



Zielgruppe Zuwanderer

Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

24. Juni 2015

Autoren

Nicolaus Heinen
+49 69 910-31713
nicolaus.heinen@db.com

Timo Alberts
Universität Bayreuth

Lea Bitter

Editor
Jan Schilbach

Deutsche Bank AG
Deutsche Bank Research
Frankfurt am Main
Deutschland
E-Mail: marketing.dbr@db.com
Fax: +49 69 910-31877

www.dbresearch.de

DB Research Management
Ralf Hoffmann

Deutschland ist Einwanderungsland. Über 16,5 Millionen Bürger Deutschlands haben einen Migrationshintergrund. Für Banken sind sie eine wichtige Zielgruppe.

Dauerhaft erfolgreich im Privatkundengeschäft sind nur solche Kreditinstitute, die ihren Kunden maßgeschneiderte Finanzprodukte und eine passgenaue Beratung anbieten. Finanzprodukte und Beratung sind dann besonders stimmig, wenn sie die Risikopräferenzen von Anlegern in Finanzgeschäften berücksichtigen. Das gilt auch und insbesondere für Anleger mit Migrationshintergrund.

Im Kundengeschäft werden unterschiedliche Risikopräferenzen, die sich möglicherweise aus persönlichem Migrationshintergrund ergeben, bislang unterschätzt. Diese Studie soll das ändern. Hierzu führen wir in Kooperation mit der Universität Bayreuth eine empirische Analyse mit Daten des *Sozio-Ökonomischen Panels* durch.

Die Ergebnisse unserer Regressionsanalyse zeigen, dass Migranten erster Generation bei der Bewertung allgemeiner Risiken risikoscheuer sind. Bürger ohne deutsche Staatsangehörigkeit, die im Ausland geboren wurden, haben eine niedrigere Risikobereitschaft mit Blick auf allgemeine Risiken als Einwanderer zweiter Generation und die einheimische Vergleichsgruppe.

Ein deutlich anderes Bild ergibt sich bei der Risikopräferenz ausländischer Staatsbürger bei Geldanlagen. Unabhängig von ihrem Geburtsort sind Anleger mit ausländischer Staatsbürgerschaft in der Regel risikofreudiger als deutsche Staatsbürger.

Unsere Gespräche mit Kundenbetreuern für die türkischstämmige Kundengruppe der Deutschen Bank in Deutschland können diesen Eindruck zum Teil bestätigen. Türkische Anleger erster Generation gelten in der Regel als risikoscheuer – ihr Produktnutzungsverhalten gleicht sich erst im Lauf der Zeit an die deutsche Vergleichsgruppe an.

Aus unseren Beobachtungen leiten sich Implikationen für den direkten Kundenkontakt ab. Vor allem die türkische Zielgruppe zeigt, dass Risikoprofile sich im Zeitverlauf verändern können. Der zentrale Erfolgsfaktor der Finanzberatung für Kunden mit Migrationshintergrund ist, diese Transformation der Risikoprofile im Zeitverlauf zu verstehen, zu begleiten und in die passende Anlagestrategie zu überführen.

Darüber hinaus ergeben sich strategische Implikationen für das Privatkundengeschäft. Zielgruppenspezifische Kundenbetreuung zahlt sich für Finanzinstitute aus. Dies gilt insbesondere für die Zielgruppe mit Migrationshintergrund, die in den kommenden Jahrzehnten zahlenmäßig wachsen dürfte und zudem Zuwächse im Durchschnittseinkommen verzeichnen könnte. Finanzdienstleistungen für Bürger mit Migrationshintergrund bleiben ein Wachstumsmarkt.

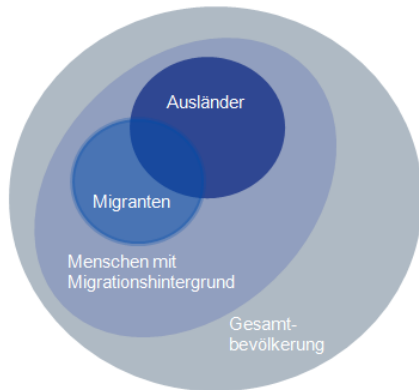


Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Wer zu wem?

1

Die folgenden Begrifflichkeiten sind für die Analyse von Konsumenten mit Migrationshintergrund wichtig.



Quelle: Deutsche Bank Research

- **Ausländer:** Juristischer Begriff für Bürger, die keine deutsche Staatsangehörigkeit haben.¹
- **Migranten:** Menschen, die aus einem anderen Land nach Deutschland zugewandert sind – unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit und unabhängig vom Grund der Zuwanderung.²
- **Menschen mit Migrationshintergrund:** Zur Bevölkerung mit Migrationshintergrund im engeren Sinn gehören nach Definition des Statistischen Bundesamts alle nach 1950 nach Deutschland Zugewanderten sowie alle in Deutschland geborenen Ausländerinnen und Ausländer.³ Von den Deutschen mit Migrationshintergrund, die ihre deutsche Staatsangehörigkeit seit Geburt besitzen, haben nur jene einen Migrationshintergrund im engeren Sinn, die mit ihren Eltern oder einem Elternteil im selben Haushalt leben. Zur Bevölkerung mit Migrationshintergrund im weiteren Sinn gehören zusätzlich jene Deutschen mit Migrationshintergrund, die nicht (mehr) mit den Eltern im selben Haushalt leben.

Deutschland ist Einwanderungsland. Allein im Jahr 2013 zogen insgesamt mehr als 1,2 Millionen Menschen in die Bundesrepublik – ein neues 20-Jahreshoch und mehr als jedes andere Mitgliedsland der EU empfängt. Im OECD-Vergleich nehmen nur die USA mehr Menschen auf. Der hohe Zuzug schlägt sich auch in der Nettozuwanderung nieder: 2014 zogen insgesamt 522.090 Menschen mehr nach Deutschland als auswanderten. Fast zwei Drittel (61,2%) von ihnen kommen aus der EU, drei von vier Einwanderern aus Europa. 15% kommen aus Asien, 5,2% aus Amerika, Australien und Ozeanien und 5% aus Afrika.⁴ Die Nettomigration für das Jahr 2014 hat die Zahlen von 2013 übertroffen. Der Wanderungssaldo stieg im Vergleich zum Vorjahr noch einmal um etwa 20%.⁵

Die Motive für Migration sind unterschiedlich. Im Gegensatz zur weitverbreiteten Annahme kommen nicht alle Migranten nach Deutschland, weil sie von attraktiven Möglichkeiten angezogen werden (Pull-Faktoren). Viele kommen auch als Flüchtlinge aus politischer oder ökonomischer Notwendigkeit (Push-Faktoren).

Die aktuelle öffentliche Debatte über Zuwanderung verstellt oft den Blick auf jene Menschen, die in den letzten Jahrzehnten bereits nach Deutschland eingewandert sind. Dabei sind sie ein elementarer Bestandteil der Gesellschaft. Mittlerweile haben über 16,5 Millionen Bürger Deutschlands einen Migrationshintergrund. Das bedeutet, dass ein Fünftel der Bevölkerung entweder selbst nach Deutschland zugewandert ist oder zumindest einer der Elternteile Migrant ist.⁶ Von den Menschen mit Migrationshintergrund sind zwei Drittel selbst nach Deutschland eingewandert. Ein Drittel ist in Zuwandererfamilien in zweiter Generation geboren.⁷ Diese Zahlen zeigen, dass Mitbürger mit Migrationshintergrund ein **wichtiger Wirtschaftsfaktor** sind.

Banken wissen das. Zahlreiche Kreditinstitute haben Bürger mit Migrationshintergrund als besondere Kundenzielgruppe entdeckt. Mit Sprachschnittstellen in der Kundenbetreuung und *Ethno-Marketing* versuchen sie, das besondere Potenzial dieser Kundengruppe zu heben. Dauerhaft erfolgreich im Privatkundengeschäft sind jedoch nur solche Finanzdienstleister, die ihren Kunden maßgeschneiderte Finanzprodukte und eine passgenaue Beratung anbieten. Finanzprodukte und Beratung sind dann besonders stimmig, wenn sie die Risikopräferenzen von Anlegern in Finanzgeschäften berücksichtigen. Doch eben diese *Diversity-Aspekte* werden im Kundengeschäft mit Bürgern, die Wurzeln im Ausland haben, oft unterschätzt. So ist bislang noch nicht systematisch untersucht worden, inwiefern sich die Risikobereitschaft von Bürgern mit Migrationshintergrund bei Finanzgeschäften von jener der einheimischen Bevölkerung unterscheidet. Im Tagesgeschäft dominieren Vermutungen – nicht jedoch empirische Erkenntnisse.

Diese Studie soll das ändern. Sie soll das Geschäftspotenzial von Kunden mit Migrationshintergrund erschließen und dabei folgende Fragen untersuchen.

- Welche wirtschaftliche Rolle spielen Kunden mit Migrationshintergrund?
- Gibt es Unterschiede in Risikopräferenz und Geldanlageverhalten? Hierzu führen wir eine empirische Analyse mit Daten des *Sozio-Ökonomischen Panels* in Zusammenarbeit mit der Universität Bayreuth durch.
- Was bedeutet das für das Privatkundengeschäft von Banken?

Ethno-Marketing

2

Ethno-Marketing richtet sich an Volksgruppen (Ethnien), die nicht die Mehrheit der Bevölkerung im Land darstellen. Kulturelle Aspekte, Normen und die unterschiedlichen Bedürfnisse dieser Zielgruppen spielen eine zentrale Rolle.

Ein bekanntes Beispiel für Ethno-Marketing in Deutschland ist die Mobilfunkmarke *Ay Yildiz* von E-Plus, mit der türkischstämmige Einwohner angesprochen werden. Der Name *Ay Yildiz* lässt sich mit „Stern und Halbmond“ übersetzen und ist eine Anspielung auf die türkische Flagge.⁸

¹ Vgl. Weiß und Diefenbach (2006).

² Vgl. Weiß und Diefenbach (2006).

³ Vgl. Statistisches Bundesamt (2014b).

⁴ Vgl. BAMF (2015).

⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2015a).

⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt (2014b).

⁷ Vgl. BAMF (2015).

⁸ Vgl. Aygün (2015).

