- Bei den Vertriebswegen liegen Kreditinstitute deutlich vor fondsgebundenen Versicherungen
- Über die Hälfte des Vertriebs entfällt auf externe Vertriebspartner

Frankfurt, 25. September 2023. Deutsche Privatanleger hielten Ende März 2023 Fonds im Wert von fast einer Billion Euro. Das entspricht 27 Prozent des Fondsbesitzes aller privaten Haushalte in der EU sowie im Vereinigten Königreich (insgesamt 3.621 Milliarden Euro). Deutschland ist damit der mit Abstand größte private Fondsmarkt vor Italien (668 Milliarden Euro) und Spanien (407 Milliarden Euro). Die drei Länder stehen für mehr als die Hälfte des Fondsbesitzes privater Anleger. England und Frankreich kommen jeweils auf einen Direktbesitz von rund 320 Milliarden Euro. Darüber berichtet der deutsche Fondsverband BVI in der aktuellen Ausgabe seiner „[Fokus-Reihe](#)“.

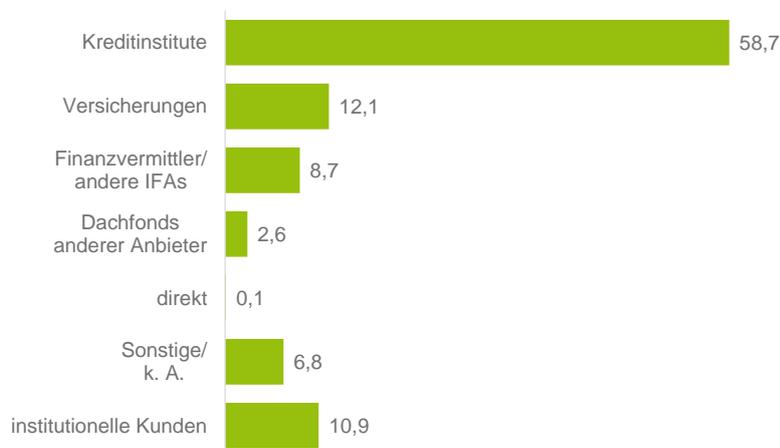
Fonds im Besitz von Privatanlegern
Vermögen per 31. März 2023, in Milliarden Euro



Quellen: EZB, Office for National Statistics

Fondsanleger und -anbieter profitieren von einer breit diversifizierten Vertriebslandschaft in Deutschland. Das zeigt eine aktuelle BVI-Umfrage. Vorherrschend ist traditionell der Vertrieb über Kreditinstitute: Die drei Säulen des Bankensystems – Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken – stehen für zusammen 59 Prozent des gesamten Privatkundengeschäfts. Dazu gehören sowohl klassische Filialbanken als auch Direktbanken und Onlinebroker, die unter anderem beim Vertrieb von ETFs eine große Rolle spielen.

Anteil der Vertriebswege am Publikumsfonds-Absatz in Prozent



Stand Ende 2022, Quellen: BVI-Umfrage, GDV

Fondsgebundene Lebensversicherungen sind mit einem Anteil von 12 Prozent der zweitgrößte Vertriebskanal für Publikumsfonds. Laut Angaben des Gesamtverbands der deutschen Versicherer (GDV) verwalteten fondsgebundene Policen Ende 2022 über 150 Milliarden Euro für ihre Anleger. Knapp jeder zehnte in Fonds investierte Euro fließt darüber hinaus über Finanzberater außerhalb des Banken- und Versicherungssektors. Dazu zählen einerseits große Finanzvertriebe, wie zum Beispiel DVAG, und andererseits freie Vermittler. Für viele ausländische Anbieter stellen außerdem Dachfonds von anderen Anbietern einen einfachen Zugang zum deutschen Markt dar. Während Gesellschaften mit einem eigenen Vertriebsnetz oder etablierten Kooperationspartnern selten darauf zurückgreifen, machen sie bei einigen Anbietern einen Anteil von deutlich mehr als 10 Prozent aus. Kaum eine Rolle spielt dagegen der Direktvertrieb.

In der politischen Diskussion wird oft unterstellt, dass eine zu enge Verzahnung von Vertriebsstellen und Fondsgesellschaften zu geringeren Wahlmöglichkeiten für die Anleger führt: Berater würden vor allem hausinterne Produkte empfehlen, die aber nicht unbedingt zu den Wünschen und Zielen der Anleger passen müssen. Die BVI-Umfrage zeigt jedoch, dass weniger als die Hälfte des Vertriebs aller Publikumsfonds über verbundene Gesellschaften erfolgt. Bei zwei Dritteln der Umfrageteilnehmer entfallen sogar mindestens 80 Prozent auf externe Vertriebsstellen. Entsprechend herrscht ein starker Wettbewerb zwischen den Fondsgesellschaften um die Berücksichtigung ihrer Fonds, etwa in der Anlageberatung bei Banken und Sparkassen.