



Ob Cloud Computing oder Emerging Markets: in den sogenannten neuen Märkten warten viele Herausforderungen auf den Anleger. Fotos: dpa



Zu neuen Ufern aufbrechen

Neue Märkte bieten Chancen und Risiken für Privatanleger

Schon der Begriff „neue Märkte“ ist schwammig, und die Definitionen der Investmentbanker, was eigentlich ein solcher ist, unterscheiden sich. Ursprünglich bezeichnete der Begriff ein 1997 gegründetes Segment der Deutschen Börse für Wachstums- und Technologieunternehmen.

„Die klassische Einteilung erfolgt in geografische neue Märkte und Technologien“, weiß Bernd Härtle, Treasury Manager bei der Volksbank Stuttgart. Der Abteilungsleiter, der für die Eigenanlagen der Stuttgarter Bank zuständig ist, schätzt, dass sich von seinen insgesamt rund 200 000 Kunden nur sechs Prozent in die neuen Märkte trauen. Auf der Weltkarte gehörten etwa Lateinamerika, China, Indonesien sowie Indien oder die jüngeren europäischen Staaten Ungarn, Polen und die Slowakei dazu.

„Derzeit werden chinesische Konsum-Aktien nachgefragt“, sagt Härtle. Der Grund: China erlebe einen Rollenwandel von der billigen Werkbank der Welt zum Dienstleistungssektor, in dem sich eine Mittelschicht bildet. Die Chinesen würden zunehmend konsumieren und italienische Salami, ein eigenes Auto oder die teure Markentasche kaufen. Die Investmentidee: Privatanleger kaufen konsumnahe Fonds, die beispielsweise aus Aktienbündeln von Kaufhausketten und Supermärkten bestehen. So können

EU-Anleger zyklische Wachstumsaspekte nutzen. Aber Härtle warnt: „Investitionen in solchen Märkten sind nicht für jeden Privatanleger geeignet.“

Das bestätigt Christine Neuberger, Leiterin des Private Banking Centers der BW-Bank Stuttgart: „Wir empfehlen solche Anlagen als Beimischung zu einer soliden Anlage.“ Im persönlichen Gespräch und nachdem er die Vermögensstruktur seines Kunden versteht, kläre der Berater bei der BW-Bank seinen Kunden über Chancen und Risiken auf. Privatanleger, die sich in solchen Märkten engagieren wollen, bräuchten einen Profi, der das Land und die dortigen Strukturen kennt. „Es besteht das Risiko eines Totalausfalls“, sagt Neuberger. Je weniger Informationen, desto schwieriger. Deshalb empfiehlt die Abteilungsleiterin bei Anlagen in Schwellenländern Fondslösungen, da der Fondsmanager die Märkte gut kennt und so schneller reagieren kann.

80 PROZENT AUFS SPARBUCH

Einem Studenten, der auf den heißen Tipp eines Freundes hin kurzfristig Aktien des neuen Marktes erwerben will, und einem Anleger, der nur über 11 000 Euro

Anlagekapital verfügt, rät Härtle vom Kauf ab. Wenn man ein Anlagevolumen von 300 000 Euro besitzt, fällt eine Kursschwankung von 30 Prozent nicht so sehr ins Gewicht“, erklärt der Volksbank-Prokurist. Als grobe Strukturierungsregel gelte bei Privatanlagen: 80 Prozent aufs Sparbuch, den Rest in ein Anlage-Portfolio stecken.

Auch technologische oder industrielle Innovationen gehören zu den Neuen. Das seien beispielsweise soziale Netzwerke oder Cloud Computing. Derzeit in aller Munde: die Energie-Wende. Härtle schätzt, dass in den nächsten Monaten hierzu vermehrt Investment-Pakete von den Banken geschnürt werden. Wahrscheinlich darin enthalten: börsennotierte Firmen, die beispielsweise Umspann- sowie Pumpspeicherwerke und Gezeitenkraftwerke bauen. Aber auch Infrastruktur-Dienstleister oder Unternehmen mit Knowhow in der Stromspeicherung gehörten dazu. „Diese Anlage ist etwas weniger risikoreich, da man den Bedarf an Umspannwerken quantitativ besser bestimmen kann“, so der Treasury Manager. Bei der Anlage in die neuen Energien bestehe eine größere Visibilität, also mehr Klarsicht.

