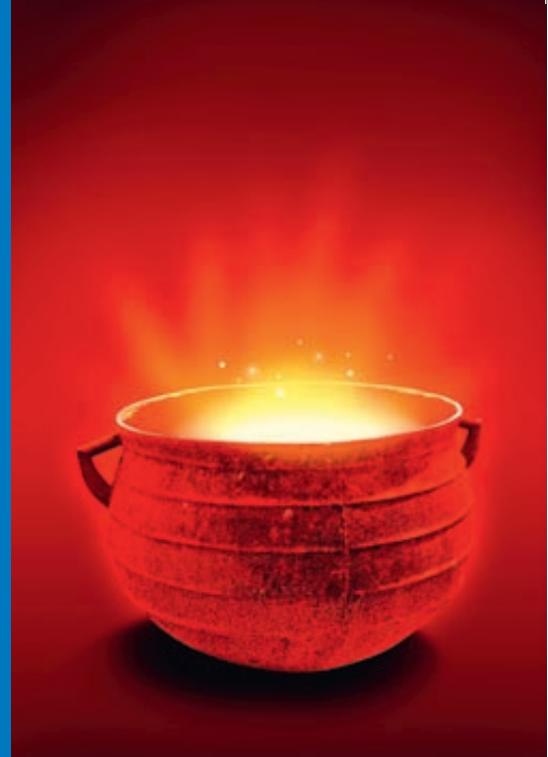


Geldanlage ist kein Hexenwerk

Von Thorsten Reitmeyer



Die staatliche Regulierung zum Schutz von Privatanlegern hat nicht dazu geführt, die Furcht vieler Verbraucher vor Wertpapieren zu mindern. Wichtiger als eine Regulierung der Beratung, um die Menschen vor falschen Anlagen zu schützen, ist nach Ansicht von Thorsten Reitmeyer die Hilfe zur Selbsthilfe, damit die Anleger ihre Finanzentscheidungen souverän treffen können. Dabei könnte ein Schulfach Finanzen nur der Anfang sein. Auch die Direktbanken leisten mit immer neuen Tools ihren Beitrag. Und in der Online-Beratung für Wertpapieranlagen sieht Reitmeyer enormes Potenzial. Red.

Niedrige Zinsen und kein Ende in Sicht – schwierige Zeiten für Sparer: Sie müssen zusehen, wie sich ihr Geld bei Zinssätzen, die meist unterhalb der Inflationsrate liegen, peu à peu verflüchtigt. Von den rund 5 000 Milliarden Euro Geldvermögen der deutschen Privathaushalte sind mehr als 40 Prozent in Bargeld und Sichteinlagen investiert – liegen also auf Girokonten, Sparsbüchern, Tages- oder Festgeldkonten – und verlieren beständig an Kaufkraft. Aktien und festverzinsliche Wertpapiere machen gerade einmal zehn Prozent am Geldvermögen aus. Die Geldschmelze betrifft dabei nicht nur einzelne Haushalte, sondern hat längst eine volkswirtschaftliche Dimension erreicht: Sie trifft insbe-

sondere jene Mittelschicht, die für ihre Altersvorsorge unbedingt auf einen klugen Vermögensaufbau angewiesen ist. Es sind rund 19 Millionen deutsche Haushalte mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 1 300 und 3 600 Euro. Dort leben nach Angaben des Statistischen Bundesamtes und der laufenden Wirtschaftsrechnungen etwa 40 Millionen Menschen – jeder Zweite in Deutschland.

Mit Ersparnissen, die auf niedrig verzinsten Spar- oder Girokonten gebunkert werden, wird es auf lange Sicht unmöglich sein, ein Vermögen aufzubauen oder für das Alter vorzusorgen. Deutschland kann es sich auf Dauer nicht leisten, die Renditechancen der Kapitalmärkte zu ignorieren. Ohne Anlagen in Wertpapiere wie Aktien oder Fonds werden die Menschen später keinen angemessenen Lebensstandard halten können. Immerhin: Viele ahnen, dass ihnen im Alter die häufig zitierte Versorgungslücke droht. Laut einer aktuellen DGB-Studie befürchten 42 Prozent der Beschäftigten in Deutschland, im Alter nicht von ihrer gesetzlichen Rente leben zu können. An ihrem Spar- und Anlageverhal-

ten ändert das jedoch nichts. Während die großen Aktienindizes weltweit seit Jahren gestiegen sind und ausländische Anleger immer häufiger in deutsche Unternehmen investieren, geht der Renditesegen an den meisten Bundesbürgern vorbei.

