

«Endlich fühle ich mich als Kunde ernst genommen»

IM FOLGENDEN INTERVIEW MIT ROGER CHEVALIER, KUNDE DER UNABHÄNGIGEN ZÜRCHER VERMÖGENSVERWALTUNG AGFIF, UND MOJMIR HLINKA, DIREKTOR DER AGFIF, ERKLÄREN DIE BEIDEN, WAS ES HEISST, IN UNSICHEREN ZEITEN VERTRAUEN AUFZUBAUEN.

«trends & style»: Herr Chevalier, Sie sind Kunde der Vermögensverwaltung AGFIF International in Zürich. Würden Sie von sich sagen, Sie seien ein erfahrener Geldanleger?

Roger Chevalier: Erfahren bin ich auf alle Fälle. Mein Vater hat mir viel über die Finanzmärkte beigebracht und von ihm habe ich die Grundregel, nur in Anlagen zu investieren, von denen ich etwas verstehe. Fragen Sie mich aber, ob ich ein guter Investor bin, muss ich das wohl verneinen. Ich bin seit den 1960er-Jahren an der Börse und habe meine Gewinne, aber auch Verluste gemacht. Als dann die Dotcom-Blase platzte, realisierte ich, dass ich zu wenig Experte bin, um damit langfristig meinen Lebensabend abzuschern.

Herr Hlinka, Sie sind Direktor der AGFIF. Ist Herr Chevalier mit dieser Erfahrung ein typischer Kunde von Ihnen?

Mojmir Hlinka: In der Tat. Sehr viele unserer Kunden kommen nach schmerzhaften Erfahrungen zu uns. Sei es, weil sie aufgrund der gemäss «Behavioral Finance» klassischen Anlegerfehler an der Börse viel Geld verloren haben. Sei es, weil sie mit der Dienstleistung und der Performance ihrer Bank unzufrieden sind und eine absolut neutrale und vor allem unabhängige Geldberatung wollen.

AGFIF International ist die einzige Schweizer Vermögensverwaltung, welche den «Behavioral Finance»-Ansatz bei den Kunden und im Anlageprozess konsequent anwendet. Wie sind Sie darauf gestossen?

Roger Chevalier: Ich bin durch Finanzmedien auf das Thema gestossen und habe auch Bücher darüber gelesen. Dadurch wurde mit klar, dass ich in Zukunft nur noch nach diesem Ansatz investieren wollte. Allerdings kam ich rasch zur Einsicht, dass mir die notwendigen Kenntnisse dafür fehlten.



Ist «Behavioral Finance» so komplex?

Mojmir Hlinka: Unser Prozess ist zweistufig: Zunächst gehen wir die umfangreiche Checkliste mit dem Kunden durch, um festzustellen, wie er sich bei höherem Risiko und mehr Unsicherheit verhält – nämlich meist irrational. Dann erstellen wir ihm ein massgeschneidertes Portfolio. Auch bei der Auswahl der Anlagen wenden wir «Behavioral Finance» an. Wir nutzen also Chancen, die sich durch irrationales Verhalten an den Märkten ergeben.

Bitte geben Sie ein Beispiel eines klassischen Fehlverhaltens.

Mojmir Hlinka: «Behavioral Finance» kennt mehrere Dutzend kognitive Fehlverhalten, sogenannte «Biases». Eines der wichtigsten ist der Dispositionseffekt. Ich erkläre es Ihnen an einem Beispiel: Depots von unseren Neukunden sind oft gepflastert mit Leichen, die teilweise 80 Prozent oder mehr im Minus sind. Daneben gibt es einige Neukäufe, die im Plus sind. Der Kunde hält aber eiserne an seinen Depotleichen fest, anstatt stärker in die vorhandenen Chancen zu investieren. Warum? Er empfindet Verluste viel stärker als Gewinne. Anleger realisieren

darum Verluste in der Regel viel zu spät und Gewinne zu früh, anstatt sie laufen zu lassen.

Wie sieht das Depot eines Kunden aus, nachdem er zu AGFIF gewechselt hat?

Mojmir Hlinka: Jeder Kunde erhält ein nach seinem Anlageziel und seiner Risikoneigung mit Aktien und Obligationen gewichtetes Depot. Natürlich berücksichtigen wir auch die makroökonomischen Faktoren, wobei wir uns auch auf den AGFIF-Beirat mit Prof. Dr. Thorsten Hens, Direktor des Instituts für Banking und Finance an der Universität Zürich, sowie Prof. Dr. Bernd Schips, ehemaliger Leiter der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, stützen.

Sie verzichten auf Produkte?

Roger Chevalier: Ich habe AGFIF auch wegen des Investitionsansatzes gewählt, nur in Aktien und Obligationen zu investieren. Damit ist die Unabhängigkeit gewährleistet und ich habe absolute Transparenz über mein Depot und die Kosten. Ich hatte beruflich viel mit Privat- und Grossbanken zu tun. Dabei ist mir klar geworden, dass ich als Kunde bei Banken immer auf der Verlustseite stehen würde.



Mojmir Hlinka, Direktor der Zürcher Vermögensverwaltung AGFIF International AG

Sie betreiben mit der individuellen Beratung und dem Stockpicking-Ansatz einen erheblichen Aufwand.

Mojmir Hlinka: Schauen Sie, der Kunde kommt zu uns, weil er Vertrauen sucht. Im Prinzip gehen wir als Vermögensverwalter mit dem Kunden eine sehr tiefe psychologische Verbindung ein. Es geht um seinen erar-

beiteten Wohlstand, seine Zukunft und die seiner Familie. Wir verstehen uns als Schutzschicht zwischen den Unwägbarkeiten der Finanzmärkte und dem Kunden. Wir bewahren ihn vor den psychologischen Meteoriteneinschlägen der Börse und den Anlagefehlern, die dabei immer entstehen.

Roger Chevalier: Ich staune immer wieder über die Nerven und die rationale Nüchternheit von Herrn Hlinka und seinem AGFIF-Team, wenn es an der Börse turbulent wird. Die Situation wird mir dann jeweils erklärt und ich erfahre die Gründe über Veränderungen im Depot. Ich fühle mich als Kunde endlich ernst genommen. Zudem sind die Kosten, eine Kombination von fixer Gebühr und Erfolgsprämie, absolut fair.



Roger Chevalier, ein zufriedener Kunder der Zürcher Vermögensverwaltung AGFIF



Nutzen Sie unser Angebot für eine kostenlose, marktpsychologische Depotanalyse!

Name:

Tel.

Oder mailen Sie uns: info@agfif.com

AGFIF International AG • Räfelstrasse 11 • CH-8045 Zürich • Tel. 044 462 20 40 • www.agfif.com