
Handbuch zu FinaMetricas Zuordnung der Anlagestrukturen

Vergleich von Risikobereitschaft und Anlagerisiko

Die „Zuordnung der Anlagestrukturen“ ermöglicht Ihnen, das Erkennen und das Auflösen von Konflikten zwischen:

- ❖ der Risikobereitschaft Ihres Kunden und
- ❖ der Höhe des Risikos, das er eingehen muss, damit seine Geldanlagen seine Ziele erreichen,

Das Handbuch gliedert sich in zwei Abschnitte:

A. Verständnis der „Zuordnung der Anlagestrukturen“

Erklären wir das Grundprinzip, das der FinaMetrica-Beratungssystematik zum Vergleich der Risikobereitschaft mit dem Anlagerisiko und zum Umgang mit Unterschieden zugrunde liegt.

B. Nutzung der „Zuordnung der Anlagestrukturen“

Zeigen wir die Methode auf, indem wir mit Ihnen verschiedene, in Fragen formulierte Szenarien durchspielen, und zwar:

1. *Wann nutze ich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“?*
2. *Wie nutze ich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“ bei Bestandskunden?*
3. *Wie nutze ich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“ bei Neukunden?*
4. *Was passiert, wenn es sich bei meinem Kunden um ein Paar handelt?*
5. *Wie verhält es sich, wenn mein Kunde eine sehr niedrige Risikobereitschaft hat (aber einen langen Zeithorizont)?*
6. *Was passiert, wenn ich nur Empfehlungen für einen Teil der Geldanlagen meines Kunden ausspreche?*
7. *Was passiert, wenn ich einen Standardsatz an Anlagestrukturen nutze?*

A. Verständnis der „Zuordnung der Anlagestrukturen“

Bei der „Zuordnung der Anlagestrukturen“ handelt es sich um ein Werkzeug, das es Ihnen ermöglicht, die Punktzahlen der Risikobereitschaft Ihrer Kunden objektiv in den Auswahlprozess der Anlagestrategien einzubinden. Die Auswahl einer Anlagestrategie beinhaltet üblicherweise Kompromisse.

Kompromissentscheidungen können nur dann erfolgreich getroffen werden, wenn die Komponenten des Kompromisses klar und deutlich sind.

Üblicherweise besteht eine Kompromissentscheidung zwischen

- ❖ der Risikobereitschaft und
- ❖ dem für die Zielerreichung erforderlichen Risiko.

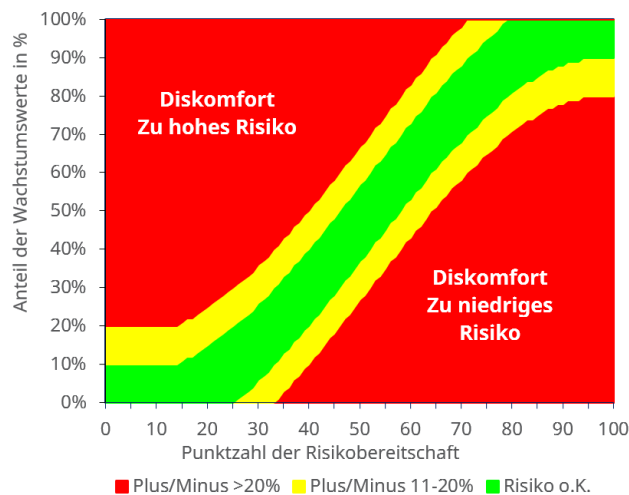
Oftmals übersteigt das erforderliche Risiko die Risikobereitschaft. Um eine entsprechende Diskrepanz ausfindig zu machen, müssen Berater in der Lage sein, einen Eins-zu-Eins-Vergleich zwischen der Risikobereitschaft und dem Anlagerisiko anzustellen. Das erwartete Risiko/die erwartete Rendite eines gut zusammengestellten Portfolios wird weitgehend durch dessen Aufteilung in defensive/wachstumsorientierte Werte bestimmt, wobei defensive Werte Barbestände und Bestände mit festgeschriebenem Zinssatz beinhalten und Wachstumswerte Grundbesitz/Immobilien und Dividendenpapiere/Beteiligungen/Aktien beinhalten.

FinaMetricas Punktwert für die Risikobereitschaft kann in einem Prozentsatz an Wachstumswerten ausgedrückt werden. (Siehe Anlage für Einzelheiten zur Untermauerung dieser Forschungsergebnisse.)