Wertpapierberatung immer aufwendiger

Warum ist das so? Woher rührt die Skepsis gegenüber Wertpapieren? Ein Grund ist, dass sich viele Deutsche bei Finanzthemen schlecht informiert fühlen und dementsprechend unsicher sind, wenn es um den Vermögensaufbau mit Aktien oder Fonds geht. Geldanlage wird als Buch mit sieben Siegeln betrachtet, Aktien als Produkte für Reiche und Zocker. Die letzte Finanzmarktkrise hat diese Haltung verstärkt: Viele haben schlechte Erfahrungen gemacht, Verluste hinnehmen müssen, und die negative Berichterstattung über Banken und Falschberatung reißt noch immer nicht ab. Kein Wunder, dass ein Großteil der Deutschen glaubt, Wertpapiere seien mit einem unkalkulierbaren Risiko verbunden, wie eine Studie der Comdirect zeigt.

Müsste hier nicht der Staat eingreifen? Kann diese ernstzunehmende Entwicklung durch falsches Sparen einfach so weiter ihren Lauf nehmen? Tatsächlich hat die Politik mit verschiedenen Maßnahmen auf die Finanzkrise reagiert. Doch im Grunde hat lediglich die Regulierung zugenommen, etwa in Form von Beratungsproto-

Zum Autor

Dr. Thorsten Reitmeyer, Vorsitzender des Vorstands, comdirect bank AG, Quickborn, und Vorsitzender des Vorstands der Stiftung Rechnen.

kollen. Will ein Anleger eine Aktie, einen Fonds oder eine Anleihe kaufen, muss der Berater jeden Schritt genau dokumentieren – Wertpapierberatung wird dadurch immer aufwendiger und teurer. Die Frage ist nur, ob sich für den Anleger dadurch wirklich etwas verbessert hat.

Potenzial für Online-Beratung

Ich bin der Überzeugung, dass bei Finanzfragen Hilfe zur Selbsthilfe die Lösung ist. Der Weg besteht darin, die Menschen schlau zu machen und sie über Lösungen zu informieren, denn die gibt es. Es ist eine Frage der Sprache, der Darstellung und des Zugangs. So selbstverständlich, wie sich die Menschen online über die Preise von Handyтарifen, Hotelzimmern oder Heimkino-Equipment informieren, so selbstverständlich sollten sie sich mit einer vernünftig ausbalancierten Vermögensbildung auf Basis von Wertpapieren auseinandersetzen. Direktbanken haben hier strukturelle Vorteile: In den letzten Jahren haben sie ihr Wissensangebot stetig ausgeweitet. Sie bieten Schulungen, Online-Seminare, Video-Tutorials, Schritt-für-Schritt-Anleitungen für den individuellen Vermögensaufbau für jeden Anlegertyp, ebenso wie verständliche Produkte zu fairen Preisen.

Online zu guten Finanzangeboten zu kommen – das hat schon einmal gut geklappt. Direktbanken waren es, die Privatanlegern den günstigen Zugang zum Wertpapiergeschäft erst ermöglicht haben. Mit dem Online-Brokerage haben sie Mitte der neunziger Jahre den Handel mit Wertpapieren revolutioniert. Schlanke Verwaltungsprozesse und geringe Kosten ermöglichen es ihnen, Produkte und Services zu attraktiven Konditionen anzubieten, etwa Exchange Traded Funds (ETFs). Als eine der ersten Banken in Deutschland hat die Comdirect ETFs aktiv vermarktet. Ohne die Direktbanken wäre der Siegeszug der börsengehandelten Indexfonds in Deutschland nicht so schnell in Fahrt gekommen. Viele Anleger würden diese Produkte kaum kennen, wären die Direktbanken hier nicht

Vorreiter. Noch heute suchen Interessenten bei vielen Anlageberatern vergeblich nach aktiven Angeboten für ETFs. Aus unserer Sicht sind sie für moderne Anleger unerlässlich, denn sie ermöglichen den Zugang zu Wertpapieren für jedermann bei geringen Gebühren – in der Sparplanvariante bereits ab 25 Euro im Monat.

