

„Seitenwechsel“

Was ist ein guter Berater? Wann lohnt es sich, einen guten Berater bei Geldgeschäften hinzuzuziehen? Angesichts Ihres Aktien(-fonds)-Portfolios sagen sich viele Anleger: „Zum Verlieren hätte ich keinen Berater gebraucht, das kann ich auch selber!“. Viele Anleger zweifeln zu Recht an der Kompetenz ihres Beraters. Doch häufig müssen sich die einst erfolgverwöhnten Privatanleger auch an die eigene Nase fassen. Wer den Vorschlägen zu einer ausgewogenen Vermögensaufteilung nicht gefolgt ist und alles auf Aktien gesetzt hat, hat jetzt den Schaden. Prüfen Sie sich deshalb auch selbst. Wenn Sie ihr eigener Stratege sind, sollten Sie sich am besten gleich von Ihrem Berater trennen. Das wäre ehrlicher und spart Geld.

Warum Anleger so selten auf ihre Berater hören

„Aber mein Berater hätte mir doch rechtzeitig sagen müssen, dass ich aus Aktienfonds in Rentenfonds wechseln soll, dazu habe ich ihn doch. Er ist doch der Fachmann!“ Sicher ist er der Fachmann, aber ist er Fachmann für Geldanlagen oder Hellseher? Das Ausmaß der Kursverluste in den letzten drei Jahren hat außer ein paar notorischen Crashpropheten niemand annähernd erwartet und vorhergesehen. Deshalb lässt sich die Qualität eines Beraters nicht unbedingt daran messen, dass er Ihnen rechtzeitig zum Wechsel von Aktien- in Renten/Geldmarktfonds geraten hat. Eher daran, dass er Sie vielleicht daran gehindert hat; Ihr ganzes Vermögen in Aktienfonds zu investieren oder gar noch Aktien(-fonds) auf Pump zu kaufen.

Neben der Frage, „wann ist ein Berater gut?“ ist auch die Frage „wie beratungsfähig sind eigentlich Kunden?“ sehr spannend. Wo sind die Grenzen guter Beratung, weil der Kunde die Beratung nicht umsetzt? Können gute Berater überhaupt gut beraten und ihren Kunden zu guter Portfolio-Performance verhelfen? „Aber klar doch, am Berater hängt alles, wenn der rechtzeitig die richtigen Empfehlungen gibt, dann minimieren die Kunden das Risiko und verdienen auf jeden Fall.“

Studie: Anleger neigen bei Verlusten zu Passivität

So ist es in der Theorie: Eine aktuelle Studie der ECONOMIA GmbH, Stuttgart, zeigt, dass die Performance vieler Kundendepots darunter leidet, dass viele Anleger

- auf die zeitnahe Anlageempfehlung ihres Beraters überhaupt nicht oder nur mit erheblichem Zeitverzug reagieren,
- an einmal gekauften Positionen förmlich kleben und sie nur sehr schwer wieder verkaufen,
- Risiken trotz deutlicher ausführlicher Aufklärung unterschätzen,
- nach größeren Kursverlusten apathisch werden („darauf kommt es jetzt auch nicht mehr an“) und lieber im Nichtstun verharren als weitere Verluste vermeiden.

Was ist der Inhalt der Studie? Angesichts der Irak-Krise wurden mehr als 250 Kunden mit Aktienfonds angeschrieben und darüber informiert, dass

- bei einem glimpflichen Ausgang der Krise, analog zum Golf-Krieg, mit ordentlichen Kursgewinnen gerechnet werden könne,

- ein glimpflicher Ausgang aber nicht sicher sei und es eine Reihe von Szenarien gäbe (die dann im Detail erläutert wurden), die zu spürbaren Kursverlusten führen könnten.

