

ZIEHEN SIE UND IHR ANLAGEBERATER AM SELBEN STRICK?

Von Markus Glauser

Im Januar versenden Banken die Jahresauszüge der Wertschriftendepots. Das ist der ideale Zeitpunkt, um Bilanz über den Erfolg der Zusammenarbeit zu ziehen. Worauf sollten Sie bei dieser Standortbestimmung Ihr Augenmerk richten?

Folgende Kriterien können beim Qualitätscheck Ihres Wertschriftendepots hilfreich sein:

Vertritt der Berater Ihre Interessen?

Wo man hinschaut, gibt es in der Finanzbranche Interessenskonflikte. Beispiele aus der Praxis:

- Der Berater verdient an Transaktionsgebühren beim Kauf und Verkauf mit. Das führt den Berater in Versuchung, möglichst viele Käufe und Verkäufe von Wertschriften zu tätigen.
- Der Berater erhält eine Vermittlungsprovision für den Verkauf von Finanzprodukten. Die Gefahr besteht, dass primär teure Anlagelösungen verkauft werden, weil hier die höchsten Provisionen locken.
- Bei leistungsabhängigen Gebühren ist das Risiko gross, dass der Vermögensverwalter höhere Risiken eingeht, um – wenn alles gut geht – in den Genuss von saftigen Zusatzerträgen zu kommen.

Passend dazu ein Zitat von Warren Buffett: «Wer sich nach den Tipps von Bankern richtet, kann auch einen Friseur fragen, ob er einen neuen Haarschnitt empfiehlt.»

Verstehen Sie Ihre Anlagen – oder nur «Bahnhof»?

Wo Komplexität herrscht, lassen sich hohe Gebühren gut verstecken. So lässt sich beispielsweise der von Banken und Versicherungen angetriebene Boom von strukturierten Produkten erklären, die der Fachmann teilweise selbst nicht mehr versteht. Besonders gefährlich: Wo Intransparenz herrscht, sind Risiken nicht klar erkennbar.

Wichtig zu wissen: Die Erträge kommen letztlich immer aus Wertsteigerungen, Zinsen und Dividenden von Aktien und Obligationen, die dem Finanzprodukt zugrunde liegen. Ausbezahlt werden können nur Erträge, die real erwirtschaftet wurden. Die aufwändige Verpackung von Aktien und Obligationen in moderne Finanzprodukte schafft keine Werte.

Wie hoch ist der Anteil an Fremdwährungen?

Für Schweizerinnen und Schweizer macht es Sinn, vorwiegend in der Heimwährung zu investieren. Das Chancen-Risiko-Verhältnis bei Anlagen in Fremdwährungen ist unvorteilhaft. Zwei Gründe: Erstens ist der Schweizer Franken in den vergangenen 100 Jahren immer stärker geworden. Zweitens ist der Wechsel von einer Währung in die andere wegen der hohen Differenz zwischen Geld- und Briefkursen stets mit Kosten verbunden.

Ist die Risikoverteilung ausreichend?

Die Vermögensaufteilung macht mehr als 90 Prozent des langfristigen Erfolgs aus. Ziel ist ein sinnvoller Mix der Anlageklas-



sen Cash, Aktien, Obligationen und Immobilien. Da niemand die Zukunft voraussehen kann und Überraschungen vorprogrammiert sind, ist eine Anlagestrategie mit einer möglichst breiten Risikoverteilung zu empfehlen.

Fazit: Zweitmeinung könnte aufschlussreich sein

Eine Depotanalyse durch einen unabhängigen Finanzberater könnte neue Perspektiven eröffnen. Unabhängig ist ein Finanzberater übrigens nur dann, wenn er sich dazu verpflichtet, allfällige Provisionen oder Kommissionen vollumfänglich offenzulegen und Ihnen gutzuschreiben. Dieses transparente und faire Vorgehen ist in der Finanzbranche immer noch die Ausnahme.

Markus Glauser ist unabhängiger Finanzplaner bei Glauser+Partner in Bern. G+P ist offizieller Finanzberater von LEBE und berät LehrerInnen in Vorsorge-, Steuer- und Anlagefragen. Mehr: www.glauserpartner.ch

Bilder: zvg

LUST AUF MEHR?

Unsere Broschüre «Die 13 Prinzipien des intelligenten Investierens» finden Sie auf www.glauserpartner.ch. Zum online Blättern oder auch zum Ausdrucken.