



„Warum lassen Sie nicht auch Ihr Geld hart arbeiten?“

Mit der Aktion „**Einfach Investieren**“ will die Fondsgesellschaft Fidelity die Lust am Geldanlegen fördern. Für Fidelity-Deutschland-Chef Klaus-Jürgen Baum führt an einem stärkeren Fondsenagement, zu dem auch **Aktienanteile** gehören, kein Weg vorbei.

Ausgerechnet eine US-Fondsgesellschaft startet eine Kampagne, um uns Deutschen das Investieren schmackhaft zu machen. Euro-Extra sprach mit Fidelity-Deutschland-Chef Klaus-Jürgen Baum über die ambitionierten Ziele dieser Aktion.

€uro-Extra: Herr Baum, mehr als 500 Milliarden Euro sind bereits in Publikumsfonds angelegt. Warum ist dennoch eine Kampagne „Einfach Investieren“ nötig?

Klaus-Jürgen Baum: Die Deutschen sparen zwar, aber setzen die falschen Prioritäten. Sie achten vor allem auf die Sicherheit und weniger auf die Rendite. Das eigentliche Risiko für die meisten Deutschen ist, nicht genug mit ihrem Geld zu erwirtschaften.

? Wie viel an möglichem Mehrertrag entgeht den Sparern dabei?

Baum: Wir haben ausgerechnet, dass in jeder Sekunde in Deutschland 871,80 Euro verloren gehen. Grundlage für die Berechnung war folgende Überlegung: Was würden die Deutschen aus dem Geld machen, wenn sie etwas offensiver wären? Wir plädieren nicht für reine Aktienanlagen, aber etwas mehr wäre gut. Heute halten die Deutschen mehr als die Hälfte ihres Geldes in niedrig verzinsten Sparanlagen.

? Warum ist das so? In anderen Bereichen des Lebens sind die Deutschen doch auch nicht so risikoscheu.

Baum: Viele sagen, ich habe ja noch Zeit, um mich später darum zu kümmern. Andere sagen, Geldanlage ist zu

kompliziert. Wieder andere sagen, Geldanlage ist nur etwas für Reiche. Das sind alles Aussagen, die nur auf den ersten Blick richtig erscheinen. Unser Ziel ist es, Geldanlage einfach zu machen.

? Haben nicht viele Bürger nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben einfach zu wenig übrig, um noch zu investieren?

Baum: Es gibt sicher Haushalte, die sich hinsichtlich ihrer Ausgaben überlegen müssen, ob sie das Beste aus ihrem Geld rausholen. Das fängt an bei Telekom-Ausgaben und geht weiter mit Versicherungen. Da kann man bei vielen Dingen die Ausgaben optimieren, ohne dass man gleich den Gürtel enger schnallen müsste.

? Da werden Sie aber viel Überzeugungsarbeit leisten müssen.

Baum: Aber auch das steckt in „Einfach Investieren“ drin: Wofür gebe ich mein Geld aus? Ist das wirklich nötig? Wenn ich Budgetanteile freigemacht habe für die Geldanlage, dann sollte ich idealerweise in Anlageprodukte investieren, die mehr Rendite erwirtschaften. Die Deutschen sind ein sehr tugendhaftes Volk. Man fragt sich: Warum lassen sie nicht auch ihr Geld hart arbeiten?

? Viele Anleger knabbern heute noch an ihren Verlusten mit Technologiefonds. Trägt die Fondsbranche nicht auch eine Mitschuld an der Skepsis bezüglich der Geldanlage?

Baum: Ich halte durchaus Branchenfonds für sinnvoll, aber in Maßen. Bei einer richtigen Vermögensverteilung machen solche Fonds nur einen kleinen Teil aus. Wer aus eigenem Antrieb oder aufgrund eines Beraters, der sein Handwerk nicht versteht, 60 oder 80 Prozent seines Geldes in Neue-Märkte-Fonds gesteckt hat, dem hat der anschließende Kurseinbruch sehr weh getan. Aber es kann nicht die Lösung sein, nun wieder ausschließlich aufs Sparbuch zu setzen.

? Wie wollen Sie konkret die Lust aufs Investieren wecken?

Baum: Die Leute halten Geldanlage für kompliziert. Dabei ist es gar nicht so schwierig. Das erste Ziel muss sein, für eine ausgewogene Vermögensstruktur zu sorgen. Dazu haben wir im Internet, sowie auch in gedruckter Form, einfache Tests entworfen*. Das kostet nicht viel Zeit, das macht sogar Spaß und hinterher ist man ein Stückchen schlauer. Nichtstun ist keine Option. Genauso wenig wie das Sparbuch eine Lösung ist.

