

# Aller Anfang ist nicht schwer

**WIE INVESTIEREN?** Immer wieder stellt man fest, dass Privatanleger die Verwaltung ihres Vermögens auf ein paar wenige und irreführende Grundfragen reduzieren. Die wichtigsten Leitlinien, um Kraut und Rüben im Depot zu vermeiden.

Christina Böck

Das meiste Geld lassen viele Leute auf dem Sparkonto und investieren ab und an in «besondere Gelegenheiten», oft Tipps von Bekannten, oder man schnappt Namen von angeblich attraktiven Unternehmen auf. Schon falsch: Zuerst gilt es, die individuelle Situation zu hinterfragen. Wie viel Risiko kann ich verkraften, was sind meine Verpflichtungen, was mein Zeithorizont?

Selbst wenn die Fragen unangenehm sind, so ist das der einzige Weg, Probleme zu vermeiden. Bei institutionellen Investoren ist dieser Schritt das Asset Liability Management, auf das grosses Gewicht gelegt wird. Einmal bestimmt, muss der Rahmen periodisch überprüft werden – und man darf ihn nie ausser Acht lassen, selbst wenn der beste Freund wieder mal von der «Chance des Jahres» schwärmt.

Die Parameter sind auch im Gespräch mit dem Bankberater stets zu beachten. Auch wenn der Berater Sie bei der Analyse unterstützen sollte, seien Sie sich auch seiner Sachzwänge bewusst: Er muss die Kundenbeziehung effizient gestalten. Das heisst nicht, dass er unfair ist, aber er kann

sich eine gründliche Beratung für minimale Gebühren kaum leisten. Seine Empfehlungen sind entsprechend zu filtern.

## DAS ZIEL IST IMMER NETTO

Ihr Ziel dürfte eine gewisse langfristige Rendite bei einem auf die individuellen Verhältnisse abgestimmten Risiko sein. Das Ziel ist immer die Nettorendite. Achten Sie also auf eine vernünftige Kostenstruktur, auch wenn niedrige Kosten nicht alles sind, weil der Kunde so rasch zum potenziellen Opfer für Ramschprodukte (mit versteckten Kosten) wird.

Die nächsten Fragen sind: Welche Instrumente sind passend? Man sollte vor allem wissen, wie aktiv man sein möchte. Bedenkenswert sind die Erkenntnisse der Behavioral Finance, etwa die Tendenz zur Selbstüberschätzung und zur selektiven Erinnerung (vgl. Seite 15). Es gibt nicht nur die guten Trades, sondern auch – und oft mehr – schlechte, die man jedoch gerne verdrängt. Daher gilt für die meisten Anleger: regelmässig investieren in eine fixe Aufteilung der Anlageklassen, beispielsweise in Aktien- und Obligationenfonds oder besser noch diversifizierte Fonds, jeden Monat ein bisschen, und nicht «drum herum» handeln.

Niemand ist in der Lage, stets den optimalen Kaufzeitpunkt zu erwischen. Also sind Produkte zu meiden, bei denen man für Vorteile zahlt, die der Privatanleger gar nicht braucht, zum Beispiel inner-tägliche Liquidität. Nichts gegen ETF, sie haben meist niedrige Verwaltungs-, aber hohe Transaktionskosten. Also Finger weg von häufigem Handeln.

In den grossen, liquiden Märkten können passive Investitionsvehikel (klassische Fonds oder ETF) sinnvoll sein. Dabei ist auf die Diversifikation des zugrundeliegenden Index zu achten. Im Swiss Market Index SMI zum Beispiel ist sie wegen des grossen Gewichts einiger weniger Titel eingeschränkt.

