

## Macher &amp; Märkte

## Wer nichts macht, macht nicht immer alles falsch

**Finanzberatung** Was nichts kostet, das ist auch nichts. Diese Weisheit ist noch deutlich älter als das Unternehmen, das sich neuerdings stark auf sie beruft. Der Finanzring setzt im 50. Jahr nach seiner Gründung auf Unabhängigkeit, wenn es um die Vermögensberatung geht. Und wer unabhängig ist, verdient nichts an Provisionen, sondern muss ein Honorar verlangen.

Aus Sicht von Sebastian Will, der den Finanzring in zweiter Generation führt, ist der Bedarf an Beratung heute größer denn je: Sparguthaben und Festgeldkonten haben ausgedient, auch andere Geldanlagen machen kaum noch Sinn, weil sie keine akzeptable Rendite bringen. Sind also aufwendig gemanagte Fonds die Lösung in einer Welt fast ohne Zin-

„Es heißt, man müsse für Renditen Risiken eingehen. Das sehen wir anders

**Sebastian Will,**  
Finanzring

sen aber eben doch auf die Dauer spürbarer Inflation? „Absolut nicht“, sagt der Finanzberater. „Wo viel gemanagt wird, gibt es auch viele Transaktionen. Und jede davon kostet Gebühren. Die zahlt am Ende der Anleger.“

Schon seit Jahren sitzen daher in dem Sechziger-Jahre-Bau an der Reuterstraße heiße Befürworter von passiven Fonds. Geldanlagen, die einfach nur einen Aktienindex nachbilden. Da muss nicht viel gemacht werden, das hält die Kosten niedrig. Ob es schlau ist, sein Geld in einem Fonds anzulegen, der den Deutschen Aktienindex nachbildet, ist aber eine ganz andere Frage. Will würde die – wie auch sein



Finanzberater sollten unabhängig sein, finden Sascha Wisniewski (links) und Sebastian Will.

Foto: Ralf Krieger

Chef-Berater Sascha Wisniewski – eher mit „Nein“ beantworten. Das liegt an der Zusammensetzung des Dax, die so ihre Tücken hat. Im Dax sind zwar die 30 größten börsennotierten Unternehmen – aber es sind bei weitem nicht die mit den besten Ergebnissen. Wer das nachvollziehen möchte, betrachte die Entwicklung der Deutschen Bank.

Aus der früheren Ikone der deutschen Wirtschaft ist ein Sanierungsfall geworden. Die Kursentwicklung der Aktie macht das ganz deutlich.

Will und Wisniewski finden den Dax aber auch deshalb nicht so toll, weil dessen Wert in der jüngeren Vergangenheit weit hinter der Entwicklung anderer Aktien-Indizes zurückgeblie-

ben ist. Da gäbe es Alternativen, die auch nicht gefährlicher für die Einlagen sind als das Mitschwimmen mit dem Symbol der Deutschland-AG: „Selbst der M-Dax performt doppelt so gut.“

„Natürlich: Wir haben seit acht Jahren Niedrigzins“, räumt Will ein. Aber das bedeute überhaupt nicht, dass man sein Geld nur in Anlagen stecken könne,

die so kompliziert sind, dass kein Laie sie noch durchschauen kann. „Es heißt, man müsse für Renditen Risiken eingehen. Das sehen wir anders.“ Will verweist auf Statistiken, aus denen hervorgeht, dass gemanagte Fonds hinter den Renditen passiver Fonds deutlich zurück bleiben. Allerdings gelte auch hier: Nur wer geduldig ist und stoisch in

schlechten Zeiten, fährt auf die Dauer ordentliche Gewinne ein. Andersherum müsse die Maxime gelten: „Der Kunde soll ruhig schlafen können.“

Das heißt aber auch: Wissen ist Macht. Die Vermittlung von Kenntnissen der Finanzmärkte war schon dem Gründer Manfred Will ein Anliegen. Im Dickicht der Anlagemöglichkeiten und unter dem Beschuss vieler Anlageberater sei das noch wichtiger, sagt sein Sohn. Gerade läuft wieder eine Vortragsreihe beim Finanzring. „Geld verstehen“ legt die Basis, „Die Wissenschaft des Investierens“ geht einen Schritt weiter. Mit den Vorträgen drängt der Finanzring auch in Schulen. Sascha Wisniewski hat es schon in die Realschule in Odenthal geschafft, Sebastian Will arbeitet noch daran, Leverkusener Schülern ein wenig Grundwissen über die Finanzmärkte zu vermitteln. Das halten die Leute vom Finanzring für enorm wichtig.

Nur so könne man dem Trend entgegen wirken, die Vermögensberatung den Banken zu überlassen. Deren Geschäftsgebaren sieht Will naturgemäß sehr kritisch. Wer mit Blick auf die Provision Finanzprodukte anbietet, berate eben nicht. Ein abschreckendes Beispiel ist für Will ein Thema, das ausgerechnet Normalverdiener betrifft: Um die Riester-Verträge unter den Arbeitnehmern zu verbreiten, seien die Bedingungen verändert worden. „Es gab plötzlich schöne Provisionen – danach lief's.“ Freilich eher für die Verkäufer als für die Menschen, die eine zweite Rente haben wollen.

Bei der Vermögensberatung gegen Honorar sei die Sache klar: Das Geld wird mit Ratschlägen verdient, nicht mit Produkten.

THOMAS KÄDING