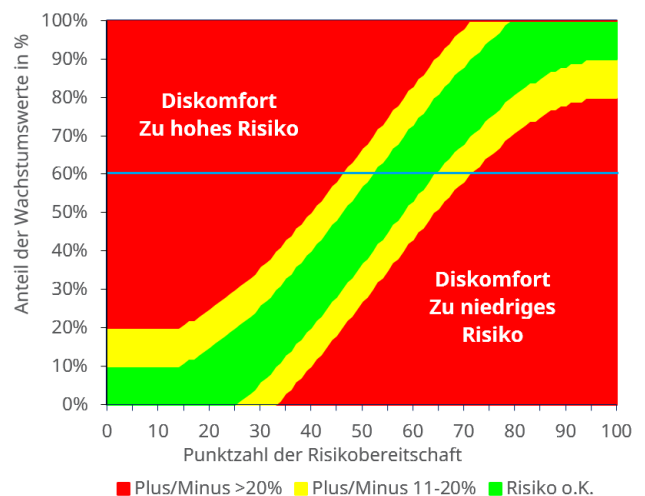
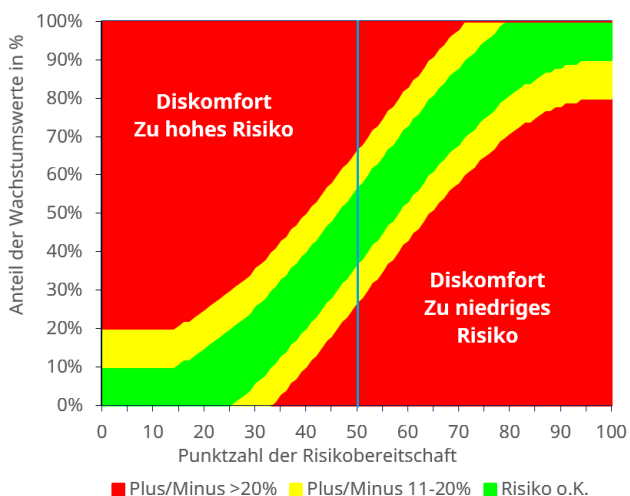
Beispielsweise wird eine Punktzahl der Risikobereitschaft von 50 in einen 47%igen Anteil an Wachstumswerten umgerechnet, was bedeutet, dass ein Kunde mit einer Punktzahl der Risikobereitschaft von 50 sich mit einer Anlagestruktur, die 47% Wachstumswerte (und 53% defensive Werte) enthält, komfortabel fühlt. Jedoch ist die Sensitivität gegenüber der Volatilität in einem gut zusammengestellten Portfolio nicht besonders hoch ausgeprägt, was den Prozentsatz der Wachstumswerte betrifft. Beispielsweise wird sich ein Kunde, der sich mit 47% an Wachstumswerten komfortabel fühlt, sich ebenfalls mit 48% oder 46% bzw. 49% oder 45% komfortabel fühlen.

Zudem stellt die Risikobereitschaft nicht einfach nur eine oberste Schmerzgrenze von etwas Negativem dar. Sie ist vielmehr die Art und Weise, wie eine einzelne Person die Chance eines positiven Ergebnisses gegenüber der Möglichkeit eines schlechten Ergebnisses abwägt. Somit kann eine Person nicht nur zu viel Risiko ausgesetzt sein, sondern auch zu wenig Risiko.

Daher wird es einen fließenden Übergang zwischen einem Komfort- und einem Diskomfortbereich, sowohl nach oben als auch nach unten, geben. Für einen individuellen Kunden mit einer Punktzahl der Risikobereitschaft von 50 sollte die Komfortzone im Rahmen eines Prozentsatzes von 38% bis 57% an Wachstumswerten liegen und der Diskomfortbereich bezüglich zu hohem oder zu niedrigem Risiko sollte erst dann einsetzen, wenn der Anteil an Wachstumswerten über bzw. unter diese Grenze steigt bzw. sinkt. Die ganz oben stehende Grafik zeigt die Abstufung von Komfort (grün) bis hin zu Diskomfort (rot) für eine Spanne der Punktzahl der Risikobereitschaft von 0 bis 100.



Die Grafik kann herangezogen werden um zu sehen, wie die Anlagestrukturen zu einer bestimmten Punktzahl der Risikobereitschaft, passt z. B. zu einer Punktzahl von 50. Oder wie die Punktzahl zu einer bestimmten Anlagestruktur passt, z.B. bei einer Anlagestruktur mit 60% Wachstumswerten.



Im Tabellenblatt „Rechner für die Komfortzone“ finden Sie zwei Rechentabellen, anhand deren sich die oben beschriebenen Werte einfach ablesen lassen. Können Sie für eine bestimmte Punktzahl der Risikobereitschaft den Komfort-/Diskomfortbereich in Form von Prozentsätzen an Wachstumswerten in einem Portfolio entnehmen und umgekehrt. Hier beispielhaft in Abbildung 1 dargestellt.

Punktzahl der Risikobereitschaft = 50 Anteil an Wachstumswerten = 60%

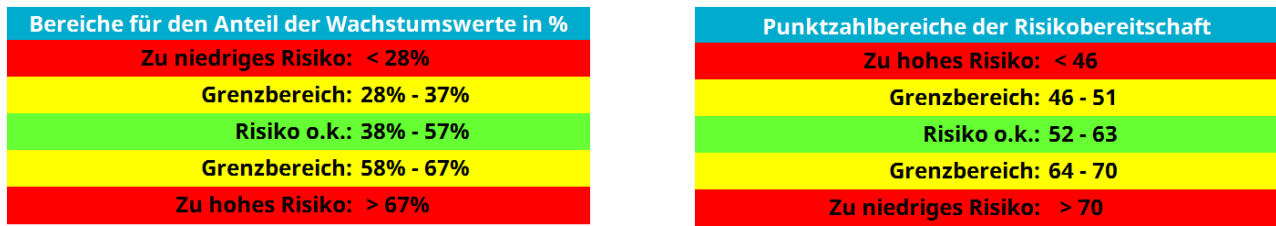


Abbildung 1

Gap Analysis

Die Gap Analyse im entsprechenden Bereich in dem Auswertungsbericht Ihres Kunden (oder in der Gap Analyse A im Excel Dokument) ermöglicht Ihnen den Vergleich der Risikobereitschaft mit dem aktuellen und dem Zielportfolio, wie in Abbildung 2 dargestellt.