Deshalb wurde empfohlen, den Anteil der Aktienfonds im Depot deutlich zugunsten von zwei Mischfonds zu reduzieren, die im Augenblick über keinen bzw. fast keinen Aktien(-fonds)anteil verfügten, aber bei Bedarf bis zu 30 bzw. 25 Prozent in Aktien(-fonds) investieren könnten. Die Argumentation dafür lautete: Im Falle eines positiven Ausgangs der Krise mit Kurssteigerungen können die Mischfonds zunächst die Aktienquote erhöhen und bei einigermaßen stabiler Lage kann der Anleger dann „manuell nachjustieren“ und die Aktien(-fonds)quote wieder erhöhen. Bei einer Schaukelbörse, die sich in der Summe nicht von der Stelle bewegt, kann der Anleger aus dem hohen Rentenanteil Zinserträge vereinnahmen und unter Umständen noch von einer kleinen Rentenrallye profitieren, wenn die Zinsen aufgrund der weiterhin schlechten Wirtschaftslage weiter gesenkt werden. Für den Fall, dass sich der Krieg negativ auf die Börsen auswirkt, weil er zum Beispiel länger als vorgesehen dauert oder weil weitere Al-Qaida-Großattentate die Welt erschüttern, ist der Anleger durch den hohen Rentenanteil abgesichert.

Angesichts der negativen Börsenüberschreibungen der letzten Jahre ist das doch eigentlich eine vernünftige, nachvollziehbare und sicherheitsorientierte Strategie, bei der ein Anleger nur gewinnen und fast nicht verlieren kann, oder? Was glauben Sie, wieviel der mehr als 250 Anleger auf den 7-seitigen Informationsbrief mit konkreter Handlungsempfehlung mit dem vorbereiteten Antwortfax überhaupt reagiert haben? 80 Prozent, 90 Prozent oder mehr? Weit gefehlt, nicht einmal 15 Prozent haben reagiert, von denen, die antworteten, blieben etwa 30 Prozent bei der Strategie „ich lasse alles wie es ist,

weil ich davon ausgehe, dass es zu einem starken Anstieg kommt, wenn der Krieg erst einmal begonnen hat“ oder „jetzt kommt es auf weitere 20 bis 30 Prozent Verlust auch nicht mehr an“.

Buchverluste werden unterschätzt

Über 55 Prozent der Nicht-Reagierer reagierten nicht, weil reagieren bedeutet hätte, sie müssten handeln. Handeln hätte heißen Aktienfonds verkaufen und Verluste realisieren. „Dann hätte ich ja einen Verlust“. Buchverluste sind im Bewusstsein vieler Anleger offensichtlich keine Verluste. Welch ein Irrtum, der den nächsten Anlagefehler produziert. Um zu vermeiden, dass aus „unechten“ Buchverlusten echte Verluste werden, werden Verlustpositionen nicht verkauft. Die behavioral finance hat nachgewiesen, dass diese Strategie des „Klebens“ an Verlustpositionen regelmäßig die Verluste erhöht. Interessant dabei ist, dass hier einmal mehr die emotionale Seite des Anlegers mehr die Anlageentscheidung beeinflusst als die rationale, vom Berater mit qualifizierter Information versorgte Seite. Verbraucherschutz endet da, wo sich Verbraucher nicht schützen lassen. Trotz ausführlicher telefonischer/persönlicher Nach-Beratung war nur ein kleiner Teil der Nicht-Reagierer bereit, über den eigenen Schatten zu springen und zu der Sicherheitsstrategie zu wechseln. Der eine oder andere mag jetzt einwenden: „Aber die Kosten ...“. Die Kosten spielten in dem Fall keine Rolle, weil der Wechsel kostenfrei war.

Wie steht es mit Ihnen? Wie und wann reagieren Sie auf die Empfehlungen Ihres Beraters? Managen Sie Ihr Portfolio nur unter Chancen-Aspekten oder auch unter Risikoaspekten? Sind Sie bereit, Fehler zu korrigieren, oder schließen Sie lieber die Augen? Übernehmen Sie die Verantwortung für das Ergebnis, wenn Sie die Empfehlungen Ihres Beraters nicht umsetzen oder zu spät reagieren?

(Spang)