

Lehrjahre einer Anlegerin

Ein Bericht über Ulrike Wiedemann aus Köln¹



GELD mit Sinn war noch im Ideenstadium, als ich auf einer Branchenveranstaltung zum Thema Nachhaltige Geldanlage der Anlegerin Ulrike Wiedemann begegnete. Sie ist eine vermögende Frau, die, wie sie selber sagt, auf ihr Geld nicht angewiesen ist, die aber umso mehr Wert darauf legt, es „sinnvoll“ anzulegen. Gelegentlich engagiert sie sich sogar als Business Angel² für junge Öko-Unternehmen. Ein Jahr nach unserem ersten Treffen berichtet die Anlegerin über die mehrjährige Odyssee, die sie auf der Suche nach einer nachhaltigen Finanzberatung zurücklegte.

Ulrike Wiedemann gehört zu der Sorte Anlegerin, die sich schon viele Jahre lang mit dem Finanzthema beschäftigt und die sich, wenn nötig, bei ihren Beratern durchzusetzen weiß. Sie hat in verschiedenste Fonds investiert und hat auch Erfahrung mit der Investition in Einzelwerte³. Über ihr Interesse für nachhaltige Geldanlagen sagt sie: „Ich habe seit Jahren meine Anlageberater nach Papieren gefragt, welche die Umwelt fördern und nicht Raubbau an der Natur und an unseren Ressourcen betreiben. Ich habe bei etlichen Banken nachgefragt, aber keiner konnte mir solche Produkte beschaffen.“

Das war zu Beginn des neuen Jahrtausends. Frau Wiedemanns „Lehrjahre“ als Anlegerin nahmen jedoch vor mehr als 30 Jahren ihren Anfang, im Lauf ihrer Berufstätigkeit. Erst hatte die Anlegerin nur ein paar tausend Mark auf ihrem Konto, die sie bei einer Schweizer Bank in Deutschland angelegt hatte. Nach dem Mauerfall 1989 konnte sie sofort ihr Erbe in Form einer großen Immobilie in begehrter Lage antreten und stieg bei ihrer Bank in die Gruppe vermögender Kunden auf. Ihrem damaligen Vermögensberater bei der Bank blieb Frau W. über Jahre hinweg treu. Wann immer der Berater zu einer anderen Bank wechselte, folgte sie ihm zu seinem neuen Arbeitgeber – so hatte sie innerhalb weniger Jahre nacheinander drei Hausbanken.

„Ich sagte damals zu meinem Berater: Machen Sie mal“

Zum damaligen Zeitpunkt befasste sich Frau W. intensiv mit ihren Finanzen. Fast wöchentlich telefonierte sie mit ihrem Bankberater, um über die Optimierung ihres Depots zu diskutieren. Irgendwann jedoch traten andere Interessen in den Vordergrund und der Kontakt zwischen Kundin und Berater ließ nach: „Ich sagte damals einfach zu meinem Berater, machen Sie mal. Sich um die Vermehrung

¹ Name von der Redaktion geändert

² = Anschubinvestor für junge Unternehmen

³ Die Anlegerin investiert in Aktien, was voraussetzt, dass sie sich mit der Wertentwicklung von Unternehmen bzw. Branchen auskennt

meines Vermögens zu kümmern, das war ja schließlich seine Aufgabe“, erzählt Frau W. Mehrere Jahre vergingen, bis eines Tages die Steuerberaterin Frau W. auf ihre extremen Kontobewegungen ansprach. Ob es möglich sei, dass alle paar Tage die gleiche Geldanlage im Depot hin- und hergeschoben würde?“ (Anm.d.Red.: die gleiche Geldanlage wurde mehrfach gekauft und wieder verkauft. Der Berater verdiente an jedem Kaufvorgang einen Ausgabeaufschlag). Die Steuerberaterin fand auch einen Schiffsfonds im Depot, den der Vermögensberater Frau W. als ein Instrument zur Steuersenkung angepriesen hatte. „Es stellte sich jedoch heraus, dass der Fonds für meine steuerliche Situation überhaupt nicht förderlich war,“ erklärt Frau W.

Die Anlegerin wandte sich daraufhin an die Geschäftsführung der Bank, die ihr den Fonds verkauft hatte, und forderte Rechenschaft (man bot ihr schließlich an, einen anderen Fonds zu kaufen, bei dem sie keinen Ausgabeaufschlag zahlen musste). Das Geschäftsverhältnis zu ihrem Berater aber, der ihr den Kauf des Fondsanteils empfohlen hatte, löste Frau W. kurzerhand auf. War es schwierig, sich nach einer so langen Zusammenarbeit vom Banker ihres Vertrauens zu trennen? Frau W. denkt eine Sekunde nach, dann schüttelt sie den Kopf. Nein, denn er hätte schließlich nicht das geliefert, was sie gebraucht hätte, vor allem aber tief ihr Vertrauen enttäuscht.

