

Vermögensverwaltung: Die Basis ist das Vertrauen des Mandanten



Wer ein Vermögensverwaltungsmandat erteilt, braucht ein hohes Mass an Vertrauen gegenüber dem Vermögensverwalter, weil durch diesen Akt die Anlageentscheide aus der eigenen Hand an einen Dritten übergeben werden.

*Von Klaus Theiler
Leiter Fachzentrum Anlagen
Private Banking
Luzerner Kantonalbank*

Vertrauen ist auf den ersten Blick dann gerechtfertigt, wenn das Ergebnis des Vermögensverwalters mit den Kundenerwartungen übereinstimmt. Dies lässt sich jedoch erst im nachhinein feststellen. Werden die Erwartungen erfüllt, herrscht allseitige Zufriedenheit. Sehr oft aber sind die zu Beginn vorhandenen Erwartungen vage. Im Unterbewussten dominieren möglicherweise eher Hoffnungen als realistische Erwartungen. Diese Hoffnungen zielen verständlicherweise auf hohe Gewinne, möglichst permanent hohe Gewinne, und dies – natürlich – ohne Verlustrisiken!

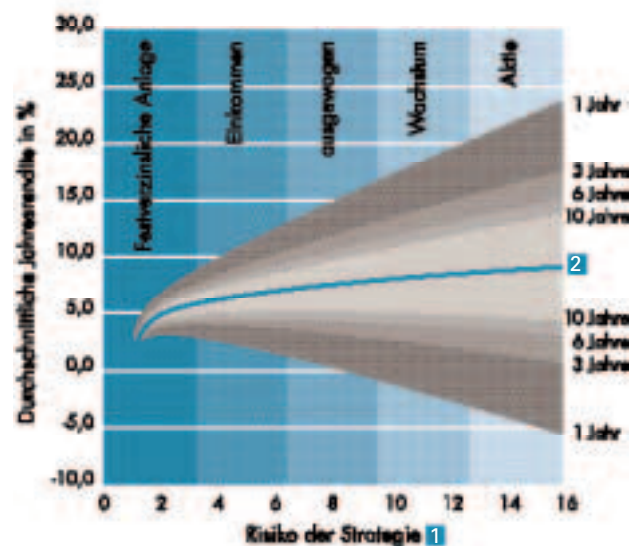
In sogenannten guten Zeiten werden diese Hoffnungen angenehme, aber

auch gefährliche Wirklichkeit. Gefährlich deshalb, weil das eingegangene Risiko ignoriert wird bzw. nicht offensichtlich ist. In schlechten Zeiten werden dann die tatsächlich eingegangenen Risiken unter Umständen zu schmerzlichen Erfahrungen und führen zu Enttäuschungen und Unzufriedenheit. Nur schon eine solche Unzufriedenheit kann das Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und beauftragtem Portfolio Manager trüben. Dieser Mechanismus wiederholt sich stets mit den Zyklen an den Finanzmärkten und ist somit auf die Dauer sowohl für den Kunden als auch für den Vermögensverwalter unbefriedigend.

Es ist folglich empfehlenswert, das Vertrauen vor der Erfahrung zu festigen. Es leuchtet intuitiv ein, dass die Ziele «hohe Gewinne», «stets hohe Gewinne» und «kein Risiko» zueinander in Konkurrenz stehen (s. Grafik). Diesen Mechanismus zu erklären stellt die grosse Herausforderung für den Berater dar. Es ist seine Aufgabe, dem Kunden eindeutige Vorstellungen zu vermitteln, was in diesem Geschäft realistisch gesehen zu erwarten ist. Erst wenn der Kunde über diese Vorstellungen verfügt, kann er entscheiden, welche Anlage-Strategie er verfolgen bzw. dem Portfolio Manager in Auftrag geben soll. Erzielte, vielleicht sogar hohe Gewinne in der Periode 1 werden dann

nüchterner beurteilt, allfällige Verluste in der Periode 2 als tragbar empfunden. Wichtig ist natürlich, dass das erzielte Ergebnis auch verständlich und transparent dargestellt wird. Zu wählen ist jener Partner, welcher vertrauenswürdig über die Strategiemöglichkeiten und über die damit verbundenen Erwartungen eine solide Auskunft geben kann. Dazu gehört auch die Fähigkeit, eine saubere und transparente Ergebnisdarstellung zu liefern. Diese muss sowohl das reine Resultat als auch Angaben über das in der festgelegten Strategie innewohnende Risiko enthalten. Damit entsteht Vertrauen vor der Auftragserteilung, Enttäuschungen bleiben aus.

Renditerwartungen in Abhängigkeit von Anlagerisiko und Anlagedauer



Mit zunehmendem Risiko 1 (Aktienanteil) steigt der zu erwartende Ertrag 2. Allerdings nimmt auch die Streuung der Erträge zu. Je länger die Investition jedoch dauert, um so kleiner wird die Abweichung vom erwarteten Ertrag.