Von Beginn an haben sich die Produkte und Dienstleistungen von Direktbanken an den Bedürfnissen moderner Menschen orientiert: Sie sind immer erreichbar, an 365 Tagen im Jahr, sieben Tage die Woche, rund um die Uhr. Anleger können auf ihre Konten und Depots online oder telefonisch bequem und von überall zugreifen: ob von zu Hause, von unterwegs oder von einem fernen Südseestrand. Nähe ist längst keine Frage mehr von physischer Nähe. Dank Smartphones und Tablet-PCs erreichen Direktbanken die Kunden dort, wo sie sind. Dazu gehören auch Soziale Medien. Die Kunden nutzen Facebook, Twitter und Co. – und dort ist auch die Comdirect. Als Direktbank informiert sie transparent und verständlich. Im Online-Zeitalter ist Wissen längst demokratisiert, Herrschaftswissen der Banken gehört der Vergangenheit an. So findet etwa jeder Internetnutzer auf www.comdirect.de Hintergrundwissen zu Produkten, Märkten und Anlagetrends.

Günstige Produkte, nah am Kunden, verständliche Informationen – dafür stehen Direktbanken. Doch kann eine Online-Bank auch beraten, sozusagen dem Kerngeschäft der klassischen Filialbank Konkurrenz machen? Die Antwort ist ganz klar: ja! Genauso wie die Filialbanken in den vergangenen Jahren in Online-Banking und Online-Brokerage investiert haben, haben die Direktbanken kontinuierlich in die Online-Beratung investiert. Sie bieten immer modernere Tools an, die die Anleger an die Hand nehmen und sie individuell unterstützen. So hat Comdirect schon 2011 als erste Bank in Deutschland die Online-Live-Beratung für die Baufinanzierung eingeführt: Während des telefonischen Beratungsgesprächs können die Kunden virtuell über die Schulter ihres Beraters blicken und ganz bequem zu

Hause am PC verfolgen, wie sich ihr Finanzierungsangebot ändert, wenn zum Beispiel die Tilgungsrate erhöht oder eine Sondertilgung vereinbart wird.

Wissen ist der beste Verbraucherschutz

Meine Auffassung ist, dass Online-Beratung zukünftig noch weiter und tiefer gehen wird – insbesondere die Wertpapieranlage bietet ein enormes Potenzial. Der Bedarf ist vorhanden – aus den eingangs genannten Gründen: Nun liegt es an den Direktbanken, ihren Kunden entsprechende Lösungen anzubieten. Schon heute ist Online-Banking und Brokerage günstig, transparent und verständlich. Darüber hinaus sind Direktbanken gefragt, Online-Tools zu entwickeln, die den langfristigen Vermögensaufbau ermöglichen und eine gute Unterstützung zu geringen Kosten erlauben. So nutzen sie den technischen Fortschritt und werden den Bedürfnissen der Kunden gerecht: Sie sorgen dafür, dass die Kunden kompetente und verlässliche Informationen finden und dabei an die Hand genommen werden, die für sie passenden Anlageprodukte zu finden.

Klar ist aber auch: Die grundsätzliche Einstellung zu Wertpapieren muss sich ändern. Die Finanzbranche kann mit entsprechenden Angeboten und Informationen unterstützen, aber allein kein Umsteuern in der Gesellschaft bewirken. Hier müssen alle an einem Strang ziehen: Banken, Politik und Bildungseinrichtungen. Der beste Verbraucherschutz besteht darin, die Menschen aufzuklären. Jeder muss befähigt werden, zu verstehen, was bei der Geldanlage zu tun ist. Gefragt ist keine Bevormundung: Man muss die Menschen nicht vor Fehlinvestitionen schützen, sondern sie schlau machen, sodass sie souveräne Finanzentscheidungen treffen können. Ein verbindliches Schulfach Finanzen wäre ein erster Schritt in die richtige Richtung. Denn nur wer grundlegende Fachkenntnisse hat, verliert die Berührungängste vor Aktien oder Fonds und kann später selbstbewusste Finanzentscheidungen treffen. Schluss mit dem Hexenwerk Geldanlage. ■