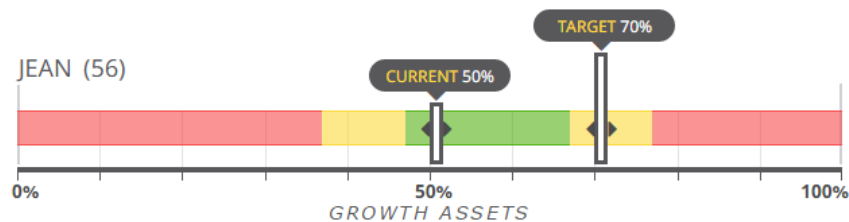


Abbildung 2

Unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit des Kunden stellt das Zielportfolio dasjenige Portfolio dar, das notwendig ist, um die Kundenziele zu erreichen. Auf einer Prozentskala an Wachstumswerten zeigt die Grafik auf horizontaler Ebene einen vertikalen Querschnitt des Diagramms in Abbildung 1 für eine bestimmte Punktzahl der Risikobereitschaft. Darauf eingezeichnet werden das derzeitige Portfolio und das Zielportfolio.

Was Jean betrifft, deren Punktzahl der Risikobereitschaft 56 beträgt, liegt ihr derzeitiges Portfolio mit 50% an Wachstumswerten innerhalb ihrer Komfortzone, doch ihr Zielportfolio mit 70% an Wachstumswerten liegt außerhalb. Sie können weitere Portfolios auch einzeln hinzufügen oder indem Sie in Ihrem Standardsatz in „Meine Portfolios“ eine Auswahl treffen.

Sie werden bereits gesehen haben, dass Ihr Gap-Analyse-Rechner einen Schnappschuss unserer Risiko- und Rendite-Analysen für 11 exemplarische Portfolios mit 0 bis 100% Wachstum beinhaltet. Die wichtigsten exemplarischen Portfolios sind für das aktuelle und Zielportfolio (sowie alle anderen gewählten Portfolios) hervorgehoben. Sie sehen auf einen Blick vergleichbare historische Angaben zu Risiken und Renditen des aktuellen und Zielportfolios Ihres Kunden. Weitere Einzelheiten zu unseren Risiko- und Renditeberichten finden Sie in unserem Investmentrisiko- und Renditeleitfaden unter der Überschrift [System Resources](#).

B. Nutzung der „Zuordnung der Anlagestrukturen“

In diesem Abschnitt beschreiben wir, wie die FinaMetrica-Beratungssystematik anhand einer Reihe von Fragen in Bezug auf alltägliche Szenarien angewendet werden kann. Sie stellt eine Erweiterung der Erläuterungen in unserer „Kurzanleitung für FinaMetrica“ dar.

1. Wann nutze ich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“?

Die Erarbeitung einer passenden Anlageempfehlung beinhaltet im Allgemeinen die Berücksichtigung des erforderlichen Risikos, der Risikotragfähigkeit und der Risikobereitschaft, üblicherweise in dieser Reihenfolge. Jedoch gibt es einige Situationen, in denen es offensichtlich ist, dass die für Ihren Kunden geeignetste Lösung die Investition in verzinsliche Einlagen ist. Zu solchen Situationen gehören beispielsweise:

- ❖ die Rücklage von Geldern oder Sparen für Kapital im Notfall oder für ein kurzfristiges Ziel, und
- ❖ die Rücklage von Geldern oder Sparen auf ein mittelfristiges Ziel, bei dem es wichtig ist, dass der Ertrag mindestens die Höhe der verzinslichen Einlagen erreicht.

Wenn sich hingegen herausstellt, dass eine andere Anlage als eine verzinsliche Einlage passend ist, dann müssen das erforderliche Risiko, die Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft in Betracht gezogen werden. Das erforderliche Risiko ist abhängig von den Zielen, den finanziellen Mitteln und dem Zeithorizont des Kunden. Die Risikotragfähigkeit ist maßgeblich für das Ausmaß, zu dem ein Kunde eine unterdurchschnittliche Entwicklung seiner Anlagen oder andere negative Ereignisse ertragen kann. Diese beiden Größen können durch den Einsatz von Finanzplanungssoftware bestimmt werden.

Das erforderliche Risiko wird durch die Risikotragfähigkeit angepasst. Wenn dann eine Anlagestrategie mit höherem Risiko (und höherem Ertrag) als dem von verzinslichen Einlagen in Betracht gezogen werden sollte, ist es an der Zeit, sich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“ anzuschauen.

2. Wie nutze ich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“ bei einem Bestandskunden?

Nehmen wir an, Ihr Kunde, Peter, dessen Punktzahl der Risikobereitschaft 60 beträgt, verfügt über ein (breit gefächertes) Portfolio, das 70% an Wachstumswerten und 30% an defensiven Werten enthält. Wie passt das mit dem Portfolio verbundene Risiko mit Peters Risikobereitschaft zusammen?

Um dies herauszufinden, können Sie den „Rechner für die Komfortzone“ für den Vergleich der Wachstumswerte in % zur Risikobereitschaft in der „Zuordnung der Anlagestrukturen“ verwenden. Wenn Sie Wachstumswerte von 70% in den Rechner eingeben, erhalten Sie Komfort-/Diskomfortpunktbereiche der Risikobereitschaft wie in Abbildung 3 dargestellt. Bedeutet Peters Punktzahl der Risikobereitschaft von 60, dass sein derzeitiges Portfolio innerhalb seiner Komfortzone liegt?