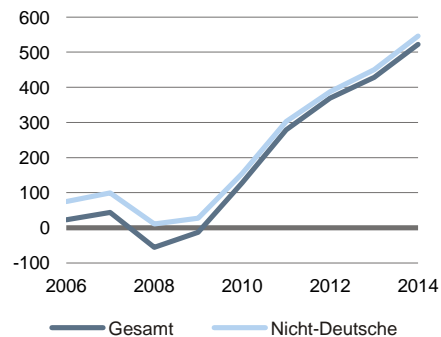


Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Deutschland : Wanderungssaldo

3

Wanderungssaldo für Deutschland, in tsd. Personen

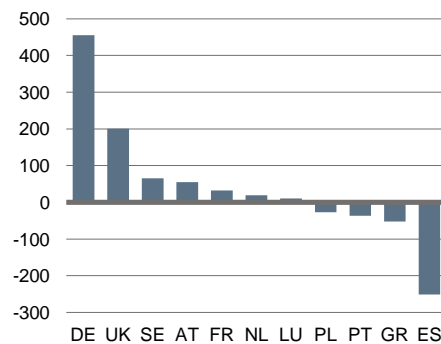


Quelle: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, Statistisches Bundesamt

Nettomigration: Deutschland ist in Europa Spitzenreiter

4

Nettomigration 2013, in tsd. Personen

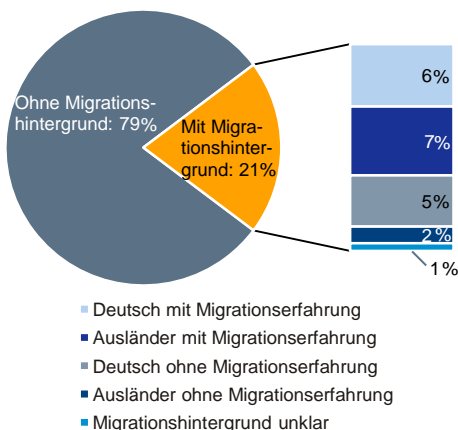


Quelle: Eurostat

Jeder Fünfte in Deutschland mit Migrationshintergrund

5

Deutsche Bevölkerung nach Migrationsstatus, 2013



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2013

Wirtschaftsfaktor Migrationshintergrund

Migrationshintergrund ist immer ein Ergebnis individueller Pläne und Schicksale. Unabhängig davon lohnt sich zum besseren Verständnis der Zielgruppe ein Vergleich von Durchschnittswerten zwischen Bürgern mit Migrationshintergrund und einheimischen Bürgern in Deutschland. Das Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung ohne Migrationshintergrund liegt bei knapp 47 Jahren. Die Gruppe der Mitbürger mit Migrationshintergrund hat mit einem Durchschnittsalter von 35 Jahren eine jüngere Altersstruktur.⁹ 17% der Zuwanderer haben sich mehrmals in ihrem Leben für Migration entschieden. Bei Zuwanderern aus den EU-15 Ländern¹⁰ haben sogar 45% schon mehrfach Migrationserfahrung gesammelt.¹¹

Daten des Mikrozensus des Statistischen Bundesamts¹² verdeutlichen nochmals die Unterschiede zwischen Migranten aus verschiedenen Regionen. Wir betrachten im Folgenden wieder sowohl Migranten – also jene Menschen, die selbst gewandert sind – als auch Personen mit Migrationshintergrund – und damit Migranten und ihre Nachfahren in Deutschland.¹³

- **EU-28:** Bei Einreise nach Deutschland sind Migranten aus den anderen EU-Staaten durchschnittlich noch nicht einmal 24 Jahre alt. Von dieser Beobachtung zu unterscheiden sind Menschen mit Migrationshintergrund aus der EU-28, die bereits hierzulande leben. Sie sind im Schnitt 39 Jahre alt. 23% von ihnen können keinen berufsqualifizierenden Abschluss vorweisen. Bei Personen ohne Migrationshintergrund sind dies lediglich 12%. Dem gegenüber stehen 13% mit einem Abschluss an der Universität oder Fachhochschule; dieser Anteil ist so hoch wie bei gebürtigen Deutschen. Auf Grund der jüngeren Altersstruktur befindet sich jedoch ein Viertel der Bürger mit Wurzeln in EU-Ländern noch in der schulischen oder beruflichen Ausbildung. Die Arbeitsmarktsituation gestaltet sich wesentlich positiver. Nur 6% meldeten sich 2013 arbeitslos – weniger als der gesamtdeutsche Durchschnitt von 7,7%.¹⁴ Aufgrund der guten Arbeitsmarktsituation haben die Haushalte mit Wurzeln in Ländern der EU-28 verglichen mit den anderen Gruppen mit Migrationshintergrund auch oft die höheren Nettoeinkommen. Nur knapp 13% der Haushalte müssen mit einem Nettoeinkommen von weniger als 900 EUR im Monat auskommen. Hingegen haben 22% der Haushalte monatlich mehr als 3.200 EUR netto zur Verfügung.¹⁵
- **Sonstiges Europa:** Bei Migranten, die aus europäischen Ländern außerhalb der EU kommen, sind die Türkei und Russland die häufigsten Herkunftsnationen. Diese Gruppe ist bei Einwanderung im Schnitt etwa 23 Jahre alt – und damit ebenfalls weitaus jünger als jene Menschen mit Migrationshintergrund, die bereits in Deutschland leben. Sie sind im Schnitt 11 Jahre älter. Auch im Vergleich zu Einheimischen und Menschen mit Migrationshintergrund aus der EU-28 ist diese Gruppe sehr jung. Daher befindet sich auch mehr als jeder Dritte (34%) noch in schulischer oder beruflicher Ausbildung. Fast genauso viele haben es aber auch nicht geschafft, einen berufsqualifizierenden Abschluss zu erlangen – Grafik 8 zeigt, dass der Anteil von Personen ohne berufsqualifizierenden Abschluss höher ist als bei anderen

⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2014a).

¹⁰ Staaten, die schon vor 2004 der EU angehörten.

¹¹ Vgl. Brücker et al. (2014).

¹² Vgl. Statistisches Bundesamt (2014b).

¹³ Der Mikrozensus schließt Migranten mit temporärem Bleibemotiv nicht aus. So kann die Statistik auch Personen umfassen, die beispielsweise nicht vorhaben, dauerhaft in Deutschland zu leben – wie etwa Austauschstudenten.

¹⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt (2015b).

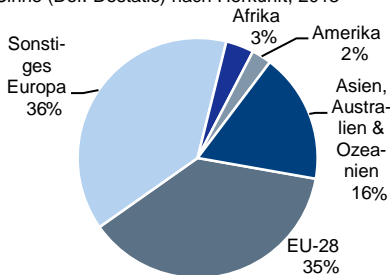
¹⁵ Der Mikrozensus setzt diese Grenzen. Dabei umfassen Einkommen bis zu 900 EUR monatlich die zwei untersten Einkommensschwelen. Die beiden obersten Einkommenskategorien beginnen ab einem Haushalts-Nettoeinkommen von EUR 3.200.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Europäer in der Mehrheit 6

Personen mit Migrationshintergrund im engeren Sinne (Def. Destatis) nach Herkunft, 2013

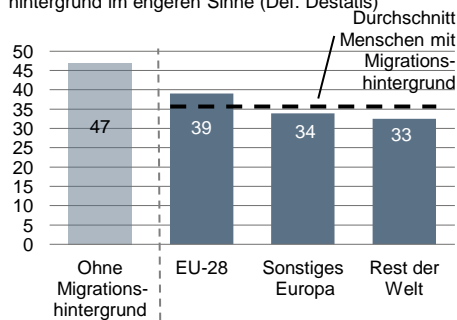


Personen ohne Angaben sind nicht berücksichtigt

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2013

Verjüngungskur für Deutschland 7

Durchschnittsalter, Menschen mit Migrationshintergrund im engeren Sinne (Def. Destatis)

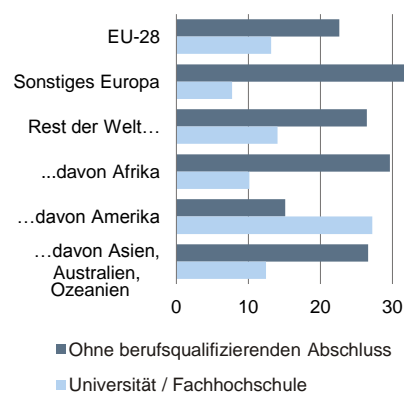


Personen ohne Angaben sind nicht berücksichtigt

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2013

Große Unterschiede bei Qualifikationen 8

Bürger mit Migrationshintergrund im engeren Sinne (Def. Destatis)



Personen ohne Angaben sind nicht berücksichtigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2013

Gruppen mit Migrationshintergrund. Einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss können nur 8% vorweisen. Da das Qualifikationsniveau ausschlaggebend für den Beruf ist, ergibt die Situation auf dem Arbeitsmarkt ein ähnliches Bild. Jeder Zehnte der Bürger mit Migrationshintergrund aus europäischen Ländern außerhalb der EU ist arbeitslos. Daher müssen 15% der Haushalte mit einem Einkommen von unter 900 EUR pro Monat auskommen. 17% haben ein Nettoeinkommen von mehr als 3.200 EUR.

- **Rest der Welt:**¹⁶ Bei Einreise sind Migranten aus dem Rest der Welt mit knapp 25 Jahren die älteste Gruppe. Bürger mit Migrationshintergrund außerhalb Europas, die bereits in Deutschland wohnen, sind jedoch mit ihren durchschnittlich 32,6 Jahren die jüngste Gruppe. Deshalb befinden sich 36% noch in schulischer oder beruflicher Ausbildung. Das weitere Qualifikationsniveau gestaltet sich sehr unterschiedlich. Bei Personen, die aus Afrika stammen, kommt ein Hochqualifizierter auf drei Personen ohne berufsqualifizierenden Abschluss. Eine fast spiegelbildliche Situation ergibt sich bei Menschen mit amerikanischen Wurzeln, also Menschen aus den USA, Kanada und Lateinamerika. Hier haben 27% einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss und nur 15% stehen ohne Abschluss da. Dementsprechend ist auch die Anschlussfähigkeit dieser Gruppen auf dem Arbeitsmarkt recht unterschiedlich. 15% der Personen mit Wurzeln in Afrika sind arbeitslos. Dagegen finden nur 8% der Bürger, die vom amerikanischen Kontinent stammen, keine Arbeit. Menschen mit Migrationshintergrund in Asien, Australien und Ozeanien belegen in diesem Vergleich im Schnitt die mittlere Position. 10% von ihnen sind arbeitslos. Insgesamt müssen aber 20% der Haushalte, die Wurzeln außerhalb Europas haben, mit einem Nettoeinkommen von weniger als 900 EUR im Monat auskommen. Demgegenüber verfügen nur knapp 15% von ihnen über ein Nettohaushaltseinkommen von über 3.200 EUR pro Monat.

Bei allen Unterschieden zwischen den Gruppen kann festgehalten werden, dass Migranten die Alters- und Bevölkerungsstruktur des Landes zukunftsfester machen. Sie mildern die Auswirkungen des demografischen Wandels sowie des Mangels an Fachkräften ab, der spätestens ab 2030 über ein gemindertes Erwerbspersonenpotenzial zum Wachstumshemmschuh für Deutschland wird.

