

„Aktien als Beteiligung am Produktivvermögen“

Die Deutschen haben sich zwar in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg den Ruf des Sparweltmeisters erarbeitet, doch die klassischen Sparformen bringen schon lange keine nennenswerten Erträge. Dennoch meiden nach wie vor viele Anleger Alternativen wie die Direktanlage Aktien. Liegt das mitunter auch an der Art und Weise der Wissensvermittlung? Anlässlich der INVEST 2019 sprachen wir hierzu und zu weiteren Themensträngen mit dem Investor, Buchautor und Kapitalmarkt-Strategen Christian W. Röhl.

→ Sie sind ein ausgewiesener Finanzprofi. Wann fiel der Startschuss, sich mit dem Thema Finanzen eingehender zu beschäftigen?

Das war Silvester 1990. Mein Opa Wilhelm war zu Besuch und murmelte irgendwas von einer „Silvesteranleihe“, die er unbedingt noch „zeichnen“ müsse. Ich habe ihn wohl ziemlich verwirrt angeschaut. Jedenfalls erklärte er mir, dass er nichts malen wollte, sondern dem Staat Geld leihen. Und dafür gab's zum Jahreswechsel ein besonderes Angebot: Zehn Jahre lang jedes Jahr neun Prozent.

Das hörte sich irgendwie spannend an und so bekam ich nach dem Neujahrskonzert einen Crash-Kurs in Sachen Anleihen – und wenig später die ersten Bundeswertpapiere und ein dickes Buch, das ich heute noch habe: „Ratgeber Börse“ von Karl-Heinz Bilitza. Auf diese Weise habe ich dann den Aktienmarkt entdeckt und alsbald wanderte die erste Aktie in mein Depot.

→ Was fasziniert Sie an der komplexen Finanzmaterie?

Am Anfang war es ganz klar der Reiz des schnellen Geldes. Heute ist es das, was Liza Minelli in „Cabaret“ singt: Money makes the World go round. Die Finanzmärkte sind Antrieb und Katalysator für technologischen Fortschritt und gesellschaftliche Entwicklungen – und da mittendrin statt nur dabei zu sein, ist eine faszinierende Herausforderung

→ Das Spektrum an Finanzprodukten ist riesig. Welche finden Sie persönlich spannend und warum?

Abgesehen von meiner Zeit als Prokurist in der Maklerfirma von Bruno Kling war ich immer unternehmerisch tätig. Und auch als Investor will ich kein Geld verleihen, sondern Mitunternehmer sein – und das heißt: Aktien. Ob direkt oder intelligent verpackt, entscheide ich von Fall

zu Fall. Geldanlage ist schließlich keine Religion. Europäische und nordamerikanische Dividentitel kaufe ich in der Regel direkt, wobei ich durchaus auch mal den verbilligten Einstieg über eine Aktienleihe suche. Für Asien, die Schwellenländer oder auch sehr fokussierte Themen greife ich gerne auf Index-Produkte oder Fonds zurück. Und bei der Vermögensverwaltung für meine Mutter, die ein anderes Risikoprofil hat, schätze ich das Chance/Risiko-Profil von Express-Zertifikaten.

→ Ist denn trotz der zuletzt etwas entspannten Lage an den Weltbörsen mit Blick auf das Gesamtjahr weiter Vorsicht geboten?

Zum Jahresanfang haben die Aktienmärkte sich kräftig erholt. Aber hat sich an den Herausforderungen, mit denen der Kursrutsch Ende 2018 begründet wurde, etwas geändert? Und, noch wichtiger: Ist das Ausleuchten des kurzfristigen Auf und Ab wirklich hilfreich?

Zu jeder Zeit gab es viele gute Gründe, warum man gerade keine Aktien kaufen sollte. Der Korea-Krieg, die Berliner Mauer, die Ölkrisen, der Zerfall der bipolaren Weltordnung – und trotzdem hat sich etwa der US-amerikanische S&P 500 seit 1950 mehr als ver-150-facht.