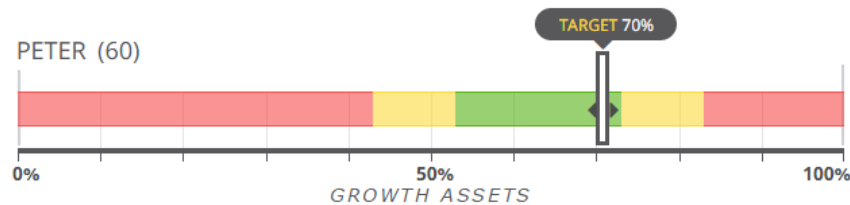


Abbildung 3

Beachten Sie, dass, falls Peters Anlagestrategie durch mehrere Portfolios mit abweichenden Prozentzahlen an Wachstumswerten umgesetzt wird, eine Entscheidung dahingehend getroffen werden muss, ob diese Portfolios für die Bestimmung der Prozentzahl der Wachstumswerte für Peters Strategie zusammengefasst werden sollen oder ob sie einzeln behandelt werden sollen. Die Entscheidung wird darauf beruhen, wie Peter seine Portfolios einschätzt. Falls er sie als Teil eines Ganzen versteht, sollten sie als Gesamtheit betrachtet werden, z. B. falls Peter 200.000 € in einem Rentenportfolio mit 50% an Wachstumswerten und 100.000 € in einem allgemeinen Portfolio mit 100% an Wachstumswerten angelegt hat, so beinhaltet seine Gesamtstrategie 67% an Wachstumswerten - $(50\% \text{ von } 200.000 \text{ € plus } 100\% \text{ von } 100.000 \text{ €}) / 300.000 \text{ €}$ - was innerhalb seiner Komfortzone liegt. Falls Peter jedoch diese beiden Portfolios als getrennt ansieht, dann liegt das Rentenportfolio innerhalb des Grenzbereiches seiner Komfortzone, doch das allgemeine Portfolio liegt deutlich außerhalb seiner Komfortzone im oberen Diskomfortbereich. Mit Ihrer Hilfe muss Peter entscheiden, wie er in dieser Angelegenheit vorgehen wird. Möglicherweise kann er das Risiko in seinem Rentenfond erhöhen und das Risiko in seinem allgemeinen Portfolio reduzieren, so dass beide innerhalb seiner Komfortzone liegen.

3. Wie nutze ich die „Zuordnung der Anlagestrukturen“ bei Neukunden?

Idealerweise werden Sie in der Lage sein, eine Anlagestruktur zu finden, von der erwartet werden kann, dass sie die Ziele Ihres Kunden erreicht und mit der Risikobereitschaft Ihres Kunden übereinstimmt. Wie beispielsweise, Ihr Kunde, Bob: Er hat eine Punktzahl der Risikobereitschaft von 55, und Ihre Finanzplanungssoftware zeigt, dass Bobs Ziele mit einer Anlagestrategie, die auf einem Portfolio mit 50% an Wachstumswerten basiert, erreicht werden können.

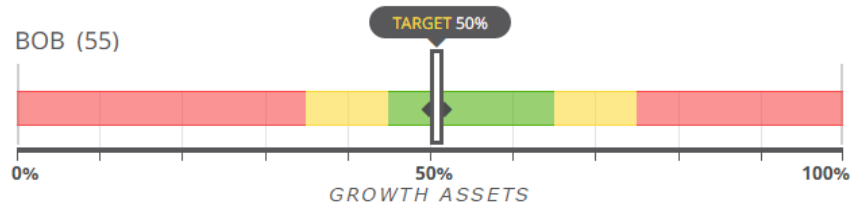


Abbildung 4

Eine Anlagestruktur mit 50% an Wachstumswerten liegt eindeutig innerhalb der Komfortzone eines Kunden mit einer Punktzahl der Risikobereitschaft von 55. Somit kann Bob seine Ziele bei Einhaltung seiner Risikobereitschaft erreichen. Allerdings gestalten sich in der Mehrzahl der Fälle die Ziele des Kunden in einer Art und Weise, dass die zu ihrer Erreichung erforderliche Anlagestruktur Ihren Kunden dazu bringt, sich außerhalb seiner Komfortzone zu bewegen. Nehmen wir an, dass die Erreichung von Bobs Zielen einen Anteil von 70% an Wachstumswerten erfordern würde.

Ein Portfolio mit 70% an Wachstumswerten liegt innerhalb Bobs oberen Grenzbereichs. Die Höhe des Risikos dieses Portfolios ist bedeutend größer als Bob normalerweise bereit wäre einzugehen. Er kann sich dieser Herausforderung durch eine Kombination aus dem Herunterschrauben der Ziele/der Verschiebung der Ziele/ dem Verzicht auf die Ziele, höheren Geldanlagen (indem er weniger ausgibt und/oder mehr verdient) und/ oder das Eingehen eines höheren Risikos (als er normalerweise bereit wäre einzugehen) stellen. Wiederum können Sie beraten, aufzeigen und anleiten ... doch letztendlich muss Bob die Entscheidung treffen.¹

4. Was passiert, wenn es sich bei meinem Kunden um ein Paar handelt?

Nehmen wir an, Mark und Jane, deren Punktzahl der Risikobereitschaft 38 bzw. 59 beträgt, haben derzeit ein Portfolio mit 40% an Wachstumswerten, doch Ihre Analyse ergibt, dass sie zur Erreichung ihrer Ziele ein Portfolio mit 55% an Wachstumswerten benötigen.

