

Unabhängigkeit statt Zauberei

Pirmin Hotz & Thomas Hauser

Wenn selbst in guten Marktphasen bei Investitionen in Aktien und Anleihen das Vermögen kaum zunimmt, könnte der Grund in falschen Anreizen liegen.

Es gibt in Finanzkreisen einen Spruch: «Wie macht man ein kleines Vermögen? Man gibt ein grosses Vermögen einem Banker zur Verwaltung.» Ein Kern Wahrheit ist in dieser Aussage enthalten, denn in der Praxis sind die meisten Portfolios mit kostspieligen Finanzprodukten durchsetzt. Bei vielen Produkten ist nicht einfach nachvollziehbar, wie die Mittel effektiv angelegt sind. Diese Produktvielfalt – bei der Bafin sind über 14.500 vertriebsberechtigte Fonds registriert – und künstlich geschaffene Komplexität haben eine klare Ursache: falsche Anreize. Aktien brachten in der Periode von 1900 bis 2023 eine reale Rendite – also nach Abzug der Inflation – von 5,1 Prozent pro Jahr, wie aus dem «Global Investment Returns Yearbook 2024» der UBS hervorgeht. Wertschöpfung entsteht primär durch erfolgreiches Unternehmertum, abgebildet durch Aktien und nicht durch Finanzberater. Dennoch versprechen viele Banker, Asset-Manager und Anlage-Gurus mit ihren angeblich treffsicheren Prognosen und sogenannten Finanzinnovationen blendende Renditeperspektiven. Mit komplexen Produkten vermitteln sie eine vermeintlich überragende Kompetenz, indem sie für jedes Bedürfnis die scheinbar besten Produkte parat haben.

Kein Mehrwert

Die wissenschaftlichen Fakten entlarven jedoch diese Marketingmaschinerie: Die Prognosefähigkeit der Profis ist, wie diverse Studien belegen, sehr gering: So hat etwa Jeffery Busse die «Performance and persistence in institutional investment management» untersucht und die Ergebnisse 2010 im «Journal of Finance» veröffentlicht. Seine Untersuchung von über 4.600 Investmentprodukten zeigte, dass diese im Mittel keinen Mehrwert durch ihre Marktpositionierung anhand von Prognosen erbringen. Auch Hedgefonds versprechen, aufgrund von Timing und

Selektion bessere Renditen als der Markt zu erzielen. Wenn man jedoch die Daten von Anfang des Jahres 2004 bis Ende 2023 vergleicht, liegt die Anlageleistung der Hedgefonds 7,2 Prozent hinter dem Markt (pro Jahr!), wie aus dem «HFRX Global Hedge Fund Index» hervorgeht, der die Rendite des MSCI World in Anzug bringt. Die künstlich geschaffene Komplexität der Anlagewelt führt zu einer Abhängigkeit vom Berater. Auslöser sind falsche Anreize: Die Finanzbranche verdient an teuren Produkten – je spezieller und komplexer, desto teurer. Dabei wird der Kunde schleichend und fast unmerklich ausgeblutet, weil er die happigen Gebühren, die in den Fonds versteckt sind, nicht direkt bezahlt. Bemerkbar machen sich die Kosten erst über die Zeit in Form einer nicht zufriedenstellenden Nettorendite.

«Die künstlich geschaffene Komplexität der Anlagewelt führt zu einer Abhängigkeit vom Berater.»

Mehr Transparenz, weniger Komplexität

Der Finanzberater befindet sich in einem dauernden Interessenkonflikt zwischen dem Wohl des Mandanten und dem Wohl des Arbeitgebers respektive des eigenen Bonus. Was sollten Vermögensinhaber also beachten? Erstens muss der Finanzdienstleister unabhängig sein. Er ist nur unabhängig, wenn er sein Honorar transparent in Rechnung stellt und nicht an Produkten mitverdient. Sobald es indirekte, also in den Produkten belastete Gebühren gibt, ist die Unabhängigkeit in den Entscheiden eingeschränkt: Eine Bank wird den eigenen Fonds tendenziell einer anderen Anlage vorziehen und somit zusätzlich an der Produktgebühr verdienen, und zwar unabhängig davon, ob diese Auswahl für Sie als Anleger am besten ist. Zweitens kann neben den Kosten auch die Komplexität reduziert werden, wenn in die Originale – also in Aktien und Anleihen – investiert wird. Die «Verpackung»

in Produkte ist heute zwar üblich, aber nicht empfehlenswert. Eine simple Anlagepolitik ist günstiger, transparenter und bringt langfristig eine höhere Nettorendite. Drittens sollte auf die Sicherheit des Finanzdienstleisters geachtet werden: Wie ist seine Reputation, wie oft war dieser schon in Rechtsstreitigkeiten verwickelt, und wie hoch ist der Anteil an Eigenkapital in der Bilanz?

Ein kritischer Geist

Für den langfristigen Erfolg braucht es weder über-tauerte Finanzprodukte noch das Vorgaukeln sicherer Prognosen. Eine konsequent transparente und kosteneffiziente Vermögensanlage, ein unabhängiger Anbieter ohne Interessenkonflikte und ein kritischer Geist des Vermö-genseigners sind die Erfolgsfaktoren beim langfristigen Vermögensaufbau.



Pirmin Hotz

Inhaber, Dr. Pirmin Hotz
Vermögensverwaltungen AG



Thomas Hauser

Managing Partner, Dr. Pirmin Hotz
Vermögensverwaltungen AG