

Frankfurter Allgemeine Zeitung

Auf dem Prüfstand

Sinn und Unsinn von Rennlisten in der Finanzfachpresse

Von Eckhard G. Jess

06. Dezember 1994

Es kann eigentlich nur noch eine Frage der Zeit sein – dann wird auch der letzte Privatanleger wissen, worauf es ankommt, wenn es um Geldvermehrung und Vermögensverwaltung geht. Schließlich gibt es Vergleichstabellen, graphisch aufbereitete Anlage-Modelle und eben die sogenannten „Rennlisten“, mit deren Hilfe der ratsuchende Anleger die Hürden, die ein nun einmal unübersichtlicher Markt bereithält, sicher überwinden, sich in Ruhe sein „Anlagepferd“ suchen und einfach auf Platz oder Sieg setzen kann.

Dafür werden ihm Woche für Woche harte Fakten geliefert: Gewinner oder Verlierer, fein säuberlich zerlegt in griffige Zeiträume, in Vergleiche über Ausgabeaufschläge, in Depotgebühren, Honorarsätze, Verwaltungskosten und Mindestanlagesummen geboten. Dazu noch ein wenig Anlagestrategie, ein wissender Blick auf die Märkte der Zukunft, ein dezenter Hinweis auf die Unabdingbarkeit einer diversifizierten Depotstruktur, und das vorhandene Research-Know How. Wenn dann noch, um dem zeitgemäßen Drang nach Publikumsnähe Rechnung zu tragen, der Hinweis auf die Notwendigkeit einer individuellen Berücksichtigung der Risikopräferenz des Anlegers hinzukommt, ist sie fertig – die Mixtur aus der Renditeträume gemacht werden.

Ähnliche Überlegungen müssen am Beginn unseres „Konservenzeitalters“ den Schweizer Mühlenbesitzer Julius Maggi zur Erfindung seines uns allen bekannten Würfels getrieben haben – als es galt, der Hausfrau die leidige Mühe des Aussuchens und Putzens verschiedenster Zutaten abzunehmen und einfach alles in ein handliches Paket Suppenmehl zu verwandeln. Hier die Hausfrau – da der Anleger.

Gewiß, der Verbraucher verlangt einfach verpackte Kost. Wir leben in einer Zeit der medialen Informationsüberflutung und der Raum, etwa in einer Zeitschrift, ist knapp. Der fachkundige Redakteur besitzt also gute Argumente für sein Vorgehen und hat schließlich auch den Gesetzen des Marktes zu folgen.

Jeder Berater, der sich einigermaßen ernsthaft mit der Materie befaßt, weiß, daß für eine solide Vermögensanlage die Einschätzung des Entwicklungspotentials, also die Bewertung künftiger Anlage- und Wirtschaftsszenarien, die Grundlage für die Ent-

wicklung einer Anlagestrategie ist. Was soll es da dem Verbraucher bringen, die Anlageergebnisse der vergangenen sechs Monate zu erfahren. Auch Wertentwicklungsspannen von fünf Jahren erscheinen wenig geeignet zur Vergabe eines Gütesiegels an den einen oder anderen Vermögensverwalter.

Was interessiert, sind Ergebnisse von Morgen

Ob sich Strategien bewährt haben, ob sie auch in schwierigen Zeiten durchgehalten wurden, ob eine überwiegend richtige Markteinschätzung wiederholt bestanden hat, läßt sich nur über sehr viele Jahre hinweg ablesen. Zeiträume, wie sie etwa Altmeister Sir John Templeton mit einigen seiner Fonds nachweisen kann, sind wesentlich aussagekräftiger: sie umfassen bis zu vier Jahrzehnte und stellen sämtliche Anlagezeiträume, gute wie schlechte, auf den Prüfstand. Erst in dieser Form bekommen Rennlisten einen gewissen Sinn. Als allein richtungsweisende Entscheidungsgrundlage sind sie aber selbst dann nicht geeignet.