Das Zielfortfolio liegt innerhalb von Janes Komfortzone, doch weit oberhalb von Marks Komfortzone. An dieser Stelle ist es Ihre Aufgabe, den beiden bei der Lösung ihres Problems zu helfen. Falls Jane sich um die finanziellen Angelegenheiten der beiden kümmert, so könnten sie sich dazu entscheiden, ihrer Punktzahl der Risikobereitschaft zu folgen, allerdings mit dem Bewusstsein, dass Mark sich wahrscheinlich bei einem Abschwung äußerst unwohl fühlen wird. Doch es wird wichtig sein, dass beide dieses Risiko schriftlich bestätigen.

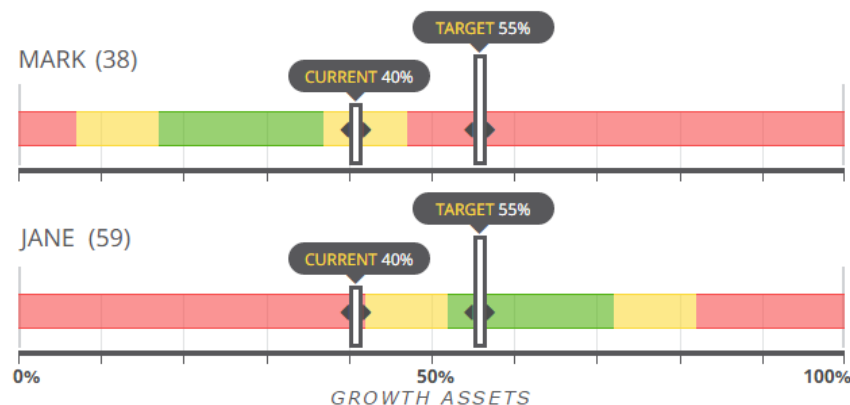


Abbildung 5

Andernfalls könnten sie sich dazu entscheiden, ihre Gelder in zwei Portfolios aufzuteilen, und zwar eines für jeden, oder in ein gemeinsames Portfolio sowie zwei Einzelportfolios und so weiter. Sie könnten auch in Erwägung ziehen, ihre Ziele herunterzuschrauben oder für deren Erreichung mehr finanzielle Mittel einzusetzen, wobei beides bedeuten würde, dass das Zielfortfolio weniger risikoreich sein könnte.¹ Sie können anleiten, beraten, aufzeigen etc., doch die letztendliche Entscheidung liegt bei Ihren Kunden.

Zusätzlich können Sie die Möglichkeit für mehrere Portfolios nutzen, wo unterschiedliche Portfolios mit verschiedenen mentalen Konten in Verbindung gebracht werden; z. B. Geld für Notfälle, Ausbildung der Kinder, Rente etc.

5. Wie verhält es sich, wenn mein Kunde eine sehr niedrige Risikobereitschaft hat (aber einen langen Zeithorizont)?

Wie wir oben gesehen haben, ist, unabhängig von der Risikobereitschaft, ein Lösungskonzept mit reinen Barmitteln wahrscheinlich die beste Möglichkeit bei einem kurzen Zeithorizont, und auch bei einem mittelfristigen Zeithorizont könnte ein Lösungskonzept mit reinen Barmitteln immer noch die beste Möglichkeit darstellen, ebenfalls unabhängig von der Risikobereitschaft. Jedoch wird für einen Kunden mit einer sehr geringen Risikobereitschaft (Punktzahl unter 30) und einem langen Zeithorizont eine Diskrepanz zwischen dem zu seiner Zielerreichung erforderlichen Risiko und seiner Risikobereitschaft bestehen, sofern seine Ziele nicht im Vergleich zu den für eine Anlage verfügbaren Mitteln sehr bescheiden sind. Diese Diskrepanz ist möglicherweise sehr groß. Ihr Kunde hat ein (großes) Problem!

Hier gibt es keine einfache Lösung. Während eine Lösung mit reinen Barmitteln einen bequemen Weg bieten könnte, besteht wahrscheinlich große Unzufriedenheit, wenn das Ziel des Vermögensaufbaus nicht erreicht wird und/oder die Gelder ausgehen, während die Lebenshaltungskosten noch bestritten werden müssen. Andererseits ist es durchaus möglich, dass ein Portfolio, das die Ziele des Kunden erreichen würde, in einem gewissen Abschnitt des Weges eine panikartige Flucht aus der Geldanlage hervorruft, was einen unzufriedenen Kunden zur Folge hat, der evtl. noch eine Klage einreicht. Vor allem könnte sich der Kunde dann in einer schlechteren Position befinden, als wenn er von Anfang an eine Lösung mit reinen Barmitteln gehabt hätte, und somit werden seine Ziele nun sogar noch unerreichbarer sein.

Einige schwierige Kompromissentscheidungen werden von Kundenseite notwendig sein und das Ergebnis könnte sehr weit vom optimalen Zustand entfernt liegen. Sofern der Kunde nicht erhebliche zusätzliche finanzielle Mittel aufreiben kann, wird das Ergebnis wahrscheinlich so aussehen, dass der Kunde erheblich mehr Risiko eingehen muss als ihm lieb ist, allerdings nicht genug, um seine Ziele zu erreichen. AUSSERDEM wird er sich mit einer sehr viel bescheideneren Zukunft als erhofft zufrieden geben müssen. Sie könnten in Betracht ziehen, eine solche Einzelperson als Kunden abzulehnen, da eine Unzufriedenheit, die früher oder später eintritt, gewissermaßen vorprogrammiert ist.

