



## **Geldanlage ist wie Pilze sammeln**

### **60 Prozent der Anleger vertrauen bei der Geldanlage ihrer Bank oder Sparkasse**

Seite | 1

Fonds sind eines der beliebtesten Anlageobjekte deutscher Anleger. Jeder Bundesbürger hat durchschnittlich rund 7500 Euro in Investmentfonds angelegt. Mittlerweile kann der Anleger unter einer Vielzahl von Angeboten wählen. So hat der Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI) derzeit 9262 Fonds aus Deutschland und dem europäischen Ausland registriert. Der Anleger hat die Qual der Wahl: Obendrein bewegt er sich auf einem schwierigen Parkett, umworben von Banken, Sparkassen, Online-brokern, Fondsdiskountern und unabhängigen Beratern.

Schwierig deshalb, weil es nicht einfach ist, sich ohne sachkundige Hilfe in den Wirrungen des Fondsmarktes zurechtzufinden. Prof. Dr. Martin Weber von der Universität Mannheim vergleicht die Geldanlage in seinem neuesten Buch „Genial einfach investieren“ mit dem Pilze sammeln: „Während der graue Wulstling köstlich mundet, löst der irrtümliche Verzehr seines Doppelgängers, des Pantherpilzes, Vergiftungserscheinungen aus.“ Mit dieser Tatsache gingen Pilzesammler sehr unterschiedlich um. Und Anleger würden sich ähnlich verhalten, folgert der Autor. Deshalb geben wohl auch nur neun Prozent der Anleger bei einer aktuellen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Forsa an, ihr Fondsdepot bei einer Direktbank oder einem Online-Broker selbst zu verwalten. 60 Prozent vertrauen bei der Fondsanlage lieber ihrer Bank oder Sparkasse. 23 Prozent gehen zu einer Investmentgesellschaft laut Forsa.



Das Geschäft mit den Fonds boomt. So meldet der BVI mit Sitz in Frankfurt am Main zweistellige Zuwachsraten bei Aktienfonds mit dem Schwerpunkt Deutschland. Es zeige sich, dass Aktienfonds trotz deutlicher Schwankungen ihre Renditestärke vor allem langfristig ausspielen können. 45 Prozent der von Forsa befragten Anleger besitzen zwischen zwei und fünf verschiedene Fonds.

Seite | 2

Bei aller Euphorie der Anleger dämpft die Verbraucherzentrale die Freude über so manches vermeintliche Schnäppchen. Allzu oft verhindern Provisionsinteressen von Beratern optimale Lösungen. Diese Annahme wird zumindest teilweise durch die Forsa-Studie gestützt. Danach haben 43 Prozent der befragten Anleger ausschließlich Fonds ihrer Hausbank bzw. Sparkasse im Depot. 36 Prozent geben an, auch andere Fonds im Bestand zu haben. Es bestehe ein offensichtlicher finanzieller Anreiz – so die Verbraucherschützer –, Produkte zu vermitteln, welche die höchsten Provisionen erwarten lassen. Im Fokus hat die Verbraucherzentrale hier insbesondere unabhängige Finanzvertriebe, da dort in der Regel kein festes Gehalt gezahlt werde. Problematisch werde es dann, wenn im Rahmen der Beratung die optimale Empfehlung lauten würde, zunächst vorhandene Schulden zu tilgen.

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater BDV will mit seinen Richtlinien zur Berufsausübung und seinen Grundsätzen für die Kundenberatung dem Negativeimage der Branche entgegen treten: „Der Vermögensberater hat nach einer angemessenen Vorbereitungszeit den Nachweis seiner fachlichen Qualifikation durch eine vom Vorstand des BDV anerkannte Prüfung zu erbringen.“

Zwar soll auch mit der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, kurz MiFID, den schwarzen Schafen in der Branche ein Riegel vorgeschoben werden, insbesondere Anlegern der Klageweg erleichtert werden. Allerdings



liegt bei einer Falschberatung die Beweislast weiterhin beim Anleger, was von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg genauso bemängelt wird wie die mit drei Jahren viel zu kurze Verjährung der Haftung.

