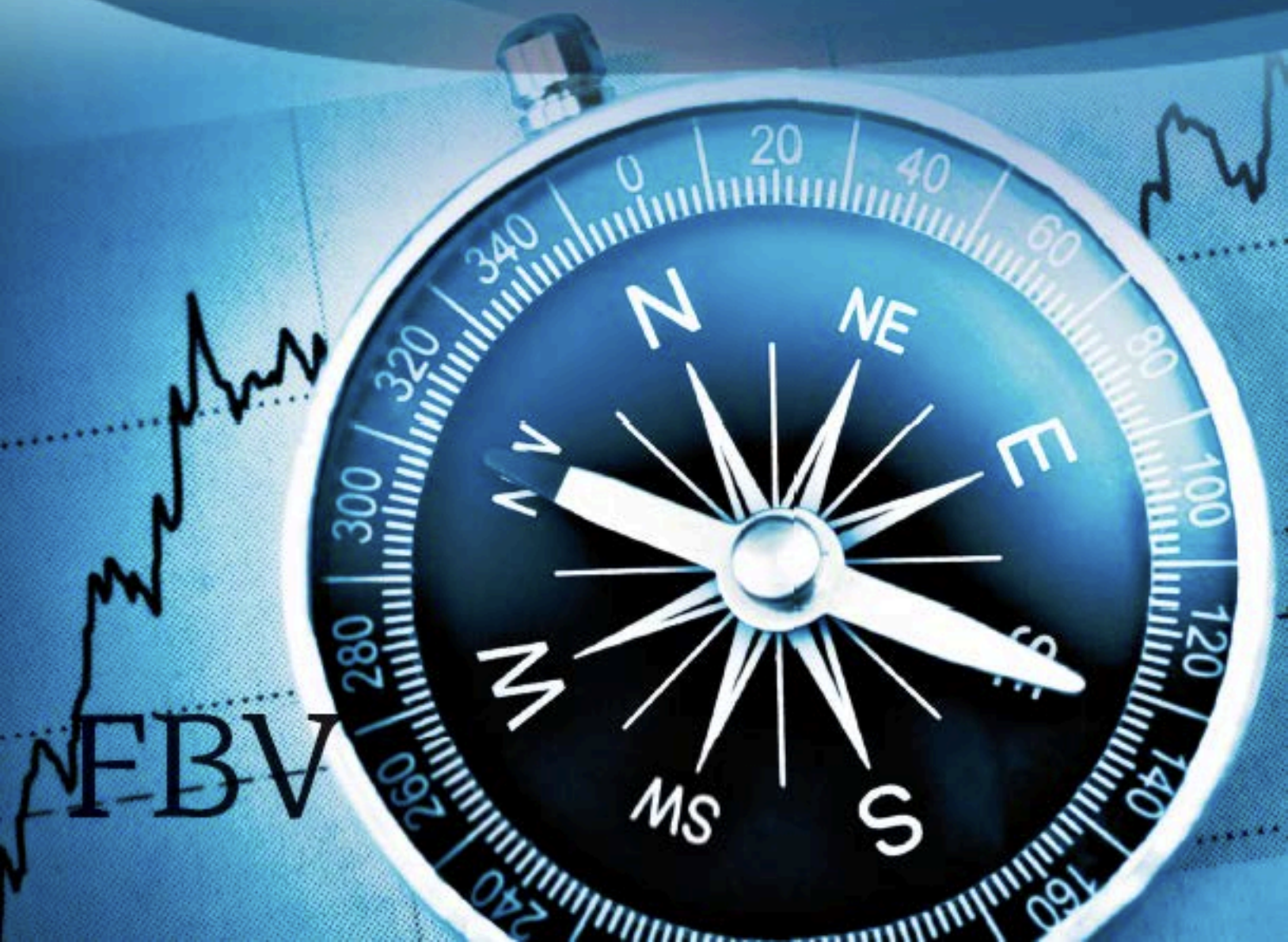


Antonio Sommese

DER FINANZCOACH

FÜR ALLE Kurs halten in
stürmischen Zeiten

ANLAGEKLASSEN



Antonio Somnese

Der Finanzcoach für alle Anlageklassen

Antonio Somnese

**DER
FINANZCOACH
FÜR ALLE** Kurs halten in
stürmischen Zeiten
ANLAGEKLASSEN

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

2. Auflage 2015

© 2012 FinanzBuch Verlag,
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach-, und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Satz: Grafikstudio Foerster, Belgern
Druck: Books on Demand GmbH, Norderstedt
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-89879-026-0
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-302-0
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-303-7

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter:
www.muenchener-verlagsgruppe.de

INHALT

Vorwort	9
1. Ohne Wünsche keine Ziele	11
<i>Man lebt nur einmal</i>	12
2. Wissen ist Macht	15
2.1 Altersvorsorge mit Köpfchen	15
<i>Wünsche erfüllen</i>	18
2.2 Anlegertypen	20
<i>Welcher Geldtyp bin ich? Ein Test</i>	23
<i>DER TEST</i>	24
<i>DIE AUSWERTUNG</i>	27
2.3 Die Beratung	29
<i>»Eine ordentliche Beratung kostet Geld«</i>	52
<i>Honorarberatung</i>	55
<i>Die Deutsche Bank</i>	56
2.4 Umgang mit Informationen	59
<i>»Medien sind abhängig von Auflagen und Einschaltquoten«</i>	59
2.5 Krisen und Risiko	63
<i>Risiken neu bewerten</i>	65
2.6 Inflation	66
<i>Kollaps droht</i>	68
2.7 Lebensversicherungen	69
<i>Fondspolizen</i>	70
2.8 Ratings	72
<i>Alternativen gefordert</i>	73