Wenn es sich beim Kunden um ein Paar handelt, bei dem einer von beiden eine sehr niedrige Risikobereitschaft hat, kann sich die Situation etwas weniger schwierig gestalten, insbesondere wenn diejenige Person der beiden, die eine höhere Risikobereitschaft besitzt, diejenige ist, die hauptsächlich finanzielle Entscheidungen trifft. Jedoch besteht die Gefahr, dass bei einem Abschwung des Finanzmarktes die Angst derjenigen Person mit der geringeren Risikobereitschaft die Oberhand gewinnt. Jede Lösung, bei der die Person mit weniger Risikobereitschaft bedeutend mehr Risiko eingeht, als sie bereit wäre einzugehen, muss sehr genau erklärt werden und der Entscheidungsfindungsprozess muss sorgfältig dokumentiert werden.

6. Was passiert, wenn ich nur Empfehlungen für einen Teil der Geldanlagen meines Kunden ausspreche?

Ihre Kundin Sue bittet Sie um Rat bezüglich einer Anlage von 50.000 €. Sie verfügt über weitere 200.000 €, die sie zu 50% in Wachstumswerte investiert hat, wozu Sie sie nicht beraten.

Nehmen wir an, Sue hat eine Punktzahl der Risikobereitschaft von 60, somit wird sie sich mit bis zu 73% an Wachstumswerten wohl fühlen. Für ihre Geldanlagen als Ganzes bedeutet dies, dass bis zu 182.500 € (73% von 250.000 €) in Wachstumswerte investiert werden können. Zum jetzigen Zeitpunkt hat sie 100.000 € (50% von 200.000 €) in Wachstumswerten angelegt. Folglich könnten die gesamten 50.000 €, bezüglich der Sie sie beraten, in Wachstumswerte investiert werden und insgesamt würde sich Sue immer noch in ihrer Komfortzone befinden (vorausgesetzt sie sieht ihre Geldanlagen in ihrer Gesamtheit, anstatt sie einzeln zu betrachten).

Eigentlich könnte Sue einen Kredit über 32.500 € aufnehmen und zu den 50.000 € hinzufügen und die gesamten 82.500 € in Wachstumswerte investieren und sie würde sich immer noch innerhalb ihrer Komfortzone befinden (wiederum vorausgesetzt sie sieht ihre Geldanlagen in ihrer Gesamtheit, anstatt sie einzeln zu betrachten).

Bevor eine Kreditaufnahme empfohlen wird, müssen selbstverständlich alternative Strategien überprüft worden sein und, noch allgemeiner, sollte jede Empfehlung von den vom Kunden erklärten Zielen abgeleitet werden. Es reicht nicht aus, eine Kreditaufnahme zu empfehlen (oder eine jegliche andere Strategie), nur weil es möglich ist, diese Strategie umzusetzen. Die Strategie muss für den Kunden unter Berücksichtigung seiner Situation und seiner Ziele passend sein.

Andererseits, falls Sue die 50.000 € als unabhängige Geldanlage betrachten möchte, dann wären 73% an Wachstumswerten die maximale Höhe des Risikos, wenn man ihre Risikobereitschaft bedenkt.

7. Was passiert, wenn ich einen Standardsatz an Anlagestrukturen nutze?

Viele Berater nutzen einen Standardsatz der Anlagestrukturen, um die administrativen Aspekte der Portfoliogestaltung und des Portfoliomanagements zu vereinfachen. Alle Empfehlungen bezüglich einer Anlagestrategie erfolgen in Form einer der Standardsätze der Anlagestrukturen.

Jeder der Standardsätze der Anlagestrukturen repräsentiert einen Punkt entlang eines Kontinuums von 100% defensiven zu 100% wachstumsorientierten Werten - faktisch also eine Stelle an der Effizienzgrenze. Die Anzahl an Anlagestrukturen unterscheidet sich. Einige Berater nutzen nur drei. Andere nutzen bis zu elf. Die genutzte Anzahl stellt einen Kompromiss dar. Je weniger Anlagestrukturen genutzt werden, desto weniger exakt lassen sich Empfehlungen zu Anlagestrategien genau auf die Kundenziele zuschneiden, d.h. mehr Kunden fallen in die Lücke zwischen den Anlagestrukturen. Je mehr Anlagestrukturen genutzt werden, desto geringer ist die Einsparung an Verwaltungsarbeit. Üblicherweise umfasst ein Standardsatz fünf bis sechs Anlagestrukturen.

Nehmen wir an, Sie nutzen einen Standardsatz von sechs Anlagestrukturen, die jeweils Wachstumswerte in Höhe von 0%, 20%, 40%, 60%, 80% und 100% enthalten. Sie können das Spektrum für Komfort/Diskomfort sowie die beste Übereinstimmung im Abschnitt „Meine Portfolios“ (siehe Abb. 6) oder anhand des Rechners für die Punktzahlbereiche der Risikobereitschaft für Standard-Anlagestrukturen in der Zuordnung der Anlagestrukturen berechnen.

	Growth Assets	Best Fit	Too Much Risk	Marginal	OK Risk	Marginal	Too Little Risk
Conservative	0%	0 - 23	n.a.	n.a.	0 - 24	25 - 32	> 32
Cautious	20%	24 - 39	< 14	14 - 24	25 - 39	40 - 45	> 45
Prudent	40%	40 - 52	< 33	33 - 39	40 - 51	52 - 57	> 57
Balanced	60%	53 - 64	< 46	46 - 51	52 - 63	64 - 70	> 70
Growth	80%	65 - 82	< 58	58 - 63	64 - 78	79 - 93	> 93
High Growth	100%	83 - 100	< 71	71 - 78	79 - 100	n.a.	n.a.

