

## ANLAGEBERATER

# Braucht der Mensch einen Anlageberater?

**W**as ist denn im Moment Ihr heißester Tipp? - So oder ähnlich lautet eine ungeachtet des Börsenabsturzes der vergangenen Jahre noch immer gern an Vermögensberater gestellte Frage. Wohl dem Fragesteller, der daraufhin eben nicht die Antwort bekommt, im Augenblick sähe die XY-Aktie charttechnisch sehr sauber aus, fundamental stünde das Unternehmen hervorragend da und im Übrigen mache unter der Hand gerade ein Übernahmegerücht die Runde, weswegen gerade diese Aktie sich „mit Sicherheit“ in nächster Zeit viel versprechend entwickeln dürfte. – Alles Kaffeesatz! Die Börsen der entwickelten Welt sind allesamt in hohem Maße transparent und Informationsvorsprünge – so es sie gibt – entschwinden innerhalb von Minuten durch ein sehr enges Zeitfenster. Niemand hat eine geldwerte Information eher als alle anderen und wenn, so darf er sie nicht zu seinem Vorteil verwerfen, will er nicht hohe Strafen riskieren. Im Umkehrschluss bedeutet das: Zu jedem Zeitpunkt verfügen alle Börsenteilnehmer (in den Handelssälen von Banken genauso wie in der professionellen Beratung von Privat- und institutionellen Kunden) über dieselben Informationen. Zu jedem Zeitpunkt sind alle aktuellen Daten und Prognosen bei der Kursfindung berücksichtigt und die Notierungen an der Börse entsprechen der nach Marktmeinung fairen Bewertung. Es gibt demzufolge keine Aktien, die „zu billig“ oder die „zu teuer“ sind. Dennoch entstehen stündlich neue – teilweise entgegen gesetzte – Kursbewegungen. Natürlich, denn „der Markt“ diskutiert die Aussichten von Aktien im Umfeld von Unternehmensmeldungen, Analystenmeinungen, Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisschwankungen jeden Tag neu. Auch politische Entwicklungen haben Einfluss auf das Stimmungsbild an den Börsen, ganz zu schweigen von exogenen Ereignissen wie Terrorattacken. Es ist also im Grunde genommen wenig sinnvoll, seinen Berater danach zu fragen, ob eine bestimmte Aktie „günstig“ ist. Denn andere Spezialisten können völlig diametraler Meinung sein - und sind es auch. Die Summe aller Meinungen ergibt exakt den momentanen Börsenkurs. Wozu also die Frage nach der Attraktivität einer Aktie an den Berater Ihres Vertrauens? Alle

Fakten spiegelt der Kurs wider, jede davon abweichende Prognose ist eine Meinung aus dem Bauch heraus. Eben! Und deshalb sollte die Antwort des seriös meinenden Gegenübers auch heißen: „Sorry, ich habe keine heißen Tipps und, Entschuldigung, es gibt auch keine! Aktienmärkte an sich sind bereits die besten Fondsmanager.“

Ergo: Der Mensch braucht keine Anlageberater. Falsch! Vielmehr hat sich die Aufgabenstellung verändert und heißt heute, sich dem Wandel - auch der Anlegerbedürfnisse - zu stellen und die sich täglich erweiternden Möglichkeiten für die Mandanten aufzugreifen und effektiv zu nutzen. Ein wesentlicher Aspekt des Beratungsauftrages ist heute, den Mandanten im Kontext seiner gesamten und ganz individuellen Vermögens- und Familienverhältnisse, seiner Erwartungen und seiner Erfahrungen zu betreuen. Diese individuellen Gegebenheiten reflektierend soll der Berater aus einem heute geradezu überwältigenden Spektrum an Möglichkeiten diejenigen identifizieren und seinem Mandanten verständlich vermitteln, die am besten zu dessen Erwartungs- und Zielhorizont passen. Hier kommt es darauf an, die Befindlichkeit des Mandanten richtig zu analysieren, zwischen den Zeilen zu verstehen, vielleicht auch Widersprüche aufzudecken oder sie zu provozieren. Dazu kann neben der selbstverständlichen Besprechung der Anlageziele und des Zeithorizonts auch die Diskussion um finanzielle Vorsorge, Familienplanung, Steuern, Erbschaft und Vermögensübergang oder um andere sinnvolle Vermögenstransfers erforderlich sein. So ergibt sich im Kopf des Beraters ein Bild des Mandanten, zu dem eine bestimmte Vermögenszusammensetzung mit bestimmten Ingredienzien besonders gut passt. Im Anschluss kommt es darauf an, zu vermitteln zwischen Renditeanspruch und Risikoaversion. Es gilt, Anlagevehikel zu identifizieren, die bewusste Selektionsentscheidungen eher ausschließen, deren objektive Chancen und Risiken seriös darzustellen, abzuwägen, zu besprechen und Alternativen anzubieten. Der Mandant sollte in die Lage versetzt sein, selbst eine fundierte Entscheidung zu treffen bzw. dem Vermögensberater einen Dispositionsrahmen zu definieren, der seinen individuel-



Matthias Steinhauer (41) ist unabhängiger Vermögensberater und Mitinhaber von Concept Vermögensmanagement in Bielefeld. Die Gesellschaft hat sich eine konsequent mandantenorientierte Betreuung mittels möglichst effizienter Anlageinstrumente zum Ziel gesetzt.

len Bedürfnissen am ehesten entspricht. Wir empfehlen mehr Mut: Den Mut, einzugestehen bzw. zu akzeptieren, viele der Imponderabilien, die die Rendite von Anlagen beeinflussen, allenfalls zu ahnen, nicht aber zu wissen. Keine Angst, darauf lässt sich angemessen reagieren: Bei der Verwaltung liquiden Vermögens sollte der Schwerpunkt auf der Identifikation so genannter Megatrends liegen, wie der demografischen Entwicklung und der sich abzeichnenden globalen Verschiebung von Wirtschaftspotentialen. Daneben gilt es, die Gewichtung zwischen einzelnen Risikoklassen punktuell an die makroökonomische Entwicklung anzupassen. Abseits der Aufteilung zwischen Aktien(-indizes), Renten und Immobilien gibt es jedoch eine Vielzahl von Anlageinstrumenten, bei denen sich die Entscheidungskompetenz des Anlegers reduzieren lässt auf ein im Vorhinein klar beziffertes Band zwischen Rendite und Risiko. Diese Vehikel gilt es zu identifizieren, zu erklären und passend zum Anlegerbedarf anzuwenden. Bei Erweiterung des Beratungshorizonts auf weiterführende Fragestellungen des Mandanten eröffnet sich für den Berater ein breites Angebotsspektrum an Lösungen, die nicht selten auch die Hinzuziehung kompetenter Nischenspezialisten erfordern. Hier verändert sich die Rolle des Betreuers weg vom Akteur hin zum Moderator. Der zeitgemäße Anlageberater versteht sich heute als Ideengeber und Aufklärer, als Anwalt seines Kunden und als Koordinator zwischen seinem Mandanten und den Anbietern von Lösungsalternativen. ■