

## Reiche investieren besser

von Markus Zydra

**Millionäre profitieren bei der Geldanlage von vielen Vorteilen. Den Privatanlegern bleibt nur der Gang zum Finanzberater.**

Zugang, Geduld und Kapital bilden ein magisches Dreieck, in dem eine erfolgreiche Geldanlage gedeihen kann: Zugang zu den besten Vermögensverwaltern, Geduld, um auch einmal schwächere Performancephasen auszusitzen, und viel Kapital - denn nur so kann sich der Investor Zugang und Geduld überhaupt erst leisten.

Für vermögende Privatkunden kein Problem. Ihr Reichtum wächst stetig; selbst in den Baisse-Jahren 2000 bis 2002, als weltweit alle Aktienindizes schwere Verluste hinnehmen mussten, konnten sich die "High Net Worth Individuals" - Mindestvermögen über 1 Mio. \$ - immer noch über eine durchschnittliche Rendite von jährlich 4,8 Prozent freuen, wie dem World Wealth Report zu entnehmen ist.

Die Family-Offices der großen Industriedynastien und Stiftungen der US-Universitäten Harvard und Yale setzen schon seit vielen Jahren auf alternative Investments wie Hedge-Fonds und Private-Equity-Fonds. David Swensen, Vermögensverwalter der Yale-Universität, brachte es so in 20 Jahren auf jährlich 16 Prozent Rendite.

### Knackpunkt Zugang

Spannend wäre es also, wenn normale Kleinanleger in dieselben Fonds investieren wie die Family-Offices. Doch das ist schwierig. "Der Zugang für Privatanleger zu

#### ZUM THEMA

- [\(\*\*€\*\*\) Kaum neue Millionäre in Deutschland](http://www.ftd.de/politik/international/10148.html)
- [Portfolio: Profitieren vom Luxus der Reichen](http://www.ftd.de/boersen_maerkte/geldanlage/110098.html)
- [Portfolio: Alte Eisen heiß begehrt](http://www.ftd.de/boersen_maerkte/geldanlage/110084.html)
- [Portfolio: Teile und gewinne](http://www.ftd.de/boersen_maerkte/geldanlage/109582.html)
- [Portfolio: Dell - Grabredner sollten noch warten](http://www.ftd.de/boersen_maerkte/geldanlage/109382.html)
- [Diesen Artikel jetzt anhören](#)

erstklassigen Hedge-Fonds oder Private-Equity-Gesellschaften ist das größte Problem. Man braucht das Netzwerk", sagt Götz Jäger, Spezialist für Alternative Investments bei Credit Suisse. Die Schweizer bieten deshalb eine Vermittlung an: Ab einer Mindestanlagesumme von 500.000 \$ je Fonds können sich Privatanleger beispielsweise ein individuelles Private-Equity-Portfolio zusammenstellen. Über einen Dachfonds reichen bereits rund 32.000 \$. Zudem fallen bei diesen Konstruktionen für Privatanleger ein Ausgabeaufschlag von fünf Prozent sowie eine Verwaltungsgebühr von einem Prozent an. "Das ist der Preis dafür, dass wir den Kontakt hergestellt haben", sagt Jäger.

Doch keine Großbank hat Zugang zu allen Top-Fonds. "Auch wir versuchen ständig, unsere Kontakte zu verbessern", räumt Jäger ein. Und das ist schwer. Der Grund: Fonds, die für Family-Offices arbeiten, haben Berührungängste mit dem Retailgeschäft. "Schließlich müssen sie dem vermögenden Kunden etwas Besonderes bieten, das es eben nicht an jeder Ecke zu kaufen gibt", sagt Frank Erhard, Vorstandschef von Rising Star, einer Investmentgesellschaft für Alternative Investments, die auch für Privatanleger zugänglich ist.

### Informationsvorsprung gegenüber Privatanlegern

Dennoch bleibt ein Nachteil. Industrienfamilien haben ihre Vermögen oft mit eigenen Unternehmen erwirtschaftet und sich ein breites Beziehungsnetzwerk aufgebaut. "Sie verfügen über einen besseren Einblick in die Finanzwelt und damit über einen Informationsvorsprung gegenüber Privatanlegern", sagt Felix Brem, Vorstand der Vermögensverwaltung Brem Neff & Partner. Family-Offices verwalten zudem so große Vermögen, dass sie ihre Assets mehreren Verwaltern anvertrauen können - eine Risikostreuung unter den Besten der Branche.

Die von Family-Offices beauftragten Fonds haben auch eine andere Einstellung zu ihrem Mandat - sie strengen sich mehr an: "Bei 100 Mio. \$ ist dies schon zur Vermeidung von Regressansprüchen bei groben Abweichungen zwingend erforderlich", sagt Brem.

### Stay-Rich-Einstellung

Unterschiede zwischen Reichen und Normalverdienern gibt es auch in der Risikobereitschaft. "Reiche Familien haben eine Stay-Rich-Einstellung - je größer das Vermögen, desto stärker ist die Angst ausgeprägt, es zu verlieren", sagt Erhard. Im Vordergrund stehe deshalb der Kapitalerhalt mit einem moderaten Zugewinn von fünf Prozentpunkten über dem aktuellen Tagesgeldzinssatz. Bei normalen Privatkunden dominiere hingegen die Get-Rich-Einstellung, was zu kurzfristigen risikoreichen Investments führe.

Ein Weg scheint für Privatanleger indes Erfolg versprechend: die Einbeziehung eines professionellen unabhängigen Finanzberaters. "Zwar kostet eine solche Honorarberatung Geld, doch die hochvermögende Klientel weiß diese Art der Arbeitsteilung seit Jahrzehnten zu schätzen", sagt Brem.

► [Unsere Leser meinen dazu...](#)

muss nicht so sein [05.09.2006 | 10:42](#)

► [Ihre Meinung interessiert uns!](#)

[Richtlinien für Leser-Kommentare](#)

Aus der FTD vom 05.09.2006

© 2006 Financial Times Deutschland