Die Qualifikation vieler Migranten ist hoch. Sie kann jedoch nicht vollständig mit dem deutschen Qualifikationsniveau verglichen werden. Zwar weist ein Drittel der 20-65 jährigen Migranten, die im letzten Jahrzehnt (2001-2011) nach Deutschland gekommen sind, einen Hochschulabschluss auf, während in dieser Altersklasse nur jeder fünfte Einheimische einen Hochschulabschluss besitzt. Abschlüsse in Naturwissenschaften, IT, Mathematik oder Ingenieurwesen sind bei Migranten sogar noch stärker vertreten¹⁷. Bei diesen Betrachtungen sollte jedoch beachtet werden, dass sich das tatsächliche Niveau gleichwertig lautender Qualifikationen stark unterscheiden kann. Dies zeigt sich auch in der Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse. Nur bei etwa jedem Zweiten wird eine ausländische Qualifikation als vollwertig anerkannt. Insgesamt besitzt mehr als die Hälfte der Personen mit Migrationshintergrund (54%) eine abgeschlossene Berufs- oder Hochschulausbildung, ein Zehntel befindet sich gerade in der Ausbildung und 35% verfügen über keinerlei Berufsausbildung.¹⁸

¹⁶ Diese Kategorie setzt sich zusammen aus den Herkunftsregionen Afrika, Amerika, Asien, Australien und Ozeanien.

¹⁷ Vgl. Bräuninger (2014).

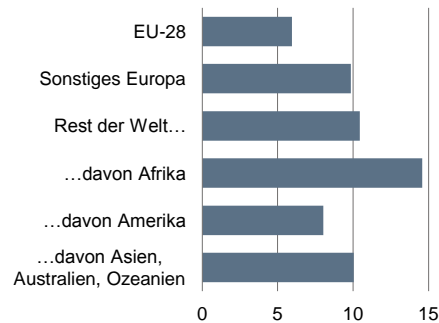
¹⁸ Vgl. Liebau und Romiti (2014).



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Arbeitslosigkeit bei Bürgern aus anderen EU-28-Staaten am geringsten 9

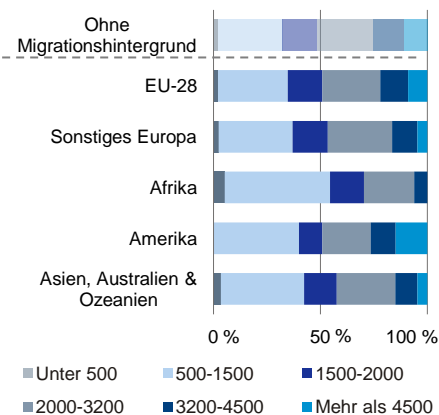
Arbeitslosenquote Menschen mit Migrationshintergrund im engeren Sinne (Def. Destatis) 2013, %



Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2013

Einkommensstruktur 10

Haushaltseinkommen Personen mit Migrationshintergrund im engeren Sinne (Def. Destatis), EUR



Personen ohne Angaben sind nicht berücksichtigt

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2013

Migranten als Gründer

Besonders ausgeprägt unter Migranten ist der Wille zur unternehmerischen Selbstständigkeit. Evidenz hierfür liefert der *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Im folgenden Absatz über Gründung umfasst der Begriff „Migrant“ alle Bürger Deutschlands, die im Ausland geboren wurden, sowie die Kinder der Zuwanderer, die zwar im Inland geboren wurden, sich aber dem ausländischen Kulturkreis näher fühlen.¹⁹ Wir verwenden diese Definition, um Konsistenz mit der Quelle²⁰ zu wahren.

23,1% der Personen, die in den letzten dreieinhalb Jahren ein Unternehmen gegründet haben, sind Migranten. Damit gründen Migranten prozentual häufiger eine Unternehmung als Deutsche. Bei Produktinnovation, Alter der Produktionstechnologie sowie dem Produktionsverfahren sind ausländische Gründer auf dem gleichen Stand wie Deutsche.²¹ Allerdings sind Neuunternehmen von Migranten durchschnittlicher größer als deutsche Gründungen. Mehr als 70% der unternehmerisch tätigen Migranten beschäftigen bei Eintritt in die Selbstständigkeit bereits Mitarbeiter oder haben dies vor. Bei Einheimischen fällt dieser Anteil mit knapp über 50% deutlich geringer aus. Migranten sind bei der Existenzgründung zudem jünger: Knapp die Hälfte (48%) der ausländischen Gründer ist unter dreißig Jahre alt, bei Deutschen sind dies nur 37%. Frauen sind in der Gruppe der Migranten als Gründer mit einem Anteil von nur 32% klar unterrepräsentiert. Der Anteil einheimischer Gründerinnen liegt hingegen immerhin bei 43%.²² Darüber hinaus besitzen Migranten kulturspezifische Alleinstellungsmerkmale und Kontakte zu ihrem Heimatland, die sie unternehmerisch nutzen können. Dies könnte erklären, wieso die Unternehmen ausländischer Gründer häufiger einen hohen Exportanteil aufweisen. Zudem bestehen Unterschiede in der Qualifikation. Der Anteil der hochqualifizierten deutschen Gründer liegt bei 37%. Im Gegensatz dazu gilt nur jeder vierte Gründer mit Migrationshintergrund als hochqualifiziert.²³

Es mag vielerlei Gründe geben, die die höhere Selbstständigigenquote bei Migranten erklären. Ein Grund könnte sein, dass die Unternehmensgründung ihnen eine Möglichkeit zum sozialen Aufstieg bietet. Da Migranten meist über gute Netzwerke, aber tendenziell über eine geringere Qualifikation als Einheimische verfügen, ist die Möglichkeit eines sozialen Aufstiegs durch Selbstständigkeit attraktiver als die Alternative, sich in einem Unternehmen hochzuarbeiten. Zahlen des *Global Entrepreneurship Monitors* (GEM) legen zudem nahe, dass die höhere Selbstständigigenquote bei Migranten teilweise auf schlechtere Arbeitsmarktbedingungen zurückzuführen sein könnte.²⁴ Auch ist die Abbruchquote bei zugewanderten Selbstständigen höher als bei Deutschen. So haben bereits ein Fünftel (21%) aller Migranten ihre Unternehmung ein Jahr nach Gründung wieder aufgegeben. Nach drei Jahren sind nur noch etwa Sechs von Zehn dabei. Im gesamtdeutschen Durchschnitt haben 15% ihre Unternehmung nach 12 Monaten wieder aufgegeben. Nach 3 Jahren liegt die Abbruchquote bei 30%. Studien verweisen auf tendenziell schlechtere Ausgangsbedingungen, wie etwa das niedrigere Alter ausländischer Gründer zum Gründungszeitpunkt (Lebenserfahrung) oder eine schlechtere Qualifikation.²⁵

¹⁹ Dies wird durch Selbsteinschätzung der Befragten ermittelt.

²⁰ Vgl. Brixy et al. (2011).

²¹ Vgl. Brixy et al. (2011).

²² Vgl. Metzger (2014).

²³ Vgl. Brixy et al. (2011).

²⁴ Vgl. Brixy et al. (2011).

²⁵ Vgl. Metzger (2014).

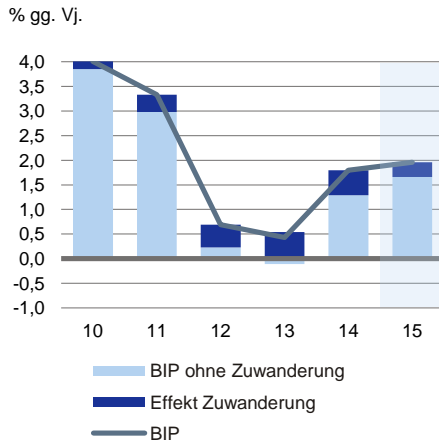


Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Wanderung und Wachstum

Signifikanter Wachstumseffekt durch Zuwanderung

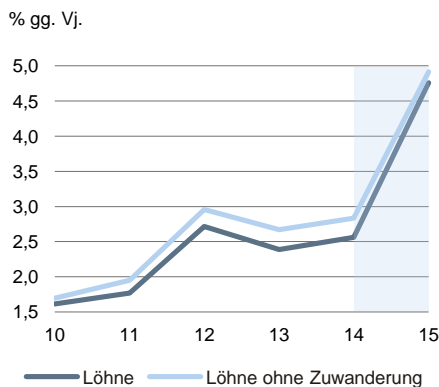
11



Quellen: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bank Research

Nettozuwanderung dämpft Lohnwachstum etwas

12



Etwa die Hälfte des erwarteten Lohnanstiegs 2015 geht auf die Einführung des Mindestlohns von EUR 8,50 zurück.

Quellen: Deutsche Bundesbank, Deutsche Bank Research

Mit ihrer Arbeitskraft sind Migranten ein entscheidender Wachstumsfaktor. Bereits im letzten Jahr zeigte Deutsche Bank Research,²⁶ dass der kräftige Beschäftigungsanstieg durch Zuwanderung seit 2010 eine signifikante Auswirkung auf das deutsche Wirtschaftswachstum hatte. Obwohl Migranten zum Zeitpunkt der Einwanderung nach Deutschland mangels länderspezifischen Wissens eine etwas geringere Produktivität als Einheimische aufweisen, konnten sie zwischen 2010 und 2013 etwa ein Fünftel zum durchschnittlichen Wachstum von 2% beitragen. Zudem steigern Migranten bei erfolgreicher Integration in den Arbeitsmarkt ihre Produktivität mit jedem zusätzlichen Aufenthaltsjahr und verringern so die Produktivitätslücke zu Einheimischen. Tatsächlich wäre das BIP 2013 ohne Zuwanderung leicht geschrumpft, anstatt um 0,4% zu wachsen. Diese Berechnungen ergeben sich aus einer Zerlegung der Veränderung des Bruttoinlandsprodukts in die Veränderung der Erwerbstätigkeit, Arbeitszeit und Stundenproduktivität der Erwerbstätigen. Daneben dürfte die gestiegene Zahl an Migranten das deutsche Potentialwachstum in den kommenden Jahren ebenfalls um 0,4 Prozentpunkte erhöhen.

Neben den positiven Wachstumseffekten dämpft das gestiegene Arbeitsangebot jedoch auch das Lohnwachstum um 0,2 Prozentpunkte.²⁷ Allerdings ist besonders die Zuwanderung von jüngeren und höher qualifizierten Arbeitskräften, die seit 2010 anhält, positiv für den deutschen Arbeitsmarkt zu bewerten. Denn zum einen ist die Flexibilität in diesem Arbeitsmarktsegment relativ hoch. Zum anderen verhalten sich das ausländische und einheimische Arbeitskräfteangebot eher komplementär zueinander, wovon einheimische Arbeitskräfte mittelfristig profitieren können. Der negative Effekt auf die bereits in Deutschland arbeitende Bevölkerung mit Migrationshintergrund ist bei höher qualifizierten Zuwanderern zudem relativ gering.

