

Fonds, die nur Gewinn erwirtschaften?



Gebannt durch Verluste mit konventionellen Anlagen wie Aktien, Fremdwährungsanleihen oder strukturierten Produkten suchen viele Anleger Zuflucht in angeblich «kapitalgeschützten Produkten». Dazu zählen auch gewisse Hedgefonds.

Hedgefonds sind eine spezielle Art von Investmentfonds, die angeblich hohe Renditen erwirtschaften und je nach Anlagestrategie auch vor Verlusten schützen. Deshalb sind sie in aller Munde. In vielen Medien wimmelt es nur so von wohlgefälligen Berichten. Aber halten sie auch, was sie versprechen? Da scheiden sich die Geister. Ich selber möchte jedenfalls davor warnen, sich von vollmundigen Versprechungen ver-

blenden zu lassen. Sicher, ein Teil der rund 10 000 weltweit existierenden Hedgefonds erzielen mit riskanten Strategien überdurchschnittliche Renditen. Andere verschwinden wieder, kaum haben sie die Bildfläche betreten. Für kleine und mittlere Anleger eignen sich solche Anlagevehikel nicht.

Absolut Return Fonds?

Uns interessieren heute vor allem jene Hedgefonds, die von sich behaupten, in jeder Marktlage nur Gewinne zu erwirtschaften. Sie segeln in der Fachsprache unter «Absolut Return». Aber gibt es derart innovative Anlagetechniken wirklich? Falls ja, dann müssten beispielsweise alle Pensionskassen, die sich solcher Anlagen bedienen, klar im Plus liegen. Ich meine, man darf in der

Vermögensverwaltung nicht alles glauben, was man liest oder hört. Häufig sind es erfolgreiche Einzelgeschichten, die vermarktet werden. Der Rest wird ausgeblendet.

Ehrlich ist immerhin die UBS, die sich jüngst mit intransparenten Anlagen, namentlich in den USA, selber in den Rand des Abgrundes «gemanagt» hatte. Sie gibt zu, dass auch bei ihren Absolut Return Fonds das Verlustrisiko nicht ausgeschlossen werden kann. Ein echter «Absolut return» unter den aktuellen Neuemissionen wäre für mich die neue 5-jährige Anleihe der Zürcher Kantonalbank mit AAA-Bonität. Aber wer will sich schon mit einer jährlichen Rendite von 2 1/8 % zufrieden geben?

Starke Währung, starkes Land

Die jüngste Finanz- und Währungskrise hat die Attraktivität des Schweizerfrankens und dessen «Sichere-Hafen-Funktion» einmal mehr aller Welt vor Augen geführt. Die Währung ist eben das Abbild der Leistungskraft einer Nation. Da darf sich die Schweiz wirklich sehen lassen. Selbst im schlechten Wirtschaftsjahr 2009 haben der Bund und die meisten Kantone schwarze Zahlen geschrieben. Mit 42 Stunden pro Woche arbeitet man bei uns auch mehr als in den meisten andern Ländern. Die Arbeitslosigkeit liegt, trotz hoher Zuwanderung, deutlich tiefer als im EU-Durchschnitt. Und nicht zu vergessen die Erwerbsquote, also der Anteil der Bevölkerung, die einer Er-

Finanzexperte

Maximilian Reimann ist bereit, auf dieser Seite schriftlich abgefasste Fragen zu beantworten, sofern sie von allgemeinem Interesse sind. Direkte Korrespondenz oder persönliche Beratung sind nicht möglich. Fragen sind zu richten an: Stadt-Anzeiger Aarau, Ratgeber, Neumattstrasse 1, 5000 Aarau, redaktion@stadtanzeiger-aargau.ch



werbstätigkeit nachgeht. Diese liegt in der Schweiz mit Abstand am höchsten. Nur gerade die Niederlande vermögen einigermaßen mit uns mithalten.

STREITFÄLLE VOR DEM OMBUDSMAN

Depot-Transfer auf andere Bank

Die jüngste Finanzkrise führte in vielen Wertschriftendepots zu herben Verlusten und beeinträchtigte das Verhältnis zwischen Kunde und Bank. Wo das Zerwürfnis nicht mehr ausgebügelt werden kann, ist es ratsam, einen Schlussstrich zu ziehen und auf einer anderen Bank neu anzufangen. Das ist aber mit Aufwand und Kosten verbunden. In vorliegendem Fall erteilte der Kunde seiner Bank den Auftrag, seine Wertschriften auf eine andere Bank zu übertragen. Im Auftragsschreiben erwähnte er beiläufig, er gehe davon aus, dass dies spesenfrei geschehe. Die Bank führte den Auftrag aus und stellte dem Kunden 2600 Franken in Rechnung. Je nach Bank sind 50–100 Fran-

ken pro in der Schweiz deponierte Titel üblich, bei ausländischen Depotwerten oft noch mehr.

Der Kunde weigerte sich, diese Transferspesen zu übernehmen. Er wandte sich an den Ombudsman und vertrat die Auffassung, die Bank habe doch stillschweigend die von ihm gewünschte Spesenfreiheit akzeptiert. Die Abklärungen des Ombudsmans ergaben, dass die Frage der Transferspesen schon vor der Auftragserteilung diskutiert worden war. Die Bank hatte den Kundenwunsch aber zurückgewiesen und erklärt, auf jeden Fall auf den vertraglich vereinbarten Gebühren zu beharren. Der Kunde konnte deshalb über die Haltung der Bank weder im Zweifel sein, noch durfte

er in guten Treuen davon ausgehen, die Bank hätte es sich in der Zwischenzeit anders überlegt.

• **Fazit:** Die Bank verweigerte ein Entgegenkommen und der Ombudsman insistierte nicht weiter. Dem Kunden blieb nichts anderes übrig, als allenfalls auf dem Gerichtsweg ein für ihn günstigeres Ergebnis zu erstreiten.

• **Anmerkung:** Häufig übernimmt die neue Bank die Auslieferungsspesen der vormaligen Bank ganz oder teilweise. Es lohnt sich jedenfalls, danach zu fragen. Je nach Häufigkeit von Transaktionen und den dadurch ausgelösten Courtagen hat die neue Bank diese Kosten dann relativ schnell wieder wettgeschlagen.