

## Jahresend- & sonstige Prognosen

### Klappern gehört zum Handwerk

Verkaufsorientierte Anlageberater neigen zum Entwurf von Extremszenarien. Anleger sollten sie genauso kritisch betrachten, wie Ratschläge, in problematischem Umfeld hohe Risiken einzugehen.

von Christof Leisinger  
24.12.2015,



**Mit der Geldanlage ist es wie mit dem Buch mit sieben Siegeln. (Bild: Reuters)**

Mit der Geldanlage ist es wie mit dem Buch mit sieben Siegeln. Dieses, die biblische Offenbarung des Johannes, ist inhaltlich so schwere Kost, dass selbst Martin Luther vor der Interpretation kapitulierte. Heute gilt die Behandlung der Beschreibung der Apokalypse in vielen Kirchengemeinden fast als so etwas wie ein Tabu. Christliche Sekten, neureligiöse Bewegungen und Filmemacher fühlten sich dagegen schon immer von Weltuntergangsszenarien angezogen.

### «Finanzwirtschaftliches Kauderwelsch»

In finanziellen Belangen ist das nicht viel anders. Über Geld redet man nicht, sondern das hat man, sagen die einen. Möglicherweise fürchten sie, sich nicht gut genug auszukennen, und wollen sich nicht blamieren. Für sie sind finanzielle und wirtschaftliche Themen so undurchsichtig, dass sie diese möglichst meiden. Folglich halten sie sich bei der Geldanlage oft ans «Bewährte», selbst wenn die Konditionen nicht sonderlich attraktiv sind. Wollen sie sich über lukrativere Möglichkeiten informieren, sind sie meist schnell überfordert. Das Kauderwelsch, mit dem die Finanzbranche das volkswirtschaftliche Umfeld, Anlage-Szenarien und auch ihre Produkte beschreibt und anpreist, schüchtert sie eher ein, als sie aufzuklären.

### Je schriller, desto wirkungsvoller

Die anderen geben wenigstens vor, sich auszukennen. Sie gefallen sich darin, alle nur denkbaren Anlage-Konstellationen durchzuspielen. Die Verkaufsorientierten unter ihnen neigen zum Entwurf von Extremszenarien, in denen sie die Konsequenzen derselben in schillernden Farben ausmalen. Schliesslich machen sie gute

Geschäfte, wenn Investoren davon beeindruckt werden und ihre Depots möglichst oft umschichten. Tatsächlich bringt ihnen jede kurzfristige Transaktion Provisionen ein – und so gehört das Klappern in der Finanzbranche zum Handwerk. Je lauter und schriller, desto besser. Kein Wunder also, dass Strategen vom Umsatz getriebener Broker am Jahresende regelmässig mit mehr oder weniger gewagten Ausblicken auf die nächsten zwölf Monate punkten wollen.

Die Neigung zu pointierten Äusserungen macht selbst vor exponierten Persönlichkeiten nicht halt. Allerdings gibt es skeptischen Geistern zu denken, wenn Erstere in einem Umfeld über den Kauf von Wertpapieren auf Kredit nachdenken, in dem die amerikanische Zentralbank das erste Mal seit knapp zehn Jahren den Leitzins erhöht hat, in dem die Zinsen in Europa und Japan an einer Untergrenze angelangt sind, in dem Aktien gemessen an traditionellen Bewertungsmaassstäben wie dem langfristigen Kurs-Gewinn-Verhältnis hoch bewertet sind, in dem viele Unternehmen ihre Umsätze kaum noch steigern können und in dem einer stagnierenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrage beachtliche Überkapazitäten und hohe Schulden auf der Produktionsseite gegenüberstehen.

«Erfahrene Trader» setzten solche Strategien zwar mit einigem Erfolg um, Privatanleger dagegen sollten dankbar sein, solche Tipps möglichst nie gehört zu haben, argumentieren die Skeptiker.