

„Aktives Fondsmanagement lohnt sich aus Sicht des Kleinanlegers nicht.“

Gespräch mit **Professor Dr. Martin Weber**, Autor des Bestsellers „Genial einfach investieren“.

Im Rahmen Ihres Bestsellers „Genial einfach investieren“ setzen Sie sich mit den Spielarten menschlichen Verhaltens in wirtschaftlichen Situationen auseinander. Wie lauten die markantesten Ergebnisse Ihrer Forschungsarbeiten auf diesem Feld?

Anleger verspielen viel von ihrer Rendite! Das Buch soll deshalb helfen, sein Verhalten auf Finanzmärkten zu optimieren. Erstens, indem man diese besser versteht und dadurch häufig begangene Investmentfehler erkennt. Zweitens, indem dank dieses neuen Wissens Anlagefehler zukünftig vermieden werden. Beispielsweise fehlt vielen Verbrauchern im Bereich der Altersvorsorge grundsätzliches Wissen oder überhaupt das Verständnis für diese Problematik. Daher investieren

diese Menschen entweder gar nicht oder wenn, dann nur sehr unvorteilhaft.



Täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden. Aber wie funktioniert das Spiel auf den Finanzmärkten eigentlich? Wissen wir,

was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige? Deutschlands prominentester Professor der Finanzwirtschaft klärt auf.

Kann ein Anleger ohne Kenntnis der Rahmendaten des Finanzmarktes überhaupt eine sinnvolle Entscheidung, zum Beispiel für seine Altersvorsorge treffen?

Wichtig ist, dass er zunächst überhaupt eine Entscheidung treffen möchte und somit sich grundsätzlich mit der Thematik der Altersvorsorge auseinandersetzt. Mit dieser Erkenntnis ist er schon weiter als viele andere Verbraucher in Deutschland! In einem zweiten Schritt ist es dann natürlich wichtig, die für sich optimale Vorsorgemöglichkeit herauszufinden und das geht nur, indem man sich zum Beispiel über die Medien oder auch in Form eines Beratungsgesprächs informiert.

Alle Jahre wieder erfährt der Verbraucher aus den Tests unterschiedlichster Medien, dass er sich auf die Beratung von Banken und Vermittlern nur sehr selten verlassen kann. Liegt eine der wesentlichen Ursachen hierfür in der provisionsorientierten Vergütung der Berater?

Das Problem der provisionsorientierten Vergütung ist die dadurch bedingte Abschlussorientierung der Berater, die verhindern kann, dem Kunden das für ihn optimale Produkt anzubieten. Aus diesem Grund gäbe es für den Kunden häufig kostengünstigere Alternativen.

Welche drei „goldenen“ Faustregeln kann man jedem Verbraucher vor diesem Hintergrund an die Hand geben?

Grundsätzlich ist es wichtig, sich vor einem Beratungs- oder Vermittlungsgespräch zu informieren, um dem Berater die richtigen

Fragen stellen zu können. Im Bereich der Anlage in Fonds hat sich beispielsweise in den letzten Jahren gezeigt, dass sich aktives Fondsmanagement aus Sicht des Kleinanlegers nicht lohnt. Trotzdem muss der Kunde für sich eine Alternative finden, die für ihn erstens kostengünstig ist, zweitens eine Streuung des Geldes auf mehrere Anlagen ermöglicht und drittens das gewünschte Risiko-Rendite-Profil mit sich bringt. In einem Beratungsgespräch hat der Kunde darüber hinaus das Recht, sich die Rückvergütung für den Vermittler offenlegen zu lassen, um somit zu verhindern, dass der Berater ihm nur die provisionsreichsten Produkte empfiehlt.

Wenn eines der Grundübel unseres Finanzmarktes in der provisionsorientierten Beratung liegt, ist dann die sich langsam etablierende Honorarberatung eine zielführende Alternative?

Durch eine Honorarberatung rücken an Stelle des Produktabschlusses wieder die wirklichen Bedürfnisse des Kunden in den Fokus der Beratung. Aus diesem Grund wäre gerade für Kunden mit geringen Finanzmarktkenntnissen die Honorarberatung eine große Hilfe.

Inwieweit kann auch die Anlage in ETFs dem Verbraucher eine Hilfe sein?

Durch die Anlage in ETFs hat der Kunde die Möglichkeit bei der Fondsanlage eine gute Streuung seines Geldes über Branchen und Länder hinweg zu erreichen. Jedoch ohne dabei die Kosten, die mit aktivem Fondsmanagement verbunden sind, tragen zu müssen.



Klare Aussage

Gerade für Kunden mit geringen Finanzmarktkenntnissen ist die Honorarberatung eine große Hilfe.