



Information nur für Vermittler in Deutschland

## Vertriebsnews

Donnerstag, 4. November 2021

### Viel zu viel Gefühl

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Sie kennen Ihre Kunden und wissen, dass die meisten mit zu viel Gefühl ans Geldanlagen herangehen: Angst, Unbehagen, Sorge, Unsicherheit, aber auch Übermut, zu hohe Erwartung, Überschätzen oder Gier spielen fast immer eine Rolle bei Anlageentscheidungen für das eigene Geld. Und mal Hand aufs Herz: sind diese Gefühle bei Ihnen als Berater auch manchmal vorhanden?

Eine wichtige Charaktereigenschaft unserer Asset Manager ist es, sachlich und nur mit Verstand (ohne Emotion) an die Marktbeobachtung, die Bewertungen, die Prognosen sowie auch an die Analyse der eingesetzten Fonds und die Portfolio-Entscheidungen heranzugehen. «Die müssen ja auch nicht dem Kunden gegenüber sitzen», werden Sie sagen. Und das ist auch gut so, denn dadurch bleiben sie bei der Arbeit unabhängig von derartigen Einflüssen.

**Erinnern Sie sich noch?** Unsere Aktienstrategie F wurde im August 2008 aufgelegt, einen Monat bevor die Pleite der Lehman Bank die Welt in die Finanzkrise stürzte und unsere Strategie mit. Erst Ende 2010 war sie wieder in den schwarzen Zahlen. Hätten Sie zu diesem Zeitpunkt angelegt? «Nein, klappt ja doch nicht mit den Aktien» wäre wohl die häufigste Antwort gewesen. Wer aber langfristigem Wachstum vertraut hatte, genoss 4,5 Jahre später eine Rendite von über 70 %. Hätten Sie dann zu diesen Kursen angelegt? «Nein, ist ja alles viel zu teuer» hätten damals Viele gesagt. Wer an diesem Punkt investiert hätte, wäre heute trotz hohem Einstieg schon wieder mit fast 50 % Performance belohnt worden.

**Fazit:** Wer einen langfristigen Anlagehorizont hat, kann zu jedem Zeitpunkt investieren. Sorgen Sie als kompetenter Berater für eine «emotionsarme» und sachliche Atmosphäre und weisen die Kunden immer wieder darauf hin, die getroffene Entscheidung und die geplante Anlagedauer diszipliniert einzuhalten. Der Erfolg wird sich einstellen.

**EINLADUNG:** Bleiben Sie informiert und neugierig. Dazu laden wir Sie zu unseren nächsten Webinaren ein. Inhalte und Anmeldung finden Sie hier: [www.anmelden.org/svd](http://www.anmelden.org/svd).

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen, sowie auf Ihre Fragen und Anregungen. Alle aktuellen Unterlagen finden Sie immer auf: [www.schweizer-vermoegensdepot.ch](http://www.schweizer-vermoegensdepot.ch).

Herzliche Grüsse aus Zürich  
Ihre bank zweiplus ag



Roland Donder  
Director, Head of Sales Germany  
[roland.donder@bankzweiplus.ch](mailto:roland.donder@bankzweiplus.ch)  
T +49 (0)170 245 82 65



Oliver Honigmann  
Director, Sales Manager Germany  
[oliver.honigmann@bankzweiplus.ch](mailto:oliver.honigmann@bankzweiplus.ch)  
T +49 (0)151 414 584 37

### Kontakt

Für weitere Fragen erreichen Sie unser Service Line Team unter der E-Mail-Adresse:  
[ServiceLine@bankzweiplus.ch](mailto:ServiceLine@bankzweiplus.ch).

**Hinweis:** Der vorliegende Newsletter dient ausschliesslich der Information von Vermittlern mit Wohnsitz/Sitz in Deutschland. **Die Kenntnissgabe an Privatkunden ist nicht erlaubt.** Die FIL Fondsbank GmbH ist das zuführende Kreditinstitut in Deutschland. Die Anbahnung ist ausschliesslich über von ihr eingeschaltete unabhängige Vermittler möglich. FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, D-60041 Frankfurt am Main, T (069) 7 70 60-200, F (069) 7 70 60-555, [www.ffb.de](http://www.ffb.de). Das Dokument stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung noch einen Emissionsprospekt dar, sondern dient einzig Informationszwecken. Alle Angaben ohne Gewähr. Insbesondere ist die Bank nicht dafür verantwortlich, dass in der Publikation geäusserten Meinungen, Pläne, Details über Produkte, die Strategien derselben, das volkswirtschaftliche Umfeld, das Markt-, Konkurrenz- oder regulatorische Umfeld etc. unverändert bleiben.

