



Ein böses Erwachen könnte es im Alter geben, wenn Geldanleger auf ihre Ersparnisse zurückgreifen müssen. Wer dann nicht die richtige Strategie gewählt hat, geht leer aus, sagen die Fondsmanager Volker Schilling und Edgar Mitternacht von Greiff Capital Management AG



## Ohne Strategie droht Schiffbruch

Nach „Gier frisst Hirn“ jetzt „Angst vor Verlusten“

**W**er bei den Finanzen nicht strategisch denkt, wird Schiffbruch erleiden – eine Erfahrung, die viele Geldanleger schon machen mussten, wie die Fondsmanager Edgar Mitternacht und Volker Schilling wissen.

*Die Deutschen legen ihr Vermögen verstärkt in Rentenfonds, Immobilienfonds und Geldmarktfonds. Aktienfonds werden dagegen eher gemieden. Worauf führen Sie dies zurück?*

Mitternacht: Standen in den Neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts Aktienfonds in der Gunst der Anleger ganz oben, halten sie sich seit dem Platzen der Spekulationsblase sehr stark zurück. Nach der Phase, die man mit „Gier frisst Hirn“ umschreiben könnte hält nunmehr der Trend „Angst vor Verlusten“ die Anleger von Aktienfonds fern. Wenn man sich vor Augen führt, dass man mit Aktien in den letzten zweieinhalb Jahren ein Vermögen verdienen konnte, dann unterstreicht das einmal mehr die altbekannte Tatsache, dass die Menschen zumeist dann Aktien kaufen, wenn sie bereits recht gut gelaufen sind und damit auch teuer sind und sich just dann aus Aktienfonds zurück ziehen, wenn es sich eigentlich wieder lohnt, zu kaufen. Eigentlich ist das ein großes Desaster, speziell wenn man bedenkt, dass die Menschen immer stärker auf private Vorsorge angewiesen sind, um später nicht von der Altersarmut betroffen zu sein.

*Gibt es Gründe dafür?*

Schilling: Das hat mehrere Gründe. Zum einen lassen sich die Menschen zu sehr von ihren eigenen Emotionen leiten, statt sich ein eigenes, langfristig ausgerichtetes Anlagekonzept zu Recht zu legen. Anlagekonzepte sind auch schwieriger durchzuhalten, denn viele Anlageberater verkaufen ihren Kunden lieber ein schön aufgemachtes Produkt, als sich detailliert mit den Zielen und Wünschen des Anlegers auseinander zu setzen. Gerade Banken haben hier in den letzten Jahren das Vertrauen ihrer Kunden durch fragwürdige Verkaufsfaktionen stark strapaziert.

*Was sollten sich Anleger verhalten, um diesem Teufelskreis zu entgehen?*

Mitternacht: Gute Beratung tut Not! Gute Berater arbeiten unabhängig, nehmen sich Zeit und stellen zunächst viele Fragen. Die strategische Ausrichtung der Geldanlage muss viele Komponenten berücksichtigen, wie beispielsweise Anlagehorizont, Steuern, Liquiditätsplanung und dergleichen. Das Produkt kommt erst an letzter Stelle.

Schilling: Außerdem ist das Produkt nie eine Lösung. Wer nicht strategisch denkt, wird finanziell immer wieder Schiffbruch erleiden, weil er permanent irgendwelchen Geldtrends hinterher läuft, die ihm die Finanzindustrie vorgaukelt.

*Welche Rolle spielen Sie dabei als Vermögensberater?*

Mitternacht: Wir haben bereits vor Jahren erkannt, dass Beratung und Verwaltung von Kundenvermögen getrennt werden müssen. Wir haben uns deshalb auf das Management von Fondskonzepten konzentriert. Unsere Aufgabe ist es, aus dem riesigen Angebot von mittlerweile über 10 000 Einzelfonds die geeigneten herauszufiltern und zu einem aussichtsreichen Vermögenskonzept für die Anleger zu bündeln. Unabhängige Berater wie beispielsweise Plan F nutzen unsere Expertise, um das Kapital ihrer Kunden risikokontrolliert und trotzdem ertragreich verwalten zu lassen.