? Was hat eigentlich Fidelity von der Aktion?

Baum: „Einfach Investieren“ ist produktneutral, da liest man nichts über Fidelity-Fonds. Da sind wir selbstbewusst. Wenn wir Anleger dazu bringen, besser zu investieren, kommen sie über kurz oder lang nicht an uns vorbei.

€uro-Extra: Wie lange soll die Aktion laufen?

Baum: Wir werden das Anlageverhalten nicht von heute auf morgen verändern. Wir können das auch nicht alleine stemmen. Wir hoffen, dass andere in der Branche, ob Produktanbieter oder

Berater, das Gleiche tun. Wir haben bis jetzt 640 Partner gewonnen, darunter einige große Banken und auch unabhängige Finanzberater. Doch einer musste mal anfangen.

? Richtet sich die Kampagne vor allem an Menschen, die noch nicht viel mit Geldanlage zu tun gehabt haben?

Baum: Ja. Aber es lohnt sich auch, informierte Anleger darauf hinzuweisen, dass sie langfristig anlegen sollten. Viele sind zu kurzfristig orientiert. Sie sollten in der Lage sein, ihre Anlagestrategie länger durchzuhalten. Kunden von Direktbanken beispielsweise erreichen keine besseren Anlageergebnisse als der Durchschnitt, weil sie zu oft ihre Strategie wechseln.

? Viele Anleger sagen, Investieren ist zu kompliziert. Ist da nicht auch die



VITA

Klaus-Jürgen Baum, 45, ist seit 2002 Geschäftsführer von Fidelity International in Deutschland, mit Sitz in Kronberg im Taunus. Unter der Führung von Baum stieg die US-Fondsgesellschaft Fidelity zu den führenden Fondsanbietern in Deutschland auf. Die Planung ist langfristig auf Wachstum auf dem deutschen Fondsmarkt ausgerichtet. Im vergangenen Jahr hat Fidelity eine Kapitalanlage-Gesellschaft nach deutschem Recht gegründet und ist mittlerweile auch Mitglied im Branchenverband Bundesverband Investment und Asset Management (BVI).

*www.einfach-investieren.de

Fondsbranche schuld, mit immer komplizierteren Produkten und Konzepten?

Baum: Da gebe ich Ihnen Recht. Wenn ich mir Prospekte ansehe, auch unsere eigenen, da wimmelt es von Fremdwörtern. Ein Automobilhersteller versucht ja auch nicht, das Auto mit technischen Daten zu verkaufen. Wir sollten uns aber nicht nur von Marketing-Gedanken leiten lassen. Wir glauben zum Beispiel an den langfristigen Aufschwung von China und Indien. Dabei ist aber die richtige Mischung im Depot entscheidend.

? In den Informationen zur Aktion heißt es, zu wenige Anleger wenden sich an einen Berater. Aber die meisten Fonds werden über Banken verkauft. Gibt es dort nicht genügend Berater?

Baum: Viele Anleger verwenden viel Zeit darauf, den besten Fonds zu finden. Die Erfahrung zeigt, dass man so gut wie nie den absoluten Spitzenfonds findet. Es muss darum gehen, den Anlegern das gute Gefühl zu geben, dass sie ihre ganze Vermögensstruktur im Griff haben. Dabei spielen Fonds eine Rolle, aber nicht nur. Es geht um das Vertrauen der Anleger in die gesamte Finanzdienstleisterbranche. Dieses Vertrauen kann verbessert werden, da ist einiges zu tun.

? Wie sieht der nächste Schritt der Kampagne aus?

Baum: Wir wollen verschiedene Anlageprodukte vorstellen. Wir reden über Fonds, aber es ist auch wichtig, die Vor- und Nachteile im Vergleich mit anderen Alternativen zu zeigen.

? Geht es da auch um Zertifikate?

Baum: Das kann durchaus sein, dass wir uns mit Zertifikaten auseinandersetzen. Zertifikate sind sehr heterogen. Das geht vom einfachen Indexzertifikat bis zu komplexen Produkten, deren Chancen/Risiko-Verhältnis nur schwer einzuschätzen ist. Rund zwei Drittel der Zuflüsse gehen in wertgesicherte Zertifikate, dazu zähle ich auch Discount- und Bonus-Zertifikate. Hier ist allerdings dasselbe zu sagen wie zu wertgesicherten Fonds. Sie sind zur langfristigen Anlage nicht geeignet. Viele wissen gar nicht, was sie da kaufen. Hier ist mehr Transparenz dringend nötig. **FIN** Das Gespräch führte Joachim Althoff