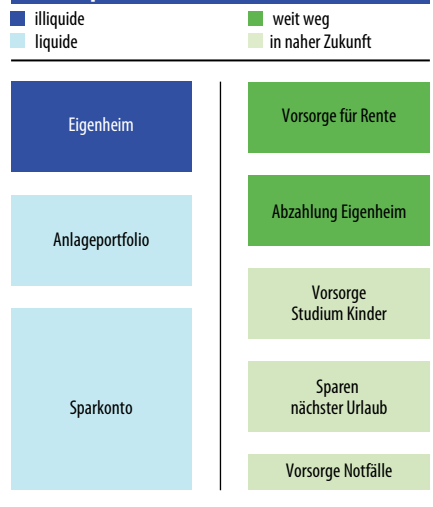
Diversifikation ist zwingend. Das beginnt bei den Anlageklassen: Staatsanleihen und Aktien machten bisher meist den Grossteil eines Portfolios aus, doch es gibt eine Menge anderer Kategorien, die ebenfalls fürs Publikum zugänglich und interessant sind – besonders Investments, die wenig mit den traditionellen Anlagen korrelieren. Das können Wandel-, aber auch Katastrophenanleihen sein. Anlagen in Schwellenländern sollten nur in kleinen Dosen «genossen» werden. Selbst wenn einige schon hoch entwickelte Länder

## Beispiel für langfristiges Portfolio

Anlagen (jeweils global)	Anteil in %
Aktien Gesundheitssektor	5,0
Aktien Rohstoffsektor	2,5
Aktien Schwellenländer	5,0
Aktien mit hoher Dividende	15,0
Immobilien	7,5
Obligationen Schwellenländer	10,0
Unternehmensanleihen	50,0
Obligationen, inflationsindiziert	5,0

Quelle: Axa Investment Managers

## Finanzplan Familie Schweizer



Quelle: Axa/ Grafik: FuW, sm

sind, erleiden auch sie bei Krisen und Marktturbulenzen rasch einen Kapitalabfluss. China macht es deutlich: Gerade ist es dabei, in die Liga der grössten Wirtschaftsnationen aufzusteigen, aber sein Finanzmarkt ist volatil als viele andere.

## UMSCHAU HALTEN

Auch Hedge Funds und Private Equity sind teilweise schon für geringere Beträge zugänglich. Aber bei der Konstruktion von Investitionsvehikeln, die Kleinlegern offenstehen, fallen oft so viele Gebühren an, dass es sich netto kaum lohnt.

Nochmals: Diversifizieren zwischen und innerhalb der Anlageklassen ist zentral. Das Engagement in einen Einzeltitel kann gefährlich sein. Professionellen Investoren steht für die Selektion eine Vielzahl quantitativer und qualitativer Analysen zur Verfügung, und die Prozesse werden unterstützt und überwacht von Risikomanagern. Überspitzt gesagt: Die «richtige» Person für Kleinanleger heisst Portfoliomanager und nicht Privatinvestor.

Christina Böck, CIO Switzerland und Head Solutions Strategist Central Europe von Axa Investment Managers Schweiz.

Anzeige

## GASTKOLUMNE

# Die gläserne Bank

**VISION** Die Antwort auf den gläsernen Kunden wäre die Bank, die über den Weg der Offenheit Kundennutzen stiftet.

Der Trend hin zum gläsernen Bankkunden ist unaufhaltbar, so sehr dies von rückwärtsgewandten Kräften im Private Banking auch abgelehnt wird. Viel Energie und Zeit wird in der Branche weiterhin dafür eingesetzt, die internationalen Entwicklungen zu kritisieren und sich als Opfer darzustellen. Auch wenn das begründet sein mag, bringt es für die Zukunft einer Bank nichts. Intellektuelle Energie sollte lieber in die Frage fließen, wie Private Banking im neuen Umfeld aussieht und wie man es nutzen will.

Der nicht nur im Steuerbereich beobachtbare Trend hin zum gläsernen Kunden reiht sich ein in ähnliche Entwicklungen, die – regulatorisch oder technologisch getrieben – zum gläsernen Konsumenten bzw. generell zum gläsernen Bürger führen.

## TABUBRUCH

Transparenz, Offenheit und Durchlässigkeit von Systemen sind Ausdruck eines Zeitgeistes, der in einem gewissen Widerspruch zum Selbstverständnis der Private-Banking-Branche steht. Eine unübliche, aber radikale Antwort auf den gläsernen Kunden könnte die gläserne Bank sein. Eine Bank also, die über den Weg der Offenheit Kundennutzen stiftet.

