

Anlageboutiquen. Wie Kleider oder Anzüge von der Stange können Anleger in Investmentshops Wertpapieranteile ordern. Ihr Vorteil: unabhängige Beratung und größere Auswahl als bei Kreditinstituten.

Fonds à la carte

Socks & Stocks heißen in den USA Boutiquen für Geldanleger, denn neben Stocks, also Aktien, verkaufen sie oft noch anderes, zum Beispiel Socks, also Socken.

Soweit sind Neulinge auf dem deutschen Markt nicht; sie betreiben das Verkaufen von Geldanlagen eher nach Art der Banker – Hauptsache seriös. In Berlin zum Beispiel im F & V Investmentfonds-Center in der Nürnberger Straße können Kunden Zertifikate von mehr als 1250 Investmentfonds ordern, täglich werden es mehr. Interessierte – bei weitem nicht nur Großverdiener – können sich dort von Anke Dembowski und Peter Ludewig Aktien-, Renten-, Immobilien- oder Mischfonds vorführen lassen – deutsche oder ausländische, ganz nach Wahl. Dabei geht es ungezwungen zu, es besteht kein Kaufzwang, die Beratung ist sachlich, anlegerorientiert und kostenlos.

Den Initiatoren der Berliner Fondsboutique braucht um die Zukunft nicht bang zu werden – wie auch jenen Betreibern von Beratungsstellen in München (Investment-Shop Bernd Eßbaumer) und in Korschenbroich bei Düsseldorf (Schmidt-Jennrich und Bennewirtz) nicht. Anlageexperten sind überzeugt, daß sie in absehbarer Zukunft weitere Investmentshops eröffnen werden.

Die Vorteile ihrer Dienste lernte Capital-Leserin Ilse R.* schätzen: Bei mehreren Banken und Sparkassen hatte sie zuvor vergeblich nach ihr namentlich bekannten Fonds gefragt – nur widerwillig erhielt sie Antwort, die Berater wollten ihr hauseigene Produkte aufschwätzen.

Da sind Fondsboutiquen weitaus ungebundener. Die Berli-

ner nutzen die Datenbank „Micropal“. Sie ermöglicht es, die Anlageergebnisse der deutschen mit denen ausländischer Fonds, die in Deutschland vertrieben werden dürfen, zu vergleichen; in jeder beliebigen Währung und genauso über jedwedes Zeitintervall.

Bei den Anlageempfehlungen geht F & V auf die Interessen des Kunden ein. Die Empfehlungen fallen entsprechend unterschiedlich aus: Manche Kunden sind an einer langfristigen Anlage

zur Altersvorsorge interessiert, andere eher an einer spekulativen. Entscheiden muß der Kunde schließlich allein. Er kann die Anteilscheine der Fonds direkt in der Boutique zeichnen; verwahrt werden sie (bis jetzt noch) kostenlos bei den jeweiligen Investmentgesellschaften. Aus reiner Nächstenliebe handeln die Berater natürlich nicht: Mit den Fondsgesellschaften haben sie Rabatte auf die üblichen Ausgabeaufschläge vereinbart, die als Vermittlerprovision in ihre Taschen fließen.

Bernd Eßbaumer, Inhaber des Fondscenters in München, weiß um die Scheu vieler Kunden, Investmentanteile im Shop zu ordern: „Die Vertrauensbasis muß erst geschaffen werden.“ Deshalb gibt er den Kunden nach der ersten Beratung Unterlagen mit, die sie zu Hause in Ruhe studieren können. Danach legen sie zunächst kleinere Beträge als „Test“ an. Funktioniert dies, steigern sie mit der Zeit ihre Anlagebeträge. Gerd Bennewirtz' Prognose: In zwei bis drei Jahren werden sich die Kunden am Telefon informieren lassen. Brigitte Scholtes

ADRESSEN

► **F & V Investmentfonds-Center**,
10787 Berlin,
Nürnberger Str. 67,
Telefon:
030/2141755

► **Investment-Shop Bernd Eßbaumer**,
80686 München,
Fürstenrieder
Str. 135,
Telefon:
089/5469797

► **Schmidt-Jennrich und Bennewirtz**,
41352 Korschenbroich-Glehn,
Bachstr. 45,
Telefon:
02182/4077



Fondsboutique in Berlin: Die vorherige Vereinbarung des Beratungstermins empfiehlt sich. Wer mehr als 20 000 Mark anlegt, wird per Newsletter über die Marktentwicklung auf dem laufenden gehalten.



Fotos: Ekkehard Nitschke