

---

## Private Investoren orientieren sich neu

Gastautor: [Martin Brosy](#) | 26.06.2020, 14:45 | 75

*Geldanlage in Zeiten von Corona? Gar nicht so einfach! Vor allem viele Privatanleger sind nach wie vor unsicher, bisweilen sogar ängstlich. Steht die zweite Corona-Welle mit dem nächsten Börsenrutsch bevor? Ein guter Seismograf für die Stimmung privater Anleger sind Plattformen wie der FondsSuperMarkt, meinen übereinstimmend Marco Kantner und Frank Berberich, Vorstände der INFOS AG, die den FondsSuperMarkt als eigene Marke betreibt. Eines scheint klar: „Verstärkt nutzen Anleger die aktuelle Situation zur Neuorientierung“, sagen die beiden im Interview.*



**Herr Berberich, Herr Kantner, für Anleger war das Umfeld schon entspannter als in den vergangenen Wochen und Monaten. Nach dem ersten Corona-Schock haben sich die Aktienmärkte wieder spürbar erholt. Jetzt aussteigen, bevor die zweite Pandemiewelle über die Börse schwappt?**

**Marco Kantner:** Da mir die Glaskugel fehlt, kann ich diese Frage leider nicht beantworten. Höchstens grundsätzlich, was [Anlageberater](#) und Fondsmanager – übrigens zu Recht – ebenfalls gern tun: Geldanlage ist in der Regel kein Sprint, sondern ein Langstreckenlauf, bisweilen sogar ein Marathon. Bei Fondsinvestments sprechen wir nicht über wenige Jahre oder gar Monate, sondern über einen mittel- oder längerfristigen Horizont. Wer dies weiß und beherzigt, kann deutliche Rücksetzer wie den wegen der Corona-Pandemie verstehen und meist auch verkraften.

Im Jahr 2011, auf dem Höhepunkt der Euro-Schuldenkrise, notierte der Dax unter 6.000 Punkten, um danach auf nahezu 14.000 Punkte anzusteigen. Der kürzliche Rücksetzer war zwar deutlich und schmerzte viele Anleger erheblich, doch wer vor knapp zehn Jahren eingestiegen ist, kann immer noch eine vergleichsweise hohe Rendite auf der Habenseite verbuchen. Ich glaube, dass wir eine ähnliche Entwicklung auch künftig haben werden, sobald sich die Gemüter in wirtschaftlicher und emotionaler Hinsicht wieder beruhigt haben.

Jetzt verkaufen, um noch Gewinne mitzunehmen? Darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Das hängt entscheidend von der Mentalität und der Lebensplanung jedes Anlegers ab.

**Ihr Unternehmen ist mittlerweile, so scheint es, breit aufgestellt mit dem FondsSuperMarkt, dem Fondsladen und seit gut einem Jahr der PRIMA. Kannibalisieren sich diese Geschäftszeige nicht gegenseitig, da sich Online-Vertrieb auf der einen und der Faktor Mensch, also die gleichsam haptische Finanzberatung, gegenüberstehen...**



**Frank Berberich:** Von kannibalisieren kann keine Rede sein – im Gegenteil. Mit unserem Geschäftsmodell unter dem Dach der INFOS AG decken wir praktisch die gesamte Bandbreite der Anlageberatung und des Investmentvertriebs ab, entsprechend den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden. Wer etwa als privater

Anleger eine regelmäßige Beratung und Betreuung benötigt, findet diese genauso unter dem Dach der INFOS AG wie die Möglichkeit, online über unseren [FondsSuperMarkt](#) schnell und kostengünstig eine Order zu platzieren. Mit der [PRIMA Fondsservice GmbH](#), die wir vor gut einem Jahr mit unserem Partner Walter Schmitz erworben haben, wurde das Geschäftsmodell der INFOS AG erweitert und somit optimiert. Nunmehr sind wir eine der ersten Adressen für [Vermögensverwalter](#), Anlageberater und private Investoren als sogenannte Selbstentscheider.