„Wir bieten ein neues Geschäftsmodell und damit auch einen neuen Markt für private Investoren“, sagt Michael Jenette,

Vorstand von D.I.E. Handelskontor AG in Bad Friedrichshall. Seine Kapitalgeber sind unter anderem Investoren, die ihm ein Mindestkapital von rund 100 000 Euro bringen. Diese können dem Unternehmen seit Januar Darlehen für Handelstransaktionen geben und erhalten darauf bei einer Laufzeit von einem Jahr bis zu fünf Prozent, bei sieben Jahren bis zu acht Prozent Zinsen.

KREDITVERSICHERUNG DECKT DARLEHEN

Konkret funktioniert das so: Handelskontor kauft im Auftrag seiner Firmenkunden beispielsweise Autos, Stahl oder Sporttaschen und zahlt diese sofort mit drei Prozent Skonto. Diese Differenz behält die AG, die ihrerseits 30, 60 oder 90 Tage später ihr Geld in voller Höhe von den Firmen zurückerhält, wenn diese ihrerseits die Handelsware verkauft haben. „Die Darlehen sind in einer Höhe von 90 Prozent durch eine Kreditversicherung gedeckt“, so der frühere Geschäftsführer der Iveco Finance in Heilbronn. Unabhängig von der Zahlung des Kunden erhalte der Investor seinen Anlagebetrag zurück. Auch Genusscheine oder Vorzugsaktien kann der Investor bei den Bad Friedrichshallern kaufen. Zwei der

insgesamt vier Gründer hatten die Idee der Einkaufsoptimierung, die nach eigenen Angaben im Finetrading, so der Fachbegriff, bundesweit nur einen echten Mitbewerber hat.

Der Anlegertyp, der sein Geld gerne in Rohstoffe investiert, wird in den neuen Märkten immer noch fündig, obwohl dieser Zyklus laut Härtle „schon fast gelaufen ist“. So könne dieser einen Korb aus Industriemetallen, welche mit dem Ölpreis kombiniert werden, als Fonds kaufen. Viele Privatpersonen erwerben laut Härtle Anlagezertifikate, die den Goldpreis abbilden, oder holen sich gleich den Barren in den Tresor. Auch Stahl sei immer noch gefragt. „Der Trend zu Edelmetallen wie Gold und Silber ist bei uns ungebrochen“, bestätigt auch Neuberger. Ein weiterer Trend seien Inflationsanleihen. Diese haben eine Mindestverzinsung und sind an den Verbraucherpreisindex angepasst.

„Auch die Middle-East-and-North-Africa-Staaten könnten ein Thema werden“, weiß Anlageexperte Härtle. Schon jetzt gebe es Fonds. Eine Investition in Länder wie Tunesien, Marokko oder Ägypten will aber gut überlegt sein, „da dies speziell und unsicher ist“. Je nach Anlegertyp und Vermögensstruktur bieten die neuen Märkte Chancen, aber auch Risiken. Anne Pfennig

VR-PrivateBanking

„Mit Werten Hoffnung gestalten.“

Michael Stich, Unternehmer und Gründer der Michael Stich Stiftung

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Michael Stich setzt sich mit seiner Stiftung seit 1994 für HIV-infizierte Kinder ein, um ihnen Mut, Lebensfreude und Hoffnung zu schenken. VR-PrivateBanking ist für Menschen wie Michael Stich, die mehr aus ihrem Geld machen wollen, um mit Werten zu gestalten. Es kombiniert genossenschaftliche Sicherheit mit den Leistungen einer Privatbank. Mehr Informationen erhalten Sie bei den Volksbanken Raiffeisenbanken oder unter www.vr-privatebanking.de

Volksbanken Raiffeisenbanken



AKTIVES RISIKOMANAGEMENT



Gastautor Lars Fahnenbrock ist Head Investment Consulting & Solutions Market Area Germany bei der Credit Suisse Deutschland AG.