2.9	Aktiv oder passiv anlegen?	74
2.10	Ihre Bauchentscheidung	76
2.11	Der Big Mac	77
3.	Was erfolgreiche Investment-Manager richtig machen ..	79
3.1	Renten	81
	<i>Zinsen am Sinken</i>	82
	<i>Spezielles Kündigungsrecht</i>	84
	<i>»Die Kräfteverhältnisse haben sich massiv verschoben«</i>	85
	<i>Prokon</i>	89
	<i>Wiener Feinbäckerei</i>	90
	<i>Zinsentwicklung</i>	91
	<i>Anleger tragen Ausfallrisiko</i>	92
	<i>»Der Politik laufend Beachtung schenken«</i>	93
3.2	Immobilien	96
	<i>Blasen platzen</i>	98
	<i>Nutzungsüberlassung</i>	99
	<i>»Immobilien sind reale Werte«</i>	101
	<i>Offene Immobilienfonds</i>	106
3.3	Vermögensverwaltung	107
	3.3.1 Vermögensverwaltung von Banken	108
	3.3.2 Freie Vermögensverwalter	109
	3.3.3 Vermögensverwaltende Fonds	110
	<i>»Die Streuung ist entscheidend«</i>	111
	<i>Invesco Balanced-Risk</i>	114
	<i>Teure Verwaltung</i>	116
3.4	Dachfonds	117
	<i>»Wir investieren in Fondsmanager«</i>	117
	<i>Andere Dachfonds</i>	121
3.5	Aktien	122
	3.5.1 Der Markt	122
	3.5.2 Aktien oder Aktienfonds?	124
	<i>Kennzahlen</i>	125
	3.5.3 Chart- und Fundamentalanalyse/Insiderhandel	127
	3.5.4 Fallstricke und Marktpsychologie	129
	<i>Fondslisten</i>	130
	<i>Herdentrieb</i>	131

Die 59-Euro-Falle	133
Prognosen	135
3.5.5 Dividendenstrategie	137
3.5.6 Neuemissionen	138
»Dümmliche Idee«	139
3.5.7 Die Stimmen der Experten	141
3.5.7.1 Aktien Welt	141
»Unter fünf Jahren geht gar nichts«	141
3.5.7.2 Die Märkte der Zukunft	143
Asien	145
»Man muss auf die Signale hören«	147
Schwellenländer weltweit	152
»Der Einfluss der Schwellenländer wird deutlich zunehmen«	153
China	157
»Keine andere Volkswirtschaft wächst so schnell wie China«	158
Afrika	163
»Die Risiken werden oft stark überschätzt«	165
3.5.7.3 Spezielles	171
3.6 Zertifikate	174
3.7 Rohstoffe und Edelmetalle	178
Gold	179
»Der Goldmarkt ist von Spekulanten durchsetzt«	181
»Der Rohstoffsektor durchläuft einen Strukturwandel«	184
3.8 Beteiligungen	187
Beispiel Neubau-Immobilie	188
Alternativen	190
»Der Anleger erfasst genau, an was er sich beteiligt«	191
Schiffsbeteiligungen	198
Kosten sparen	199
Fazit	201
4. Das Gelernte anwenden	219
4.1 Fehlerzusammenfassung	220
»Man sollte nie nur ein Papier kaufen«	221
Der ratiierliche Weg	223
Der Einstieg	224
Der Ausstiegszeitpunkt	228

4.2	Szenarien/Trend	230
4.3	Strategischer Ansatz	233
5.	Ihr Vermögen gegen Kursabstürze sichern	243
	<i>Die Struktur als Grundlage</i>	<i>244</i>
	<i>Ratierlicher Ein- und Ausstieg</i>	<i>245</i>
	<i>Individuelle Absicherung</i>	<i>245</i>
	<i>Short-Zertifikate</i>	<i>246</i>
	<i>Short-Indexfonds</i>	<i>246</i>
	<i>CFD</i>	<i>248</i>
	<i>Kursziele</i>	<i>248</i>
6.	Schlussbemerkung: Kein Vertrauen ohne Kontrolle	251
7.	Danksagung	253

VORWORT

»Risiko entsteht dann, wenn Anleger nicht wissen, was sie tun.«

Warren Buffett

»Von den Erfolgreichen lernen« lautet ein bekannter Spruch. Und obwohl diese Weisheit bereits viele Jahre »auf dem Buckel« hat, ist sie doch auch heute noch gültig – nicht zuletzt im Bereich der Finanzberatung. Genau aus diesem Grund habe ich mich entschlossen, in meinem inzwischen dritten Ratgeber zum Thema Geldanlage ausführlich jene Personen zu Wort kommen zu lassen, die auf den verschiedenen Gebieten der vielfältigen Anlageklassen als ausgewiesene Profis gelten.

Selbstverständlich werden Sie im vorliegenden Buch aber auch mit meiner persönlichen Meinung konfrontiert. Diese basiert auf einer mittlerweile über 20-jährigen Tätigkeit im Beratungswesen. Dabei nenne ich Ihnen durchaus auch ganz konkret einzelne Anlageformen und Gesellschaften, die mir in meinem Beratungsalltag immer wieder begegnen und die ich guten Gewissens empfehlen kann. Allerdings möchte ich Sie bereits jetzt bitten, derartige Informationen nicht automatisch als Anlageempfehlung für Sie persönlich zu begreifen – denn wir kennen uns gar nicht. Weder sind mir Ihr Alter, Ihre Lebenssituation oder Ihre Anlageziele bekannt. Und dennoch können und sollen Sie auf den folgenden Seiten durchaus die eine oder andere konkrete Anregung erhalten, um Ihr eigenes Finanzwissen mit dem meinigen »abzugleichen«. So werden Sie durch die Lektüre dieses Buches hoffentlich in die Lage versetzt, in Sachen Geldanlage schon bald kompetent eigene Anlageentscheidungen treffen zu können.