Abbildung 6

Die Tabelle liefert Punktzahlbereiche für die Komfortzone jeder Anlagestruktur. Beispielsweise entspricht der Komfortzone der dritten Anlagestruktur eine Punktzahl der Risikobereitschaft zwischen 40 und 51. Die Tabelle liefert ebenfalls „am besten passende“ Bereiche für jede Anlagestruktur. Im Wesentlichen beantwortet dies die Frage: „Wenn, ich diese sechs Anlagestrukturen habe, aus denen ich auswählen kann, wie teile ich die Skala von 0 bis 100 auf, so dass ich ihr für jede einzelne Punktzahl entnehmen kann, welche Anlagestruktur am besten zu dieser Punktzahl passt?“

Sie können diese Informationen beispielsweise in der oben beschriebenen Situation von Marc (Punktzahl von 38) und Jane (Punktzahl von 59) nutzen. Janes Punktzahl der Risikobereitschaft passt am besten zur vierte

Anlagestruktur in Ihrem Standardsatz. Mit diesem Wissen können Sie mit der Entwicklung und Zusammenstellung einer Anlagestruktur beginnen, wobei Sie die erwarteten Ertragszahlen für die vierte Anlagestruktur nutzen um zu sehen, ob deren Ziele innerhalb von Janes Risikobereitschaft erreicht werden können.

Wenn dem so ist, können Sie versuchen, die zweite Anlagestruktur (die Marks Punktzahl am besten entspricht) zu entwickeln und zusammenzustellen. Sollte diese Struktur nicht deren Ziele erreichen, müssten Sie besprechen, ob ein höheres Risiko eingegangen wird (als Jack normalerweise eingehen würde), ob mehr Geld angelegt werden soll und/oder ob die Ziele heruntergeschraubt werden/aufgeschoben werden/auf sie verzichtet wird, etc.

Anlage

Eine Bemerkung zu den Punktzahlen

Es ist wichtig, daran zu denken, dass sich der Berater und der Kunde als Ergebnis der Besprechung des Risikoprofilberichts des Kunden darauf geeinigt haben, die Punktzahl der Risikobereitschaft des Kunden zu bestätigen oder „zu berichtigen“ - siehe „Kurzanleitung für FinaMetrica“ im Kapitel „Besprechung des Risikobereitschaftsberichts Ihres Kunden“. Auch wenn das berichtigen nicht häufig ist, so kommt es doch vor. In einem solchen Fall ist eine Bezugnahme in diesem Dokument auf die Punktzahl der Risikobereitschaft stets als Bezugnahme auf die berichtigte Punktzahl zu verstehen.

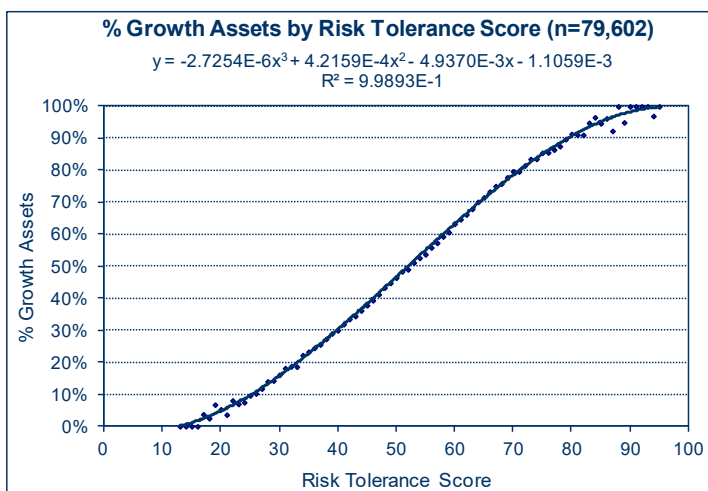
Ermittlung des Risikoprofils

Frage 16 des FinaMetrica-Risikofragebogens bittet die Auskunftspersonen, ihr bevorzugtes Portfolio aus einem Satz von sieben Portfolios auszuwählen. Jedes Portfolio stellt eine Kombination von Geldanlagen dar, die in die Kategorien niedriges Risiko/niedriger Ertrag, mittleres Risiko/mittlerer Ertrag und hohes Risiko/hohes Ertrag eingestuft sind. Barbestände und kurzfristige Spareinlagen werden als Beispiele für Geldanlagen mit niedrigem Risiko/niedrigem Ertrag genannt und Beteiligungen/Aktien/Dividendenpapiere sowie Grundbesitz/Immobilien werden als Beispiele für Geldanlagen mit hohem Risiko/hohem Ertrag genannt.

Zur Analyse der Antworten in Bezug auf eine Trennung in defensiv/wachstumsorientiert wurden diese Kombinationen durch die Zuordnung von niedrig zu defensiv, hoch zu wachstumsorientiert und einer 50/50-Aufteilung von mittel umgerechnet. Diese Umrechnung erlaubt es, dass jedes der sieben Portfolios in Bezug auf den Anteil an Wachstumswerten eingestuft werden kann, wie dies unten dargestellt ist.

Portfolio	Risk/Return			Growth Assets
	Low	Medium	High	
1	100%	0%	0%	0%
2	70%	30%	0%	15%
3	50%	40%	10%	30%
4	30%	40%	30%	50%
5	10%	40%	50%	70%
6	0%	30%	70%	85%
7	0%	0%	100%	100%

Wachstumswerten für jede spezifische Punktzahl der Risikobereitschaft durch Heranziehen der zu Frage 16 (Frage 10 in dem 12 Fragen Test). gegebenen Antworten errechnet. Diese Durchschnittswerte decken sich durchgängig mit Antworten, die auf andere Fragen im Zusammenhang mit Geldanlagen gegeben wurden. Die Durchschnittswerte wurden aufgetragen und die Mittelwertsgerade errechnet².