Den Anleger müssen die Ergebnisse von morgen interessieren. Sein Bestreben gilt der Vermögensmehrung für einen durch persönliche Zielsetzung bestimmten Zeithorizont. Dabei muß ihm unter anderem ein Tatbestand besonders interessieren, der in Rennlisten und anderen tabellarischen Erfassungen nie oder nur gelegentlich vorkommt, wohl weil er wenig ergiebig erscheint, weil er in seiner möglichen Bedeutung schwer zu greifen ist und damit in der eingekastelten Form knapper Datenmuster kaum Platz hat. Gemeint ist die Zeitdauer des Bestehens einer Vermögensverwaltung oder Fondsgesellschaft. Gewisse Rückschlüsse auf Beständigkeit und Seriosität erscheinen mit Hilfe dieser Angabe durchaus zulässig. Ebendiese Eigenschaften sind in einem sensiblen Beratungsgeschehen unabdingbar und damit als Entscheidungsgrundlage weitaus wichtiger als kurzlebige Spitzenplätze, Honorarangaben, Mindestanlagesummen und andere „Prüfkriterien“.

Die Zeiten, in denen der Anleger schlechten Ergebnissen und pseudoprofessioneller, vertriebsorientierter Beratung durch Rotation innerhalb der marktbeherrschenden Anlageinstitutionen zu entge-

hen versuchte sind – wohl aus langjährig gewachsener Gläubigkeit – noch immer nicht vorbei. Die Fälle, sich von langjährigen Bindungen zu lösen und nach neuen Anbietern von Vermögensverwaltung zu suchen, nehmen jedoch spürbar zu. Diese Tatsache wird durch die vielschichtigen Bemühungen der Banken, angestammte Märkte zu verteidigen, für jedermann deutlich.

Aber auch hier stoßen wir mehr auf neue Wortschöpfungen, wie zum Beispiel auf das Zauberwort „Allfinanz“, als auf neue Inhalte. Der Verbraucher merkt das früher oder später und sucht nach anderen Werten als nach alten Verhaltensmustern in neuem Gewand.

Ähnlich fragwürdig wie der Benotungsversuch durch eine Rennliste, ist der Vergleich von Anlagestrategien. Diese Beurteilungsansätze scheinen grundsätzlich falsch gewählt. Wie Mode auf dem Laufsteg werden dem Anleger zu Strategien aufgepöppelte Musterdepots vorgeführt. Das liest sich gut, zeigt gewisse Richtungen, aber was soll der Anleger wirklich damit anfangen? Wie soll er sich aus dem Gemischwarenladen verschiedener Musterdepots bedienen? Daß der Verwalter eines Vermögens seine eigene Einschätzung hat, sollte vorausgesetzt werden.

Entscheidend ist aber doch wohl zunächst das Ge-

spräch und nachfolgend die akribische Auswertung sämtlicher Daten, die Aussagen geben können über wirtschaftliche Verhältnisse, die berufliche und private Zielsetzung.

Die Gefahren, die Anleger aus der zunehmenden Häufung von Veröffentlichungen von Testergebnissen erwachsen können, dürfen nicht unterschätzt werden. Die Dienstleistungsware Vermögensberatung zielt auf sensible Bereiche. Die falsche Dosierung und Anwendung kann zu wirtschaftlich einschneidenden Ergebnissen führen. Je stärker dem Verbraucher suggeriert wird, durch einfache Selektion von Datensammlungen das nötige Rüstzeug für Anlageentscheidungen erwerben zu können, um so mehr wachsen die Risiken. Das gleiche gilt für eine wachsende Schar von finanzdienstleistenden Beratern.

Bei allem berechtigten Interesse an breiter Aufklärung und dem durchaus richtigen Versuch, auch dem deutschen Anleger mehr Vermögensgewinne durch den Weg in die Aktie zu weisen, sollte niemand ein Interesse am Wiederbeleben der IOS-ähnlicher Übertreibungen haben. Auch daher gilt es, sorgfältig mit den Möglichkeiten der Fachinformation umzugehen. Das gilt für jeden Berater, der sich angesprochen fühlt und gerade derer wegen, die sich nicht angesprochen fühlen.