Seite | 3

Vor diesem Hintergrund sei der Laie in der Regel überfordert, einen objektiven Vergleich von Produkten – selbst bei der theoretischen Annahme einer vollständigen Markttransparenz - vorzunehmen. Für eine gute Beratung seien neben der Kenntnis der Anlageprodukte auch ihre Bewertung hinsichtlich der Kapitalmarkttheorie, der Finanzmathematik und des Darlehensrechts unabdingbar, folgert die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg.

Im Gegensatz zu den Kreditinstituten, die Ihre Beratungsleistung in der Regel über Depotgebühren und Provisionen refinanzieren, lassen sich die Verbraucherschützer ihre Beratung direkt bezahlen. Zwei Stunden Vermögensberatung kosten 140 Euro. Egal ob einer 50 Euro im Monat oder zwei Millionen Euro als Einmalzahlung anlegen will. Dieser Service wird laut der Verbraucherzentrale immer mehr in Anspruch genommen. Pro Jahr kommen zwischen 500 und 1000 Ratsuchende in die Stuttgarter Paulinenstraße. Nicht alle wollen etwas anlegen. Manche möchten sich einfach nur informieren.

Zum Beispiel darüber, dass passive Anlagen – sogenannte Indexfonds – über einen längeren Zeitraum mehr Gewinn bringen als aktiv gemanagte Investmentfonds, da sie mit dem Auf und Ab des Marktes mitschwingen. Dies – so Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg – sei auch statistisch mehrfach bewiesen. Renditen, die über 50 % herkömmlicher aktiver Anlagen lagen, seien keine Seltenheit. Von den 9262 Fonds hält er



ohnehin nur etwa 20 für den normalen Geldanleger geeignet, nämlich gerade die Indexfonds.

Bei der BW-Bank in Stuttgart hält man diese Aussagen für stark vereinfacht. In den letzten Jahren habe es auch durchaus vergleichbare Aktivanlagen gegeben, die deutlich über den Ergebnissen der Indexfonds gelegen seien. Das wird von Nauhauser auch nicht angezweifelt. Ausnahmen gebe es immer. Aber die Entwicklung sei nicht vorhersehbar. Er empfiehlt, den Schwerpunkt auf passive Fonds zu legen und durch ein paar aktive Fonds zu ergänzen. Seite | 4

In einem aber sind sich Banken, Sparkassen und Verbraucherschützer einig: eine seriöse Anlage-Beratung ist immer eine ganzheitliche Beratung. Das heißt eine ehrliche Bestandsaufnahme der persönlichen Vermögensverhältnisse und der Risikobereitschaft des Anlegers. Dadurch soll gewährleistet sein, dass der Anleger niemals in eine finanzielle Bredouille kommt.

Unisono stimmt man zu, dass es unseriös sei, einem Kunden nur deshalb einen Fonds zu empfehlen, weil dieser ihn haben will. Unterstützt wird dies auch durch ein BGH-Urteil, in dem entschieden wurde, Banken müssten gegenüber ihren Kunden einer besonderen Aufklärungspflicht nachkommen (BGH, AZ XI ZR 56/05 v. 19.12.06). Diese betrifft insbesondere die Höhe der Rückvergütung („kick-backs“), welche die Bank oder der „unabhängige“ Berater aus der Vermittlung von Investmentfonds erhält.

Ein Vermögensberater bringt es auf den Punkt: Ohne Vertrauen geht bei der Vermögensanlage gar nichts.

[www.vzbw.de](http://www.vzbw.de)

[www.bvi.de](http://www.bvi.de)



Martin Weber, Genial einfach investieren, campus, ISBN 978-3-593-38247-0