„Ich will kein Mittagessen, sondern eine Beratung“

Was sie von einem Finanzberater braucht, das weiß Frau W. nach dieser Erfahrung sehr genau, und sie gibt die Suche nach einer guten Beratung nicht auf. Doch die Anlegerin macht immer wieder jene Erfahrungen, die für vermögende Privatkunden typisch zu sein scheinen: Man bietet ihr wenig fachliche Zuwendung, stattdessen luxuriöse Events mit Spitzenköchen und ähnliche Handreichungen. „Ich habe immer wieder gesagt: Ich will kein Mittagessen, ich möchte eine Beratung“, sagt Frau W. bestimmt. Auch die Angebote der Bank, „komplizierteste Derivate“, lehnt sie jetzt ab, frei nach dem Grundsatz: Ich kaufe nur, was ich verstehe.

Wichtig ist der Anlegerin auch, dass die Bank für Transparenz sorgt. „Ich möchte am Anfang immer wissen, wie Ihr Depotauszug aussieht. Wenn ich den nicht verstehe, gehe ich gar nicht erst zu Ihnen“, erklärt sie Bankmitarbeitern beim Kennenlerngespräch. Trotz zum Teil sehr enttäuschenden Erfahrungen findet Frau W. auch anerkennende Worte für eines der Geldhäuser, dem sie ihr Vermögen anvertraut hatte. So sei ihr Vermögen ohne Verluste durch die Finanzkrise gekommen, weil es damals in den Händen eines „grundsoliden Vermögensberaters“ gelegen habe.

Was änderte sich für die Anlegerin, als sie den Einstieg in die nachhaltige Finanzwelt fand? „Mir war damals nicht klar, dass ich als Anlegerin Macht habe. Erst auf der Veranstaltung über nachhaltige Geldanlagen habe ich gemerkt, welchen Einfluss ich ausüben kann, dass ich auch mit meinem vergleichsweise kleinen Vermögen eine Steuerfunktion ausübe“ erinnert sich Frau W. Sie hat inzwischen einen Teil ihres Vermögens bei einer nachhaltig arbeitenden Bank angelegt, der (noch) größere Teil wird von einem traditionellen Asset Manager (deutsch: Vermögensberater) betreut.

Frau W. ist noch nicht „vollherzig“ auf nachhaltige Geldanlagen umgestiegen, denn der Anlegerin ist es wichtig, sich zunächst ein Bild von der noch jungen Branche zu

machen. Ihre Erfahrung mit der nachhaltigen Bankberaterin beschreibt sie jedoch als positiv: „Sie gefällt mir gut, weil sie 1. viel von nachhaltigen Geldanlagen zu verstehen scheint; 2. mir nichts aufschwätzen will; und 3. mich an die Hand nimmt und mir alles solange erklärt, bis ich es verstehe.“ Wenn die Beraterin einmal etwas nicht wisse, dann stehe sie dazu und recherchiere so lange, bis sie Frau W. den Sachverhalt erklären könne. „So offen und freimütig habe ich andere Berater noch nicht erlebt“, bilanziert Frau W. Was ihren Asset Manager betrifft, so sieht sie noch Optimierungsbedarf: „Ich muss immer schmünzeln, wenn mein Vermögensberater anruft und mich über aktuelle Gewinnmöglichkeiten informieren will. Der Gewinn interessiert mich ja gar nicht, mir ist wichtiger, dass das Geld nachhaltig angelegt wird.“

Frau Wiedemanns Brücke in die nachhaltige Geldanlage ist vor allem ein starkes Interesse an Umweltfragen, gekoppelt mit einer großen Neugier für wirtschaftliche und politische Zusammenhänge. So hat sie mit Spannung beobachtet, wie in ihrer Region eine Industrie für erneuerbare Energien entstand – „und irgendwie musste ja die Produktion dieser Anlagen finanziert werden“, erklärt die Anlegerin. Was „Nachhaltigkeit“ per definitionem bedeutet, hat sie sich bisher nicht bewusst gemacht, aber Frau W. hat ein klares Verständnis davon, was ihr persönlich in diesem Zusammenhang wichtig ist: „Ich sehe, dass unsere Welt in einem moralischen Sinn und in ihrer Funktion als natürliche Lebensgrundlage zugrunde geht. Ich möchte in meinem kleinen Rahmen dagegen steuern, und ich möchte auch andere dazu anregen.“

Text: Birte Pampel, GELD mit Sinn!