

WEALTH MANAGEMENT

GELD IM GLÜCK

Ins Sparschwein werfen? Im Garten vergraben? Unterm Bett verstecken? Nun, gewiss sind dies einige Orte, um Bares zu deponieren. Doch es gibt weitaus bessere Möglichkeiten, Geld anzulegen, Orte, an denen es sich im Idealfall sogar noch vermehren kann.



Klug investieren, statt nur vage zu spekulieren

Nicole Maibaum

Geldgeschenke gibt es vielleicht an Weihnachten. Ebenso zu anderen bestimmten Anlässen wie zum Geburtstag oder zur Hochzeit. Doch sonst? Kaum einer hat in diesen Tagen noch Geld zu verschenken, in denen die Mieten kontinuierlich steigen, ebenso wie beispielsweise die Kosten für Lebensmittel. Im September zogen hierzulande die Verbraucherpreise insgesamt wieder etwas stärker an: Mit 2,4 Prozent Inflation verlor sich das Dasein in Deutschland so stark wie nie im laufenden Jahr. Etliche Verbraucherinnen und Verbraucher beobachten dies genau und halten ihr Geld zusammen. Bei einer erst vor wenigen Wochen durchgeführten repräsentativen Online-Befragung des Nürnberger Instituts für Marktentwicklungen (NIM) gaben drei Viertel (75 Prozent) der Befragten an, dass es aktuell eher ratsam sei, zu sparen. Paradoxerweise nutzt dafür die Mehrheit jedoch Girokonten, Spareinlagen oder Tagesgeld, die nur geringe Zinsen bringen und den Wertverlust, verursacht durch die Inflation, nicht ausgleichen können, weiß Katharina Gangl vom NIM und sagt daher: »Die Deutschen

sollten weniger sparen, aber da- für besser.« Die Regierung, so Gangl, könnte in diesem Zusam- menhang doch Anreize schaffen, indem sie zum Beispiel Steuern auf Vermögen auf Bankkonten einführe, sinnvolle Investitionen subventioniere und die Finanzbil- dung in der Gesellschaft fördere.

Teilhaben am Wachstum der Weltwirtschaft

Letzteres ist wohl einer der Knackpunkte – die Finanzbildung. »Die könnten schon in der Schule beginnen, tut sie aber nicht. Im Gegenteil: Stattdessen wird selbst im Erwachsenenalter viel zu wenig darüber geredet, berichtet Achim Teske, staatlich zugelassener unabhängiger Honorar-Anla- geberater aus Hamburg. Er ergänzt: »Eine der Folgen ist meiner Meinung nach die eher geringe durchschnittliche Risikobereit- schaft der Deutschen. Sie liegt bei ungefähr 4 auf einer Skala von 10. Für viele Anlegerinnen und Anle- ger endet der erste Ausflug an die Börse oftmals mit Enttäuschung und Verlusten, weil sie die eisernen Grundregeln der Geldanlage nicht kennen, etwa die richtige Wahl der Anlageklasse, eine ge- wisse Disziplin und die notwen- dige Zeit aufzubringen, also ge- duldig zu sein.«

Geduld, Disziplin und eben die richtige Anlageklasse: Darauf kommt es an, gerade für jene, die nach einer soliden Altersvorsorge suchen respektive Kapitalerhalt und Kapitalaufbau. Ihnen rät Achim Teske beispielsweise in seinem neuen lebenswerten Blog, auch den Unterschied zwischen »Spekulieren« und »Investieren« zu beachten. Der Finanzexperte: »Spekulieren heißt, gegen den Markt zu spielen. Es geht um den

Attraktive »Gesamt- pakete« inklusive nachhaltiger ETFs und anderer Fonds, orientiert an den international geladenen ESG-Kriterien

Doch welche Aktien sind viel- versprechend? Welche ETFs sind zu empfehlen? Wie schaut es mit Gold aus und wie auch mit Anleihen und eventuell Immobilien?