Die Vorteile der Zuwanderung für den Wirtschaftsstandort Deutschland überwiegen. Dieses Nutzenverhältnis ist jedoch keine Einbahnstraße: Auch Migranten sind mit ihrem Leben in Deutschland sehr zufrieden. Drei Viertel der Zuwanderer, die seit 1995 nach Deutschland gezogen sind, haben vor, hier zu bleiben. Allerdings hält es gerade Hochqualifizierte am wenigsten in Deutschland. Von ihnen sind 45% unentschlossen, ob sie in Deutschland bleiben möchten.²⁸

Migranten als Sparer

Im direkten Vergleich zwischen Einheimischen und Migranten stellen Studien unterschiedliche Sparneigungen fest. Bauer und Sinning (2010) schätzen die Wahrscheinlichkeit, dass Migrantenhaushalte²⁹ überhaupt etwas sparen, zu etwa 25% geringer als bei einheimischen Haushalten ein. Bauer und Sinning verweisen auf zwei Faktoren, die diese geringere Sparleistung erklären.

- **Rücküberweisungen:** Viele Migranten, insbesondere jene mit temporärem Bleibemotiv, senden Teile ihrer Ersparnis zurück in ihr Heimatland (sog. *Remittances*). Werden Überweisungen in die Heimat nicht berücksichtigt, ist die Sparleistung von Haushalten, in denen Migranten leben, durchschnittlich 2,3 Prozentpunkte geringer als die Sparleistung einheimischer Haushalte.³⁰ Berücksichtigt man jedoch diesen Effekt, so verringert sich der Unterschied in der Ersparnishöhe deutlich.

²⁶ Vgl. Folkerts-Landau (2014).

²⁷ Vgl. Folkerts-Landau (2014).

²⁸ Vgl. Tucci et al. (2014).

²⁹ Bei Bauer und Sinning (2010) umfasst der Migrantenbegriff all jene Personen, deren Geburtsort nicht in Deutschland liegt und die im Laufe ihres Lebens nach Deutschland eingewandert sind.

³⁰ Die Sparleistung bezieht sich auf die monatliche Ersparnis im Verhältnis zum Monatseinkommen.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Migranten investieren in Sprache und Bildung

13

Migranten zeigen sich häufig bildungshungrig und haben oft ein großes Interesse daran, weitere Qualifikationen in Deutschland zu erwerben. Dies ist teilweise auf ein geringes Anfangsqualifikationsniveau zurückzuführen. 28% der Eingewanderten befinden sich in einer Ausbildung oder haben eine (weitere) berufliche Qualifikation nach ihrem Zuzug erworben. Bei Migranten, die zuvor keinen qualifizierenden Berufsabschluss besaßen, liegt dieser Anteil sogar bei 35%. Das liegt unter anderem daran, dass viele Migranten bei ihrem Zuzug noch sehr jung sind und ihre Bildungslaufbahn noch nicht beendet haben.

Zu Investitionen in Bildung gehört ebenfalls der Erwerb von Sprachkompetenzen. Sprachqualifikationen verbessern die Chancen auf dem deutschen Arbeitsmarkt erheblich. Daher haben 61% der Migranten aus dem IAB-SOEP Migrationspanel von 2013 angegeben, einen Sprachkurs besucht zu haben, die Hälfte davon bereits in Deutschland. Der Besuch eines Sprachkurses ist augenscheinlich ein gewichtiger Grund, dass 58% der Migranten ihre aktuellen Deutschkenntnisse als „gut“ oder „sehr gut“ bezeichnen. Bei ihrem Zuzug nach Deutschland konnten dies nur 12% dieser Personen von sich behaupten.³¹

— **Einkommensunterschiede:** Migranten können teilweise weniger sparen, weil ihr durchschnittliches Haushaltseinkommen geringer ist und sie daher einen größeren Teil ihres Einkommens für Konsum verwenden müssen.

Dabei führen Bauer und Sinning 55% der Unterschiede in der Sparquote zwischen Migranten und Einheimischen auf beobachtbare Charakteristiken zurück. Die anderen 45% deuten auf Unterschiede in der Sparneigung, die sich unter anderem auch aus der Risikobereitschaft von Migranten ableitet. Dies soll im weiteren Verlauf der Studie untersucht werden. Nach einer kurzen Literaturübersicht besprechen wir die Ergebnisse unserer Regressionsanalyse und leiten daraus Empfehlungen für das Privatkundengeschäft ab.

Risikobereitschaft von Migranten

Nicht jeder ist bereit, sein Heimatland zu verlassen und sich in einem fremden Land mit unbekannter Kultur und Sprache eine neue Existenz aufzubauen. Es ist diese Selbstselektion, die – zusammen mit einer zusätzlich möglichen Auswahl durch die Einwanderungsbehörden des Gastlandes – dazu führt, dass Migranten oft weder als typisch für ihr Gastland, noch für ihr Heimatland wahrgenommen werden. So werden ihnen oft spezifische Eigenschaften wie etwa höherer Ehrgeiz, unternehmerisches Geschick oder größere Anpassungsfähigkeit beigemessen.³²

Ein weiteres Merkmal, das Migranten in der öffentlichen Debatte zugeschrieben wird, ist höhere Risikofreude. Menschen, die sich für die Wanderung in ein anderes Land entscheiden, haben nicht nur beschränkte Gewissheit über zukünftige Lebensumstände. Sie betreten auch ein meist fremdes Umfeld mit unbekannter Kultur. Migration – so die gängige Argumentation – impliziert daher den Willen zur Übernahme von Risiko. Ob diese Vermutung auch empirisch bestätigt werden kann, wurde bisher nicht hinreichend überprüft. Und so gibt es nur ein enges Spektrum wissenschaftlicher Untersuchungen, die sich mit der Risikoneigung von Migranten befassen. Der folgende Literaturüberblick stellt die relevantesten Beiträge vor.

Literaturüberblick

Ob risikofreudige Menschen eine hohe Mobilität besitzen, erforschen Jaeger et al. (2010). Sie betrachten hierfür jedoch nur innerdeutsche Wanderungsbewegungen. Mithilfe des *Sozioökonomischen Panels* (SOEP) analysieren Jaeger et al. den Zusammenhang zwischen individueller Risikoeinstellung und Umzügen zwischen deutschen Regionen. Das Ergebnis: Menschen, die eher bereit sind, Risiken einzugehen, haben auch eine höhere Bereitschaft zum Wohnortwechsel. Sie besitzen eine 1,5 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit, die Region und somit auch den Arbeitsmarkt³³ zu wechseln – angesichts einer durchschnittlichen Migrationswahrscheinlichkeit von 5,8% ein bemerkenswerter Zuwachs³⁴. Die Risikobereitschaft derer, die mehrmals umgezogen sind, ist dabei sogar noch ausgeprägter als die Risikobereitschaft von Personen, die nur einmal ihren Wohnort gewechselt haben. Die Kausalkette knüpfen Jaeger et al. dabei wie folgt: Der Migrationswille setzt Risikofreude voraus – und nicht anders herum. Jaeger et al. führen weiterhin an, dass sich ähnliche Ergebnisse bei einer Studie aus den USA finden lassen. Der Unterschied bestünde lediglich darin, dass US-

³¹ Vgl. Liebau und Romiti (2014).

³² Vgl. Brixy et al. (2011).

³³ Jaeger et al argumentieren, dass die Wirtschaftsaktivität einer Region als eigenständiger Arbeitsmarkt angesehen werden kann.

³⁴ Die Wahrscheinlichkeiten beziehen sich auf den gesamten Studienzeitraum zwischen 2000 und 2006.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Wie Banken Kunden mit Migrationshintergrund umwerben

14

Banken erkennen zunehmend den Bedarf an individueller Finanzberatung für Kunden mit Migrationshintergrund. Drei Ausprägungen lassen sich unterscheiden.

- **Angebote ausländischer Banken in Deutschland:** Der Verband der Auslandsbanken in Deutschland zählt 211 Mitglieder. Die Banken unterscheiden sich deutlich in ihrem Geschäftsmodell, Leistungsspektrum und ihrer Rechtsform.³⁸ Was viele ausländische Banken jedoch verbindet ist, dass sie Anlaufstelle für Privatkunden und Unternehmen ihres Herkunftslandes sind. Daher existieren oft spezielle Angebote für Landsleute.
- **Spezieller Service und Angebote heimischer Banken:** Das Potential von Kunden mit Migrationshintergrund haben auch schon viele deutsche Banken erkannt. Besonders der Markt für türkischstämmige Kunden ist stark umkämpft. So hat die Deutsche Bank beispielsweise das Angebot der Bankamiz eingeführt (vgl. Kasten 20).
- **Finanzdienstleistungen, die auf religiöse Bedürfnisse eingehen:** Im März 2015 erhielt die erste islamische Bank die Vollbanklizenz der Bafin und plant nun mehrere Filialen in deutschen Großstädten. Sie ist damit eine der ersten Banken, die das Konzept von *Islamic Banking* nach Deutschland bringen. *Islamic Banking* gibt der muslimischen Minderheit die Möglichkeit, Finanzgeschäfte nach den Grundsätzen und Regeln der Scharia zu tätigen. Dazu gehört die Befolgung des Zinsverbotes. Zudem untersagt die Scharia beispielsweise Investitionen, die sich auf Genussmittel beziehen.³⁹

Amerikaner eine deutlich höhere Risikobereitschaft und somit eine viel höhere Arbeitsmarktmobilität als Deutsche aufweisen.

Balaz und Williams (2010) bestätigen diese Resultate in verhaltensökonomischen Experimenten. Die Autoren überprüfen die Einstellung zu Risiko und Unsicherheit von slowakischen Studenten, von denen ein Teil bereits temporäre Migrationserfahrungen gesammelt hat.³⁵ Bei den Experimenten zeigen Frauen, die eine Zeit im Ausland gelebt haben, eine größere Risikofreude als jene, die ihr Heimatland nicht verlassen haben. Frauen mit Migrationserfahrung waren in drei der vier Experimente zu signifikant höheren Wetteinsätzen bereit.³⁶ Bei Männern ließen sich im Zuge der Experimente keine Unterschiede in der Risikoeinstellung zwischen Migranten und Nicht-Migranten feststellen. Die Selbsteinschätzung der Studenten über ihre Risikoeinstellung ergibt ein ähnliches Bild. Im Hinblick auf die Kausalität stimmen Balaz und Williams mit den Befunden von Jaeger et al. überein, dass der Migrationswille durch die Risikoeinstellung bedingt wird. Auch die weiteren Ergebnisse decken sich mit dem wissenschaftlichen Konsens.³⁷

Die Schlüsse von Balaz und Williams stehen jedoch im Widerspruch zu den Erkenntnissen von Bonin et al. (2009). Das Paper vergleicht die Risikoeinstellung von Migranten und Einheimischen auf Basis von Daten des SOEP aus dem Jahr 2004. Nach *Bonin et al.* handeln Migranten der ersten Generation nicht nur allgemein risikoaverser, sondern verhalten sich bei Finanzentscheidungen, Sport, Freizeit und Karriere ebenfalls risikoscheuer. Bemerkenswert ist, dass die Risikoeinstellung von Migranten der zweiten Generation der der Einheimischen gleicht. Die Autoren vermuten, dass sich die Risikoeinstellung durch die Teilnahme am deutschen Bildungssystem und die allgemeinen Lebensumstände in der zweiten Generation anpasst. Dass die Studien von Bonin et al. und Balaz und Williams zu gegensätzlichen Ergebnissen kommen, kann auch mit der unterschiedlichen Abgrenzung des Migrantenbegriffs zusammenhängen. Bonin et al. definieren Migranten als Bürger mit ausländischer Staatsangehörigkeit. Zusätzlich kategorisieren sie Migranten, die im Ausland geboren und selbst nach Deutschland eingewandert sind, als Migranten erster Generation. Migranten, die einen ausländischen Pass besitzen, aber in Deutschland geboren sind, werden als Migranten zweiter Generation bezeichnet. Diese Definition unterscheidet sich von der Abgrenzung von Balaz und Williams, die auch temporäre Auslandsaufenthalte als Migrationsverhalten werten.

