

In Zeiten des Weissgeldes investieren

Anlagepolitik Das erklärte Ziel, nur noch versteuerte Gelder zu verwalten, wird erhebliche Konsequenzen für die Investitionsstrategie der Banken haben.

PIRMIN HOTZ

Mit der Verwaltung unverteuerter Gelder verdient sich die Finanzbranche eine goldene Nase. Die Margen sind hoch und Interessenkonflikte sind systemimmanent. Der auf Diskretion angewiesene Kunde steckt sozusagen in

einer Schicksalsgemeinschaft mit seinem Berater. Wenn der Kontoinhaber sein Vermögen vor dem Fiskus versteckt und keine Post erhält, ist er bezüglich der Produkte, die man ihm ins Depot legt, und der damit zusammenhängenden Gebühren ziemlich unkritisch eingestellt. Es besteht eine implizite Abhängigkeit des Kunden von

seiner Bank, die oft zu seinem Nachteil ausgenutzt wird. So werden ihm komplexe und risikobehaftete strukturierte Produkte, hochmarginale Fonds und Private-Equity-Anlagen sowie intransparente Hedgefonds ins Depot gelegt, an denen nur die Anbieter verdienen, nicht aber deren Kunden. Banker unterliegen täglich einem

enormen Druck, ständig neue «Innovationen», die sie oft selber kaum verstehen, zu verkaufen. Was liegt da näher, als solche fragwürdigen Produkte in die Depots steuerunehrlicher Kunden zu legen, die sich aufgrund ihrer Unwissenheit oder ihres schlechten Wissens kaum wehren können oder wollen? Die Verwaltung unverteuerter Gelder war und ist deshalb ein Eldorado für die Finanzbranche.

teuren Aktienfonds Schweiz kaufen, in welchem die drei Titel Nestlé, Novartis und Roche 50 Prozent des Fondsvermögens ausmachen? Die Gebühren kann er sich sparen und die Titel ohne die nicht zu unterschätzenden Klumpenrisiken direkt kaufen. Mit der breiten Streuung in Aktien und Obligationen herausragender Qualität setzt er eine Strategie um, die kostenminimal ist und langfristig die beste Rendite verspricht. Diese ist schlicht und einfach aber nur dann erzielbar, wenn es zwischen Bank und Kunde keine Interessenkollisionen mehr gibt: Keine Retrozessionen, keine Vertriebsentschädigungen, keine versteckten Gebühren und kein Interesse an nutzlosen Transaktionen.

Wenn der Vermögensverwalter die Entscheidung hat, ob er seinem Kunden ein paar Aktien von Nestlé oder einen aktiv verwalteten und teuren Fonds auf

Schweizer Aktien ins Depot legen will, steht er in einem Interessenkonflikt, der ihn oft nicht nach bestem Wissen und Gewissen entscheiden lässt. Im Zweifelsfall und insbesondere unter dem Druck der Vorgaben seiner Chefs wird er sich für den teuren Fonds entscheiden.

Deshalb ist ein aufgeklärter Kunde gut beraten, seinen Berater ausschliesslich mit seinem Honorar zu bezahlen. Sobald dieser auch noch andere Ertragsquellen anzapft, von denen der Kunde oft kaum Kenntnis hat, verfolgt der Berater Eigeninteressen, die denjenigen des Kunden entgegenlaufen. Die Anlage in die Originale respektive in Direktanlagen wie Aktien und Obligationen sowie der Verzicht des Vermögensverwalters auf Retrozessionen stellt deshalb am effizientesten sicher, dass die Interessen des Beraters und seines Kunden in die gleiche Richtung zielen.

Druck auf Margen und Löhne

Viele Banken und Vermögensverwalter werden sich dieser Tendenz widersetzen, denn sie wird erheblichen Druck auf ihre Margen und Löhne ausüben. Auch wird die Branche nie müde werden, ihren Kunden komplexe und oft undurchsichtige Produkte anzudrehen. Der informierte, kritische, kostensensitive und steuererhrliche Anleger ist deshalb gut beraten, von seinem Berater eine einfache und qualitativ hochwertige Bewirtschaftung seiner Vermögenswerte zu fordern. Im Zuge der Weissgeldstrategie wird er vermehrt Anlagen nachfragen, die er auch selber versteht.

Pirmin Hotz, Inhaber, Dr. Pirmin Hotz Vermögensverwaltungen AG, Baar.