Die gute Nachricht: Das verzwei- felter Haareraufen, das zeitfres- sende Durchforsten von Finanz- blättern und -seiten im Netz, das komplexe Studieren von Aktien- kursen und danach das Verglei- chen, Rechnen, Überlegen und Abwägen muss nicht sein. Besser diese Energie anders nutzen, eine alte Redewendung über Bord werfen und das Gespräch mit Finanzexperten und Finanzexperten suchen. Diese kümmern sich im Rahmen des Private Banks und umfassender Leistungen im Wealth Management um eine Vermögensoptimierung und -verwaltung. Dabei steht vor allem der Erhalt, aber auch der Ausbau des vorhandenen Kapitals im Fokus. Es wird ein individueller Vorsorgeplan aufgestellt, der mögliche Veränderungen (bspw. Familienzuwachs, Eltern-zeit) einkalkuliert und selbst im Alter den gewünschten Lebens- standard ermöglichen soll. Die dafür notwendigen Produkte wie Fonds, Anleihen, Versicherungen, Wertpapiere werden im Dialog mit der Kundin, dem Kunden nach Ermittlung eines persönlichen Risikoprofils und der geäußerten Anlageziele ausgewählt.

Personalisierte Strategie für den Vermögensaufbau

Im Gegensatz zum standardisierten Retailgeschäft, in dem es in erster Linie um alltägliche Finanzprodukte wie Girokonten, Kredit-

Versuch, einzelne »Gewinnerak- karten et cetera geht, eröffnet das Kauf- und Verkaufszeitpunkte zu Perspektiven und schafft transparente individuelle Lösungen. Anders gesagt: Es geht um eine nachhaltige ganzheitliche Finanzstrategie. Die Beraterinnen und Berater haben oftmals Zugriff auf Risiken breit gestreut zu tragen.« Basis für den Erfolg beim Inves- tieren ist jahrzehntelange Kapitalmarktforschung, die unter- Strich übrigens zu dem Ergebnis kommt, dass Aktien im Schnitt 7 Prozent Rendite abwerfen, Anlei- hen 3 bis 4 Prozent.

Ein von Beraterinnen und Be- ratern aufgestelltes und beglei- tetes, professionelles Wealth Ma-

mobilienmanagement, Versiche- rungslösungen, die Regelung des Nachlasses, philanthropische oder lebensstilbezogene Dienstleistungen wie möglicherweise die Gründung einer Stiftung oder die rechtliche Beratung zur Unternehmensnachfolge. In diesem Zusammenhang können etliche Banken, Geldinstitute und unab- hängige Finanzexperten und Finanzexperten auf ein solides Netzwerk aus beispielsweise Ju- ristinnen und Juristen oder Nota- re et cetera zurückgreifen. Das Resultat ist im Idealfall ein quasi Rundum-Sorglos-Paket, das ei- nen ruhig und gelassen in die (finanzielle) Zukunft blicken lässt. Zudem erspart es Kundin- nen und Kunden jede Menge Zeit, Aufwand und Stress.

Und: Wer all das spart, vor al-

•

lem Zeit, kann diese selbst nut- zen oder aber auch mit seinen Lieben teilen. Übrigens auch eine gute Geschenkidee für Weih- nachten.

500 Mio. €

halten hierzulande Anlegerinnen und Anleger in ETFs. Dieser Wert bedeutet einen Zuwachs von mehr als 60 Prozent in zwei Jahren. Überhaupt machen Deutschlands ETF-Investierende mit rund 44 Prozent den Großteil des gesamten europäischen Marktes aus.

Quelle: BVI – Bundesverband Investment und Asset Management e. V.

Höhere Rendite dank besserer Konditionen, exklusiver Anlageprodukte und Portfolio-Diversifikation



Aus der Beratung heraus wird ein individueller Vorsorgeplan erstellt, der mögliche Lebensveränderungen berücksichtigt und ein finanziell sorgenfreies Älterwerden ermöglicht.