Eine weitere Studie von *Bonin et al. (2012)*, die auf den Ergebnissen der ersten Studie aufbaut, analysiert, wie Integrationsgrad und Risikoeinstellung der Migranten zusammenhängen. Es zeigt sich, dass Migranten, die große Bemühungen bei der Integration zeigen, ebenfalls weniger risikoavers eingestellt sind als ihre Peers in der Vergleichsgruppe. Dementsprechend ist bei Migranten, die stärker an ihrer Heimatkultur festhalten, auch eine durchschnittlich höhere Risikoaversion erkennbar. Zudem lassen sich zwischen verschiedenen Ethnien Unterschiede in der Integration und somit auch in der Risikoeinstellung feststellen. So kommen Bonin et al. (2012) zu dem Ergebnis, dass Migranten aus Westeuropa eine tendenziell höhere Risikobereitschaft als Menschen aus der Türkei haben.

³⁵ Dies sind größtenteils ausländische Studienaufenthalte oder Praktika.

³⁶ In den drei Experimenten mit signifikantem Unterschied waren Frauen mit Migrationserfahrung bereit, einen im Schnitt 5 Euro höheren Betrag zu wetten, als Frauen ohne Migrationserfahrung.

³⁷ Balaz und Williams attestieren den Teilnehmern eine generell risikoaverse Einstellung, wie sie bereits aus einer Vielzahl wissenschaftlicher Arbeiten bekannt ist. Dass Frauen dabei eine noch ausgeprägtere Risikoaversion als Männer aufweisen, ist ebenfalls konsistent mit existierender empirischer Literatur. Für einen umfassenden Literaturüberblick siehe Balaz und Williams (2010, S.584ff).

³⁸ Vgl. Verband der Auslandsbanken in Deutschland e.V. (2015).

³⁹ Vgl. Dohms und Schreiber (2015).



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Risikobereitschaft in der Geldanlage: Gang der Untersuchung

Der Literaturüberblick zeigt, dass eine Diskussion der Risikoeinstellung von Menschen mit Migrationshintergrund auf Basis von empirischer Evidenz erfolgen sollte. Aufbauend auf den zuvor besprochenen Studien haben wir daher eine bevölkerungsrepräsentative Untersuchung zu diesem Thema erstellt. Mit Daten des *Sozioökonomischen Panels* (SOEP) analysieren wir die Unterschiede zwischen der Risikoeinstellung von Mitbürgern mit ausländischer Staatsbürgerschaft im Vergleich zu Einheimischen. Hierzu betrachten wir sowohl die allgemeine Risikoeinstellung als auch die Risikoeinstellung hinsichtlich einer Geldanlage.

Im weiteren Gang der Untersuchung orientieren wir uns eng an der Methodik von Bonin et al. (2009). Um Konsistenz mit dem Ausgangspapier zu gewährleisten und zugleich Anschlussfähigkeit zum SOEP zu erreichen, definieren wir für unsere Regression als Migranten all jene, die eine ausländische Staatsangehörigkeit besitzen. Innerhalb dieser Gruppe nehmen wir eine weitere Unterteilung vor.

- **Migranten erster Generation:** Migranten mit ausländischer Staatsbürgerschaft, welche in Deutschland leben, jedoch im Ausland geboren wurden und somit selbst Migrationserfahrung gesammelt haben.
- **Migranten zweiter Generation:** Migranten, die bereits in Deutschland geboren wurden, aber dennoch eine ausländische Staatsbürgerschaft besitzen.

Das Sozio-ökonomische Panel (SOEP)
im Profil

15

- Das SOEP ist eine repräsentative Längsschnittstudie der deutschen Bevölkerung, die seit 1984 in jährlicher Wiederholung in deutschen Haushalten durchgeführt wird.
- Die Befragung umfasst mittlerweile 30.000 freiwillige Teilnehmer in 11.000 Haushalten.⁴⁰
- Die Fragen umfassen Themengebiete wie Bildung, Haushaltszusammensetzung, Einkommen, Gesundheit, Wohnsituation sowie individuelle Einstellungen wie z.B. die Risikobereitschaft.
- Die jährlichen Befragungen (Wellen) werden regelmäßig durch zusätzliche Fragen bezüglich bestimmter Schwerpunktthemen ergänzt. So kamen Fragen bezüglich der individuellen Risikoeinschätzung erstmalig mit der „Welle U“ im Jahre 2004 dazu.⁴¹ Die jüngste Befragung zur individuellen Risikoeinstellung datiert aus dem Jahr 2009.

Seit 2004 fragt das *Sozioökonomische Panel* in einzelnen Jahren die generelle Risikoeinstellung sowie die Risikobereitschaft zu spezifischen Bereichen des Lebens (z.B. Geldanlage, Vertrauen in fremde Menschen) ab. Die Befragten bewerten ihre Risikoeinstellung auf einer 11-Punkte-Skala zwischen 0 (gar keine Risikobereitschaft) und 10 (höchste Risikobereitschaft). Die aktuellste verfügbare Befragung hierzu stammt aus dem Jahr 2009.

Um die Risikobereitschaft von Anlegern mit Migrationshintergrund einzuschätzen, haben wir aus der Befragung von 2009 die folgenden drei Variablen untersucht:

- Die allgemeine Risikoeinschätzung
- Die Risikobereitschaft bei Geldanlagen
- Die Risikoeinstellung bei Geldanlagen von Personen, die eine generell hohe Risikobereitschaft haben.⁴²

Eine Gefahr durch Verzerrungen, die sich aus der Subjektivität individueller Selbstauskünfte zur Risikoaffinität ergeben, schließen wir mit Blick auf Implikationen für das Privatkundengeschäft aus. Denn ebenso wie bei den Umfragen des Sozio-ökonomischen Panels geben Kunden auch im Kundengespräch in der Filiale ihrem Finanzberater ihre Risikoeinstellung auf einer ordinalen Skala in Form einer Selbsteinstufung zur Kenntnis.

Wie bereits im Literaturüberblick skizziert, haben Bonin et al. (2009) bereits eine vergleichbare Untersuchung durchgeführt, die ebenfalls Daten des SOEP verwendet. Diese datieren jedoch aus dem Jahr 2004, als die spezifischen Risikofragen erstmalig erhoben wurden. Im Gegensatz zu Bonin et al. (2009), die ein breiteres Themenspektrum untersuchen, fokussieren wir uns auf Risikoeinstellungen, die relevant für Finanzdienstleistungen sind. So überprüfen wir ebenfalls, ob und inwiefern soziodemografische Faktoren wie Alter oder Geschlecht die Risikoeinstellung beeinflussen. Ausgehend von Bonin et al. (2009) wurden

⁴⁰ Vgl. DIW (2015).

⁴¹ Vgl. Haisken-DeNew und Frick (2005).

⁴² Eine hohe Risikobereitschaft haben wir definiert ab einer Bewertung von ≥ 7 von 10 Punkten.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Interpretationshilfe

16

Die Ergebnistabelle 18 (S. 12) lässt sich folgendermaßen interpretieren: Positive Koeffizienten weisen auf eine höhere Risikofreude hin, während negative Koeffizienten eine geringere Risikofreude ausdrücken. Ob eine erklärende Variable einen relevanten Einfluss auf die Risikobereitschaft hat, wird mithilfe der Irrtumswahrscheinlichkeit (Signifikanzniveau) gemessen. Je niedriger das Signifikanzniveau, desto höher ist die Aussagekraft der Variablen.

- Hohe Signifikanz: Bei einem Signifikanzniveau von unter 1% kann von einem hochsignifikanten Einfluss gesprochen werden.
- Signifikanz: Werte von unter 5% werden von gemeinhin als signifikant angesehen.
- Leichte Signifikanz: Bei einem Signifikanzniveau von unter 10% kann noch von einer leichten Signifikanz gesprochen werden.

Die verschiedenen Stufen der Signifikanz sind in der Ergebnistabelle 18 mit Asterisken (Sternchen) gekennzeichnet.

Regressionen mit der Methode der kleinsten Quadrate⁴³ mit den Risikoeinstellungen als abhängigen Variablen durchgeführt.⁴⁴

Die erklärenden Variablen sind das Besitzen einer nicht-deutschen Staatsbürgerschaft (*Migr*) sowie der Geburtsort der Migranten (*Migr*Geburtsort nicht in Dland*). Zusätzlich wird die Regression mit weiteren sozio-demografischen Kontrollvariablen unterfüttert. Wir kontrollieren für diese Variablen, obwohl sie keine direkte Relevanz für unser Thema haben, weil sie dennoch einen maßgeblichen Einfluss auf die abhängige Variable ausüben können. Bei der Konzipierung der Regression haben wir auf eine Replikation von Bonin et al (2009) zurückgegriffen. Unsere Kontrollvariablen umfassen die Bildung in Jahren (*Bildung*), das Netto-Haushaltseinkommen⁴⁵ (*Eink/Haushalt*), das Geschlecht (*Weibl*), ob der Befragte verheiratet ist (*verh*), ob er Kinder unter 16 Jahren hat (*KinderU16*) sowie das Alter in Jahren (*Alter*).

