

„Seitenwechsel“

Die Finanzbranche ist für Anleger schwer durchschaubar. Trotz oder gerade wegen der Informationsvielfalt. Ein gravierendes Problem besteht für Anleger darin, dass Wirtschafts- und Finanzjournalisten meist nur aus der Perspektive eines sehr gut informierten Anlegers berichten. Ganz wesentlich für Anleger ist es aber, die Motivation der Anbieter, also von Banken, Versicherungen und freien Finanzdienstleistern, zu kennen. Im „Praxishandbuch Geldanlage“ beziehen wir in vielen Beiträgen diese für Anleger so wichtige Perspektive mit ein. In „Seitenwechsel“ zeigen wir Ihnen ab sofort regelmäßig, warum etwas in der Finanzbranche läuft und was nicht läuft.

Warum Berater nicht empfehlen, aus Aktienfonds auszusteigen

Viele Anleger stellen in den letzten Monaten vermehrt sich und ihrem Berater die Frage: „Wäre es nicht besser, jetzt zu verkaufen, für den Fall, dass die Kurse noch weiter fallen?“ Nach der bisherigen Kursentwicklung ist diese Frage meines Erachtens mehr als berechtigt. Vom Verkauf rate ich in den meisten Fällen trotzdem ab. Nehmen wir einmal an, Sie verkaufen heute und anschließend fallen die Kurse um zehn, fünfzehn Prozent. Was passiert? Sie reiben sich freudig die Hände und sagen, „Gott sei Dank habe ich nicht auf meinen Berater gehört und den ganzen Schamott verkauft – man sollte einfach nicht auf Experten hören!“. Nehmen wir weiter einmal an, dass nach diesem Sturz die Kurse wieder steigen. Kaufen Sie dann gleich wieder, wenn die Kurse gerade mal um zwei, drei Prozent angezogen haben? Nein, natürlich nicht, denn sie könnten gleich darauf nochmals um 10 Prozent absacken. Also warten Sie, bis es klar und deutlich ist, dass die Trendwende da ist und die Kurse wirklich steigen. Das heißt, Sie warten einen Kursanstieg von mindestens zehn, eher fünfzehn Prozent ab, bevor Sie wieder kaufen.

Im Klartext heißt das aber, Sie kaufen den gleichen Fonds, den Sie vorher verkauft haben, anschließend im günstigen Fall zum gleichen Kurs, im ungünstigen Fall zu einem Preis, der über Ihrem Verkaufspreis liegt. Dazu haben

Sie dann noch die Spesen für den neuen Kauf. Das bedeutet für Sie, dass Sie für einen kurzen Moment des Triumphs viel Geld rauswerfen möchten.

Haben Sie am Tiefpunkt gekauft?

	Tiefstkurs	Kurs aktuell
Dow Jones	7.702,34	8.519,38
Dax	3.332,65	3.501,99

An der Stelle sagt der eine oder andere von Ihnen vielleicht: „Aber wenn ich schon im August 2000 oder wenigstens im August 2001 meine Aktienfonds in Zinspapiere getauscht hätte, dann hätte ich doch einen Riesen-Reibach gemacht, selbst wenn ich mein Geld nur auf das Sparbuch gelegt hätte“. Mit dieser Frage sind wir bei der Frage des Market-Timings. Darauf gibt es im Grunde nur eine Antwort. Mit einer derartigen Talfahrt hat außer ein paar Dauerpessimisten schlichtweg niemand gerechnet, und bei dem Kenntnisstand der Jahre 2000 bzw. 2001 war der Absturz auch nicht eindeutig vorhersehbar. Heute scheint es uns so, als ob es damals schon ganz klar gewesen wäre, dass der Trend nur abwärts weisen könne, aber das ist eine Täuschung, der wir aufsitzen. Die Entscheidungsforschung hat das Phänomen ausführlich erforscht und bezeichnet es als „hindsight bias“. Darunter ist nichts anderes

zu verstehen als eine Täuschung unseres Gehirns, das uns im Nachhinein vorgaukelt, wir hätten zum Zeitpunkt der Entscheidung, also im August 2000 oder August 2001 schon über die gleichen Informationen verfügt wie heute.

Von der Schwierigkeit, Fondsmanager zu managen

Ich weiß auch nicht, ob es sinnvoll ist, Manager des Managers zu spielen; denn wenn der Fondsmanager Ihres Aktienfonds es für richtig hält, kann er bei den allermeisten Fonds Aktien verkaufen und Kasse halten, um zu tieferen Kursen wieder zu kaufen. Wenn Sie also den Fonds verkaufen und dafür Zinspapiere kaufen, dann heißt das, dass Sie der Meinung sind, der Manager liege mit seiner Einschätzung falsch und Sie korrigieren diese Fehleinschätzung, indem Sie den Aktienfonds verkaufen. Vorsicht! Im Augenblick scheint das eine sinnvolle und logische Entscheidung, weil Sie inzwischen die Marktentwicklung kennen. Ich kenne aber genügend Beispiele aus der Vergangenheit, in denen sich Anleger um ein Vermögen gebracht haben, indem sie voller Enttäuschung kurz vor der Hausse Aktienfonds verkauften, lange genug warteten, bis der Aufwärtstrend klar erkennbar war, um dann zielsicher kurz vor der Baisse neu zu investieren. Wie schief das gehen kann, zeigen auch die Ergebnisse vieler Dachfonds. Gute und verantwortungsbewusste Berater sind sich der Gefahr bewusst. Nicht umsonst gibt es zahlreiche Sta-

tistiken, die belegen, dass es für Anleger besser und rentabler ist, dauernd investiert zu sein und die Baisse auszureiten, als zu versuchen, den Markt zu „timen“. Ein alter Spruch lautet nicht umsonst: „Hin und her macht Taschen leer“.

Der Lockruf der Provisionen

Neben diesen durchaus vernünftigen Gründen kann es aber noch einen anderen Grund geben, warum Ihr Berater Ihnen zu keinem Wechsel von Aktienfonds in Zinspapiere oder Rentenfonds geraten hat: die Bestandsprovision. Die meisten Berater erhalten von der Fondsgesellschaft eine Bestandsprovision auf die angelegten Gelder. Pro 10.000 Euro Kurswert sind das ca. 25 bis 50 Euro pro Jahr. Die braucht ein guter Berater, damit er sich um Ihre Anlagen kümmern kann und Ihnen Ihre Fragen beantworten kann. Bei Rentenfonds beträgt diese Bestandsprovision oft nur ein Drittel bis ein Viertel des Betrags von Aktienfonds. Das heißt, wenn Ihr Berater Ihnen den Wechsel von Aktien zu Rentenfonds empfiehlt, verringert sich sein Einkommen dramatisch, häufig bis unter die Schmerzgrenze, wo er unrentabel arbeitet. Wenn Sie Ihren Berater aus dem Gewissenskonflikt von „Kunden optimal beraten, aber dabei wirtschaftlich profitabel bleiben“ befreien möchten, dann sollten Sie mit ihm über ein laufendes Betreuungshonorar sprechen, das ihn unabhängig von Bestandsprovisionen macht.

(Spang)