Auf meiner Visitenkarte finden Sie das Wort »Finanzstrategie« – und nicht »Anlageberater« oder »Finanzberater« (was sicherlich auch zutreffend wäre). Zum Strategen habe ich mich deshalb erklärt, weil ein Finanzberater meiner Ansicht nach zu sehr »im Hier und Jetzt« verhaftet ist. Als Strategie schaue ich dagegen weiter nach vorne und bin darum versucht, eher antizyklisch zu denken. Auch habe ich stets alle anderen Anlageformen (wie Aktien, Renten und Immobilien) im Blick. So gehört es für mich zum alltäglichen Geschäft, über die Anlage von Tagesgeldern zu sprechen und diese zu empfehlen. Die meisten Banken oder auch freien Berater werden darauf eher verzichten – denn Geld verdienen können sie mit derartigen Anlagetipps keines.

Zitate sagen oft mehr als alle Argumente. So bemerkte der Modeschöpfer Wolfgang Joop einmal: »Man sollte in Gelddingen nur auf Leute hören, mit denen man auch ins Bett gehen würde!« Dies mag im ersten Moment sehr provokant klingen, doch soll diese prägnante Äußerung vor allem eines ausdrücken: Seien Sie wachsam gegenüber allen Finanzberatern und hinterfragen Sie deren Anregungen lieber einmal zu viel als einmal zu wenig.

»Kaufe nur das, was du verstehst« lautet eine weitere Weisheit aus dem Finanzwesen. Und genau darum ist es das Anliegen auch meines dritten Buches, diese zunächst als banale Floskel erscheinende Regel für Sie mit Leben zu füllen. »Lesen Sie sich schlau!«, möchte ich Ihnen hiermit aufmunternd zurufen – »und entscheide mithilfe deines eigenen Finanzwissens!« In diesem Sinne hoffe ich, dass Ihnen meine Begegnungen mit den Erfolgreichen der Finanzbranche im Rahmen dieses Buches (die ich Ihnen jeweils in Interviewform präsentiere) ebenso viel Freude und Erkenntnisgewinn bringen, wie es bei mir der Fall war.

Antonio Sommese, August 2012

1. OHNE WÜNSCHE KEINE ZIELE

»Glücklicherweise gibt es mehrere Wege, die zum Finanzhimmel führen.«

Warren Buffett

»Im Mittelpunkt steht immer der Mensch« – mit diesem Slogan wird heutzutage für alle möglichen Dienstleistungen geworben. Auch die Finanzindustrie bedient sich bereits seit geraumer Zeit dieses vollmundigen Versprechens. Dass ich in diesem Zusammenhang den Begriff »Industrie« verwende, ist beileibe kein Zufall. Denn obwohl Beratungsleistungen in Sachen Geldanlage eigentlich individuell auf den einzelnen Kunden zugeschnitten sein sollten (was der zitierte Slogan ja auch verspricht), handelt es sich doch leider in vielen – um nicht zu sagen: in den meisten – Fällen eher um eine Art »Serienfertigung«. Denn Anlageformen sind im Prinzip nichts anderes als Produkte – und werden darum oft auch auf ähnliche Weise vermarktet und vertrieben.

Spätestens seit der Finanzkrise dürfte den meisten Geldanlegern klar geworden sein, dass Banken keineswegs Wert auf unabhängige Beratung legen. Stattdessen sprechen Banker im Falle einer drohenden Insolvenz des eigenen Kreditinstituts gerne vom »Systemrisiko« und scheuen sich nicht, im selben Atemzug nach »staatlichen Mitteln« zu rufen, die in Form von Steuergeldern dazu dienen sollen, die Bank zu retten.

Eines sollten Sie sich stets klarmachen: Wenn es um das Thema Geldanlage geht, dann stehen SIE im Mittelpunkt. Ihre Wünsche geben den Takt vor. Indem Sie dem Finanzberater Ihre persönlichen Wünsche beschreiben und aus diesen Ihre eigenen Ziele ableiten, nehmen Sie den oben genannten Spruch

wörtlich: »Der Mensch steht im Mittelpunkt.« Wie dies im Alltag aussehen kann, möchte ich Ihnen im Folgenden am Beispiel einer Anlageberatung verdeutlichen, die ich mit eigenen Klienten durchgeführt habe.

Man lebt nur einmal

So kam eine 66-jährige Mandantin in mein Büro, um sich neutral beraten zu lassen. Zu diesem Zweck schien ihr ein freier und ungebundener Finanzberater die geeignete Anlaufstelle zu sein. Im Zuge des Erstgesprächs berichtete sie mir, dass sie sich kurz zuvor von ihrem Ehemann habe scheiden lassen. Aufgrund der Trennung stünde ihr nun eine größere Anlagesumme zur Verfügung. Da sie wieder alleine lebe und keine Kinder zu versorgen habe, solle ihr der Anlagebetrag zur Aufbesserung der monatlichen Rente dienen. Darüber hinaus wolle sie einen Teil des Geldes dazu verwenden, eine bedürftige Nichte finanziell zu unterstützen.

Irgendwann kamen wir im Verlauf der Beratung auch auf ihre Hobbys zu sprechen – ein nicht ganz unwichtiger Aspekt, wenn zu klären ist, wie viel Geld für welche Zwecke regelmäßig zur Verfügung stehen soll. Dabei erzählte mir die Klientin, demnächst ein klassisches Konzert mit der berühmten Sängerin Anna Netrebko besuchen zu wollen. Das Ticket habe 90 Euro gekostet – und zwar für einen Sitzplatz ziemlich weit hinten im Saal. Spontan gab ich ihr den Rat, beim nächsten Mal lieber eine Eintrittskarte für eine der vorderen Reihen zu kaufen – auch wenn diese dann deutlich teurer ausfallen würde. Der höhere Preis würde auch bestimmt einen größeren Konzertgenuss nach sich ziehen. »Sie leben nun einmal in der Gegenwart, und wer weiß schon, was morgen sein wird«, so meine Begründung.