Aus Platzgründen haben wir auf eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Nationalitäten verzichtet und die Regressionstabellen, bei denen wir Männer und Frauen separat analysiert haben, nicht abgebildet.

$$\text{Risiko} = \beta_0 + \beta_1 * \text{Bildung} + \beta_2 * \text{Eink/Haushalt} + \beta_3 * \text{Verh} + \beta_4 * \text{Weibl} + \beta_5 * \text{KinderU16} + \beta_6 * \text{Alter} + \beta_7 * (\text{Alter})^2 + \beta_8 * (\text{Alter})^3 + \beta_9 * \text{Migr} + \beta_{10} * \text{Migr*Geburtsort nicht in Dland.} + \epsilon_t$$

Ergebnisse

Unsere Ergebnisse zeigen, dass sich jegliche Pauschalisierung der ausländischen Kundengruppe im Bankgeschäft verbietet. Betrachtet man die persönliche Einschätzung der **allgemeinen Risikoeinstellung**, so ergibt sich folgendes Bild:

- Migranten, die im Ausland geboren sind (erste Generation), haben eine signifikant höhere Risikoaversion als Einheimische.
- Zudem sind Migranten erster Generation auch deutlich risikoaverser als jene Migranten, die bereits in Deutschland geboren wurden (zweite Generation). Diese wiederum lassen sich in ihrer Einstellung mit Blick auf allgemeine Risiken nicht von den Deutschen unterscheiden. Die Tatsache, dass Migranten zweiter Generation in ihrer allgemeinen Risikoeinstellung nah an der deutschen Vergleichsgruppe sind, deutet darauf hin, dass sich die Risikopräferenzen von Migranten im Zeitverlauf an die deutsche Gruppe angleichen.
- Dieser Unterschied zwischen Migranten erster Generation einerseits und Migranten zweiter Generation sowie Einheimischen andererseits wird noch einmal deutlich, wenn man Frauen separat betrachtet. Migrantinnen mit Geburtsort außerhalb Deutschlands haben eine erheblich größere Risikoscheu als weibliche Migranten, die in Deutschland geboren wurden, und einheimische Frauen. Bei Männern ist dieser Unterschied nicht so stark ausgeprägt.

⁴³ Die Methode der kleinsten Quadrate (auch: Ordinary Least Square, OLS) sorgt dafür, dass die Abweichungen zwischen den beobachteten Werten und den zugehörigen Prognosewerten möglichst klein sind. Die entsprechenden Schätzer werden Kleinste-Quadrate Schätzer genannt.

⁴⁴ Die folgende Regressionsfunktion fasst die drei Risikovariablen unter dem Begriff „Risiko“ zusammen.

⁴⁵ Das Netto-Haushaltseinkommen wird in der Einheit von zehntausend EUR gemessen.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Sonstige Ergebnisse

17

Neben dem Migrationsstatus haben noch weitere Faktoren einen signifikanten Einfluss auf die allgemeine Risikoeinstellung sowie das Risikoniveau bei einer Geldanlageentscheidung. Im Rahmen der Untersuchung wurden hier Migranten und Deutsche zusammengefasst.

- **Anzahl der Bildungsjahre:** Gebildete Menschen sind risikofreudige Menschen – zumindest relativ zum repräsentativen Querschnitt. Denn je länger die Schul- und Ausbildungszeit, desto risikofreudiger schätzen sich die Befragten allgemein aber auch bei Anlageentscheidungen ein.
- **Einkommen:** Ein höheres monatliches Netto-Haushaltseinkommen ist bei den Befragten meist mit einer größeren Risikofreude verbunden.
- **Familienstand:** Verheiratete Personen scheuen tendenziell Risiken. Statistisch signifikant ist, dass verheiratete Personen eine größere Risikoaversion haben als nicht verheiratete Personen. Dies gilt sowohl mit Blick auf die allgemeine Risikobereitschaft als auch in Bezug auf die Geldanlage.
- **Geschlecht:** Die hochsignifikanten Ergebnisse, die zeigen, dass Frauen deutlich risikoaverser eingestellt sind als Männer, bestätigen den wissenschaftlichen Konsens.
- **Alter:** Jüngere Personen sind zunächst risikofreudiger. Sie werden mit zunehmendem Alter jedoch risikoaverser. Dies könnte an einem höheren Interesse liegen, den erreichten Besitzstand zu wahren. Dieser Unterschied zwischen den Altersgruppen relativiert sich in höherem Alter wieder.

Wendet man den Blick von der allgemeinen Risikoeinstellung zur **Risikobereitschaft bei Geldanlagen**, so ändert sich das Bild. In der Geldanlage sind Migranten tendenziell risikofreudiger als bei der allgemeinen Risikoeinstellung.

- Bei Geldanlagen ist die gesamte Gruppe der Migranten (sowohl erste als auch zweite Generation) deutlich risikofreudiger als die einheimische Vergleichsgruppe. Zudem lassen sich hinsichtlich der Risikoeinstellung bei Geldanlagen keine Unterschiede zwischen Migranten erster und zweiter Generation feststellen.
- Dieses Bild bestätigt sich bei Anlegerinnen. Bei der Geldanlage sind Migrantinnen (erster und zweiter Generation) risikofreudiger als einheimische Frauen. Dies sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Frauen – unabhängig von Nationalität und Risikokategorie – im vorliegenden Datensatz im Durchschnitt risikoscheuer sind als Männer.

Ein scheinbarer Widerspruch bleibt. Migranten erster Generation sind vorsichtiger als Deutsche, wenn es um die Beurteilung *allgemeiner Risiken* geht. Zugleich ist die Gruppe aller Migranten jedoch *risikofreudiger in der Geldanlage* als Einheimische. Dies muss nicht zwingend an den Migranten liegen, sondern könnte unter anderem auf eine besonders stark ausgeprägte Risikoscheu der deutschen Vergleichsgruppe nur in Finanzdingen zurückzuführen sein – die sprichwörtliche Inflationsangst und das im internationalen Vergleich besonders konservative Finanzanlageverhalten (Stichwort geringe Aktienquote) deuten in diese Richtung. Ein zweiter Grund könnte die große Heterogenität der betrachteten Migranten-Gruppe sein. Zu der großen Gruppe aller Bürger mit einer ausländischen Staatsangehörigkeit zählen schließlich Flüchtlinge und Angehörige ehemaliger Gastarbeiterfamilien ebenso wie Migranten aus anderen EU-Ländern oder Drittstaaten.

Das zeigt: Auch wenn die Regression statistisch keine Unterscheidung bezüglich der Risikobereitschaft bei Geldanlagen zwischen Migranten erster und zweiter Generation zulässt, sollte man sich bewusst sein, dass in der Praxis zwischen den Generationen und zwischen einzelnen Nationalitäten durchaus Unterschiede bestehen können. Dies mahnt noch einmal zur Vorsicht, dass im Tagesgeschäft am Kunden Zuwanderer nicht pauschal behandelt werden sollten. Es kommt auf den Einzelfall an.

Bleibt ein Blick auf die Risikoeinstellung in der Geldanlage derer, die sich selbst im Allgemeinen als **besonders risikofreudig** beschreiben. Als besonders risikofreudig haben wir all jene Befragten eingestuft, die ihre persönliche Risikoeinstellung mit mehr als 6 von 10 Punkten bewertet haben. Sie gehören zu den risikobereitesten 5% der Grundgesamtheit.

- Hier zeigt sich, dass Migranten, die sich mit Blick auf ihre allgemeine Risikobereitschaft als besonders risikofreudig sehen, bereit sind, in der Geldanlage wesentlich mehr Risiken einzugehen als risikofreudige Einheimische. Dieser Effekt ist hochsignifikant.
- Zudem sind hier selbst Migranten, die im Ausland geboren sind und eine relativ hohe Risikofreude haben, bereit, ein höheres Risiko bei der Geldanlage einzugehen als risikofreudige Einheimische. Dabei sind risikofreudig eingestellte Migranten erster Generation aber immer noch risikoaverser als risikofreudige Migranten zweiter Generation.
- Bei separater Betrachtung der Geschlechter lässt sich dies auch bei Männern erkennen. Sowohl (grundsätzlich risikofreudige) männliche Migranten zweiter Generation wie auch erster Generation sind in der Geldanlage deutlich risikofreudiger als (grundsätzlich risikofreudige) Einheimische.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Regressionen

18

Modell	Abhängige Variablen: Einstellung zu Risiko allgemein	Risikobereitschaft bei Geldanlagen	Risikoeinstellung Geldanlage bei hoher genereller Risikobereitschaft
<i>Koeffizienten: *** signifikant zum 1%-Niveau, ** signifikant zum 5%-Niveau, *signifikant zum 10%-Niveau - t-Werte in Klammern</i>			
Anzahl Bildungsjahre	0,0429257*** (6,71)	0,0873409*** (13,96)	0,1065107*** (4,46)
Nettoeinkommen Haushalt	0,6011594*** (6,36)	1,110088*** (12,01)	1,685163*** (5,00)
Verheiratet	-0,2076363*** (-4,87)	-0,0959918** (-2,3)	-0,2108029 (-1,35)
Weiblich	-0,7776882*** (-24,47)	-0,7391863*** (-23,75)	-0,9068285*** (-7,11)
Kinder unter 16 Jahre	-0,0274311 (-0,61)	0,0151162 (0,34)	0,1157992 (0,73)
Alter	-0,1242777*** (-4,42)	-0,0614741** (-2,23)	-0,0269429 (-0,25)
Alter ²	0,2010842*** (3,71)	0,1010181* (1,9)	0,0523876 (0,24)
Alter ³	-0,0128954*** (-3,91)	-0,0066287** (-2,05)	0,0035451 (-0,26)
Migrant	0,1734136 (1,01)	0,390727** (2,33)	1,742562*** (3,09)
Migrant* im Ausland geboren	-0,4101313** (-2,20)	-0,2620122 (-1,44)	-1,335593** (-2,13)
Konstante	5,78562*** (17,98)	2,050542*** (6,5)	2,491321** (2,15)
Gesamtstichprobe N	17.225	17.106	1.867
R ²	0,0956	0,0859	0,0725
adjusted R ²	0,095	0,0853	0,0675

Quelle: DB Research

Anmerkungen zur Methodik

19

- Bei der Methodenauswahl haben wir uns an der existierenden Literatur orientiert. Für ordinale Variablen wird in der Literatur in der Regel die *Ordered-Probit-Methode* verwendet – eine Methode, die nicht-lineare Modelle (wie es bei ordinalen Skalen der Fall sein kann) mithilfe von Ergebniswahrscheinlichkeiten modelliert. Allerdings ist die Interpretation der Koeffizienten von Ordered-Probit-Modellen intuitiv nicht einfach. Wir haben neben der KQ-Methode auch die Ordered-Probit-Methode durchgeführt. Allerdings zeigen wir in der Regressionstabelle die leichter interpretierbaren Kleinst-Quadrate-Koeffizienten (KQ). Denn diese Ergebnisse verhalten sich verhältnismäßig robust zu den Resultaten der *Ordered-Probit-Methode*.
- Wie zuvor orientieren wir uns auch bei den Standardfehlern an der Methodik von Bonin et al. (2009) und verwenden normale Standardfehler zur Berechnung der t-Statistik.



