

Garantiert teuer

FRANK WIEBE | DÜSSELDORF

Wir haben es immer geahnt, und die Frankfurt School of Finance & Management belegt es nun mit einer neuen Studie: Die Absicherung gegen Kursverluste kann für Anleger ganz schön teuer werden. Eine Kernaussage der Studie lautet: Garantien in Aktienfonds kosten auf 25 Jahre gerechnet mehr als die Hälfte der Rendite. In kürzeren Zeiträumen fällt die Rechnung freilich nicht so drastisch aus, und vor allem kommt es dann darauf an, welche Jahre man zum Vergleich heranzieht.

Die Fondsgesellschaft Franklin Templeton hat diese Studie in Auftrag gegeben. Nicht ganz uneigennützig, denn sie profitiert sich vor allem mit klassischen Aktienfonds, die zwar meist eine konservative Anlagestrategie haben, aber ohne Netz und doppelten Boden arbeiten. Also ohne das Versprechen, zu einem Zeitpunkt x mindestens das eingezahlte Kapital zurückzuüberweisen.

Im Grunde kann die Studie nicht überraschen. Sie bestätigt nur den wichtigsten Anlegergrundsatz: keine Chance ohne Risiko; „no risk, no fun“, sagt der Engländer oder der Rheinländer noch simpler, „von nix kütt nix“. Leider ist das zwar sehr einleuchtend, wird aber trotzdem ständig vergessen oder missachtet. Auch das Marketing für Garantiefonds oder entsprechend gestaltete Zertifikate verspricht unterschwellig meist genau das, was es nicht gibt: tolle Chancen ohne Risiko.

Vertriebsprofis argumentieren häufig, mit Kursgarantien ließen sich Anleger erst einmal an

Aktien heranzuführen, die ohne Absicherung gar nicht reif wären für diese Anlageklasse. Anklang fanden die Garantien auch bei Anlegern, die sich nach dem Platzen der Börsenblase in den Jahren 2001 und folgende nur sehr vorsichtig zurück aufs Parkett wagten. Ein Boom erlebte der Garantiedanke zudem durch das Aufblühen der Zertifikate. In diesem Markt sind der Fantasie, was man dem Kunden mit Hilfe von Termingeschäften zu welchen Konditionen garantiert, kaum eine Grenze gesetzt; je mehr Fantasie, desto schwerer ist das Produkt zu verstehen.

Es geht nicht darum, Garantien zu verteuern, hier und da mögen sie ihren Sinn haben. Häufig aber dienen sie nur dazu, die

Unfähigkeit des Anlegers zu klaren Entscheidungen – oder die schlechte Beratung, die er bekommen hat – zu kaschieren. Bin ich nun überzeugt, dass Aktien zurzeit attraktiv sind oder nicht? Dient meine Anlage der Altersvorsorge oder doch eher dazu, in zwei Jahren ein neues Auto zu kaufen? Wie viel Risiko kann ich vertragen, ohne in schwachen Börsenphasen jede Nacht den Kühlschrank zu plündern?

Wenn es auf diese Fragen keine klaren Antworten gibt, kann eine Anlage, die alles so ein bisschen verspricht – Rendite, Sicherheit, Liquidität – die richtige Wahl sein. Besser ist aber nachzudenken, sich beraten zu lassen und ein vernünftiges Konzept zu erstellen. Dann lassen sich Fonds oder Zertifikate mit klarem Profil und niedrigen Kosten einsetzen. Und damit kann man auf Dauer mehr Rendite erzielen.

wiebe@handelsblatt.com