Für viele Privatbanker klingt dies abwegig, besonders für eine Branche, deren ökonomische Existenzberechtigung mit der Informationsasymmetrie zwischen Bank und Kunden begründet wird. Offenheit und Transparenz sind somit kaum Teil des historischen Gedankenguts der Branche. Doch wenn sich der Sektor tatsächlich – wie von einigen postuliert – in einer epochalen Transformation befindet, sind weit tiefgreifendere Veränderungen der Geschäftsmodelle zu erwarten als bisher angenommen.

Das Konzept der gläsernen Bank kann in vielen Bereichen ansetzen: Das Preismodell vieler Banken ist weiterhin von versteckten Gebühren und Intransparenz geprägt. Bezüglich Anlageperformance, eines der zentralsten Dienstleistungselemente der

Branche, herrscht weiterhin grosse Intransparenz, was den Vergleich mit Konkurrenten betrifft. Auf prozessualer Ebene könnten konsequent neue Wege verfolgt werden: Kernelemente der Beratungsdienstleistungen, die bereits heute für den Kundenberater durch eine Software erstellt werden, eignen sich besonders gut für eine derartige Öffnung.

## SOCIAL MEDIA GRÜSSEN

Beispiele dafür sind etwa interne Banksysteme, die Bedürfnismuster der Kunden an bestimmte Anlagevorschläge koppeln. Geschlossene proprietäre Systeme sind unter Umständen nicht mehr State of the Art und müssen durch offene sowie kompatible Lösungen ersetzt werden. Solche kompatiblen Lösungen werden beispielsweise das Bedürfnis nach einer Aggregation aller Bankbeziehungen entstehen lassen.

Unverkennbar ist hier das Potenzial neuer Geschäftsmodelle, die aus der Welt der neuen Medien (Social Media/Internet) kommen. Innovative Start-up-Unternehmen mischen zunehmend den Markt für Finanzdienstleistungen neu auf. Das Private Banking blieb bisher im Vergleich zu anderen Bankbereichen weitestgehend immun gegen diesen Erneuerungswind. Vielen Privatbankern erscheint die Vision dieser neuen Welt wie eine wirklichkeitsfremde Zukunft. Häufig sind es aber genau diese Personen, die auch behauptet haben, das schweizerische Bankgeheimnis wäre für die Ewigkeit.



Teodoro D. Cocca, Professor für Wealth und Asset Management, Johannes-Kepler-Universität Linz und Adj. Professor am Swiss Finance Institute.

## Neu: Swissscanto (LU) Bond Invest Emerging Markets Absolute Return



# Angespannt aufgrund der Emerging Markets? Nicht mit uns.

**Geld macht glücklich**, wenn man die Chance hat, auch in einem anspruchsvollen Umfeld in den Emerging Markets eine positive Rendite zu erzielen. Profitieren Sie vom bewährten und mehrfach ausgezeichneten Absolute-Return-Ansatz. Investieren Sie entspannt in den **Swissscanto (LU) Bond Invest Emerging Markets Absolute Return**.

Informieren Sie sich unter [www.swissscanto.ch/emar](http://www.swissscanto.ch/emar) oder beim Kundenberater Ihrer Bank.



Anlage und Vorsorge.



**Swissscanto**

Eine positive Rendite kann nicht garantiert werden. Die Angaben sind keine Offerte. Sie dienen lediglich zu Informationszwecken. Dies ist ein Fonds luxemburger Rechts. Verkaufsprospekt und wesentliche Anlegerinformationen, Vertragsbedingungen sowie Jahres- und Halbjahresberichte können bei der Vertreterin Swissscanto Asset Management AG, Nordring 4, Postfach 730, 3000 Bern 25, oder unter [www.swissscanto.ch](http://www.swissscanto.ch) kostenlos bezogen werden. Zahlstelle: Basler Kantonalbank, Spiegelgasse 2, 4002 Basel.