

Fünf Fragen, die Anleger (nicht nur zum Jahresanfang) stellen sollten

Finanzprodukte sind komplex, und die Sprache der Finanzprofis verunsichert den Laien. Anleger sollten sich deshalb nicht scheuen, nachzuhaken, um die Funktionsweise eines Produkts zu verstehen.

Die Investment-Industrie schmückt Produktinformationen leider allzu oft mit Begriffen aus dem Finanz-Fachjargon. Das überfordert Anleger in aller Regel. Auch wenn die Fachsprache die Komplexität der Produkte widerspiegeln mag, erfolgt der Einsatz von Fachchinesisch oft auch, um den Kunden auf Abstand zu halten. Wer inhaltlich überfordert ist, hakt eher nicht nach. Für viele Anleger ist es auch oft eine bequeme Lösung, dem Fachmann zu vertrauen, weil sie sich nicht mit einer fremden Materie beschäftigen möchten ("Ich kenne mich mit Finanzdingen ja gar nicht aus!"). Das ist ein Fehler. Nicht nur die Selbstentscheider unter den Anlegern sollte den Finanzdienstleister ihrer Wahl mit kritischen Fragen löchern. Auch Laien sollten nachfragen. Schließlich geht es um das eigene Geld! Fünf einfache Fragen, mit denen Sie der Funktionsweise auch von komplizierten Finanzprodukten auf die Spur kommen:

Wie funktioniert der Fonds?

Wenn Sie einen Fonds für inflationsbesicherte Staatsanleihen kaufen wollen, müssen Sie sich nicht so gut mit Anleihen auskennen, dass Sie in der Anleiheabteilung einer Investmentbank anheuern könnten. Aber Sie sollten doch die grundlegenden Eigenschaften inflationsbesicherter Staatsanleihen und ihre Funktionsweise verstanden haben. So sollten Sie etwa wissen, dass Ihre Rendite aus einem Zinssatz und einer um die Inflation bereinigten Komponente besteht; dass dieses Wertpapier kein großes Ausfallrisiko hat, dafür aber umso stärker von der Entwicklung der Zinssätze abhängt. Und wer einen Dividendenfonds kauft, sollte wissen, dass diese Produkte oft auch eine mehr oder weniger große Zinssensitivität aufweisen.

Auf morningstar.de finden Sie ausführliche Daten über die Entwicklung und Besonderheiten der einzelnen Anlagemöglichkeiten. Aber bevor Sie so tief in die Materie einsteigen, sollten Sie nach dem Erstgespräch mit dem Berater verstanden haben, wie das betreffende Anlageprodukt aufgebaut ist und grundlegend funktioniert. Wenn Ihnen das Verständnis für die Funktionsweise einer Anlagemöglichkeit fehlt, sollten Sie lieber die Finger davon lassen.

Was bringt er mir?

Sie sollten sich klar darüber sein, welche Folgen eine Investition für Ihr Portfolio hat. Werden die Renditechancen verbessert? Wird Ihr Portfolio weniger risikofähig? Wenn ein Produkt Ihr Portfolio diversifizieren soll, sollte gleichzeitig auch die Volatilität abnehmen. Auch wenn einer der beiden Punkte zutreffen sollte, sollten Sie dennoch fragen,



ob es einen einfacheren oder günstigeren Weg gibt, dieses Ziel zu erreichen. Vielleicht haben Sie sogar schon eine solche Alternative im Depot, ohne es zu wissen?

Wie lange ist er schon auf dem Markt?

Sie sind ein Technologie-Freak und haben sich das neueste Smartphone oder den aktuellsten Tablet-PC gekauft? Gut möglich, dass das Gerät Zahnungsschwierigkeiten hat. Das ist zwar eine Enttäuschung - aber kein Desaster. Anders bei Fonds. Wenn Sie in ein Produkt investieren, das noch nicht reif für den großen Auftritt ist, kann das böse Folgen haben. Möglicherweise verlieren Sie viel Geld und müssen dann noch Gebühren und Transaktionskosten zahlen, wenn Sie danach umschichten (von den Opportunitätskosten oder der Mühe und dem Recherche-Zeitaufwand ganz zu schweigen!). Es gibt in der Finanzwelt haufenweise Produkte, die niemals das Licht der Erde hätten erblicken dürfen – etwa die Internet-Fonds Ende der 1990er Jahre oder ABS-Fonds, von denen viele in der Finanzkrise zusammenbrachen. Auch viele Absolute-Return Fonds scheiterten genau dann, als sie Anleger am dringendsten benötigten!

Solche Produkte - und ihr Schicksal – führen sehr anschaulich vor Augen, dass es meist keine gute Idee ist, in ein neues Produkt zu investieren, das vielleicht auf dem Papier eine Riesen-Chance darstellt, sich aber in der Realität nicht bewährt hat und keine nachvollziehbare Historie (mit realen, nicht nur zurückgerechneten Preisen!) vorweisen kann. Man kann sich natürlich nie sicher sein, dass sich ein Fonds, der in der Vergangenheit gut war, auch in der Zukunft lohnen wird, aber ein nachprüfbares Historie zeigt recht anschaulich, wie sich das Produkt in verschiedenen Marktzyklen geschlagen hat und ob es wirklich so lukrativ oder stabil war, wie es die Marketing-Unterlagen suggerieren.

Was kann schiefgehen?

Auch wenn das Chance/Risiko-Profil Ihres Anlageproduktes in der Vergangenheit geradezu traumhaft gut aussieht, sollten Sie sich vor Augen führen, was schlimmstenfalls schiefgehen kann. Wie groß ist die Gefahr, dass Ihre Investition vollkommen schiefgeht? Was müsste passieren, dass das schlimmste Szenario eintritt? Und wie wahrscheinlich ist das? Wenn man sich erst einmal die möglichen Nachteile bewusst gemacht hat, kann man besser einschätzen, ob das Gewinnpotenzial eines Fonds tatsächlich angemessen ist.

Was verdienen die anderen daran?

Es ist nicht nur wichtig zu verstehen, wie Sie mit einer Investition Geld gewinnen – oder verlieren – können; Sie sollten auch überlegen, was der Anbieter dieses Produktes verdient, ebenso wie der Berater oder der Robo-Advisor. Verdienen diese Stellen daran, wenn Sie kaufen oder verkaufen, nehmen sie regelmäßig Gebühren oder gar beides? Hat jemand ein Interesse daran, Ihnen eben dieses Produkt und nicht ein anderes zu empfehlen? Decken sich die Interessen dieser Person mit den Ihrigen? Was genau – in Euro und Cents ausgedrückt – kostet Sie diese Investition in den kommenden zehn Jahren? Auch wenn Sie danach zu dem Schluss kommen, dass sich diese Kosten lohnen – um die Entscheidung fundiert zu treffen, ist dieses Wissen wichtig!