

„Nachhaltige Produkte zunehmend gefragt“

ECOreporter.de-Interview mit Mathias Winkler, unabhängiger Finanzplaner und Fachberater

Erst Finanzkrise, dann Euro-Schulden-Krise – die Verunsicherung am Finanzmarkt ist groß. ECOreporter.de sprach mit dem unabhängigen Finanzplaner der Plansecur und Fachberater für Nachhaltigkeitsinvestments Mathias Winkler darüber, wie sich das Geschäft eines Fondsvermittlers mit dem Anlegerverhalten wandelt, inwiefern die Krisenzeiten grüne Geldanlagen ins Bewusstsein von Anlegern gebracht haben und nach welchen Kriterien Winkler Portfolios zusammenstellt.

ECOreporter.de: Wie wirkt sich die Finanzkrise auf das Kundenverhalten aus?

Mathias Winkler: Vorsichtiger und kritischer beschreibt den Unterschied im Kundenverhalten am besten. Die Kunden sind auch aufgeklärter, was eine gute Entwicklung ist. Viele wollen wissen, was in einem Fonds wirklich drin ist und wie die Anlagestrategie funktioniert. Außerdem haben die Kunden die großen volkswirtschaftlichen Risiken stärker im Auge. Hemmungslose Gewinnmaximierung wird zunehmend kritisch hinterfragt. Gleichzeitig ist ein starkes Bedürfnis nach Sicherheit, besonders in Form von Sachwerten, zu spüren.

ECOreporter.de: Werden „grüne Produkte“ nun stärker nachgefragt oder eher weniger?

Winkler: Was eher nachgefragt wird sind neue, alternative Anlagemethoden wie der Mikrofinanzbereich oder Direktinvestitionen in Erneuerbare Energien. Eine Anzahl der klassischen Nachhaltigkeits(aktien)fonds waren in den sehr volatilen Märkten der letzten Jahre sehr großen Schwankungen – auch Verlusten – unterworfen. Da sind die Kunden teilweise zurückhaltender geworden. Viele wollen das große Risiko vermeiden.

ECOreporter.de: Wie ist das Verhältnis von Kundenwünschen nach konventionellen Fonds zu alternativen Angeboten?

Winkler: In der Kundennachfrage spiegelt sich das Verhältnis am Fondsmarkt wider: Etwa 8000 konven-

tionellen Fonds stehen rund 300 Nachhaltigkeitsfonds gegenüber. Viele Kunden wissen noch gar nicht, welche Angebote es an nachhaltigen Fondsanlagen überhaupt gibt. Wenn ich ihnen die Möglichkeiten in diesem Bereich vorstelle, sind die meisten sehr aufgeschlossen. Eine wachsende Kundenschicht verlangt explizit nach nachhaltigen Produkten.

ECOreporter.de: Welche Art von Nachhaltigkeitsfonds und welche Assetklassen sind besonders beliebt?

Winkler: Ein Trend ist das Segment der Wasser-Themenfonds, das fragen die Kunden oft speziell nach. Nach wie vor sehr beliebt ist der ganze Solarbereich. Das betrifft vor allem Beteiligungen in geschlossenen Fonds. Bei den offenen Fonds werden zunehmend Mischfonds nachgefragt, die das Risiko reiner Aktienfonds vermeiden und eine Art Vermögensverwaltung bieten. In diesem Segment ist das Angebot an nachhaltigen Anlagen allerdings noch recht überschaubar.

ECOreporter.de: Warum haben Sie sich dazu entschlossen, nachhaltige Geldanlagen zu vertreiben? Sehen Sie Vorteile im Vergleich zum Vertrieb konventioneller Produkte?