ANZEIGE

ÜBER 10'000 FONDS ONLINE 50 FONDSPARTNER Wo sonst haben Sie so viel Auswahl?

Entdecken Sie jetzt unser Fonds-Universum mit über 10'000 Fonds zu vorteilhaften Preisen.

Unser Fund Finder hilft Ihnen bei der Auswahl: Vergleichen Sie mit nur wenigen Klicks die Performance, Volatilität oder die Kosten und profitieren Sie von Echtzeitinformationen.

Überzeugen Sie sich jetzt selbst, wir freuen uns auf Ihren Besuch an der Fonds'14. Sie finden uns am Stand V07.



Markanteile: Mit einem Marktanteil von knapp 7 Prozent ist Pictet der drittgrösste Anbieter im schweizerischen Fondsmarkt.

Fragwürdige und überteuerte Produkte

Die konsequente Umsetzung einer Weissgeldstrategie wird erhebliche Auswirkungen auf die von den Kunden geforderte Anlagestrategie haben. Diese werden sich in Zukunft immer weniger gefallen lassen, von ihrer Bank oder ihrem Vermögensverwalter über den Tisch gezogen zu werden. So werden Kunden vermehrt kritische Fragen stellen. Warum soll ein Anleger mit blindem Vertrauen in einen Hedgefonds investieren, welcher die kolportierten Renditeerwartungen systematisch verfehlt, über mehrere Schichten über 5 Prozent an Gebühren verschlingt, in illiquiden Anlagen positioniert ist und eine potenzielle Risikobombe darstellt? Ist ein Barrier Reverse Convertible, für den in ganzseitigen Inseraten geworben wird und bei welchem der Käufer riskiert, ausgerechnet die schlechteste Aktie einer bestimmten Anzahl Titel zur Rückzahlung zu erhalten, wirklich ein sinnvolles Produkt für einen konservativen Anleger? Und warum soll der Investor Anlagen in Private Equity oder gewisse Immobilienfonds tätigen, wenn er diese aufgrund der Illiquidität und langer Bindungsfristen gar nicht mehr veräussern kann? Selbst ganz einfache Anlagefonds, die oft horrende Gebühren abrechnen und in Obligationen, Schweizer Aktien oder Schwellenmarktanlagen investieren, werden mit zunehmendem Durchblick der Anleger auf den Prüfstand gestellt.

Kleinanleger und Investoren, die über weniger als eine halbe Million Franken an Wertschriftenvermögen verfügen, werden gut beraten sein, in kostengünstige Indexanlagen, sogenannte Exchange Traded Funds (ETF), zu investieren. Damit kaufen sie sich zu sehr lukrativen Gebühren in den Obligationen- und Aktienmarkt ein und sind, ohne über ein riesiges Vermögen zu verfügen, hervorragend diversifiziert. So verfolgen sie eine langfristig ausgerichtete Strategie, die kostengünstig ist und über eine gute Qualität verfügt. Ein vermögendere Kunde wird diese Strategie noch weiter verfeinern respektive optimieren, indem er konsequent auf Einzelanlagen setzt. Warum soll dieser einen

Kunden sind gut beraten, den Berater nur mit einem Honorar zu bezahlen.

Die 10 besten Immobilienfonds im Schweizer Fondsmarkt 2013

Fonds	WKN	Performance 2013	3J (p.a.)	Volumen (Mio. Fr.)
iShares UK Property UCITS ETF	3007836	22,1%	13,4%	781
Henderson HF Pan European Property Equities A2 EUR	935853	17,7%	9,7%	477
F&C Real Estate Securities A GBP Acc		16,6%	9,5%	57
AXA WF Framlington Europe Real Estate Secs AD	2141254	16,1%	8,7%	236
ZKB-CIF Europe ex CH Real Estate Index T	11705259	13,9%		7
Aviva Investors European Real Estate Sec Fd	1554893	12,1%	5,9%	87
BNP Paribas L1 Real Est Securities Europe C C	1474413	12,0%	4,1%	195
db x-trackers FTSE EPR/NRT Dev Eur RE UCITS ETF 1C	11115497	12,0%	7,3%	197
Lyxor UCITS ETF FTSE EPRA/NAREIT DevelopedEuropeDE	10846372	11,8%	7,9%	12
Credit Suisse Equity (Lux) European Property B	1235387	11,0%	5,2%	24

STAND: 31.12.2013
QUELLE: FERI EURORATING SERVICES AG, BAD HOMBURG