

Aus dem Alltag eines Fondsberaters

Für die meisten Privatteile ist richtige Vorsorge ein böhmisches Dorf. Davon künden Anekdoten aus dem Alltag eines freien Anlageberaters, der auch skurrilen Versuchungen der Kunden mit Wohlverhalten begegnet. Und dennoch – oder gerade deshalb – mit wachsendem Erfolg arbeitet.

Viele Laien fühlen sich beim Thema Finanzdienstleistungen beraten und zugleich verkauft. Viele Berater verstehen die Welt nicht, denn sie glauben, ihren Job toll zu machen. Doch 40 Prozent der Deutschen sorgen gar nicht fürs Alter vor. Sorglosigkeit, Leichtsinn und Verdrängung sind an der Tagesordnung – auf beiden Seiten der Angebots- und Nachfragebarrikade. Markante Alltagserlebnisse eines freien Investmentfondsberaters zeigen, dass Kunden und Berater zumindest im Unterbewusstsein ein atmosphärisches Missverständnis pflegen: Die einen gehen zumeist blauäugig an ihren eigenen Vermögensaufbau heran, die Profis versuchen häufig Kunst statt Handwerk – und überfordern damit nichts selten ihre Kundschaft.

■ Wortlos mit zwei Aldi-Tüten in der Hand

Eine besonders markante Episode erlebte Peter Ludwig 1991. Der Chef des Berliner F&V-Investmentfondscenters hatte gerade das Ladengeschäft aufgeschlossen, da ging auch schon die Türklingel. Herein spazierte ein Mann mittleren Alters in ziemlich abgeschabter Kleidung und mit zwei Aldi-Tüten in jeder Hand. Wortlos kam er an den Beratertresen und schüttete den Inhalt der Tüten auf den Tisch. Zum Vorschein kamen wild durcheinander gestapelte Geldscheine. Der verdutzte Berater schätzte den Notenberg auf 350.000 Mark und bekam den Mund nicht wieder zu. Dafür zeigte der potenzielle Kunde nun, dass er auch sprechen kann und forderte: „Bitte alles anlegen, aber anonym. Die Anlageform ist egal.“ Darauf fand auch der Fondsvermittler die Sprache wieder und erklärte, die Anlage sei nicht das Problem. Von umständlichen Tafelgeschäften abgesehen könne er dem Interessenten jedoch keine Anonymität zusichern und bräuchte schon die Personalien. Auch dürfe er als Berater keinesfalls Bargeld von Kunden annehmen. Dies wollte der Mann jedoch nicht, verstaute die Scheine wieder in den Plastiktüten und verschwand wieder aus der Tür. „Der Mann hätte mir sein Geld dagelassen, wenn ich ihm eine Quittung ausgestellt hätte“, erinnert sich Ludwig noch 15 Jahre nach der Bege-

benheit mit einem Kopfschütteln über so viel Gottvertrauen.

Die zweite Anekdote ist weniger spektakulär, wiederholt sich so oder so ähnlich in nahezu jedem Monat. Eine Frau mittleren Alters kommt im Sommer 2003 zur Tür herein und wünscht 20.000 Euro in einem speziellen deutschen Rentenfonds anzulegen, von dem sie gehört hat. Als der Berater die genaueren Umstände erfragt, zeigt sich, dass die Anlegerin um jeden Preis Steuern sparen will. Darauf Peter Ludwig: „Wir können zwar versuchen, dass vom Ertrag möglichst wenig steuerpflichtig ist, aber wir können keine Steuern vom Finanzamt zurückholen.“ Kein Wunder,

Investmentfonds sind keine direkten Unternehmensbeteiligungen, sondern klassische Geldanlagen, deren Erträge unter Umständen steuerpflichtig sind. Also wies der Berater auch auf die unabwendbare Zinsabschlagsteuer bei europäischen Rentenfonds hin. Daraufhin die Frau: „Dann hebe ich das Geld lieber bar zu Hause auf“ – und verließ den Fondsshop. So konnte ihr der Berater nicht mehr vorrechnen, dass sie damit 3,5 Prozent Rendite nach Steuern pro Jahr verschenkt und außerdem wegen des Diebstahlrisikos wahrscheinlich unruhiger schläft. Zudem gab es schon damals steueroptimierte Fonds, die dem Anlegerziel „Steuervermeidung“

entgegenkommen. Allerdings kriegte Ludwig beim Thema Steuern sparen noch heute einen dicken Hals: „Was beim Anlageprodukt nicht zum Anleger passt, wird durch die Steuerersparnis auch nicht besser.“

■ Banken-Denglisch überfordert Kunden

Die dritte Begebenheit: Ein Stammkunde – um die 50 Jahre alt – kommt 1998 in den Fondsshop. Wegen der Russland-Krise scheint ihm der Einstiegszeitpunkt für einen weiteren Aktienfonds in seinem Depot günstig zu sein. Er hat sich zuvor auch schon schlaugemacht, welcher Fonds es sein soll. Leider spricht er selbst kein Englisch – ein kleiner Nachteil in der Fondsbranche. Der Mann schlägt dem Berater den „Mercy Emergency Markets“ vor, was frei übersetzt so viel heißt wie „Erbarmen! Notfallmärkte“. Ludwig lässt sich nichts anmerken, ahnt aber, dass der Kunde den „Mercury Emerging Markets“ meint, also einen Fonds der damaligen Gesellschaft Mercury, der in Entwicklungsländern anlegt. Da diese Märkte damals wirklich heftige Verluste zu verzeichnen hatten, war die unfreiwillige „Übersetzung“ des Anlegers gleichzeitig sehr treffend. Da der Fonds der heute zu Black Rock gehörenden Gesellschaft gut war, empfahl der Berater die Investition, zumal die Beimischung von zehn Prozent Emerging-Markets-Fonds gut ins Depot des Kunden passte. Ein toller Griff, denn der Kunde verdiente mit diesem Fonds, den er laut Ludwig immer noch hält, im Schnitt 15 Prozent Rendite pro Jahr – trotz der heftigen Kapitalmarktkrise 2000 bis 2002.

