

Private Depotverwaltung für Kleinanleger:

Gewinnen wie Große

king

af die ver-
ft zu kon-
erbank ih-
cing" aus.
em bishe-
aft auch
ogensver-
sher zum
en.

n Unter-
die Län-
dukt- zur

hes wird
eser als
bekannte
e Londo-
tete. Er
, der seit
ion der
BK4/al)

Mit Stolz erstellt Dkfm. Dr. Siegfried Stark dieser Tage die Depotabrechnungen für 1989; Bis zu 80 Prozent Ertrag hat er dank der guten Aktienkonjunktur für seine Kunden erzielt, im Durchschnitt immer noch 62 Prozent.

Seit rund 25 Jahren ist Stark (Telefon in Wien 804 51 52) im Portfolio-Management für Privatkunden tätig, und er übernimmt Kundenkonten ab 300.000 Schilling. Damit liegt er weit unter den Grenzbeträgen der Konkurrenz aus dem Bankbereich.

"Natürlich gewinnt ein kleines Konto nicht ganz so viel wie ein großes, weil es nicht so beweglich ist", meint Stark, doch der Durchschnittserfolg der Kundenkonten von 35 Prozent 1988 und 62 Prozent im vergangenen Jahr spricht für sich. Damit können auch kleinere Kunden ganz schön gewinnen.

19 Prozent ein Flop

Das Erfolgsrezept des erfahrenen "Portfolio-Managers aus Leidenschaft" sind internationale Aktien. Mit ihnen kann er jede konservative Anlageform schlagen, wobei sich das Risiko durch die Portefeuille-Streuung verteilt. "Ein Fünftel aller Anlagen, genau 19 Prozent, gehen schief", gibt Stark freimütig zu, doch die restlichen 81 Prozent bringen am Ende die großen Gewinne.

Anlageschwerpunkt ist derzeit Ostasien, vor allem Japan, Hongkong, Taiwan und Singapur mit insgesamt rund 20 Prozent. Die USA und das deutschsprachige Ausland sind mit jeweils 15 Prozent, Österreich mit 10 Prozent im Depot vertreten. Der Rest ist auf die ganze Welt verteilt.

Klare Rechnung

Mit 2 Prozent Verwaltungsgebühr (für größere Depots gibt es "Mengenrabatt") und 25 Prozent Gewinnbeteiligung macht Stark klare Rechnungen. Die eingangs erwähnten Gewinne sind übrigens nach Abzug aller Spesen und auch der Gewinnbeteiligung zu verstehen.

Auch über die Vertragsgestaltung gibt es keine Geheimnisse: Stark errichtet bei einer Bank ein Konto für den Kunden und schließt mit ihm einen Vermögensverwaltungsvertrag ab. Dieser regelt im Detail

die Zugriffsmöglichkeiten des Kunden auf sein Konto, dessen Lösungswort ihm natürlich bekannt ist, und enthält sogar Maßnahmen für den Fall, daß Stark etwas zustößt: "Der Kunde muß jederzeit Verfügungsmöglichkeit haben", ist Starks persönlicher Ehrenkodex.

Das Depot

Dazu zählt auch die regelmäßige Information. Nach jedem Verkauf wird der Kunde über den erzielten Gewinn (oder Verlust) informiert, wobei übrigens jede Transaktion für jeden Kunden ganz persönlich abgewickelt wird. "Da verzichte ich lieber auf ein paar Promille Spesen-vorteil, bevor ich eine Transaktion für mehrere Kunden auf einmal abwickle. Zum Schutz des Kunden muß alles streng getrennt sein", meint Stark und beruft sich auch auf das Vermögensverwaltungsgesetz, das eine strenge Trennung aller Konten vorschreibt.

Dies ist auch schon deshalb unumgänglich, weil rund 80 Prozent der Kundenkonten anonym sind. Stark hilft seinen Kunden nicht nur bei der Geldanlage, sondern auch bei der optimalen (= minimalen) Besteuerung. Teilweise verschafft er seinen Kunden auch steuerfreie Erträge - natürlich ganz legal.

Außerdem gibt es Quartalsberichte und einmal jährlich eine große Depotabrechnung - die für 1989, wie erwähnt, besonders erfreulich ausgefallen ist. (BK4/al)

Fond
Ur

Der B
Ihrer
und E
hard l

Die Ö
Meinun
ner, For
sen Ze
langfris
fluß au
Geldan
eine gn
Wirtsch
rem zu
schätzb
ner fest
werden
Raum
Dritte
Als z
trachte
menhar
wußtse
beispiel
Energie
verstärk
Vielleic
'out' sei

"Leid
Fonds
treffen,
und um
gen lan
Leitner
lung im
ken, be
Fonds
müsse.
Investit
am Anf
teich w
im Port



IHRE
HAUSBANK

