

Interview mit

SVENJA KRAKAU, Vermögensberaterin

GLS Bank München

Was ist nachhaltige Anlageberatung?



Svenja Krakau war 9 Jahre Vermögensberaterin bei einer konventionellen Bank, bis sie 2009 bei der GLS Bank anfang, einem Spezialisten für ökologische und soziale Geldanlagen. Der Wechsel zu einer Nachhaltigkeitsbank hat ihr Bewusstsein dafür geschärft, was eine nachhaltige Finanzberatung leisten muss.

Wie würden Sie eine nachhaltige Finanzberatung beschreiben?

Nachhaltige Anlageberatung sollte meines Erachtens nach zwei Komponenten enthalten, die Kenntnis der nachhaltigen Anlageprodukte und die Kenntnis der Kundenbedürfnisse.

Worauf muss ein Vermögensberater bei der Auswahl nachhaltiger Finanzprodukte achten?

Der Vermögensberater muss Unternehmen bzw. Investmentfonds identifizieren, die neben den ökonomischen auch die sozialen und ökologischen Aspekte berücksichtigen. Bei Investmentfonds ist zu prüfen, wie die Auswahl der im Fonds enthaltenen Einzeltitel erfolgt. Manche Fonds wählen zum Beispiel die nachhaltigsten Unternehmen einer Branche aus, sie folgen also dem Best-in-Class-Ansatz. Der Vermögensberater muss auch wissen, an welcher Benchmark¹ (z.B. dem Dow Jones Sustainable Index oder DJSI) sich der Fonds orientiert, welche Ausschlusskriterien² vorliegen und wer die Einhaltung dieser Kriterien überprüft. Hier muss schon genauer hingeschaut werden, da aufgrund des Zeitgeistes viele Anbieter auf der Nachhaltigkeitswelle mit schwimmen wollen.

Nach einer solchen Analyse bleiben immer noch ein paar hundert Fonds übrig, die von Branchenkennern als nachhaltig bezeichnet werden. Wie finden Vermögensmanager die Fonds, die zu ihren Kunden passen?

Neben der Marktkenntnis ist es deshalb genauso wichtig, die genauen Kundenbedürfnisse zu analysieren und individuelle Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Ich vergleiche den Kapitalmarkt immer gerne mit einer großen Blumenwiese: Es sind alle Sorten vorhanden, ich muss nur wissen welche Blumensorten mein Kunde bevorzugt. Dazu zählt vor allen Dingen das Ziel, den Kunden oder die Kundin auch entsprechend seiner/ihrer Risikoneigung zu beraten und auch die Ertragslage der Kunden nicht außer Acht zu lassen.

Aus der Anlegerperspektive klingt dieser Ansatz eher unspektakulär. Sollte diese Form der Finanzberatung nicht selbstverständlich sein?

Allerdings. Leider passiert es nicht allzu selten, dass Kunden komplizierte strukturierte Produkte empfohlen werden, wo unterm Strich nur einer verdient: die

¹ Vergleich der Wertentwicklung verschiedener Produkte

² Bestimmte Branchen und Unternehmen, welche aus ethischen, sozialen und/oder ökologischen Gründen kritisch zu betrachten sind, werden ausgeschlossen. Beispiele für solche Kriterien sind etwa Gentechnik, Rüstung, Zwangsarbeit und Petrochemie.

Bank, welche diese Produkte kreiert und verkauft hat. Demgegenüber können Kunden mit klassischen Bankprodukten wie z. B. einem Sparbrief mitunter die gleiche, wenn nicht sogar eine höhere Rendite erzielen als mit Investmentprodukten. Das wird deutlich, wenn man die Kosten der Investmentprodukte und die dem Anleger prognostizierten Zinsen gegenrechnet; denn letztere werden häufig doch nicht gezahlt, weil der zugrunde liegende Aktienkorb sich anders entwickelt hat als prognostiziert. Diese freie Auswahl ist bei uns im Hause möglich, da wir Vermögensberater keine Produktvorgaben haben und tatsächlich im Sinne des Kunden beraten können.

Auch im nachhaltigen Finanzmarkt gibt es Investmentprodukte, die mit zweistelligen Renditen werben. Wie reagieren Sie darauf, wenn Kunden mit solchen Produktvorschlägen zu Ihnen kommen?

Als GLS-Bank vertreten wir die Philosophie, dass die zu erwirtschaftende Rendite am Kapitalmarkt einher gehen muss mit der realwirtschaftlichen Entwicklung. Überzogene Renditeerwartungen führen auf lange Sicht wieder zu neuen Spekulationsblasen. Für den Kunden ist es wichtig sich in Bewusstsein zu rufen, was er mit seiner Investition unterstützt bzw. bewirkt.

Fehlt es also an der Aufklärung über nachhaltige Finanzprodukte?

Mehr als das. Nachhaltigkeit bedeutet ja im ursprünglichen Sinn, mit dem Kunden eine lange und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung aufzubauen. Dies wird mir auf Dauer nur gelingen, wenn ich ihm Produkte anbiete die er versteht und nachvollziehen kann und die keine versteckten Gebühren oder Stolpersteine enthalten. Bei einem Geschäftsabschluss sollten die Interessen beider Seiten berücksichtigt werden. Dann entsteht daraus eine langfristige und nachhaltige Geschäftsbeziehung.

Das Interview führte Birte Pampel von GELD mit Sinn