Wer nicht kurzfristig spekulieren, sondern langfristig investieren will, darf sich nicht von der Tagesaktualität und dem medialen Geschrei verrückt machen lassen. Solange unsere Wirtschaftsordnung besteht, wird es immer Unternehmen geben, die menschliche Bedürfnisse wie Essen, Trinken, Gesundheit, Kommunikation, Entertainment oder Mobilität bedienen – und damit gutes Geld verdienen, Dividende zahlen und über die Zeit im Wert steigen. Wie eine gut bewirtschaftete Immobilie, die Miete abwirft.

→ INTERVIEW



Christian W. Röhl hat Wachstumsfirmen beim Going Public begleitet, mit dem „ZertifikateJournal“ einen der ersten Online-Börsenbriefe Deutschlands lanciert und zur interaktiven Community aufgebaut, Advisory-Mandate für internationale Investmentbanken betreut und zusammen mit der Börse Stuttgart den Start-up der Index-Plattform S-BOX (heute: Solactive) organisiert. Heute verwaltet der Kapitalmarkt-Profi vor allem sein eigenes Vermögen und teilt seine Erfahrungen. Dies unter anderem in seinem manager magazin-Bestseller „Cool bleiben und Dividenden kassieren“, auf seiner Website dividendenadel.de sowie in Vorträgen und Workshops für Banken, Unternehmen und Privatanleger.

→ Sie waren mit Ihrem Buch „Cool bleiben und Dividenden kassieren“ ausgesprochen erfolgreich; in einer Zeit, wo viele Anleger dieses Thema eben nicht sehr beschäftigt hat. Was hat Sie daran gereizt?

Dividenden habe ich für mich bereits 2007 entdeckt, nachdem ich durch meinen Unternehmensverkauf in die Situation gekommen war, von den Erträgen des Vermögens leben zu müssen. Denn die Ausschüttungen sind ja nicht von den Launen der Börse abhängig, sondern rein von der realwirtschaftlichen Performance der Firmen. Darüber hinaus sind zuverlässige Dividendenzahlungen, die operativ erwirtschaftet werden und nicht aus Substanzverzehr oder Finanztricks resultieren, immer auch ein Indiz für Unternehmensqualität.

→ Sie schreiben gerade an einem neuen Finanzbuch. Verraten Sie uns, worum es gehen wird?

Natürlich um Aktien... und darum, warum jeder welche haben sollte. Dass es fürs Festgeld keine Zinsen gibt, dass man ab einem Anlagehorizont von 15 Jahren in der Vergangenheit mit Aktien nie Geld verloren hat und dass mit einem Aktien-Sparplan aus 100 Euro monatlich irgendwann „zigtausend“ Euro gegen die Altersarmut werden, ist ja alles gut und richtig. Gleichzeitig sind diese rein funktionalen Argumente doch nur eine notwendige Bedingung, um Aktien zu kaufen – aber anscheinend keine hinreichende Motivation, denn sonst hätte jeder Deutsche, der eins und eins zusammenzählen kann, längst ein Aktien-Depot. „Wenn ihr's nicht fühlt, ihr werdet's nicht erjagen“, lässt Goethe seinen Faust sagen. Deshalb ist mein Ausgangspunkt eher die emotionale Ebene: Aktien als Beteiligung am Produktivvermögen, als Gegengeschäft zum persönlichen Konsum oder als Kompensation dafür, dass es in der digitalen Welt immer schwieriger wird, das Lebenseinkommen allein aus dem Humankapital zu beziehen.

→ Für wen schreiben Sie das Buch? Wer ist Ihre Zielgruppe?

Für jeden, der in der glücklichen Lage ist, sich – was auch im reichen Deutschland ja keine Selbstverständlichkeit ist – nicht um das tägliche Brot sorgen zu müssen, sondern Geld anlegen zu dürfen. Egal, ob schon Vermögen da ist oder nur Einkommen, von dem am Monatsende etwas übrig bleibt.

