

# Der Privatanleger und sein Aktiendepot



Von Dr. Johannes Seufferle  
Präsident Real Option AG

Wir betrachten einen Anlegertyp, der häufig vorkommt: Er steht mitten im Wirtschaftsleben, hinsichtlich des Konjunkturverlaufs verfügt er geradezu über Insider-Wissen, oft hat er Wirtschaft oder Recht studiert. Er arbeitet oder arbeitete im Finanzbereich. Er liest den Wirtschaftsteil überregionaler Zeitungen und Anlegermagazine. Geldanlage ist eine seiner Leidenschaften. Ehrensache ist, dass er alles selber macht. Aktienfonds zu kaufen geht gegen seine Überzeugung, er weiss, dass mit aktivem Management der Index auf Dauer nicht zu schlagen ist. Ausserdem findet er Fonds langweilig, das glückselige Kribbeln über Gewinne selbst ausgesuchter Aktien bleibt aus.

Dennoch ist es dem Anleger peinlich, wenn man in sein Depot schaut. Fast alle Positionen sind im Verlust. Das ganze Fachwissen, die Tatsache, dass unser Anleger die Zyklichkeit des Wirtschaftslebens täglich im eigenen Gewerbe erlebt, hat sich nicht verdient gemacht.

Privatanleger sind die Anlegergruppe mit der schlechtesten Perfor-

mance (gemäss diversen Auswertungen von Online-Depots zwischen 1,1% und 8,5% Under-Performance pro Jahr nach Kosten), und das hat meistens die gleiche Ursache: Verluste werden bis in alle Ewigkeit ausgesessen, Gewinne werden bereits ab rund 10% Wertsteigerung mit Begeisterung realisiert. So degradiert das Depot des Privatanlegers immer mehr zum Sammelbecken der AGs im strategischen Niemandsland, der hoffnungslosen Fälle, fast krimineller Anlegertäuschung. Das Depot ist paralytisch, der Privatanleger hat den Spass daran verloren.

Wie kann der Privatanleger das für ihn vorbereitete Schicksal eklatanter Under-Performance begrenzen, so dass seine private Aktienanlage nicht jedem objektiven Beobachter den gleichen Kommentar abverlangen muss: Welches teure Hobby hat dieser Mensch! In der Realität lassen sich vier Methoden beobachten:

## Konsumentenwissen nutzen

In den wenigen Privatanleger-Depots, welche in den letzten Jahren meist im Gewinn waren, findet sich fast immer dominant eine Aktie: Apple. Oder bei deutsch geprägten Depots: VW. Verallgemeinernd kann man sagen, dass diese Anleger «Insider-Kenntnisse» als Konsumenten in ihre Anlageentscheidungen einfließen lassen und damit gut fahren. Der Anleger, der als Konsument kenntnisreich und repräsentativ ist, glaubt an Apple, weil er die Produkte bewundert, er glaubt an VW, er kauft Inditex (Zara), Burberry oder Tod's, weil ihm die Kollektion gefällt. Nicht der schlechteste Weg zum Anlageerfolg – wiewohl das Gebot der Diversifikation meist zu kurz kommt.

## Timing

Zweiter Weg: Der eingangs beschriebene Anleger ist meist gut im Timing und schlecht in der Titelselektion. Oder besser gesagt: Anfangs ist er neutral in der Titelselektion, durch den schnellen Verkauf der Gewinner und das Festhal-

ten an den Verlierern wird sein Depot aber bald zu einer Art Schrottplatz des Marktes. Daraus kann man eine einfache Konsequenz ziehen: sich auf das Timing beschränken, ETFs kaufen und verkaufen, je nach zyklischer Überzeugung. Oft hat der Privatanleger eine erstaunliche Begabung, Wendepunkte im Markt zu spüren, eine Begabung, welche institutionelle Anleger, bei denen Erhöhungen oder Senkungen der Aktienquote von Gremien (Verwaltungsräten) abgenickt werden müssen, nie erreichen.

## Langfristig anlegen

Dritter Weg: Vertraut der Anleger weder seinem Timing noch seiner Titelselektion, so bleibt nur der Weg der sehr langfristigen Anlage. Der Anleger bastelt sich seinen eigenen ETF aus einer branchenneutralen Selektion von Aktien aus SMI, Euro Stoxx oder Dow Jones (je nach Home Bias). Schon mit 10 bis 15 Werten hat er ein Portfolio, das nur noch geringe Abweichungen zu der Indexentwicklung aufweist. Und jetzt heisst es, den Schwur, niemals Einzeltitel zu verkaufen, durchzuhalten.

## Einsatz von Optionen

Vierter Weg: Der Privatanleger kapituliert vor seiner Neigung, Gewinne schon ab geringem Zuwachs zu realisieren und macht aus der Not Methode. Das heisst: Er verkauft systematisch Calls (Verkauf von Kaufoptionen) auf seine Aktienpositionen mit einem Strike, der ca. 10% über den Beschaffungskosten liegt. Auf diese Weise generiert er eine Zusatzprämie aus den Verkäufen, die er ohnehin vorgenommen hätte, und auch die potenziellen Verkäufe, zu welchen es mangels Wertzuwachs nicht kommt, generieren eine Prämie. Die ständig erlangten Short-Call-Prämien kompensieren die Under-Performance aus der verfehlten Titelselektion. Das Depot bleibt aktiv und macht Freude. Das Hobby wird billiger.

[johannes.seufferle@realoption.ch](mailto:johannes.seufferle@realoption.ch)