*Wie sieht Ihr Anlageprozess aus?*

Schilling: Auch wir gehen strategisch vor. Zunächst einmal sortieren wir alle in Deutschland zugelassenen Fonds nach Risikogruppen. Wer Risiken nicht kennt, wird nämlich schnell unangenehm überrascht. Wöchentlich identifizieren wir in den einzelnen Risikogruppen Trends, die uns die Richtung der Finanzmärkte, egal ob Aktien, Renten, Rohstoffe oder Immobilien, verlässlich aufzeigen. Erst dann treffen wir die Entscheidung über die einzelnen Fonds, die wir kaufen.

*Welche Bedeutung spielen für Sie die Fondsmanager?*

Mitternacht: Nach unserer langjährigen

Erfahrung gibt es leider nur ganz, ganz wenige Fondsmanager, die wirklich nachhaltig gute Ergebnisse erzielen. Das sagen wir ganz bewusst, da die Werbung der Fondsinindustrie etwas anderes suggeriert. Top-Manager findet man nicht durch das Studium einschlägiger Hitlisten oder Ratings, da diese immer nur die Ergebnisse der Vergangenheit widerspiegeln. Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, muss einen wiederholbaren Anlageprozess haben. Das lässt sich nur in persönlichen Gesprächen und Interviews mit den betreffenden Managern herausfinden. Auf diese Weise finden wir die geeigneten Fondsmanager für die Finanzmarktrends, die wir identifiziert haben. Nur selten finden wir gute Leute bei größeren Gesellschaften, sondern vermehrt bei den kleineren mit hoch motivierten Mitarbeitern.

*Vorhin sagten Sie, dass Sie alle Fonds nach Risikogruppen sortieren. Warum?*

Schilling: Wie jeder Anleger unterliegen auch wir der Gefahr von Fehlentscheidungen. Deshalb ist es wichtig, die Risiken solcher Fehlentscheidungen zu kennen. Nur dann lassen sich Risiken begrenzen. So erhalten alle unsere ausgewählten Fonds schon beim Erwerb eine sogenannte Stopp Loss-Marke. Fällt ein Fonds unter diesen Stopp-Kurs, wird er unverzüglich verkauft, um weitere Verluste zu vermeiden. Da wir alle Fonds in Gruppen einteilen, können wir

den Stopp-Kurse jedes Fonds exakt definieren. Damit wird erkennbar, dass der Vermögenserhalt der uns anvertrauten Gelder an erster Stelle steht.

*Wie sahen Ihre Ergebnisse in der Vergangenheit aus?*

Schilling: Wir setzen diese Systematik in unserer Vermögensverwaltung seit Anfang 2000 um. Wir konnten dabei selbst bei den dynamisch verwalteten Kundendepots jedes Jahr ein positives Anlageergebnis erwirtschaften und dies in der schwierigsten Aktienmarktphase der letzten 50 Jahre. Von Anfang 2000 bis Ende 2004 konnten wir bei den dynamischen Kundendepots, die wir bis zu 100 Prozent in Aktienfonds investierten, durchschnittlich 13,6 Prozent Rendite pro Jahr erwirtschaften. (Quelle: Performance IMC, Mannheim)

*Können interessierte Anleger sich direkt an Sie wenden?*

Mitternacht: Nein. Da wir uns ausschließlich auf die Verwaltung konzentrieren, bieten wir keine eigene Kundenberatung an. Wir arbeiten mit unabhängigen Finanzberatern zusammen, die sich auf qualifizierte Anleger-Beratung spezialisiert haben.

Seminar mit Volker Schilling am 28. März im Haus der Wirtschaft in Stuttgart um 19.30 Uhr – Gespräche für Anleger, veranstaltet von Irys Ehmann – Unabhängige Finanzberatung

# STUTTGARTER ZEITUNG

DONNERSTAG, 27. OKTOBER 2005

№ 110

## Performance-Vergleich mit dem MSCI World

|               | MSCI World | Volker Schilling | Mehrwert |
|---------------|------------|------------------|----------|
| 2000          | -6,00%     | 0,59%            | 6,59%    |
| 2001          | -11,90%    | 18,38%           | 30,28%   |
| 2002          | -32,40%    | 7,11%            | 39,51%   |
| 2003          | 11,10%     | 34,82%           | 23,72%   |
| 2004          | 6,90%      | 9,75%            | 2,85%    |
| Seit 01. 2005 | 4,42%      | 17,50%           | 13,08%   |

Stand 16.9.2005

Quelle: Performance IMC GmbH, Plan F Berechnungen