Mein Anspruch: Motivieren, Aktien zu kaufen – direkt oder mit intelligenten Finanzprodukten. Tipps geben, wie man durchhält – auch wenn die Börsen verrücktspielen. Und aufzeigen, was zu tun ist, wenn die Erntezeit gekommen ist – denn Geldanlage ist ja kein Selbstzweck, sondern soll der Lebensqualität dienen. Dazu sollen die Leser ein bisschen Spaß haben, weshalb es natürlich wieder zahlreiche Anekdoten aus über zwei Jahrzehnten Leben mit und an der Börse geben wird.

→ Heutzutage muss Finanzkommunikation neue Wege gehen. Wie haben Sie sich auf die Vielzahl der Kanäle eingestellt?

Ich bin ja noch „Generation Wählscheibe“, war dann recht erfolgreich mit PDF-Newslettern, aber mit sozialen Medien habe ich lange gefremdelt. Erst nachdem vor drei Jahren mein Buch erschienen war, habe ich damit losgelegt und schnell entdeckt: Facebook, Twitter & Co. sind nicht nur großartige Kanäle, um seine eigenen Gedanken zu verbreiten – sondern vor allem, um durch Interaktion neue Ideen und Inspirationen zu bekommen. Diese Erkenntnis würde ich übrigens auch vielen Unternehmen wünschen, nicht nur im Finanzbereich.

→ Finanzbildung beginnt oft erst an Hochschulen. Sie sind an der FOM Hochschule engagiert. Wird dort Ihrem Empfinden nach zu praxisfern gelehrt?

Mit dem Fokus auf Studium neben dem Beruf hat die FOM traditionell den Anspruch, Wissenschaft und Praxis zu verbinden – und ich denke, das gelingt sehr gut. Aber ein Modul wie „Investition & Finanzierung“ ist eben kein Geldanlage-Seminar. Deshalb freue ich mich, dass es an allen FOM-Standorten neben dem Vorlesungsbetrieb eine Reihe von Veranstaltungen gibt, in denen interne oder externe Experten wie zum Beispiel ja auch DDV-Botschafter Holger Scholze aus der eigenen Praxis erzählen.

→ Warum bleiben die Deutschen trotz scheinbarer Alternativlosigkeit generell so skeptisch in Bezug auf Finanzprodukte?

Wenn ich mir anschau, welche Unsummen in zumeist ziemlich margengeladenen Renten- und Lebensversicherungen stecken, kann ich keine generelle Skepsis gegenüber Finanzprodukten konstatieren. Aber es steckt halt das Wörtchen „sicher“ drin – und das ist das, wonach die Menschen verlangen. Wer Aktien oder Aktienprodukte voranbringen will, muss die Frage nach der Sicherheit beantworten.

Es gibt gute Gründe zu behaupten, dass ein Investment in einen globalen Aktienindex wie den MSCI World sicherer ist als eine Lebensversicherung oder ein Sparbrief. Nur erfordert das eine neue Interpretation von Sicherheit – fokussiert auf reale wirtschaftliche Werte statt auf das Vertrauensversprechen einer Versicherung oder Bank.

→ DER DDV IN KÜRZE

Der Deutsche Derivate Verband (DDV) ist die Branchenvertretung der führenden Emittenten strukturierter Wertpapiere in Deutschland, die mehr als 90 Prozent des deutschen Zertifikatemarkts repräsentieren: BayernLB, BNP Paribas, Citigroup, Commerzbank, DekaBank, Deutsche Bank, DZ BANK, Goldman Sachs, Helaba, HSBC Trinkaus, HypoVereinsbank, LBBW, Morgan Stanley, Société Générale, UBS und Vontobel. Außerdem unterstützen 17 Fördermitglieder, zu denen die Börsen in Stuttgart und Frankfurt, die Baader Bank, die Direktbanken comdirect bank, Consorsbank, flatex, ING-DiBa, maxblue und S Broker sowie Finanzportale und Dienstleister zählen, die Arbeit des Verbands.

Deutscher Derivate Verband (DDV)

Lars Brandau
Geschäftsführer

Geschäftsstelle Frankfurt
Feldbergstraße 38
60323 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (69) 244 33 03 - 60
brandau@derivateverband.de

Geschäftsstelle Berlin
Pariser Platz 3
10117 Berlin
Telefon: +49 (30) 4000 475 - 20

www.derivateverband.de