

KLARTEXT VON JÜRGEN DUMSCHAT

Der größte Feind des Anlegers ist er selbst

Die Investment-Kolumne

Viele Anleger lieben offensichtlich vollmundige Versprechen und wundern sich immer wieder, dass sich ihre Geldanlage dann oft katastrophal entwickelt. Andere lesen, dass allein hohe Kosten für schlechte Anlageergebnisse verantwortlich seien. Doch günstige ETF-Depots machen die Geldanlage nicht einfacher. So mancher Anleger musste erleben, wie es sich anfühlt, wenn die Aktienmärkte schon kurze Zeit nach Investition ins Wanken geraten. 20 Prozent Minus sorgen dann nicht für Freude, weil man zwei Prozent Kosten gespart hat. Sich selbst um das aktive Management des eigenen Depots kümmern? Auch das ist keine Alternative, denn es fehlt an entsprechendem Fachwissen. In einer Studie von Dalbar, einem der führenden US-Experten für Finanzmarktanalyse, wird ausgeführt, dass Anleger von 2007 bis 2016 mit Aktienfonds im Schnitt 5,2 Prozent pro Jahr verdienten. Alle Aktienfonds haben im gleichen Zeitraum im Schnitt jedoch 9,1 Prozent pro Jahr erwirtschaftet. Der Unterschied nach zehn Jahren: 166 statt 239 Prozent. Die Differenz haben Anleger sich oft selbst zuzuschreiben, denn sie haben offensichtlich mehrheitlich lieber nach einem ordentlichen Kursanstieg investiert, um dann nach einem nicht selten folgenden Kurseinbruch enttäuscht zu verkaufen. Robo Adviser, so stellte das Vergleichsportal www.brokervergleich.de kürzlich fest, haben kaum bessere



JÜRGEN DUMSCHAT

Jahrgang 1955, ist geschäftsführender Gesellschafter der AECON Fondsmarketing GmbH.

Seit mehr als 25 Jahren favorisiert er vermögensverwaltende Fonds, um den Kapitalerhalt nicht dem Streben nach guter Performance zu opfern. Dabei verlässt er gerne die ausgetretenen Pfade herkömmlicher Sichtweisen.

Lösungen parat. Der richtige Weg, sich solche Misserfolge zu ersparen, ist aber mit Sicherheit auch nicht das Horten von Cash, denn das bringt – unterm Kopfkissen genauso wie bei der Bank – unterm Strich ein garantiertes Minus, wenn man den Kaufkraftverlust berücksichtigt.

Wer sich kümmert, findet jedoch Vermögensverwalter, Finanzanlage- oder auch Bankberater, die in erster Linie an guten Ergebnissen ihrer Mandantendepots interessiert sind. Sie raten in guten Zeiten eher zur Vorsicht und sorgen damit für deutlich geringere Verluste in Krisenzeiten. Sie wissen, dass sie mit geringeren Kostenbelastungen mehr verdienen können, weil sie damit dauerhaft zufriedene Anleger gewinnen. Sie hören dem Anleger zu und reden dann mit ihm. Und wenn das Depot mal in die falsche Richtung läuft (was auf Dauer unvermeidbar ist), dann zeigen sie Perspektiven auf, weil sie die gleiche (oder ähnliche) Situationen schon vielfach mit ihren langjährigen Mandanten durchgestanden haben. Das Internet erleichtert es, sie im näheren Umkreis zu finden. Gespräche mit mehreren Beratern in der Region sollten zunehmende Gewissheit verschaffen können, mit wem man sich einlässt. Und: Wer drei Prozent im Jahr anstrebt ist meist besser als der, der zehn Prozent verspricht.

JÜRGEN DUMSCHAT