Mathias Winkler, Fachberater für nachhaltige Geldanlagen

Winkler: Zunächst ist das eine Frage nach dem Sinn von Geldgeschäften: Kann die reine Ertragssteigerung immer nur das einzige Ziel sein, oder sollen die Finanzprodukte auch ethische und ökologische Intentionen verfolgen? Geld hat eine enorme Steuerungsfunktion in unserer Gesellschaft. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass wir in der Verantwortung stehen, diese auch im Interesse des Allgemeinwohls einzusetzen. Nachhaltig gesehen profitieren wir alle mehr davon. Und zum Glück werden sich immer mehr Menschen dieser Verantwortung auch im Finanzbereich gewahr. Es ist mir einerseits ein persönliches Anliegen, das andererseits auch auf eine immer größere Nachfrage am Markt trifft.

ECOreporter.de: Ist im Bewusstsein ihrer Kunden mittlerweile angekommen, was Nachhaltigkeit im Bezug auf den Finanzmarkt bedeutet? Wie viel Vorwissen bringen Kunden mit?

Winkler: Das Vorwissen der Mehrheit der Kunden ist eher diffus. Solche Kunden wollen beispielsweise speziell „etwas mit erneubaren Energien“. Eine kleinere Gruppe von Kunden, die aber langsam wächst, kennt eine recht große Palette „grüner“ Anlagemöglichkeiten. Bei denen ist das Wissen um die verschiedenen Risiken und um eine gute Portfoliostrategie oft noch nicht sehr ausgeprägt. Das ist dann das Thema, bei dem vom Fachberater Unterstützung erwartet wird.

ECOreporter.de: Welche Vorbehalte haben Kunden gegenüber nachhaltigen Geldanlagen?

Winkler: Vom Großteil der „traditionellen“ Finanzkundschaft werden die nachhaltigen Anlagelösungen noch nicht ganz ernst genommen. Sie sehen grüne Anlagen nicht als Kerninvestment, sondern als Beimischung neben vielen anderen Möglichkeiten. Hier gibt es noch Potenzial, schließlich wächst auch das Angebot stetig.

ECOreporter.de: Nach welchen Kriterien wählen Sie persönlich ihr Angebot aus? Inwiefern spielt der jeweilige Fondsemittent dabei eine Rolle?

Winkler: Viele Kriterien spielen dabei zusammen: Etwa die Vorgaben des Kunden bezüglich des Nachhaltigkeitsansatzes, wie „strenge Ausschlusskriterien“ oder der „Best-in-class-Ansatz“. Hinzu kommen ökonomische Faktoren. Dazu benutze ich eine professionelle Fondsdatenbank, um mir einen Überblick über Performance, Sharpe-Ratio, Alpha, Fondsvolumen und viele andere Daten zu verschaffen. Daneben gibt es weitere Kriterien. So etwa die Frage, wie lange der Fonds am Markt ist. Grundsätzlich setze ich eher auf bewährte Konzepte als auf neue Konstruktionen die

sich aber in der Praxis noch nicht bewähren konnten. Wer der Emittent ist, spielt gar keine große Rolle, aber es gibt Fondsgesellschaften, die aufgrund ihrer Erfahrung im Nachhaltigkeitsbereich einen Vertrauensvorsprung genießen. Viel wichtiger ist, dass der Fonds zu den anderen Produkten des Kunden passt und dessen gesamte Anlagestrategie gut ergänzt.

ECOreporter.de: Wie definieren Sie Nachhaltigkeit für ihr Angebot? Setzen sie eher auf „hellgrüne“ oder „dunkelgrüne“ Fonds?

Winkler: Das entscheidet der Kunde. Er gibt vor was ihm wichtig ist und ob er bestimmte Themen bevorzugt oder gemischte Fonds nach dem Best-In-class-Ansatz möchte. Ich will niemanden „missionieren“, mein Job ist es aber, dem Kunden Orientierung auf einem nicht ganz leicht zu durchschauenden Markt zu geben. Eine Strategie, die ich dem Kunden entwickle, gibt es dann in der Asset allocation, also der Gewichtung der einzelnen Anlageklassen. Und deren Zielrichtung entwickle ich immer individuell auf die Situation, Bedürfnisse und Vorgaben des Kunden zugeschnitten.

