

Fondspolices als Ausweg?

sb ■ Dauerparken ist teuer. Das gilt nicht nur fürs Auto, sondern auch für die Geldanlage, wo niedrige Zinsen, die nicht mehr den Kaufkraftverlust ausgleichen können, zur Kostenfalle werden. Ein großer Teil der Deutschen parkt schon allzu lange. Man will sich nicht binden, um den Zinsanstieg, der doch irgendwann einmal kommen muss, nicht zu verpassen. Der während der „Parkzeit“ entstandene Renditeverlust wird dem möglichen Zinsgewinn nicht gegengerechnet. Und so sparen sich die Deutschen immer ärmer. Wer zumindest den Kaufkraftehalt seines Ersparten wünscht, der käme eigentlich an Aktien oder doch wenigstens Investmentfonds nicht vorbei. Doch hier sitzt die Angst vor Verlusten bekanntlich tief. Und den Hinweis, dass dieses Risiko realistischere besteht, darf man nun im Beratungsprotokoll auch schwarz auf weiß mit nach Hause nehmen.

Die Diskussion um einen provisionsgesteuerten Vertrieb hat die Neigung der Verbraucher, sich einer ohnehin misstrauisch beäugten Anlageklasse zu öffnen, sicher nicht gesteigert. Neben der Angst, Geld zu verlieren, schwingt jetzt immer die Frage mit, ob die Bank oder Sparkasse nicht doch nur im eigenen Interesse dazu rät. Das gilt sicher nicht nur dort, wo schwerpunktmäßig Konzern- oder Verbundprodukte verkauft werden. Denn auch bei „offenen Architekturen“ fließen schließlich Provisionen. Diese Situation ist zweifellos ein Dilemma, aus dem nicht so leicht wieder herauszukommen ist. Sogar Verbraucherschützer raten Anlegern zwar mittlerweile, zumindest zu prüfen, ob Fonds nicht doch in Betracht kommen. Doch scheinen selbst diese Ratschläge nur auf wenig fruchtbaren Boden zu fallen – vielleicht auch deshalb, weil der Verbraucher nicht so recht weiß, wie er solche Empfehlungen einzuordnen hat. Schließlich ist der Fondsvertrieb schon längst ins Kreuzfeuer der Verbraucherschützer geraten, weil Kauf- oder Umschichtungsempfehlungen unterstellt wurde, mehr vom Provisionsinteresse der Bank als dem des Anlegers getrieben zu sein. Zur Angst vor dem Produkt an sich kommt also noch die Sorge vor einer unredlichen Beratung hinzu. Honorarberatung, die dieses Problem vermeidet (deswegen aber nicht automatisch besser sein muss), kann oder mag sich dennoch nur eine Minderheit leisten. Die Entscheidung dafür setzt ja auch ein gewisses Bewusstsein für die Anlageproblematik an sich voraus. Und selbst daran fehlt es in weiten Teilen der Bevölkerung.

Natürlich kann, wer der Beratung nicht traut, auch selbst entscheiden. Angebote gibt es genug. Dabei steht der Anleger vor der Qual der Wahl, auch wenn es zunehmend Tools gibt, die Hilfestellung bei der Produktauswahl. Mit solchen Anwendungen wollen namentlich die Direktbanken den Sparer zum Investor erziehen. Gerade bei dieser Zielgruppen setzen Filial- wie Direktbanken gleichermaßen auf Fondssparpläne. Denn damit erreicht man nicht nur, dass es nicht beim Einmalkauf bleibt und künftige Ersparnisse doch wieder auf dem Tagesgeldkonto lagern. Sondern der Sparplanansatz enthebt den Anleger auch der Sorge um die Suche nach dem richtigen Einstiegszeitpunkt. Und er sorgt für die Disziplin, bei zurückgehenden Kursen nicht gleich die Verluste zu realisieren.

Denn der Zeithorizont ist bekanntlich entscheidend. An den Kapitalmärkten sollte man die Zeit und die Nerven haben, auch längere „Durststrecken“ auszusitzen, um Verluste nicht realisieren zu müssen. In der Theorie ist das ganz schön und gut. Doch in Zeiten, in denen persönliche Biografien immer häufiger Brüche aufweisen, trauen sich immer mehr Menschen auch diese Seite der Wertpapieranlage nicht zu. Was, wenn das Kapital gerade in einer ungünstigen Marktphase benötigt wird? Die Versicherer haben auf die kürzeren Abschnitte, in denen Verbraucher denken, mit flexibleren Produkten reagiert. So kommt es zu der absurden Situation, dass gerade die an sich langfristige Lebensversicherung manchmal flexibler scheint als die Anlage am Kapitalmarkt. Liegt die Zukunft also womöglich doch in Fondspolices? Zumindest haben sie aktuell wieder mehr Konjunktur. ■