Fallstudie und Interpretation des Ergebnisses

Die Ergebnisse unserer Regressionsanalyse zeigen, dass zwischen Mitbürgern mit Migrationshintergrund und Einheimischen Unterschiede in der Risikoaffinität bestehen. Dies gilt auch und insbesondere für persönliche Entscheidungen in der Geldanlage.

Eine Fallstudie des Produktnutzungsverhaltens der türkischstämmigen Kundengruppe der Deutschen Bank kann diese Ergebnisse mit qualitativen Informationen ergänzen. Sie bestätigt die empirischen Ergebnisse allerdings nur in Teilen und zeichnet speziell für die Kundengruppe als Ganzes ein etwas anderes Bild.

Fallstudie: Kunden türkischer Abstammung in Deutschland

Bankamiz im Profil

20

Die *Bankamiz* („Unsere Bank“) ist eine Kundenschnittstelle der Deutschen Bank für Bürger türkischer Abstammung in Deutschland. Sie tritt in Regionen und Stadtteilen mit hoher Dichte türkischstämmiger Mitbürger mit türkischstämmigen Beratern im Rahmen eines *Shop in Shop Systems* auf. Seit Gründung der *Bankamiz* im Jahr 2006 konnte die Deutsche Bank ihren Marktanteil in der Zielgruppe signifikant steigern. Ziel bis Ende des Jahres ist es, 60 Filialen mit insgesamt 70 *Bankamiz*-Beratern in Deutschland vorweisen zu können.

Das **Produktnutzungsverhalten der türkischstämmigen Kundengruppe** der Deutschen Bank ist besonders gut dokumentiert, da die Deutsche Bank seit 2006 diese Kundenzielgruppe über eine spezielle Schnittstelle betreut – die *Bankamiz* (vgl. Box 20). Auch andere Finanzinstitute bieten derartige Dienstleistungen an – wir betrachten *Bankamiz* jedoch als Fallstudie. Die Ergebnisse unserer (nationalitätenübergreifenden) Regression lassen sich gut mit den Daten der *Bankamiz* und qualitativen Interviews mit einzelnen Kundenbetreuern ergänzen. Türkischstämmige Kunden sind bei Geldanlagen tendenziell risikoaverser eingestellt, als es die Ergebnisse unserer Regression vermuten lassen.

So liegt die Produktnutzungsquote der *Bankamiz*-Kunden im Bereich des **Vorsorgesparens** – einschließlich Versicherungen – weit über der der einheimischen Privatkunden. Insbesondere die Zuwanderer der ersten Generation bevorzugen konservative Finanzgeschäfte (z.B. Girokonto) und favorisieren im Kundengespräch risikoarme Anlagemöglichkeiten. Wertpapierdepots werden von der türkischen Zielgruppe hingegen nur selten genutzt. Bei anderen Privatkunden ist diese Quote um fast das Vierfache höher.⁴⁶ Dies könnte auch auf Einkommensunterschiede zurückzuführen sein.

Nicht nur im Anlagegeschäft, sondern auch im **Kreditgeschäft** gibt es Unterschiede. So ist die höhere Kreditnutzungsrate unter Mitbürgern türkischer Herkunft oft ein Ausdruck spezifischer Kundenwünsche. Es werden beispielsweise gerne Konsumentenkredite aufgenommen, um große Hochzeitsfeste vorzufinanzieren. Beliebt unter den Eltern junger Männer ist auch, einen Kredit im höheren vierstelligen Bereich aufzunehmen, um den Sohn von der Wehrpflicht in der Türkei zu entbinden. Ein Grund für ältere Arbeitnehmer, einen Kredit aufzunehmen, ist die vom türkischen Staat offerierte Möglichkeit, sich über eine hohe Einmalzahlung in das türkische Rentensystem einzukaufen. Nicht zuletzt ist Bausparen sehr beliebt: Von denen, die planen, zusätzlich Geld für die Altersvorsorge zu sparen, wollen 25% in eine Immobilie in der Türkei investieren und 21% planen, eine Immobilie in Deutschland zu erwerben.⁴⁷ Trotz einer höheren Neigung zur Kreditaufnahme türkischstämmiger Kunden unterstreichen die von uns befragten Kundenberater, dass die Kreditausfallraten von Konsumentenkrediten türkischstämmiger Haushalte in der Regel unter den Kreditausfallraten deutscher Haushalte liegen. Dies dürfte nicht zuletzt an der Tatsache liegen,

⁴⁶ Neben einer fehlenden Affinität zu Finanzprodukten machen Beobachter einen Vertrauensbruch nach einem größeren Finanzskandal in der türkischen Gemeinde Ende der 1990er Jahre für die geringe Risikobereitschaft in Finanzgeschäften verantwortlich. Anlageberater betrogen damals über intransparente Holding-Strukturen 200.000 türkische Privatanleger in Deutschland um insgesamt über fünf Milliarden Euro. Den Anlegern wurden hohe Renditen versprochen. Ihr Geld sollte zudem in der Türkei islamkonform und für „gute Zwecke“ angelegt werden. Siehe hierzu auch Deutscher Bundestag (2007).

⁴⁷ Vgl. Sauer und Halm (2010)



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

Produktnutzungsverhalten: Deutsche Bank Privatkunden und Bankamiz-Kunden im Vergleich

21

Produktnutzungsquoten	Bankamiz	Privatkunden
Girokonten/ Zahlungsverkehr	73,6%	50,4%
Sparreserve ⁴⁸	36,8%	46,6%
Vorsorge (inkl. Versicherung)	22,2%	15,4%
Bausparen	11,3%	7,4%
Privatkredit	10,9%	5,9%
Wertpapierdepot	3,1%	11,1%
Eigenheimfinanzierung	1,8%	2,7%

Quelle: Deutsche Bank

dass enge Familienbande in der türkischstämmigen Zielgruppe auch ohne explizite Bürgschaften oft einen impliziten Haftungsverbund bilden.

Implikationen

Die meisten Kundenberater, die von uns zum Umgang mit Kunden mit Migrationshintergrund interviewt wurden, bestätigen unsere Ergebnisse zur Risikohaltung zugewanderter Mitbürger in Teilen. Sie ergänzen, dass Migranten sich mit längerer Verweildauer in Deutschland in ihrer Risikoeinstellung an die einheimische Bevölkerung anpassen.

Hieraus ergeben sich verschiedene Implikationen – und zwar sowohl für die Beratung des Kunden im Tagesgeschäft als auch für die langfristige strategische Ausrichtung des Privatkundengeschäfts einer Bank.

Drei Implikationen für die Kundenberatung ...

Grundsätzlich lassen sich drei Implikationen für eine erfolgreiche Kundenberatung festhalten.

- **Erstens: Das Wissen um kulturelle Unterschiede ist Trumpf.** Das Bewusstsein, dass Kunden mit Migrationshintergrund möglicherweise ein anderes Risikoprofil haben, ermöglicht es, Privatkunden künftig noch passgenauer zu beraten und Missverständnisse zu vermeiden.
- **Zweitens: Wer die Risikoeinstellung abfragt, kann passgenauer beraten.** Unsere Ergebnisse zeigen weiterhin, dass Bürger mit Migrationshintergrund, die sich als generell risikofreudig betrachten, in weit höherem Maße dazu bereit sind, risikofreudige Anlageentscheidungen zu treffen, als die einheimische Vergleichsgruppe. Daher lohnt sich eine Abfrage der individuellen Risikobereitschaft bei Kunden mit Migrationshintergrund in besonderem Maße.
- **Drittens: Wer die Transformation von Risikoprofilen versteht, kann Kunden besser mit der passenden Anlagestrategie begleiten.** Nicht nur die risikoprofilspezifische Beratung im Hier und Jetzt, sondern auch die konstante Weiterentwicklung des Kundenverhältnisses ist ein langfristiger Erfolgsfaktor im Privatkundengeschäft. Der Wandel der Risikopräferenzen von Kunden mit Migrationshintergrund bietet Finanzberatern eine Chance, ihre Kunden beim Ergründen risikoreicherer Anlageklassen zu begleiten, Aufklärungsarbeit zu

⁴⁸ Die Kategorie Sparreserve umfasst Produkte wie das Sparbuch oder spezielle Sparplan-Angebote.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

betreiben, risikospezifisches Wissen zu vermitteln und damit das Vertrauen im Kundenverhältnis zu festigen.

... und drei Implikationen für die strategische Ausrichtung des Privatkundengeschäfts

Aus den Ergebnissen unserer Studie leiten sich nicht nur Implikationen für das Tagesgeschäft ab. Vielmehr sind diese auch besonders relevant für die langfristige strategische Ausrichtung des Privatkundengeschäfts. Auch hier lassen sich drei Implikationen ableiten.

- **Erstens: Zielgruppenspezifische Kundenbetreuung zahlt sich aus.** Wer – wie oben geschildert – Kunden mit Migrationshintergrund zielgruppengenau betreut, kann von positiven Netzwerkeffekten profitieren. Mitglieder von Migrantennetzwerken neigen besonders stark dazu, Finanzdienstleister weiterzuempfehlen. So zeigen etwa Statistiken der *Bankamiz*, dass türkischstämmige Kunden eine Bank bis zu 60% öfter einem Freund oder Bekannten empfehlen als die einheimische Vergleichsgruppe.⁴⁹ Diese *Weiterempfehlungsrendite* ist ein Grund mehr, die Beziehung zu Kunden mit Migrationshintergrund besonders verantwortungsvoll zu pflegen.
- **Zweitens: Weitere Zielgruppen zu erschließen lohnt sich.** Insbesondere Personen mit türkischem Migrationshintergrund werden in Deutschland stark umworben. Auf Grund des breiten Angebots türkischer Medien ist es verhältnismäßig einfach, diese Zielgruppe werblich mit passgenauen Kampagnen zu erschließen. Weitere aussichtsreiche Zielgruppen sind Russen, Polen sowie Migranten aus dem Gebiet des ehemaligen Jugoslawien. Eine Herausforderung bleibt jedoch, dass diese Zielgruppen oft ethnisch oder religiös äußerst heterogen sind. Eine gemeinsame Medienöffentlichkeit wie in der türkischen Zielgruppe besteht in der Regel nicht. Die systematische Erschließung anderer Zielgruppen mit Migrationshintergrund dürfte daher mit höheren Durchschnittskosten verbunden sein. Gleichwohl bieten moderne Mechanismen des Internetmarketing interessante Möglichkeiten, auch zersplitterte Zielgruppen passgenau anzusprechen.
- **Drittens: Finanzdienstleistungen für Bürger mit Migrationshintergrund bleiben ein Wachstumsmarkt.** Wie eingangs erwähnt, nimmt der Anteil von Konsumenten mit Migrationshintergrund auf Grund starker Zuwanderung zu. Auch innerhalb dieser Gruppe verbessert sich in der Regel die Vermögenslage mit zunehmendem zeitlichen Abstand zum Wanderungszeitpunkt. Die Konsumentenzielgruppe mit Migrationshintergrund hat zudem eine günstigere Demografie. All dies spricht dafür, dass die Nachfrage nach maßgeschneiderten Finanzprodukten für Bürger mit Migrationshintergrund in der Zukunft stärker zunehmen dürfte als in der deutschen Vergleichsgruppe.