Manch einer von Ihnen wird jetzt sicher denken: »Wie kommt der Autor denn dazu, seine Mandanten derart bevormunden zu wollen?« Bitte glauben Sie mir: Nichts liegt mir ferner! Doch möchte ich auch Ihnen dringend eine Frage ans Herz legen: Ist es im dritten Lebensabschnitt, dem Ruhestand, etwa nicht angesagt, das Leben endlich einmal richtig zu genießen? »Das letzte Hemd hat keine Taschen«, sagt der Volksmund. Diese Weisheit mag in diesem Zusammenhang vielleicht abgedroschen klingen. Doch seit ich vor ein paar Jahren meinen Freund und Kollegen Jörg Schlesinger aufgrund einer schwe-

ren Erkrankung im Alter von nur 51 Jahren verloren habe, wird mir die Bedeutung dieser Aussage immer wieder aufs Neue bewusst.

Mit dieser Sicht der Dinge konfrontiert, begegnen mir viele ältere Anleger oft mit der Aussage: »Aber falls ich irgendwann einmal zum Pflegefall werden sollte, dann brauche ich doch Geld!« Meine Antwort lautet dann stets: »Sicher kann dies passieren. Aber für solche Fälle gibt es Pflegeversicherungen – und abgesehen davon wird auch nicht jeder Mensch im Alter automatisch zum Pflegefall.«

Doch es ist nicht nur die Angst davor, den Lebensabend als Pflegefall zu verbringen, welche manche Klienten davon abhält, das Leben im fortgeschrittenen Alter zu genießen. Vielen Menschen fällt es ganz einfach generell schwer, plötzlich Geld auszugeben: Wer zuvor 20, 30 oder noch mehr Jahre lang gespart hat, der hat Probleme, den Schalter auf einen Schlag umzulegen und sich endlich etwas mehr zu gönnen. Bitte machen Sie sich daher auch dies bewusst: Ihr Lebensalter spielt für Ihre Aktivitäten eine wichtige Rolle. So wird wohl kaum jemand von uns mit 85 Jahren noch schwere Koffer durch die Gegend tragen oder stundenlang in einem Flugzeug sitzen wollen. Nutzen Sie daher den Ruhestand sofort – und verschieben Sie lockende Aktivitäten möglichst nicht auf einen Zeitpunkt, an dem es zu spät sein könnte.

In diesem Zusammenhang verweise ich meine Klienten gerne auf das Beispiel einer Kapitallebensversicherung. Sobald es ans Auszahlen der Versicherungssumme zu einem vorher festgelegten Termin geht, bietet Ihnen das Versicherungsunternehmen in der Regel zwei Varianten an: Entweder lassen Sie sich den gesamten Betrag sofort und auf einmal auszahlen. Oder Sie akzeptieren den Vorschlag der Versicherung, sich bis an Ihr Lebensende monatlich jeweils einen bestimmten Betrag überweisen zu lassen, also eine Art Zusatzrente.

Dies mag sich zunächst sehr verlockend anhören. Denn im Gegensatz zur ersten Variante, bei der die Einmalsumme im Zuge der Zeit immer weiter zusammenschmelzen wird, wissen Sie hier, dass der errechnete Monatsbetrag bis zum Ende fließen (und insofern das Geld nie versiegen) wird. Doch sollten Sie sich in diesem Fall auch klarmachen, dass Ihre Versicherung nichts zu verschenken hat. Deren Spezialisten haben daher zuvor anhand ausgeklügelter »Sterbetabellen« errechnet, wie lange Sie als Versicherungsnehmer aller

Wahrscheinlichkeit nach noch zu leben haben werden – und wie hoch der monatlich auszuzahlende Betrag ausfallen darf, damit das Versicherungsunternehmen keinen Verlust macht.

Ein wichtiger Tipp hat mit dem Verbrauch des angesparten Geldes zu tun. Ich rate Ihnen, hier nicht linear vorzugehen, sondern eher degressiv. Das bedeutet: Gehen Sie besser nicht davon aus, ab einem bestimmten Alter jeden Monat zusätzlich zur Rente einen festzementierten Betrag (von beispielsweise 2000 Euro ab dem 63. Lebensjahr) zu benötigen. Wählen Sie lieber eine Variante, bei der dieser Betrag im Laufe der Zeit sinkt. Zum Beispiel könnten Sie festlegen, sich selbst zwischen dem 63. und 80. Lebensjahr monatlich sogar 3000 Euro auszuzahlen und den Betrag anschließend auf 1000 Euro pro Monat zu senken. Denn, wie gesagt: Wir alle werden im Alter eher gebrechlich, unternehmen weniger und haben somit auch weniger Ausgaben zu bestreiten.

Doch zurück zu der genannten Klientin: Im Anschluss an unser Erstgespräch unterbreitete ich ihr ein schriftliches Konzept. Wir vereinbarten, dass sie sich dieses in Ruhe durchlesen und in 14 Tagen erneut bei mir vorbeischauchen sollte. Gesagt, getan. Und siehe da: Als wir uns zwei Wochen später zum zweiten Mal trafen, sagte sie: »Herr Sommese, ich habe über unser erstes Gespräch sehr intensiv nachgedacht. Sie haben völlig recht: Ich sollte mir selbst jetzt mehr gönnen. Darum habe ich mich entschieden, für zwei Tage nach Tokio zu fliegen und von dort aus zu einer Kreuzfahrt aufzubrechen!«

Die Freude über diese »Genuss-Entscheidung« war ganz meinerseits. Denn so sehr es auch die Aufgabe eines Finanzberaters ist, über die Möglichkeiten der verschiedenen Anlageformen mit all ihren Chancen und Risiken zu informieren, so sollte er dabei vor allem eines nicht vergessen: dass er in der Branche der Finanzdienstleistung tätig ist. Und Dienstleistung bedeutet nichts anderes als dienen.

Betrachten Sie Ihre Finanzprodukte am besten als eine Art Aufbewahrungskiste: Sie können Ihr Geld aufs Sparbuch legen, Aktien kaufen oder auch Goldmünzen. In jedem Fall handelt es sich dabei um Anlagemöglichkeiten, die nur für eine bestimmte Zeit gelten. Erst dann, wenn Sie diese wieder auflösen und in einen Urlaub, ein schönes Haus oder Ihren Jugendtraum stecken, haben Sie letztlich die optimale Form der Geldanlage gefunden.

2. WISSEN IST MACHT

»Wer sich nach den Tipps von Brokern richtet, kann auch einen Friseur fragen, ob er einen neuen Haarschnitt empfiehlt.«

Warren Buffett

2.1 Altersvorsorge mit Köpfchen

Unter Altersvorsorge versteht man im Allgemeinen, wie es der Begriff bereits ausdrückt, die Geldanlage für das Alter. Dennoch ist es aus meiner Sicht ratsam, die Definition der Altersvorsorge weiter zu fassen. Jeder Euro, der durch Ihre Hände geht, hat Einfluss auf Ihre persönliche Lebenssituation. Wenn Sie zum Beispiel Ihre Liquidität nicht schon heute managen, dann kann die Altersvorsorge, über den gesamten Anlageprozess hin gesehen, unmöglich optimal ausfallen.

»Die Altersvorsorge steckt in der Krise«, titelte das »Handelsblatt« am 21. Oktober 2011 in seiner Printausgabe. Die Motivation der Deutschen leide an einem weiteren Vertrauensverlust in die Finanzindustrie, hieß es in dem Beitrag – was nach der Lehman-Pleite, der oft schlechten Anlageberatung und der aktuellen Staatsschuldenkrise in Europa nicht unbedingt verwundert. Aktuelle Erhebungen zufolge steht die eigene Immobilie hierzulande zurzeit auf Platz eins der Altersvorsorge, gefolgt von privaten Rentenversicherungen, Bausparverträgen, Lebensversicherungen als Rente sowie Sparverträgen.

Bevor ich im Folgenden in die Details der Altersvorsorge einsteige, möchte ich mit Ihnen zunächst einmal einen Kassensturz vornehmen und Ihre Ver-

mögenswerte aufschlüsseln. Meiner Erfahrung nach hilft dieser erste Schritt schon viel, damit der einzelne Anleger Klarheit über seine jeweilige finanzielle Situation gewinnt. Insofern möchte ich Sie ermuntern, die folgenden Tabellen nach bestem Wissen und Gewissen auszufüllen, bevor Sie an die konkrete Planung Ihrer Altersvorsorge gehen.

Einnahmen-/Ausgabenpositionen in Euro		Pro Monat	Pro Jahr	Anmerkungen
Einnahmen	Netto Gehalt			
	Mieten/Pacht			
	Zinserträge			
	Renten			
	Sonstige Einnahmen			
Ausgaben	Miete/Hauskosten			
	Lebenshaltungskosten			
	Kapitallebensversicherung			
	Private Rentenversicherung			
	Risikolebensversicherung			
	Berufsunfähigkeitsversicherung			
	Private Krankenversicherung			
	Unfallversicherung			
	Kfz-Versicherung			
	Sonstige Versicherungen			
	Sparpläne			
	Sonstige Ausgaben (Hobby)			
Freie Liquidität				

Vermögenspositionen in Euro		Aktueller Stand	Fälligkeit	Anmerkungen
Guthaben	Girokonto			
	Tages-/Termingeld			
	Anleihen/Sparbriefe			
	Aktien/Aktienfonds			
	Rentenfonds			
	Immobilienfonds			
	Kapitallebensversicherung			
	Private Rentenversicherung			
	Bausparvertrag			
	Immobilien, selbst genutzt			
	Immobilien, vermietet			
	Unternehmensbeteiligungen			
	Humankapital			
	Sonstige Beteiligungen			
Sonstige Vermögenswerte				
Schulden	Kredite			
	Hypothekenkredite			
	Bürgschaften			
Nettovermögen				

Sollten Sie in Sachen Altersvorsorge vor allem Wert auf eine ordentliche Rente im Alter legen, dann müssten Sie die Tabelle etwas abwandeln und beim Punkt »Einnahmen« die Beträge Ihrer zukünftigen Rentenansprüche eintragen. Sie erhalten vom gesetzlichen Rententräger (der Deutschen Rentenversicherung) alle paar Jahre schriftlich Ihre aktuelle Anwartschaft sowie eine prognostizierte Hochrechnung mitgeteilt. Falls Sie darüber hinaus Ansprüche aus betrieblichen Versorgungen geltend machen können, lassen Sie sich diese bitte auf eine monatliche Rente hochrechnen.

Auf der Ausgabenseite sind die Kosten für Lebenshaltung, Schuldzinsen und Versicherungsbeiträge zu nennen. Dabei sollten Sie auch überlegen, wie sich die Veränderung der Teuerungsrate auswirken wird. In zehn Jahren werden 1000 Euro nicht mehr dieselbe Kaufkraft haben wie noch heute.

In die Vermögensaufstellung gehören neben den liquiden Mitteln (hierzu zählen beispielsweise Tages- und Festgeld) alle bereits angelegten Sparformen. Neben Versicherungsansprüchen (wie etwa den Rückkaufswerten Ihrer Versicherung) sollten Sie auch Beteiligungen nicht vergessen. Unter Humankapital verstehe ich eine vorhandene Absicherung gegen die Berufsunfähigkeit. Bitte tragen Sie hier den Gesamtanspruch – monatliche BU-Rente mal zwölf (Monate) mal Anzahl der Jahre der Versicherungsdauer – ein. Diesen Betrag setzen Sie in Klammern. Addieren Sie diesen keinesfalls zum Gesamtvermögen hinzu – er dient lediglich dazu, Ihnen zu verdeutlichen, was Ihre Arbeitskraft wert ist.

