

„Wer Rendite will, muss ins Risiko gehen“

Bankhaus Ellwanger & Geiger KG: Anleihen, Aktien und Sachwerte / Andreas Rapp warnt vor einer Geldanlage in einer Kryptowährung wie etwa Bitcoin

Von unserem Redakteur
Karlheinz Reichert

In jeder Anlagestrategie gilt als oberster Grundsatz, nicht alle Eier in einen Korb zu legen. Doch die Streuung des Vermögens kann schwierig sein, weiß Andreas Rapp, Leiter des Private Banking beim Bankhaus Ellwanger & Geiger (Stuttgart). Vor allem für Kleinanleger ist guter Rat (zu) teuer.

Die SZ/BZ sprach mit Andreas Rapp über die Streuung der Vermögensanlage, über Bremsen in der Beratung und über die so genannten Kryptowährungen.

Wer heute Geld anlegt, kann damit ärmer statt reicher werden, weil die niedrigen Zinsen die Inflation nicht ausgleichen. Wie macht man das besser?

Andreas Rapp: „Wer heute eine positive Rendite erzielen will, muss Risiken eingehen. Diese kann man auch im Anleihebereich eingehen, man kann oder sollte sie bis zu einem gewissen Grad mit Aktien eingehen. Und natürlich gehört zu einer sinnvollen, klugen Diversifikation auch das Thema Immobilien.“

„Ein sehr großer Baustein“

Schaffa, schaffa, Häusle baua...

Andreas Rapp: „Da möchte ich ausdrücklich vor einem Klumpenrisiko warnen. In Baden-Württemberg sind Immobilien mehr als in anderen Bundesländern bei der Vermögensanlage ein sehr großer Baustein.“

Immobilien sind hierzulande nun mal teuer.

Andreas Rapp: „Damit kein Missverständnis entsteht: Ich bin jederzeit für eine eigengenutzte Immobilie. Diese wird in der Regel aus der Anlagestrategie herausgenommen.

Der Punkt ist nur: Bis ein Kunde diese entschuldet hat, passiert bei ihm darüber hinaus nicht viel. Das heißt: Wenn die Immobilie schuldenfrei ist, aber möglichst schon vorher, sollte ein Kunde darüber nachdenken, wo er sonst noch investieren will und kann.“

Was wären die nächsten Anlageschritte?

Andreas Rapp: „Aktien und Sachwerte. Letztere können Edelmetalle sein, wobei zu beachten ist, dass die keine Rendite abwerfen, sondern Geld kosten, etwa Tresorgebühren bei der Bank.“

Andere Sachwerte könnten Oldtimer, Kunstgegenstände oder Diamanten sein.

Andreas Rapp: „Diese sollte man nur anfassen, wenn man einen persönlichen Bezug dazu hat und sich deshalb damit auskennt.“

In letzter Zeit wird auch Mahagoni angeboten.

Andreas Rapp: „Das hat natürlich auch einen ökologischen Aspekt. Dennoch muss man so ein Angebot genau prüfen. Handelt es sich um eine Plantage, die erst aufgeforstet werden soll, oder um Holz, das demnächst geerntet wird? Außerdem: Wie steht es in fremden Ländern um die Rechtssicherheit?“

Zurück zu den Aktien: Welche Branchen sollten sich Anleger mal genauer ansehen?

Andreas Rapp: „Medizintechnik, Gesundheit und alles, was zu diesem Themenkreis gehört. Der Mensch wird immer älter und die Älteren werden immer mobiler. Das wird langfristig auch so bleiben. Auch weil in den bevölkerungsreichsten Ländern China und Indien der Wohlstand steigt. Da werden Ersatzteile wie Prothesen, künstliche Gelenke oder auch Herzschrittmacher gefragt bleiben.“

Was halten sie von Kryptowährungen wie etwa Bitcoin?