Die Gleichung zur Mittelwertsgeraden wird herangezogen, um (aus der Punktzahl der Risikobereitschaft) einen bestimmten Prozentsatz an Wachstumswerten, der dieser Punktzahl entspricht, zu bestimmen. In den

Grafiken zur Komfort-/Diskomfortzone dieses Handbuchs entspricht die Gleichung der Mittelwertsgeraden der Mitte der Risikokomfortzone im Bereich Risiko OK.

Eine Bemerkung zum Wort „Komfort“

„Risikobereitschaft“ wird oft mit „Verlustbereitschaft“ verwechselt. Es ist eine Sache, wie jemand sich dabei fühlt, ein Risiko durch die Wahl zwischen verschiedenen Alternativen, die die Möglichkeit unerfreulicher Ergebnisse einschließen („Risikobereitschaft“), einzugehen. Eine andere Sache ist es, wie sich eine Person schlussendlich fühlt, wenn eines der möglichen unerfreulichen Ergebnisse tatsächlich eintritt („Verlustbereitschaft“). Risikobereitschaft ist von Bedeutung dafür, wie jemand Entscheidungen fällt. Verlustbereitschaft ist von Bedeutung dafür, wie jemand auf Ereignisse reagiert.

Wenn wir sagen, dass ein Kunde sich mit einem Portfolio „komfortabel“ fühlt, dann bedeutet dieser „Komfort“ die Tatsache, dass er mit dem in diesem Portfolio bestehenden Risiko leben kann. Wir sagen nicht voraus, wie der Kunde sich fühlen wird, wenn eines der „schlechten“ Risiken tatsächlich eintritt. Wie der Kunde im Falle eines unerfreulichen Ergebnisses („Verlustbereitschaft“) reagieren wird, kann nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden.

Im Wesentlichen ermöglicht die FinaMetrica-Beratungssystematik Ihrem Kunden, Ihnen klare Anweisungen über die Höhe des Risikos, das er zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung einzugehen bereit ist, zu geben. Sie sind berechtigt, sich auf diese Anweisungen zu verlassen. Obwohl niemand ein unerfreuliches Ergebnis begrüßt, so besteht doch ein wesentlicher Unterschied zwischen der Tatsache, mit dem Ergebnis nicht glücklich zu sein oder mit dem Ratschlag, der zu dem unerfreulichen Ergebnis geführt hat, nicht glücklich zu sein.

Es ist wahrscheinlich, jedoch keinesfalls sicher, dass die Reaktion des Kunden auf ein unerfreuliches Ergebnis im Einklang mit dem steht, was er über die Höhe des Risikos, das er einzugehen bereit ist, gesagt hat. Je besser der Kunde sich selbst kennt, desto schlüssiger wird seine Reaktion ausfallen. Doch in jedem Fall sind Sie mit FinaMetrica in der Lage, ihn auf das zurückzuverweisen, was er zum Zeitpunkt der Entscheidung gesagt hat, und ihm Schritt für Schritt aufzuzeigen, wie er sich für die von ihm verfolgte Vorgehensweise entschieden hat. Dies kann dazu führen, dass er sich besser fühlt - oder auch nicht. Doch wird dies aufzeigen, dass er keinen Grund zur Beanstandung des Ratschlags hat, der zu dieser Entscheidung geführt hat. Für weitergehende Diskussionen über dieser Fragen siehe unsere Schriftenreihe „Advising in a Volatile Market“ (unter <http://www.riskprofiling.com>.)

Anmerkungen

1 Siehe auch „Beseitigung von Diskrepanzen“ in der „Kurzanleitung für FinaMetrica“.

2 Die Analyse der anderen quantitativen Fragen im Risikofragebogen zeigten ähnliche, aber nicht identisch verlaufende Korrelationskurven auf. In Anbetracht der Tatsache, dass wir versuchen, die Eigenarten der menschlichen Persönlichkeit den Tücken der Kapitalanlagemärkte zuzuordnen, wären identische Korrelationen auch höchst problematisch. Wenn wir bedenken, dass wir nicht versuchen, eine Eins-zu-eins-Zuordnung vorzunehmen, sondern vielmehr Komfortzonen ausfindig zu machen, sind wir überzeugt, dass wir die Antworten auf Frage 16 als wichtigste Kennzahl heranziehen können.

Wenn Sie in dieser Anleitung keine Antwort auf einer Ihrer Fragen finden, dann schreiben Sie uns: office@fcm-service.de

WICHTIGER HINWEIS: Dieses „Handbuch zu FinaMetricas Zuordnung der Anlagestrukturen“ ist urheberrechtlich geschützt. Falls Sie keine Lizenz besitzen, das Risikoprofilierung mit dem System von FinaMetrica zu nutzen, dürfen Sie das „Handbuch zu FinaMetricas Zuordnung der Anlagestrukturen“ ohne vorherige schriftliche Zustimmung und eine Lizenz von FinaMetrica Pty Ltd. nicht nutzen. Für weitere Informationen bezüglich der Lizenzierung kontaktieren Sie bitte FinaMetrica Pty Ltd unter info@finametrica.com.



CLIENTS FOR LIFE