Die vorangegangene Analyse zeigt: Die individuelle Risikopräferenz ist ein gewichtiger Einflussfaktor für das Anlageverhalten. Dies zu berücksichtigen lohnt sich vor allem mit Blick auf Kunden mit Migrationshintergrund. Denn sollte diese Zielgruppe keine passenden Spar- und Anlagemöglichkeiten im Inland finden, ist es für sie eine naheliegende Alternative, Ersparnisse ins Heimatland zu senden und dort zu investieren. Diese Option wird in Zeiten niedriger Zinsen in Europa immer attraktiver. So schätzt die Weltbank, dass allein im Jahr 2014 **Rücküberweisungen** in Höhe von USD 436 Mrd. in Entwicklungsländer geflossen sind. Dass Migranten teils hohe Transaktionskosten⁵⁰ für Rücküberweisungen in die Heimatländer in Kauf nehmen, kann – neben persönlichen Motiven

⁴⁹ Deutsche Bank (2015), S.18.

⁵⁰ Die Transaktionskosten für Überweisungen von Deutschland nach Moldawien lagen beispielsweise in der ersten Jahreshälfte 2014 bei fast 16%. Vgl. Weltbank (2014).



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

wie dem Willen zur Verwandtschaftshilfe – auch auf einen Mangel an attraktiven Renditen und Anlagemöglichkeiten im Inland zurückzuführen sein.

Ausblick: Firmenkunden mit Migrationshintergrund werden immer wichtiger

Sollten Finanzdienstleister diese Implikationen beherzigen, dürften individuelle Finanzdienstleistungen für Kunden mit Migrationshintergrund künftig genauso zum alltäglichen Bankgeschäft gehören wie die Studienfinanzierung, Bausparverträge oder Landmaschinenkredite. Das enorme Potenzial von Kunden mit Migrationshintergrund ist einfach zu erkennen – und mit der passenden Strategie einfach zu heben.

Noch weitestgehend unerforscht ist hingegen die Rolle von Geschäftskunden mit Migrationshintergrund. Die hohe Selbständigenquote unter Migranten, ihr internationales Wirkfeld und der hohe Grad an wechselseitiger Vernetzung bieten gute Anknüpfungspunkte, auch im Firmenkundengeschäft mit kundengruppenspezifischen Angeboten erfolgreich zu sein.

Gründer und Unternehmer mit Migrationshintergrund als dauerhafte Kunden zu gewinnen, zu begleiten und aufzubauen, wird die nächste interkulturelle Herausforderung für Banken sein. Sie als Kunden zu verstehen, wird ein weiteres Feld angewandter Forschung sein, zu der diese Studie anregen möchte.

Nicolaus Heinen (+49 69 910-31713, nicolaus.heinen@db.com)

Timo Alberts (timo.alberts@uni-bayreuth.de)

Lea Bitter (lea.bitter@gmx.net)



Quellen

- Aygün, Tanju (2015). Ethno-Marketing. Springer Gabler Verlag, Gabler Wirtschaftslexikon (<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/ethno-marketing.html>).
- Balaz, Vladimir und Allan M. Williams (2010). Risk attitudes and migration experience. *Journal of Risk Research* 14(5), Mai 2011, S. 583-569.
- BAMF (2015). Migrationsbericht des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge im Auftrag der Bundesregierung (Migrationsbericht 2013), Bundesministerium für Migration und Flüchtlinge.
- Bauer, Thomas K., Matthias Sinning (2010). The Savings Behavior of Temporary and Permanent Migrants in Germany. *Journal of Population Economics* 24(2), S.421-449.
- Bonin, Holger, Amelie Constant, Konstantinos Tatsiramos und Klaus F. Zimmermann (2009). Native-migrant differences in risk attitudes. *Applied Economics Letters* 16, S. 1581-1586.
- Bonin, Holger, Amelie Constant, Konstantinos Tatsiramos und Klaus Zimmermann (2012). Ethnic persistence, assimilation and risk proclivity. *IZA Journal of Migration* 1(5).
- Bräuninger, Dieter (2014). The dynamics of migration in the euro area. Deutsche Bank Research, EU Monitor, Europäische Integration, Juli 2014.
- Brixy, Udo, Rolf Sternberg und Arne Vorderwülbecke (2011). Unternehmensgründungen von Migranten – Ein Weg zur ökonomischen und sozialen Integration. IAB-Kurzbericht, Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB), 8/2011.
- Brücker, Herbert, Ingrid Tucci, Simone Bartsch, Martin Kroh, Parvati Trübswetter und Jürgen Schupp (2014). Neue Muster der Migration. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW), DIW Wochenbericht, Migranten in Deutschland, 43 2014, S. 1126-1135.
- Deutsche Bank (2015). Bankamız – das Angebot für türkischstämmige Kunden in Deutschland. Frankfurt am Main.
- Deutscher Bundestag (2007). Kleine Anfrage der Abgeordneten Sevim Dağdelen, Hüseyin-Kenan Aydin und der Fraktion DIE LINKE, Situation der Anlagerinnen und Anleger in so genannte islamische Holdings. Drucksache 16/4646, 08.03.2007.
- DIW (2015). Die Survey-Gruppe SOEP, Kurzbeschreibung. DIW (http://www.diw.de/de/diw_02.c.221178.de/ueber_uns.html).
- Dohms, Heinz-Roger und Meike Schreiber (2015). Startschuss für die „Allah Bank“. *Handelsblatt* (<http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/banken-startschuss-fuer-die-allah-bank/11539186.html>).
- Folkerts-Landau, David (2014). Temporärer Zuwanderungsboom: Weckruf für die Politik? Deutsche Bank Research. Standpunkt Deutschland, Juli 2014.
- Haisken-DeNew, John P. und Joachim R. Frick (2005). Desktop Companion to the German Socio-Economic Panel (SOEP). Version 8.0.
- Jaeger, David A., Thomas Dohmen, Armin Falk, David Huffman, Uwe Sunde, Holger Bonin (2010). Direct evidence on risk attitudes and migration. *The Review of Economics and Statistics* 92(3), S.648-689.



Welche Rolle spielen Migrationshintergrund und Risikoverhalten in der Geldanlage?

- Liebau, Elisabeth und Agnese Romiti (2014). Migranten investieren in Sprache und Bildung. DIW, DIW Wochenbericht, Migranten in Deutschland, 43 2014, S. 1136-1143.
- Metzger, Dr. Georg (2014). Existenzgründungen durch Migranten: Gründungslust belebt das Geschehen. KfW Economic Research Fokus Volkswirtschaft 67.
- Sauer, Martina und Dirk Halm (2010). Altersvorsorge der türkeistämmigen Bevölkerung in Deutschland. Deutsches Institut für Altersvorsorge, Köln.
- Statistisches Bundesamt (2014a). 15,3 Millionen Personen haben einen Migrationshintergrund. Pressemitteilung vom 3. Juni 2014, 193/14.
- Statistisches Bundesamt (2014b). Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2013. Fachserie 1, Reihe 2.2, Wiesbaden 2014.
- Statistisches Bundesamt (2015a). Wanderungen über die Grenzen Deutschlands 2014 nach Herkunfts- bzw. Zielgebieten. Excel Dokument, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2015b). Arbeitsmarkt, Registrierte Arbeitslose, Arbeitslosenquote nach Gebietsstand. (https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/Arbeitsmarkt/lrab003.html?cms_gtp=151844_list%253D1&https=1)
- Tucci, Ingrid, Phillip Eisnecker und Herbert Brücker (2014). Wie zufrieden sind Migranten mit ihrem Leben?. DIW, DIW Wochenbericht, Migranten in Deutschland 43 2014, S. 1152-158.
- Verband der Auslandsbanken in Deutschland e.V (2015). Geschäftsmodelle. (<http://www.vab.de/Deutsch/Geschäftsmodelle/>).
- Weiß und Diefenbach (2006). Zur Problematik der Messung von "Migrationshintergrund". Münchener Statistik, 3. Quartalsheft, Jahrgang 2006.
- Weltbank (2014). Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook. Weltbank, Migration and Remittances Team, Development Prospects Group, Migration and Development Brief 22.
- Ziraat Bank International AG (2015). Startseite. (<https://www.ziraatbank.de/>)



Fokusthema Deutschland

- ▶ Unternehmensfinanzierung & Konjunktur in Deutschland
1. Quartal 2015
(Monitor Unternehmensfinanzierung) 5. Juni 2015
- ▶ Ausblick Deutschland:
Reduzierte BIP-Prognose –
Binnenkonjunktur aber intakt
(Aktuelle Themen – Konjunktur) 1. Juni 2015
- ▶ Falsche Wohnungspolitik
erhöht Blasengefahr
(Standpunkt Deutschland)..... 28. Mai 2015
- ▶ Deutscher Stahl mit Zukunftschancen
in einer global wachsenden Welt
(Aktuelle Themen – Branchen) 6. Mai 2015
- ▶ Euroschwäche und Branchen:
Wer profitiert, wer verliert?
(Aktuelle Themen – Branchen) 5. Mai 2015
- ▶ Ausblick Deutschland:
Deutsches Sparverhalten
vor QE-Herausforderungen
(Aktuelle Themen – Konjunktur) 30. April 2015
- ▶ Ausblick Deutschland:
Kräftiger Gegenwind für deutsche
Exportwirtschaft trotz Euroabwertung
(Aktuelle Themen – Konjunktur) 30. März 2015
- ▶ Einheit in Vielfalt? Trends & Treiber
von Immobilienbesteuerung in Europa
und Deutschland
(Research Briefing – Deutschland) 26. März 2015

Unsere Publikationen finden Sie unentgeltlich auf unserer Internetseite www.dbresearch.de. Dort können Sie sich auch als regelmäßiger Empfänger unserer Publikationen per E-Mail eintragen.

Für die Print-Version wenden Sie sich bitte an:
Deutsche Bank Research
Marketing
60262 Frankfurt am Main
Fax: +49 69 910-31877
E-Mail: marketing.dbr@db.com

Schneller via E-Mail:
marketing.dbr@db.com

© Copyright 2015. Deutsche Bank AG, Deutsche Bank Research, 60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis zur Erbringung von Bankgeschäften und Finanzdienstleistungen verfügt und unter der Aufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Filiale London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die von der UK Prudential Regulation Authority (PRA) zugelassen wurde und der eingeschränkten Aufsicht der Financial Conduct Authority (FCA) (unter der Nummer 150018) sowie der PRA unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg