

# Averaging down: Billig, billiger, "verbilligen" – Chance oder Anlegerfalle?

"Verbilligen" klingt nach Schnäppchen – doch an der Börse ist billig nicht automatisch gut. Viele Vermögensverwalter empfehlen Nachkäufe, wenn eine Aktie fällt und im Minus steht. Senkt das klug den Einstandspreis oder kaschiert es nur Fehlentscheidungen?



**Prof. Dr. Ulrich Seibert**

## "Verbilligen" heißt: Nachkaufen im Minus

Da sagt Ihr Asset Manager oder Vermögensverwalter: "Wir sollten diese Aktie verbilligen." Klingt super, billig ist immer gut, oder? Aber ist verbilligen von Aktien wirklich so super?

Das bedeutet ja, Sie haben die Aktie schon im Depot, und jetzt wird nochmal zugekauft. Ihr Vermögensverwalter würde das niemals sagen, wenn die Aktie extrem stark gestiegen wäre, dann würde er ja kaum "verteuern" sagen, sondern "nachkaufen". Aber "verbilligen", das sagt er doch nur, wenn Ihre Aktie vorher gefallen ist, das Investment also irgendwie durchwachsen oder eher nicht so gut war. Und dann will er plötzlich "verbilligen"? Für wen? Er kauft einfach zum gesunkenen Kurs Aktien nach, damit dann aus dem alten Kaufpreis und dem neuen der Durchschnitt zwar immer noch im minus ist, aber nicht mehr ganz so schlimm, es sieht dann besser aus.

Was ist das für eine euphemistische Strategie? Natürlich wird er sagen, das ist eine Aktie, bei der wir felsenfest davon überzeugt sind, dass sie bald stark steigen wird, wir waren nur noch ein bisschen zu früh dran. Wer zu früh richtig liegt, liegt ja häufig auch falsch. Oder er sagt, das ist wie beim Hochspringen. Wenn man ein Investment macht, muss man erst mal in die Knie gehen, um dann richtig springen zu können.

## **Aktien nachkaufen: Erst runter, dann rauf – wirklich ein Plan?**

Mitunter hat man aber den Verdacht, dass der gute Vermögensverwalter nur kaschieren möchte, dass er daneben gelegen hat. Den Verlust jetzt realisieren, will er auch nicht. Und deshalb verbilligen! Averaging down nennt man das auf Englisch. Er verlegt dadurch den "Break Even Point" niedriger, so dass die Aktie nicht mehr so stark steigen muss, um in die Gewinnzone zu kommen. Und dann schimpft niemand mehr mit dem Asset Manager.

Das riecht ein ganz klein bisschen nach einer Vertuschungsstrategie – und ist nur in bestimmten, sorgfältig zu prüfenden Fällen ein wirklich begründeter, sinnvoller Vorgang. Er erinnert an die "Sunk Cost Fallacy", das ist diese Trap, in die Investoren regelmäßig laufen, deren Aktie gesunken ist, und die dann sagen: ich warte mit dem Verkauf ab, bis sie wieder den Einkaufspreis erreicht hat. Wenn die Aktie nichts taugt, kann man da lange warten. Man hätte in der Zwischenzeit mit anderen Investments gut verdienen können. Und die Aktie selbst interessiert sich ja überhaupt nicht dafür, was Sie denken oder zu welchem Einkaufspreis Sie mal eingekauft haben. Die sinkt auch schmerzfrei und ohne Mitgefühl weiter. Besser den Verlust realisieren.



## Vergangenheit ausblenden, Portfolio verbessern

Und die Moral von der Geschicht': verkaufe oder kaufe ohne Blick auf den früheren Einstandspreis. Denke nie über die Vergangenheit nach, entscheide einzig und allein danach: Würde ich diese Aktie heute mit voller Überzeugung kaufen, wenn ich sie noch nicht hätte? Oder gibt es andere Investmentmöglichkeiten, die besser sind? Wenn man so vorgeht, dann kann man auch meinetwegen "verbilligen".



**Prof. Dr. Ulrich Seibert**

\*\*\*

**Prof. Dr. Ulrich Seibert** ist Jurist und Honorarprofessor für Wirtschaftsrecht an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Als ehemaliger Leiter des Referats für Gesellschaftsrecht, Unternehmensverfassung und Corporate Governance im Bundesministerium der Justiz hat er bis 2020 maßgeblich an zahlreichen Reformen im Gesellschaftsrecht mitgewirkt. Mit über 200 veröffentlichten Aufsätzen zählt er zu den renommierten Experten auf diesem Gebiet.