

Interview

[2014.07.21.] **Entscheidungen für Ihre Vermögenssicherung**



Philipp Ochsner, CFO & Wealth Manager, IndexInvestor AG, Zürich. indexinvestor.ch

Herr Ochsner, kürzlich haben einige grosse ETF-Adressen die Kosten deutlich gesenkt. Wie sind diese Nachrichten bei Ihnen als ETF-Experte angekommen?

Für die Anleger sind das gute Nachrichten. Den SPI gibt es nun für 15 Basispunkte, den MSCI Emerging Markets IMI für 25 Basispunkte und den S&P 500 für 5 Basispunkte. ETFs und Indexfonds sind unterdessen so günstig geworden, dass immer mehr Institutionelle und Privatanleger in Erwägung ziehen, zu einer Indexlösung zu wechseln.

Angenommen, ich investiere mit ETFs, was sollte ich beachten?

Für ein erfolgreiches Investitionserlebnis ist es wichtig eine Lösung zu erarbeiten, welche zur einzigartigen Situation des Anlegers passt. Wichtig ist auch sich eine Investitionsphilosophie zurechtzulegen, so dass man als Anleger nicht vom Markt überrascht wird, sondern sich die Anlagen im Rahmen der Erwartungen entwickeln. Tiefe Kosten sind wichtig. Noch wichtiger ist aber wie ich mich als Anleger über die Zeit verhalte.

Wie sollten sich Anleger Ihrer Meinung nach denn verhalten?

Anleger versuchen zum richtigen Zeitpunkt einzusteigen und vor Einbrüchen auszusteigen, versuchen die besten Fonds und Verwalter zu evaluieren und wechseln zu einem anderen, wenn die Performance nicht gestimmt hat. Diese Verhaltensmuster sind leider nicht erfolgreich und basieren im Grunde auf emotionalen Entscheidungen. Eine Studie über den Zeitraum von 20 Jahren zeigt, dass Aktienfondsanleger gerade mal 3,2 Prozent Rendite erwirtschafteten, währendem der Index 8,2 Prozent gebracht hätte (Dalbar, 2010). Dieser Unterschied nennt sich „Behaviour Gap, zu Deutsch „Verhaltenslücke“. Soll heissen, die Performance wird durch emotionale Entscheide zunichte gemacht. 8,2 Prozent Rendite bedeutet mehr als eine Wertverdoppelung alle zehn Jahre, was eine sehr gute Rendite gewesen wäre.

Was ist an Ihrem Investitionsansatz einzigartig?

Wir informieren die Kunden was sie realistisch erwarten können und was nicht, statt zu sagen, wir könnten mehr aus dem Markt herausholen als der Markt hergibt. Dadurch gibt es keine falschen Erwartungen und somit keine Enttäuschungen. Unsere Kunden bleiben bei uns, unabhängig davon, wie sich der Markt entwickelt. Dadurch können wir die „Verhaltenslücke“ schliessen, wodurch ein erfolgreiches Investitionserlebnis sehr wahrscheinlich wird. Abgesehen davon sind wir der Experte für Vermögensverwaltung basierend auf wissenschaftlicher Evidenz.

Wie gehen Sie bei der Kundenberatung vor?

Wir helfen Anlegern, gute Entscheidungen mit ihrem Geld zu treffen. Dazu betrachten wir die gesamtheitliche Situation des Kunden und versuchen herauszufinden, ob wir einen grossen Mehrwert bieten können. Wir bedienen nur eine ausgewählte Gruppe von Anlegern, für die wir einen sehr grossen Mehrwert schaffen können. Neben dem Sicherstellen einer emotionsfreien Anlagestrategie erstellen wir auch einen Vermögensverwaltungsplan und setzen unser Netzwerk für sie ein. Wenn wir hingegen nicht die richtige Firma sind, empfehlen wir Interessenten gerne an eine passende Adresse. Des Weiteren offerieren wir kostenlose Zweitmeinungen zu bestehenden Mandaten.

Wie stellen Sie den Substanzerhalt sicher?

Bei uns steht die Sicherheit an erster Stelle. Wir diversifizieren die Anlagen so, dass der Substanzerhalt langfristig gesichert ist. Wir sind darauf spezialisiert, langfristig erprobte wissenschaftliche Evidenz in praktische Portfoliolösungen umzusetzen. Dazu starten wir vom

theoretisch effizientesten Portfolio, dem Weltportfolio. Davon ausgehend werden Märkte, die zur Abbildung teurer sind oder mehr Steuern verursachen, systematisch untergewichtet. Risikoprämien, die interessanter sind, werden übergewichtet. Das sind insbesondere die günstigeren Unternehmen und die kleineren Unternehmen. Märkte, die sich zur Risikoreduktion und für das Rebalancing eignen, werden wiederum übergewichtet. Zur Umsetzung verwenden wir nebst ETFs auch institutionelle Indexfonds, mit welchen wir die Risikoprämien ganz genau ansteuern können und sich zusätzliche Steuervorteile ergeben.

Foto: zVg

Zur Person

Philipp Ochsner, CFO & Wealth Manager bei der IndexInvestor AG, ist bereits seit sieben Jahren für diese Firma tätig. Weiter war er Unternehmensberater bei Aspediens und bei IBM Global Business Services im Bereich Financial Management. Er studierte Wirtschaft an den Universitäten Basel und St. Gallen (lic. oec. HSG).