Sollte der Großteil Ihrer Vermögenswerte aus Immobilien bestehen, dann sollten Sie für einen Ausgleich über Wertpapiere oder Festgelder sorgen. Wie eine entsprechende Aufteilung aussehen kann, verrate ich Ihnen in Kapitel 4 dieses Buches (»Das Gelernte anwenden«).

Wünsche erfüllen

Jährlich gehen derzeit über eine Million Rentner in den Ruhestand. Sie alle müssen sich Gedanken darüber machen, wie sie ihre Mittel einsetzen. Eine wichtige Rolle spielen hier Verrentungsanlageformen wie Entnahmepläne sowie eine hohe Liquiditätshaltung in Form von Tages- und Festgeldern. Mit Letzteren sollten Sie sich lang gehegte Wünsche erfüllen – auch dann, wenn diese nicht immer vernünftig erscheinen. Kaufen Sie sich also ruhig das Auto, von dem Sie schon immer geträumt haben, oder unternehmen Sie ruhig die Reise, die Sie längst einmal hatten antreten wollen – irgendwann wird und könnte es dafür zu spät sein.

Die Aufbesserung Ihrer monatlichen Bezüge können Sie über Verrentungsanlagen wie die Sofortrente einer Versicherung, eine Anlage in eine Beteiligung (hierzu mehr in Kapitel 3.8) oder über Fonds-Entnahmepläne vornehmen.

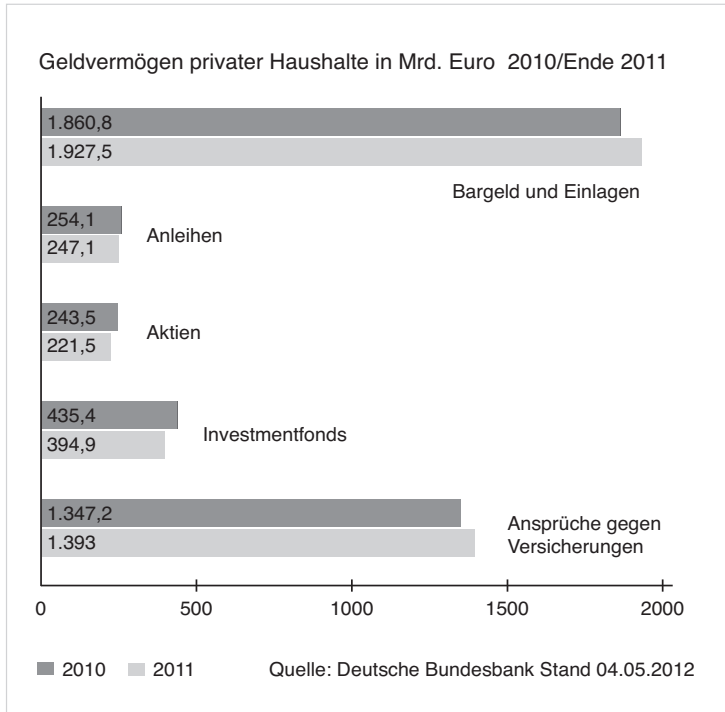
Bei **Fondsentnahmen** bieten sich Renten-, Immobilien- oder defensive Mischfonds an, da diese weniger Schwankungen ausgesetzt sind als Aktien. Der Vorteil einer Fondsvariante liegt in der flexiblen Gestaltung: Sie können die entsprechenden Entnahmeraten jederzeit erhöhen, senken oder auch ganz aussetzen. Auch ist es jederzeit möglich, über die angelegten Gelder zu verfügen.

Bei der **Versicherungsvariante** der Sofortrente geben Sie die Gelder einer Versicherung. Diese berechnet daraus eine festgelegte Garantierente, zu der sich noch ein Überschussanteil gesellen kann. Nachteil: Eine Verfügbarkeit der angelegten Summe ist ohne Weiteres nicht mehr möglich. Achten Sie daher bei dieser Variante stets auf die Vertragsbedingungen! Einige Gesellschaften schließen jedwede Verfügung für immer aus und bieten hierfür eine feste Garantielaufzeit mit teilweisem Rückzahlungsanspruch. Ist diese abgelaufen, verfällt das Geld im Todesfall.

Rentner, die ihre Vermögenswerte nicht »verleben«, sondern für ihre Nachkommen erhalten wollen, werden in den nächsten Kapiteln wichtige Tipps finden. Wer bis zum eigenen Ruhestand noch einige Jahre Zeit zu überbrücken hat, sich aber bereits jetzt Gedanken über den Vermögensaufbau machen will, der ist in der Regel mit **ratierlichen Sparanlagen** auf dem richtigen Wege. Eine klassische Versicherung halte ich dagegen zum aktuellen Zeitpunkt für weniger sinnvoll – warum, verrate ich Ihnen im Abschnitt 2.6.

Im ersten Schritt gilt für jeden Sparer: Legen Sie Ihre Mittel auf ein Tagesgeldkonto an! So bleiben Sie für spätere Anschaffungen oder Anlageentscheidungen stets flexibel. Mit dem monatlichen Kauf von Wertpapieren lässt sich ein kleines Vermögen aufbauen, Voraussetzung hierfür ist aber: durchhalten, durchhalten, durchhalten!

Das derzeitige Geldvermögen der Deutschen teilt sich nach einer Veröffentlichung der Bundesbank vom Februar 2011 wie folgt auf:



Geldvermögen privater Anleger

Sie sehen also: Das Sparvolumen in Deutschland ist breit auf diverse Anlageformen verteilt. Nehmen Sie diese Übersicht insofern bitte als Anregung dafür, das eigene Vermögen gleichfalls in verschiedenen Formen anzulegen.