Apropos Dominanz der englischen Sprache in der Fondsbranche: Peter Ludwig nimmt die Sprachbarriere keinem Kunden übel. Im Gegenteil: Als Mitte der 90er Jahre immer mehr ausländische Fondsgesellschaften nach Deutschland drängten, sich aber hierzulande ausschließlich mit Prospekten, Vertriebsunterlagen und Hotlines in ihrer Heimatsprache präsentierten, zeigte er mehreren Gesellschaften die Rote Karte. Seine Botschaft: Ich interessiere mich erst für euch als Newcomer, wenn ihr Unterlagen und Hilfe für Anlegerfra-

gen in deutscher Sprache bietet. Somit mussten Putnam, Davis, Group Indosuez und andere erkennen, dass sie sich den Gepflogenheiten neuer Märkte anpassen müssen und nicht umgekehrt. Heute sei dies längst Geschichte – auch weil interessierte Kunden ihr



Ludwig: Geduld und Graswurzelarbeit im Fondshop

Depot nicht mehr bei ausländischen Fondsgesellschaften halten müssten, sondern auf Direktbanken und Plattformen ausweichen könnten.

Letzte Episode: Kürzlich kam ein Mann mit einem dicken Ordner ins Fondscenter, der ein uraltes Aktiendepot aus dem Jahr 1932 geerbt hatte. Obenauf lag der aktuelle Depotauszug, der ein Vermögen von über drei Millionen Euro ausweist. Das Depot

dite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts (www.dai.de) weist die Erträge erst seit 1948 aus (bis 2006: 12,3 Prozent Rendite).

Daraufhin riet ihm Peter Ludwig, über eine breitere Streuung nachzudenken, falls der Anleger in Einzelaktien investiert bleiben will. Dazu solle er sich auch außerhalb Deutschlands umsehen. Wer sich da überfordert fühlt, für den sind Aktienfonds häufig die bessere Lösung. Der Kunde ließ das Depot schließlich unverändert. „Die außergewöhnlichen Geschichten sind eben nicht gewöhnlich“, sagt der Fondsberater. Gewöhnlich würden nach der Beratung auch neue Anleger gewonnen. Rund zwei Drittel der Suchenden seien letztlich Kunden geworden. Das letzte Drittel käme nicht zum Zuge – entweder wegen unerfüllbarer Forderungen wie Anonymität, unpassender Angebote für die persönliche Situation, weil die Überzeugungskraft der Beratung versagt oder Interessenten kein Vertrauen in den Ratschlag gewinnen und unentschlossen wieder gehen.

Wie auch immer der Rat des Beraters ausfällt: Das Geld ist nicht in jedem Falle sicher. Zum einen liegt das am individuell gewählten Risiko.

Die größten Fehler von Anlageberatern

Mangel	festgestellt in ... Gesprächen
mangelhafte Infos zu Kunden	26 %
mangelhafte Infos zu Anlageformen	23 %
mangelhafte Anlageempfehlung	47 %
mangelhafte Infos zu Anlagekosten	67 %
mangelhafte Zusatzinformationen	44 %
mangelhafte Infos zu Steuern	36 %

Quelle: Finanztest

war vor 74 Jahren eingerichtet worden – mit zehn deutschen Standardaktien für jeweils 10.000 Reichsmark. Obwohl heute nicht mehr alle Aktiengesellschaften existieren und der zweite Weltkrieg sowie die Währungsreform 1948 das Vermögen geschmälert hatten, errechnete der Berater eine Rendite von rund zehn Prozent pro Jahr. „Ein wirklich beeindruckendes wie sicher seltenes Beispiel für André Kostolansys Forderung, Aktien zu kaufen und dann Schlaftabletten zu nehmen“, meint Fondsprofi Ludwig grinsend. Und zugleich der langjährig praktische Beweis dafür, dass sich Aktien über lange Zeit unschlagbar gut rechnen. Selbst das Ren-

Zum anderen machen auch Berater Fehler. So hatte die Stiftung Warentest bereits 1996 moniert, dass jedes dritte Beratungsgespräch mangelhaft oder sehr mangelhaft abläuft. Die Wiederholung des Tests ein Jahr später ergab sogar, dass jedes zweite Beratungsgespräch mangelhaft war. Und auch im Herbst 2005 war die Beratungsqualität nicht über den Berg. Die Stichprobe brachte seinerzeit an den Tag: Ein freundlicher Empfang, aber nur eine mittelmäßige Beratung – das ist zumeist der Standard, der potenzielle Anleger erwartet. Besser als Banken seien viele freie Vermittler, so die Warentester.

• Detlef Pohl