Risiken kennen und steuern

Noch immer wird in der Kundenberatung häufig die Rendite des Portfolios oder einzelner Anlageinstrumente isoliert betrachtet. Kurzfristiger Anlageerfolg steht dabei oft im Vordergrund. Nicht zuletzt die Finanzkrise hat es jedoch gezeigt: Private Anleger erwarten heute in der Vermögensanlage ein hohes Maß an Transparenz. Neben den Chancen wollen sie insbesondere die Risiken ihres Portfolios kennen und verstehen. Für einen nachhaltigen Anlageerfolg halten sie ein aktives Risikomanagement für unverzichtbar.

Mit einem bislang meist nur bei institutionellen Anlegern genutzten Modell zur Risikoermittlung und Portfoliooptimierung können Berater und Kunde gemeinsam das Anlageportfolio in einem mehrstufigen Prozess durchleuchten und gegebenenfalls optimieren.

Dabei wird zunächst das Risikopotenzial – auch Risikobudget genannt – des Anlegers ermittelt. In anderen Worten ausgedrückt: Wie hoch ist der jährliche Verlust, den er bei seiner Vermögensanlage zu tragen bereit wäre. Dieses Modell unterscheidet sich maßgeblich von der sonst üblichen Einstufung der Kunden, die nur auf seine Erfahrungen und die Einzelprodukttrisiken abzielt. Zu dieser Analyse werden vielfältige mathematische Szenarien durchgespielt und ermittelt, wie sich ein bestehendes Portfolio in unterschiedlichen Marktsituationen, wie etwa der Finanzkrise, entwickelt hätte.

Nehmen wir als Beispiel einen Anleger, der seine Risikoeinstellung als ausgewogen bezeichnet. Hier beträgt der Anteil an Aktien im Portfolio in der Regel 40 bis

45 Prozent. Dieser Anleger hätte in der Vergangenheit 28 Prozent seines Vermögens verlieren können, der „Worst Historical Loss“. Und er muss auch zukünftig mit regelmäßigen Schwankungen seines Portfolios um zehn Prozent im Jahr rechnen.

Anhand solcher Kennzahlen und konkreter Beispiele aus vergangenen Finanzkrisen können Kunde und Berater überprüfen, ob das Portfolio der Risikoneigung gemäß aufgestellt ist oder angepasst werden sollte. Dann gilt es die Anlageziele des Kunden klar herauszuarbeiten. Dazu kann man das Portfolio zunächst in zwei Bausteine aufteilen. Der zentrale Bestandteil sollte für die langfristige Lebensplanung und für Verbindlichkeiten zur Verfügung stehen. Er wird meist defensiver ausgerichtet sein. Der zweite Bestandteil kann für die Vermögensmehrung eingesetzt und in der Regel offensiver angelegt werden.

Bei jedem Schritt des Portfolioauf- oder -umbaus kommen wieder Szenarien zum Einsatz, mit deren Hilfe die Effekte aller Anlageentscheidungen auf das Portfoliorisiko simuliert werden können. So kann etwa aufgezeigt werden, wie sich die Zinsentwicklung auf die Bewertung des Portfolios auswirken würde. Oder was der Kauf oder Verkauf eines bestimmten Anlageinstrumentes beim Risikobudget zur Folge hätte. Ein Beispiel: Gold gilt bei steigender Inflation als sicherer Hafen. Durch die Preisnotierung in US-Dollar ist das Metall jedoch Wechselkursschwankungen ausgesetzt und trägt daher im Portfolio zu einem höheren Risiko bei als eine klassische Euro-Anleihe im Investment-Grade-Bereich.

Auf diese Weise können Berater und Kunde regelmäßig überprüfen, ob die aufgestellte Anlagestrategie den Erwartungen entspricht, und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen.

Eine weltweite Vermögensallokation ist dazu von besonderer Bedeutung. Denn nur dies gibt die Möglichkeit, Krisen im Portfolio zu überwinden und Risiken zu begrenzen. Die Herausforderung besteht darin, das gesamte Anlagespektrum aufzuzeigen und für den Kunden optimal einzusetzen.