ECOreporter.de: Wie wird sich der Markt für nachhaltige Geldanlagen speziell im Bezug auf das Engagement der Vermittler entwickeln?

Winkler: Ich nehme wahr, dass nicht nur unter den freien Vermittlern, sondern auch bei den klassischen Banken die Anzahl der Berater wächst, die sich auf entsprechenden Veranstaltungen für das Thema interessieren. Wobei sich zwei Richtungen zeigen: Bei den großen Marktplayern wird dieser Bereich schlicht als ein neuer „Trend“ gesehen, mit dem man in einem schwierigeren Marktumfeld neue Umsatzchancen generieren kann, was nicht unbedingt schlecht sein muss. Bei den kleineren Gesellschaften und unabhängigen Vermittlern kann gerade im Zuge der momentanen Finanzkrise die Frage nach der ökonomischen Nachhaltigkeit hergebrachter Anlagestrategien neu gestellt werden. Es besteht die Chance, dass neue Finanzlösungen in den Fokus rücken, die sich beispielsweise lokal ausrichten, kleinere ökologische und soziale Initiativen fördern und dabei Alternativen zur Dominanz der großen weltweiten Finanzkonzerne schaffen.

ECOreporter.de: Herzlichen Dank für das Gespräch!

Mathias Winkler ist 44 Jahre alt. Vor fünf Jahren begann der zertifizierte Fachberater für nachhaltiges Investment als unabhängiger Finanzplaner und Fondsvermittler zu arbeiten. Zuvor war Winkler 14 Jahre lang als Kundenberater einer großen deutschen Bank tätig.

Herausgeber: **ECOreporter.de AG**
vertreten durch
Jörg Weber (Vorstand)
Kirsten Prinz (Aufsichtsrat)
Sitz:
Weidenbohrerweg 15
44269 Dortmund
Tel.: 0231 / 477 359 60
Fax: 0231 / 477 359 61
E-Mail: info@ecoreporter.de

USt-ID: DE 220 80 8713
(Handelsregisterlicher Sitz: Dortmund (HRB 20473))

Redaktion:
Jörg Weber (Verantwortlich i.S.d.P.)
Jürgen Röttger
Philip Akoto

Layout:
Hans-Martin Julius

Bitte sorgfältig beachten:

Geldanlagen sind mit Risiken verbunden, die sich im Extremfall in einem Totalverlust der eingesetzten Mittel niederschlagen können. Die von uns bereit gestellten Informationen sind keine Kaufaufforderungen oder Anlageempfehlungen - denn wir kennen z.B. Ihre persönlichen Vermögensverhältnisse und Ihr Anlegerprofil nicht. Zwischen Lesern und dem Verlag entsteht kein Beratungsvertrag, auch nicht stillschweigend. Die Redaktion recherchiert sorgfältig. Eine Garantie für die Richtigkeit und für richtige Schlussfolgerungen wird dennoch ausgeschlossen - auch uns kann einmal ein Fehler unterlaufen. Finanzdienstleister können sich also nicht allein auf unsere Informationen stützen. Jegliche Haftung wird

ausgeschlossen, auch für Folgeschäden, etwa Vermögensschäden. Unsere Texte machen in keinem Falle eine individuelle Beratung und Beschäftigung mit den Angeboten entbehrlich. Bitte beachten Sie, dass sich zwischen unserer Recherche und Ihrer Lektüre Änderungen ergeben können. Weder die Veröffentlichung noch ihr Inhalt, Auszüge des Inhalts noch eine Kopie darf ohne unsere vorherige Erlaubnis auf irgendeine Art verändert oder an Dritte verteilt oder übermittelt werden - andernfalls liegt ein strafrechtlich bewehrter Urheberrechtsverstoß vor.

**Ihre ECOreporter:
für Sie da unter redaktion@ecoreporter.de**