

Der Markt ist gerecht

Die Märkte liefern für jeden Anleger dieselben Resultate, egal ob sich der eine Profi und der andere Amateur nennt, ob der eine risikohungrig ist oder der andere sich eher als ängstlich bezeichnet. Zu verstehen scheint man diese Tatsache jedoch weder bei den Regulatoren noch bei den Anbietern. Die Anleger selbst bilden verständlicherweise keine Ausnahme.

Nach wie vor wird verlangt und gilt es als üblich, dass die Risikobereitschaft eines Anlegers erfragt wird. Mit mehr oder weniger kunstvollen Fragen versucht man festzustellen, welchem Archetyp der Anleger entspricht. Ist er eher ein Sanguiniker (Draufgänger und Schnäppchenjäger), ein Melancholiker (was sie sagen wird schon stimmen), ein Phlegmatiker (nur Bares ist Wahres) oder ein Choliker (was erzählst du mir da). Die gesammelten Antworten münden dann, bewertet und gewichtet, zusammen mit den Erkenntnissen aus der Risikofähigkeitsanalyse in ein „individuelles“ Anlegerprofil. Wer sich demnach mit Aktien auskennt, nach eigenen Aussagen selbst in Bärenmärkte noch „ruhig schlafen“ kann und gute fünf Jahre Anlagehorizont aufweist, darf eine hohe Aktienquote haben wohingegen der wenig bewanderte Anleger, dem negative Aktienindizes die Schweißperlen auf die Stirn treiben aber das Geld nachweislich gut 20 Jahre anlegen könnte, eine sehr bescheidene bis keine Aktienquote empfohlen wird. Wissenschaftlich betrachtet sind beide Konklusionen falsch. Es stellt sich notgedrungen die Frage, warum man dennoch Zeit und Geld damit verliert, unwesentliche Informationen zu sammeln, welche bestenfalls wenig relevant sind und schlimmstenfalls sogar zu falschen Aussagen führen?

Wissen ist wichtig und ...

Die Anbieter haben die Pflicht ihr Handwerk zu verstehen. Sie müssen sich die

neuesten finanzwissenschaftlichen Erkenntnisse aneignen und diese umsetzen. Es ist ebenfalls wichtig, dass die aktuelle Marktsituation gewürdigt wird und auf der Basis der vergangenen Entwicklung mögliche Entwicklungstrichter des Marktes in Zukunft projiziert werden. Aber es ist ebenfalls wichtig zu erkennen, was für die finanzielle Zielerreichung des Anlegers wichtig und was unwichtig ist, was ziel- und was irreführend ist.

... Wissensvermittlung ist nötig

Ein ordentliches Beratungsgespräch muss auf theoretischen Erkenntnissen basieren (es gibt keine gute Praxis ohne eine gute Theorie) und dem Anleger dazu dienen, zu erkennen, dass die Marktprämissen für alle gleich und unabhängig von den Charaktereigenschaften der jeweiligen Investoren sind. Es muss zur Sprache kommen, dass die Asset Allocation den wesentlichsten Renditebeitrag liefert und dass die Ausfallrisiken von Portfolios mit höheren Aktienquoten nur durch eine adäquate Haltefrist wettgemacht werden können. Entsprechend muss vermittelt werden, dass das ideale persönliche Portfolio dadurch zu Stande kommt, dass der Kunde für die 5 wichtigsten Anlagemixe (Cash, Einkommen, Balanced, Wachstum, Aktien) die jeweils mindestens für die Zeitspanne der Erreichung des Break-even Zeitpunktes (unter 5, ab 5, ab 10, ab 15 und ab 20 Jahre Haltefrist für die entsprechenden Anlagemixe) zur Verfügung stehenden Teilkapitalien angibt. Nur auf diese Weise wird man Resultate erreichen, die die wissenschaftlichen Erkenntnisse würdigen, die Beratung durch Fokus auf das wirklich Wichtige optimiert und die persönliche, finanzielle Zielerreichung des Investors gesichert wird.

Daniel Müller
Eidg. dipl. Finanzplanungs-Experte und
Bankfachmann

Fernando de la Mora, September 2012