

Investieren statt spekulieren

Von Thomas Ritschard

FINANZRATGEBER Weshalb sich Spekulieren nicht lohnt und wie Sie auch in turbulenten Börsenzeiten ruhig schlafen können: Eine Anleitung, die unsere KundInnen seit Jahren mit Erfolg anwenden.



Thomas Ritschard, Betriebsökonom FH, ist Geschäftsführender Partner bei der Gläser+Partner Vorsorge AG in Bern. GLÄUSER+PARTNER ist offizieller Finanzratgeber von Bildung Bern und berät deren Mitglieder in Vorsorge-, Steuer- und Vermögensfragen. Mehr:

www.glauserpartner.ch

«Sell in May and go away» lautet eine weit verbreitete Börsenregel. Frei übersetzt: Verkaufe die Wertpapiere im Mai und fahre dann in die Ferien. Unter AnlegerInnen kursieren viele solcher «Regeln». Und es werden schier endlose Tabellen geführt und Daten ausgewertet, immer mit dem Ziel, mehr zu wissen und besser zu sein als der Gesamtmarkt. Das Problem: Von der Vergangenheit lässt sich nicht auf die Zukunft schliessen.

Deshalb ist es elementar, dass man sich bei der Geldanlage – insbesondere bei der Bewirtschaftung von ausgezahlten Vorsorgegeldern (Pensionskassen-, Freizügigkeits- und 3.-Säule-Guthaben) – zuerst gut überlegt, wie die künftigen Verbindlichkeiten und Ausgaben ungefähr aussehen. Am einfachsten funktioniert dies mit einer umfassenden Finanzplanung, in der die jährlichen Einnahmen, Ausgaben und etwaige Investitionen der nächsten Jahre einander gegenübergestellt werden. Erst dann wird ersichtlich, wie hoch die persönliche Risikofähigkeit ist und welche Anlagestrategie zu den eigenen finanziellen Verhältnissen passt.

Auf Basis dieser Erkenntnisse kann nun die Aufteilung in verschiedene Anlageklassen erfolgen. Gelder, die in den nächsten zehn Jahren nicht gebraucht werden, empfehlen wir vorwiegend in Sachwerte wie beispielsweise Aktien oder Liegenschaften zu investieren. Diese können zwar im Wert schwanken, haben jedoch einen inneren Wert und bieten gleichzeitig einen gewissen Inflationschutz.

Gelder, die in absehbarer Zeit für den Lebensunterhalt bereitstehen sollen, dürfen nur auf Konten oder in Obligationen mit höchster Bonität angelegt werden. So lassen sich einerseits Liquiditätsgpässe vermeiden und andererseits sind Sie nicht gezwungen, in turbulenten Börsenzeiten Wertpapiere mit Verlust zu verkaufen.

In Bezug auf Aktienanlagen: Investieren Sie langfristig in solide Unternehmen, nicht in Börsenkurse oder Indizes, und überlassen Sie das Spekulieren getrost anderen. Den heissen Aktientipp gibt es nicht. Was öffentlich bekannt ist, ist in den Kursen bereits eingerechnet. Alles andere ist Insiderwissen und dessen Nutzung zum eigenen Vorteil ist strafbar. Werten auf kurzfristige Kursbewegungen abzuschliessen, ist reine Spekulation. Dazu gehört auch der Versuch des «Market Timing» beim Kauf oder Verkauf. Fazit: Aktives Management bringt spekulative Risiken ins Depot, schafft aber keine nachhaltigen Werte. Jedenfalls nicht für Sie. Es

ist klüger und entspannter, die kurzfristigen Börsenbewegungen zu ignorieren und sich an Firmen mit etablierten und zukunftsfähigen Geschäftsmodellen, einer attraktiven Dividendenrendite und einer hohen Eigenkapitalquote zu beteiligen. Eine hohe Eigenkapitalquote ist ein wichtiger Sicherheitspuffer, um wirtschaftlich schwierige Zeiten besser zu überstehen. Zugespielt formuliert: Es ist schwierig Konkurs zu gehen, wenn man keine Schulden hat. Zurück zur eingangs zitierten Börsenregel. Diese wird häufig mit dem Zusatz ergänzt: «But remember to come back in September», also investieren Sie Ihr Geld im Herbst wieder. Nun hat es etliche Jahre gegeben, in denen die Wintermonate mehr Rendite gebracht haben als der Sommer und man somit im Winter effektiv besser gefahren ist. Aber nicht immer. Dieses Jahr wäre man mit der zitierten Taktik bezüglich Rendite im Hintertreffen. Und ob die kommenden Wintermonate Gewinne bringen, wissen wir noch nicht.

Publikationen GLÄUSER+PARTNER

www.glauserpartner.ch/publikationen

Hier finden Sie viel kompaktes Wissen zu den Themen Pensionsplanung und Vermögensverwaltung. Unter anderem die Broschüre «Die 13 Prinzipien des weisen Investierens».

Übrigens: Als Mitglied erhalten Sie 10% Rabatt auf die Beratungskosten bei GLÄUSER+PARTNER. Das Erstgespräch ist kostenlos und unverbindlich.