



Quelle: peterschreibermedia / fotolia.com

Garantieprodukte ein Auslaufmodell?

Viele Anleger wünschen sich eine hohe Rendite, aber dies mit keinem Risiko oder wenigstens mit garantiertem Kapitalerhalt.

Swen Köster, Senior Vice President bei [Moventum S.C.A.](#), erklärt:



Investitionen in Anlageklassen mit höheren Durchschnittsrenditen wie etwa Aktien fanden schlichtweg nicht mehr statt.

So ist es für viele Kunden und Berater daher sinnvoller, ein kontrolliertes Risiko einzugehen, um auch nach Jahren noch handlungsfähig zu sein.

Chance-Risiko-Profil auf Anleger abstimmen

Trotz der niedrigen Zinsen ist es noch immer möglich, sinnvolle Renditen zu erwirtschaften, wie die Performance vieler vermögensverwaltender Strategien oder auch gemanagter Portfolios zeigt. Das aber setzt voraus, dass auch im Schnitt höher rentierende Anlageklassen mit einbezogen werden. Es geht nicht darum, das Risiko zu erhöhen, um mehr Rendite zu schaffen. Ziel ist es, mit einem auf den Anleger abgestimmten Chance-Risiko-Profil die optimale Rendite zu erzielen.

Das aber führt zwangsläufig zu größeren Schwankungen, die es bei Garantieprodukten nun mal nicht gibt. Da Geldanlage ohnehin langfristig ausgerichtet sein sollte, ergibt sich für die meisten Kunden aber auch der gewünschte Durchschnitt.

Um das für den Anleger richtige Chance-Risiko-Profil zu finden, sind Berater wichtig.

Swen Köster dazu:



Garantieprodukte versus Schwankungen

Viele Berater haben Garantieprodukte ihren Kunden empfohlen und diese haben damit auch kein Geld verloren, aber laut Swen Köster hätten die Kunden eine vernünftige Rendite eher mit Portfolios erzielt, bei denen Schwankungen in Kauf genommen wurden.

So ist zu erwarten, dass in Zukunft weitere Garantieprodukte aus dem Markt genommen werden.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4917590/garantieprodukte-ein-auslaufmodell/>