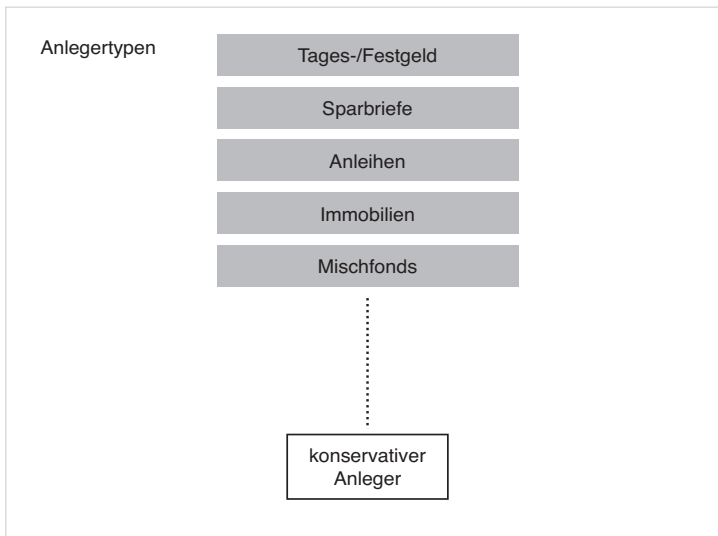
2.2 Anlegertypen

Bevor wir tiefer gehend in die Beratung einsteigen werden, sollten Sie sich fragen, welcher Anlegertyp Sie sind. Denn nur mit einer solchen ersten Selbsteinschätzung sind Sie in der Lage, die richtige Beratung für sich selbst zu finden.

Im Groben unterscheide ich zwischen drei Anlegertypen: dem konservativen, dem ausgewogenen und dem dynamischen Typ. Diese drei Kategorien

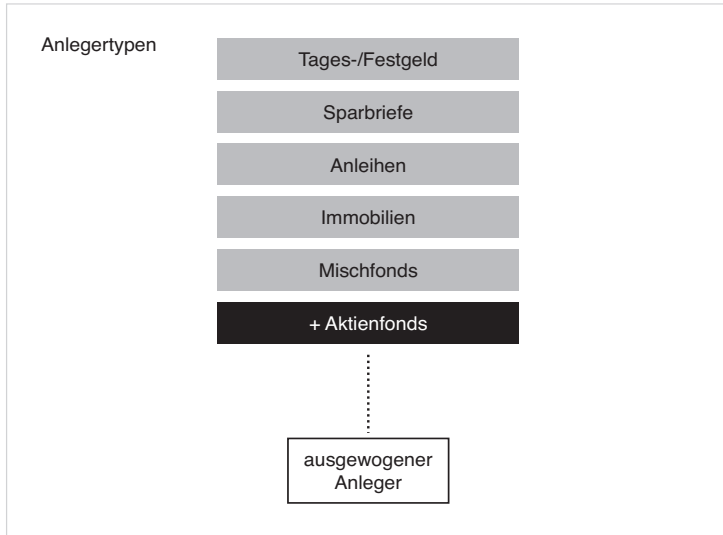
habe ich im Zuge meiner mittlerweile zwei Jahrzehnte währenden Praxis als Finanzberater erstellt. Zweifellos verwenden manche meiner Kollegen andere Typenbezeichnungen, und ich bin auch der Meinung, dass kein Anleger für immer und ewig in dieselbe Kategorie einzuteilen ist. Stellen Sie sich nur vor, Sie hätten als konservativer Anleger vor einiger Zeit eine Griechenland-Anleihe gekauft. Aufgrund der griechischen Staatskrise hätten Sie sich plötzlich eine dynamische Anlage ins Depot geholt. Insofern möchte ich Sie an dieser Stelle bitten, sich die im Folgenden skizzierten Anlegertypen genau anzuschauen und zu versuchen, den für Sie besten Ansatz für sich herauszupicken – Änderungen im Laufe der Zeit nicht ausgeschlossen.

Für den **konservativen Anleger** ist die sichere Anlage oberstes Gebot. Er möchte starke Schwankungen in seinem Vermögen tunlichst vermeiden. Das Ziel seiner Anlageentscheidung muss daher sein, möglichst die Inflation auszugleichen. Seine bevorzugten Anlageformen sind Tages- und Festgeld, Sparbriefe, Anleihen, Immobilien sowie defensive bis ausgewogene Mischanlagen (mit geringerem Aktienanteil).



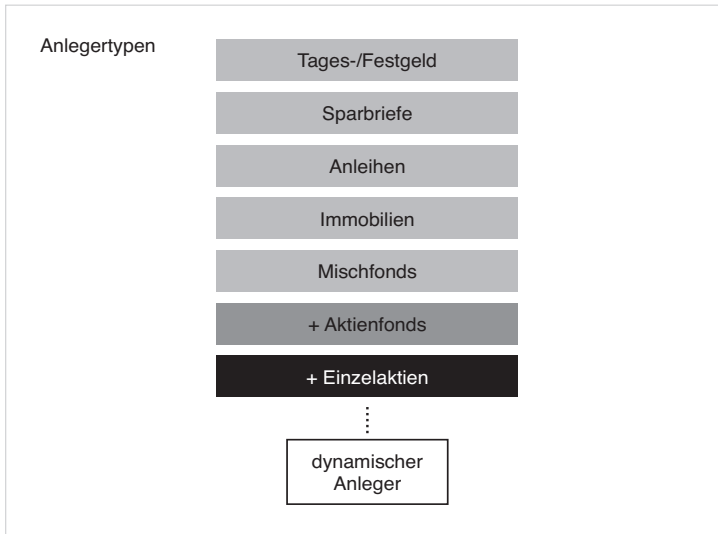
Konservativer Anleger

Der **ausgewogene Anlegertyp** möchte einen Teil seines Geldes aggressiver anlegen. Er weiß ganz genau, dass sich mit einer lediglich auf Inflationsausgleich bedachten Anlagestrategie keinerlei Vermögensteigerung erzielen lässt. Er ist bereit, seine Gelder in Mischfonds mit höheren Aktienquoten zu investieren. Auch eine direkte Anlage in Aktienfonds Welt gehört zu seiner Auswahl. Kleinere Beträge investiert er mitunter auch in Regionen- und/oder Branchenfonds.