Andreas Rapp: „Wir empfehlen diese nicht. Von den fünf bis sieben wichtigsten werden sich am Ende



Andreas Rapp befürchtet, dass es für weniger als sechstellige Vermögen nur noch Standardanlagen gibt. Bild: z

vielleicht zwei oder drei durchsetzen. Wir sehen solche Dinge nicht als Geldanlage. Rechtlich sind sie das ja auch nicht.“

„Da lassen wir die Finger weg“

Inzwischen gibt es auch Zertifikate auf Bitcoin.

Andreas Rapp: „Auch da lassen wir die Finger weg.“

Welchen Fehler machen Anleger bei der Streuung ihres Vermögens häufig?

Andreas Rapp: „Indem sie gar nicht streuen. Bei liquiden Anlagen ist es häufig so, dass die Kunden ihre Wertpapiere auf mehrere Institute verteilen. Viele Kunden arbeiten mit mehreren Banken zusammen,

aber die Depots sehen, wenn man genauer hinschaut, alle irgendwie gleich aus.“

Weshalb das denn?

Andreas Rapp: „Ganz einfach. Da der Kunde jeder Bank die gleichen Leitplanken gibt, kann dabei nichts anderes herauskommen. Das ist dann keine Risikostreuung, sondern nur eine Diversifikation der Banken, aber nicht der Anlagen. Das heißt, die Streuung geht an dem vorbei, was der Kunde eigentlich möchte.“

Und wie kommt der Kunde zu dem, was er eigentlich haben will?

Andreas Rapp: „Das ist eine Sache von beiden Seiten. Wir müssen viel fragen. Das ist eine Aufgabe von uns Bankern. Ich glaube, daran müssen wir arbeiten und herausfinden was der Kunde möchte und

nicht nach zwei Fragen aufhören und ihm ein Produkt von der Stange anbieten. Aber: Der Kunde muss auch offen antworten. Dann lassen sich auch Missverständnisse vermeiden.“

Was ist denn das größte Missverständnis?

Andreas Rapp: „Die Einschätzung des Risikos. Der eine versteht darunter den möglichen Totalverlust, dem anderen sind schon Anlagen mit fünf Prozent Schwankung zu riskant.“

Welche Anleger gehen höhere Risiken ein?

Andreas Rapp: „Das sind diejenigen, die ihre Vermögensanlage selbst managen und das nicht von einer Vermögensverwaltung erledigen lassen. Sich selbst verzeiht der

Kunde eher Verluste als jemand, der sein Geld managt.“

Autos werden immer individueller, weil die Hersteller mehr auf die Wünsche ihrer Kunden eingehen. Wie ist das bei den Geldanlagen?

Andreas Rapp: „Da geht eine Schere auf. Gewisse Kunden werden nur noch Angebote von der Stange bekommen. Daran ist die Überregulierung schuld. Diese verlangt von den Banken einen hohen individuellen Aufwand, der bei kleineren Beträgen unwirtschaftlich ist. Deshalb können sich diese eine intensive Beratung nur noch bei hohen Vermögen leisten. Vermögensanlagen, die nicht mindestens sechstellig sind, werden künftig standardisiert sein.“

„Müssen Telefonate aufzeichnen“

Wie sieht denn diese Überregulierung aus?

Andreas Rapp: „Wenn ich mich mit einem Kunden über Aktien unterhalte, gibt es zwei Möglichkeiten. Findet das Gespräch am Telefon statt, bin ich dokumentationspflichtig, das heißt, ich muss das Gespräch aufzeichnen. Sprechen wir Auge in Auge darüber und empfehle ihm ein Papier, muss ich eine Geeignetheitserklärung schreiben und darin begründen, weshalb ausgerechnet diese Aktie für diesen Kunden die richtige Anlage ist.“

Und das jedes Mal?

Andreas Rapp: „Ja. Bei einem Kunden, der etwa durch eine Erbschaft zu einem Vermögen gekommen ist, aber mit Geldanlagen keine Erfahrung hat, ist das gut und richtig. Aber sonst? der Kunde wird nicht gefragt. Er kriegt's und muss es nehmen.“

Info:

Andreas Rapp, E-Mail:
Andreas.Rapp@privatbank.de,
Telefon: 0711/2148-365