**Jene Selbstentscheider, von denen gerade die Rede ist, sind eine hart umkämpfte Zielgruppe in Ihrer Branche. Wie können Sie gegen namhafte Konkurrenz punkten?**

**Marco Kantner:** Jene Selbstentscheider sind bekanntlich bestens informiert. Deshalb können sie Chancen und Risiken, die mit den meisten Investments verbunden sind, sehr gut einschätzen. Diese Anleger, die überwiegend online ordern, legen größten Wert auf Service, Research sowie eine möglichst große Auswahl an Investmentprodukten. Vor allem aber haben Selbstentscheider eine große Preis- und Kostensensibilität. Als FondsSuperMarkt müssen wir in dieser Hinsicht unsere Bestandskunden und potenziellen Neukunden überzeugen. Ich glaube, wir können da bestens punkten.

**Garantiert werden dies Ihre Wettbewerber ebenfalls behaupten...**

**Frank Berberich:** Erstaunlich, wenn sie es nicht täten. Die Zielgruppe des FondsSuperMarkt zeichnet sich besonders dadurch aus, dass sie genau hinschaut. Dabei wird die große Auswahl mit mehr als 7.000 orderbaren Fonds auffallen. Und erst recht das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis dank niedriger bzw. bis hin zu keinen Transaktionsgebühren sowie der Möglichkeit, nahezu alle Fonds ohne [Ausgabeaufschlag](#) zu erwerben. Selbstentscheider wissen sehr gut, dass die Höhe der Kosten einen spürbaren Einfluss auf die Rendite eines Investments hat.

**Die aus der Corona-Pandemie bei vielen Anlegern resultierenden Ängste und Unsicherheiten dürften das Thema Kosten bis auf weiteres in den Hintergrund rücken. Wer nicht investiert, hat auch keine Kosten. Und wer verkauft, akzeptiert oft höhere Kosten. Hauptsache Depot säubern, bevor die nächste Corona-Welle rollt...**

**Marco Kantner:** Ich kann nicht beurteilen, wie das bei den Wettbewerbern aussieht. Der FondsSuperMarkt hat jedenfalls seit dem Abrutschen der weltweiten Aktienmärkte so viele Konto- bzw. Depotneueröffnungen gehabt wie seit einigen Jahren nicht mehr. Zu dieser erfreulichen Entwicklung beigetragen hat sicher auch unsere Frühjahrsaktion, die noch bis Ende Juni läuft.

**Das dürften Anlageberater und Fondsvermittler nicht gern hören...**

**Frank Berberich:** Wieso? Unser Geschäftsmodell bietet beides – Online- und Berater-Vertrieb. Somit gibt es auch keine strategischen Defizite bzw. Lücken im Hinblick auf die Kunden-Zielgruppe. Durch das gleichberechtigte Nebeneinander beider Vertriebskanäle entstehen Synergieeffekte, die wir in Form niedriger Kosten und Gebühren an unsere Kunden weitergeben können.

**Ist in puncto Kosten und Kostenersparnis nicht längst das Ende der Fahnenstange erreicht?**

**Frank Berberich:** Tatsächlich sind wir schon weit gekommen, doch es geht immer noch etwas. Nach wie vor lautet das Stichwort: Synergie. Seit längerem – wir werden das auch künftig tun – kaufen wir Bestände. Aus dem stetigen Volumenwachstum resultieren Kosteneinsparungen, die wir einmal mehr größtenteils an unsere Kunden weitergeben.

**Kaufen, halten, verkaufen? Wie lautet momentan Ihre Empfehlung?**

**Marco Kantner:** Es wäre fahrlässig und unverantwortlich zugleich, diese Frage zu beantworten. Vielleicht hilft hier ein Zitat unseres Partners Walter Schmitz, der auf nahezu 80 Jahre Lebenserfahrung blicken darf und seit mehr als 50 Jahren in der Investmentbranche tätig ist: „*Das größte Risiko im Leben eines Menschen ist, kein Risiko einzugehen*“.

## Beliebte Artikel

---





Angela Merkel

Maaßen hält neue Kanzlerkandidatur von Merkel für möglich



Was die w:o-Community heiß diskutiert

“Wirecard ist wie die Titanic nach dem Aufprall auf den Eisberg“ – aber noch nicht alle User haben den Glauben an die Aschheimer verloren



Braun kommt gegen 5 Millionen Euro Kautions frei

Platow zu Wirecard: Kontrollverlust wird Markus Braun und dem Unternehmen zum Verhängnis



Shortseller grinsen um die Wette

Wie es jetzt bei Wirecard weitergeht – Insolvenz-Anwalt: „Aktionäre sollten sich nicht zu große Hoffnung machen“