Ausgewogener Anleger

Der **dynamische Anleger** kennt die Sorgen der beiden anderen Anlegertypen und geht bewusst höhere Risiken ein. Dennoch ist er kein »Zocker«. Für ihn ist ein Inflationsausgleich das absolute Minimum dessen, was er erzielen möchte. Im Gegensatz zum ausgewogenen Anleger ist er bereit, mit Teilen seines Vermögens auch Verlustrisiken im hohen zweistelligen Bereich einzugehen. Dafür erwartet er jedoch auch wesentlich höhere Renditen. Die Anlage in einzelne Aktientitel ist ihm keineswegs fremd.



Dynamischer Anleger

In ihrer Printausgabe vom 3. Juli 2011 veröffentlichte die »Frankfurter Allgemeine Zeitung« einen Test zum Thema »Welcher Geldtyp sind Sie?« Dieser gefiel mir so gut, dass ich Ihnen diesen nicht vorenthalten möchte.

Welcher Geldtyp bin ich? Ein Test

VON NADINE OBERHUBER

Auch kleine Alltagsentscheidungen sagen viel darüber, wie wir mit Geld umgehen – wenn wir es haben. Oder wie wir versuchen, mehr davon zu bekommen. Unsere Einkaufsgewohnheiten, unser Umgang mit finanziellem Risiko und unsere Erziehung bestimmen auch unser Anlageverhalten. Wie wir unser Geld für uns arbeiten lassen, hängt davon ab, wie wichtig uns Geld im Leben ist. Es ist eine Frage unserer Persönlichkeit. Dieser Test gibt uns ein kleines Stückchen Selbsterkenntnis.

So geht's: Beantworten Sie die Fragen links. Sie müssen dazu kein Finanzwissen haben, sondern nur sagen, wie Sie täglich mit Geld umgehen. Überlegen

Sie nicht lange, sondern kreuzen Sie spontan an, was Ihnen entspricht. Notieren Sie sich die Buchstaben hinter den angekreuzten Antworten. Zählen Sie, welcher Buchstabe am häufigsten auftaucht – das ist Ihr Geldtyp. Wenn zwei Typen gemeinsam überwiegen, sind Sie ein Mischtyp. Die Auswertung finden Sie rechts.

DER TEST

1. **Sie gewinnen 10.000 Euro im Lotto. Was tun Sie damit?**

- 10.000 Euro? Damit habe ich gerade mal den Lottoeinsatz der letzten Jahre wieder raus. **A**
- Ganz klar: Ich kaufe Aktien davon. Oder doch einen New-Energy-Fonds? Ich muss noch mal die Ratings checken. **C**
- Nur Bares ist Wahres. Vielleicht lege ich es erst mal aufs Tagesgeldkonto. **B**
- Das ist genau der Betrag, den ich brauche, um endlich in das Containerschiff zu investieren, das mir der Berater empfohlen hat. 10% Rendite, 100% sicher. **D**

2. **Nach welchen Kriterien haben Sie Ihre Hausbank gewählt?**

- Bei der Bank waren schon meine Eltern. **A**
- Sie liegt direkt bei mir um die Ecke, das ist praktisch. **B**
- Sie war die Bank mit den billigsten Gebühren im Test. **D**
- Ich müsste längst wechseln. Sie hatte mal die besten Konditionen – aber der Papierkram ist mir gerade zu lästig. **C**

3. **Haben Sie schon mal Geld bei einer Finanztransaktion verloren?**

- Sind Sie verrückt? Solche windigen Geschäfte mache ich nicht. **B**
- Natürlich, aber ich habe es beim nächsten Deal wieder hereingeholt. **D**
- Ja, und das ärgert mich bis heute. **C**
- Sorry, ich verstehe das Wort »Finanztransaktion« nicht. **A**

4. **Von wem lassen Sie sich in Gelddingen beraten?**
- Von niemandem. Mein bester Berater bin ich selbst. **C**
 - Das macht mein Partner oder Bankberater, die kennen sich da besser aus. **A**
 - Natürlich von meinem Finanzverwalter. Da leiste ich mir einen Experten. **D**
 - Ich suche nach einem guten Berater. Aber er muss sein Geld wert sein. **B**
5. **Welcher Satz trifft Ihre Einstellung zu Geld am besten?**
- Haste was, biste was. **D**
 - Geld allein macht auch nicht glücklich. **A**
 - Bleib im Lande und nähre dich redlich. **B**
 - Geld macht nicht glücklich – beruhigt aber ungemain. **C**
6. **Ihr Partner hat einen Termin mit einem Finanzberater ausgemacht. Jetzt steht er vor der Tür. Was tun Sie?**
- Pech gehabt, Zeitschriftenverkäufer, Zeugen Jehovas und Finanzvertreter lasse ich grundsätzlich nicht herein. **C**
 - Endlich ein Experte! Ich bitte ihn ins Wohnzimmer und biete ihm Kaffee an. **A**
 - Ich frage meinen Partner, ob er noch bei Trost ist, und hoffe, er lässt sich nichts aufschwätzen. **B**
 - Wir können uns ja mal anhören, was er zu sagen hat. Vielleicht verkauft er ja auch Staatsanleihen. **D**
7. **Wann fangen Sie an, sich finanzielle Sorgen zu machen?**
- Anfangen?! Die mache ich mir immer. Aber ich würde gern damit aufhören. **A**
 - Wenn mein Dispo den zweiten Monat im Minus ist, stimmt etwas nicht. **C**
 - Ich habe einen sicheren Job und verdiene genug. Warum sollte ich das tun? **D**
 - Vom Polster auf meinem Sparkonto könnte ich notfalls ein Jahr leben. Wenn das weg ist, werde ich nervös. **B**