

Statt zur Bank in den Laden um die Ecke

Investmentshops machen den Kreditinstituten und großen Vertriebsfirmen Konkurrenz

Von Albrecht Scheuermann

Hannover
Bleistifte, Bügeleisen oder Bücher im „Laden um die Ecke“ zu kaufen, ist die normalste Sache der Welt. Aber Investmentfonds-Anteile? Dafür geht man üblicherweise zur Bank. Doch das muß nicht sein. In den vergangenen Jahren haben in einer Reihe von deutschen Städten von Berlin bis München „Investmentshops“ aufgemacht – Ladenlokale, in denen es um Beratung in Sachen Geldanlage und Verkauf von Finanzprodukten geht. Der große Unterschied zu den Banken und Sparkassen: Die Investmentläden haben im allgemeinen die Fonds aller großen Kapitalanlagegesellschaften in ihrem Sortiment. Die Kreditinstitute verkaufen dagegen den Anlegern im Regelfall nur die Fonds, die die mit ihnen verbundenen Gesellschaften aufgelegt haben.

Zu den Neulingen auf diesem Markt zählt auch die Petersen & Lange KG in Hannover. Die beiden Bankkaufleute Hauke Petersen (28) und Jörg Lange (30) haben im Mai ihren Laden „FondsInvest“ eröffnet. Angeboten werden ausschließlich börsentäglich notierte und vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen überwachte Investmentanteile, deren Zusammensetzung regelmäßig veröffentlicht werden muß. „Oberstes Ziel ist die ehrliche, langfristig orientierte Beratung und

Betreuung unserer Kunden“, heißt der erste Grundsatz. Mit diesem vollmundigen Versprechen unterscheiden sich die beiden Firmengründer überhaupt nicht von anderen Anbietern auf dem Markt, die zum Teil nicht den besten Ruf haben.

Also nur ein Lippenbekenntnis? Petersen und Lange beteuern, daß sie es ernst meinen. Schließlich könnten sie nur Erfolg haben, wenn die Kunden bei der Stange bleiben. Zudem zeige die Wahl der Rechtsform, daß sie bereit seien, das volle Risiko für mögliche Falschberatungen zu übernehmen. Beide sind in der KG Komplementäre. Sie müssen also mit ihrem ganzen persönlichen Vermögen haften.

Die beiden Firmengründer haben während des Studiums nebenbei für ein großes und bekanntes Finanzvertriebsunternehmen in Hannover gearbeitet, sich allerdings schon nach kurzer Zeit wieder abgemeldet. Mit der angeblichen Unabhängigkeit dieses sogenannten Strukturvertriebes sei es nicht weit her. Verkauf würden überwiegend doch nur die Produkte, die die meiste Provision einbringen. Dafür sorgen schon das Entlohnungssystem dieser Vertriebsunternehmen.

Von Provisionen der Gesellschaften – versteckt in den Ausgabeaufschlägen – leben allerdings auch die Fonds-Verkäufer. Da sie sich jedoch auf Investmentanteile konzentrieren, ist die Chance, eine unab-

hängige Beratung zu bekommen, um einiges größer. Lebensversicherungen und Bausparverträge, die bei Vertriebsfirmen wegen der hohen Provisionen beliebt sind, werden gar nicht angeboten. Zudem ist die Spannweite zwischen den verschiedenen Fonds, was die Höhe der Provision angeht, geringer als bei anderen Finanzprodukten. Außerdem schmeckt den beiden Shop-Inhabern das üble Haustürgeschäfte-Image nicht, das den Vertriebsgruppen anhaftet. „Die Kunden sollen selbst aktiv werden und zu uns kommen“, ist die Devise.

Ihre liebsten Kinder unter den insgesamt etwa 800 angebotenen Fonds sind die global anlegenden Aktienfonds. Auch Vermögensverwaltungsfonds, die je nach Marktentwicklung den Schwerpunkt auf Aktien, Rentenpapiere oder Geldmarktanlagen legen können, finden sie interessant. Von deutschen Rentenfonds halten Petersen und Lange dagegen nur wenig.

Eine Frist von zwei Jahren haben sie sich gesetzt. In dieser Zeit muß sich zeigen, ob das Experiment klappt. In der Anlaufzeit greift ihnen einer der beiden Kommanditisten ihrer Firma, ein hannoverscher Vermögensverwalter, finanziell unter die Arme. Vom „schnellen Geld“ wollen beide nichts wissen. Aber zu langsam darf es auch nicht fliegen, wenn sich die Idee vom Investmentshop nicht als Schnapsidee erweisen soll.