

# Es geht um Menschen und nicht um Produkte

## Vermögensverwaltung besinnt sich nach Krise auf die Kunden

**Anleger haben sich wegen Verlusten und hoher Kosten für geringe Leistung von den Finanz-Profis abgewandt. Die Vermögensverwalter müssen Vertrauen zurückgewinnen.**

FELIX HOLACHER

In der Finanz- und Wirtschaftskrise haben die Vermögensverwalter überwiegend schlechte Ergebnisse abgeliefert. Kleinere und grössere Vermögensbesitzer und Anleger sind darüber nach wie vor verärgert. Viele von ihnen haben das Vertrauen in die Berater und Verwalter verloren.

Kein Wunder, die Nachkrisenanalysen von verwalteten Depots zeigen oft Bedenkliches auf: Klumpenrisiken, Ansammlungen von zusammenhangslosen teuren Fonds und strukturierten Produkten, ungestaffelte Obligationen, überrissene Gebührenstruktur. Fragt sich, was es braucht, damit in der breiten Bevölkerung weiterhin die Bereitschaft besteht, sein Geld fremden Händen anzuvertrauen.

### Keine heissen Tipps mehr

Der Schlüssel zur Wiedergewinnung des Vertrauens: Berater und Vermögensverwalter müssen konsequent und nicht nur auf dem Papier den anlegenden und vorsorgenden Menschen in den Mittelpunkt stellen. Dazu müssen sie ihre in besseren Zeiten angewöhnte vorwiegende Fixierung auf umsatzbringende Finanzprodukte überwinden.

Zuallererst muss es gelten, die wirtschaftliche Lage, die Wünsche und Ziele und deren mögliche Finanzierung, die Fähigkeit, Risiken zu tragen, und die Haltung zum Risiko der Ratsuchenden abzuklären. Oder: Am Anfang jeder guten Vermögensanlage steht die persönliche Finanz- und Vermögensplanung. Aus ihr ergibt sich dann die indivi-

duelle Anlagestrategie. Dann kommt die Verteilung des Vermögens auf die verschiedenen Anlagekategorien. Erst ganz zum Schluss sollen die passenden Anlageprodukte ins Auge gefasst und allenfalls ins Depot gepackt werden.

Kurzfristiges Produktdenken und «heisse Tipps» müssen somit in den Hintergrund treten. Die vielen Anlageangebote dienen ja in erster Linie zur Umsetzung einer erfolgversprechenden individuellen Anlagestrategie. Sie erhalten nur dann ihren Platz im Depot, wenn sie zur gewählten Strategie passen. Und nicht, weil sie dem Anleger hohe Einzelrenditen vorgaukeln oder dem Anbieter viele Gebühren einbringen.

### Ein neues Kostenbewusstsein

Dank dem unaufhaltsamen Trend zu den börsengehandelten Indexfonds, den Exchange Traded Funds (ETF), sind viele Anleger zu Recht kostenbewusster geworden. Sie sind nicht mehr bereit, hohe Gebühren für Anlagen zu zahlen, die bestenfalls die Marktrendite erwirtschaften.

Eine zeitgemässe Antwort auf das neue Kostenbewusstsein ist der Core-Satellite-Ansatz: Das Depot wird unterteilt in Kerninvestments (Core) und dynamische Beimischungen (Satellites). Im Core-Teil kommen passive Anlagen zum Einsatz, die dem Markttrend folgen und «natürlich» diversifiziert sind. Für die Umsetzung sind die preiswerten börsengehandelten Indexfonds ideal. Deren Verwaltungsgebühren sind tief oder bei null.

Es sind die grossen Anlagesegmente wie Aktien, Obligationen oder der Geldmarkt, die mit Vorteil auf diese Weise passiv und damit kostengünstig abgebildet werden, da hier überdurchschnittliche Renditen nur schwer zu erzielen sind.

Im Satellite-Teil kann der Vermögensverwalter - unter Beachtung des Risikoprofils des Kunden - sein Können unter Beweis stellen: Er mischt sorgfältig ausgewählte und aktiv gemanagte Anlagen mit einem überdurchschnittlichen Rendite-Risiko-Verhältnis bei.

### Einfach und verständlich

Solche Anlagemöglichkeiten finden sich typischerweise im exotischen Nebenmärkten, mit Investment-Spezialthemen wie Wasser oder Energie und mit nach wie vor aussichtsreichen Vehikeln in den Kategorien Private Equity, Immobilien oder Hedge Funds. Solche Engagements erfordern allerdings grosses Spezialwissen.

Das rechtfertigt höhere Kosten - sofern der Manager sein Leistungsversprechen dann auch wahr macht. Die Faustregel im Core-Satellite-Ansatz: Etwa zwei Drittel des Vermögens passiv in Hauptmärkten und einen Drittel aktiv in Spezialanlagen investieren.

Aufgrund der jüngsten Erfahrungen mit der verlustbringenden Formel «Je komplizierter, desto attraktiver» lautet der Nachkrisen-Leitpruch der Vermögensverwaltung «Zurück zum Einfachen».

Da gilt stets der Grundsatz: Plane zuerst dein Vermögen. Die gleiche Anlage kann genau richtig oder völlig verkehrt sein, je nach den individuellen Zielen und Wünschen. Am Anfang jeder erfolgreichen Anlage steht daher die Gesamtbetrachtung der Finanzen, der Vorsorge und des Vermögens.

### DER EXPERTE



Dr. Felix Holacher, Fachleiter am IfFP Institut für Finanzplanung ([www.iffp.ch](http://www.iffp.ch))