

# Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



## Titelthema

# Finanzplanung ist Lebensplanung

- FPSB Deutschland
- Ganzheitliche Finanzplanung
- Altersvorsorge
- Ruhestandsplanung
- Unternehmensnachfolge
- Risikoversorge

## Analyse

Dividendenaktien 2023: Sicherheitsmarge in turbulenten Phasen

Wachstumsaktien in den Sektoren E-Autos, Luxus und Fintech könnten 2023 Rückenwind erhalten

## „Finanzplanung ist Lebensplanung“

... lautet das Motto des FPSB Deutschland. Ganzheitliche Finanzplanung bedeutet also viel mehr, als sich „nur“ mit dem Thema Geldanlage zu beschäftigen. Deshalb wollen wir mit unserem Titelthema über den Tellerrand schauen und haben uns mit dem Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. einen kompetenten Partner ins Boot geholt.

*„Heutzutage verbringen Menschen mehr als die Hälfte ihres Lebens unproduktiv (20 Jahre Kindheit und Ausbildung und 30 Jahre Ruhestand). Und nicht selten befinden sie sich mit 45 Jahren gleichzeitig in der Mitte und am Tiefpunkt ihres Lebens: ausgelugt von der «rush hour of life» und oft herausgefordert von einem überraschenden Bruch in der Finanzbiografie. Zeit, innezuhalten und bei einer Standortbestimmung zu reflektieren, was einem wichtig ist und wann und wie man seine Ziele in der zweiten Lebenshälfte erreichen will. Denn ohne Ziel gibt's keinen Plan. Ein Finanzplaner ist Sparringspartner und Finanzcoach in einem, er hinterfragt kritisch, betreibt Risikoaufklärung und vermittelt in verständlicher Sprache das nötige Wissen, damit Kunden (Finanz-)Entscheidungen treffen können, die sinnvoll und vorteilhaft sind – für sie selbst und nicht nur für den Berater!“*

Das schreiben Pascal Bechtiger und Reto Spring sehr treffend im Vorwort ihres Buch „Orientierung statt Moneypulierung“.

Viele Aspekte unseres Lebens betreffen die persönlichen Finanzen und es ist sinnvoll, diese in eine Planung einzubeziehen. Hier spielen familiäre und berufliche Gegebenheiten eine wichtige Rolle. In welchem Lebensabschnitt befinde ich mich? Sind meine Familie und ich abgesichert? Wer soll mein Unternehmen später einmal übernehmen? Kann ich künftig von meiner Rente auskömmlich leben?

Die Themen Risikovorsorge, Ruhestands- und Nachfolgeplanung gehören ebenso zu einer ganzheitlichen Finanzplanung wie Immobilien, Versicherungen, Unternehmensbeteiligungen, Geld- und Kapitalanlagen. Unser Vermögen sollte mehr sein als die Summe seiner Teile. Ein gut strukturiertes Vermögen liefert einen Mehrwert und hilft uns dabei, unsere Ziele zu erreichen.

Am Anfang steht die Bestandsaufnahme – und wir müssen uns über unsere Ziele klar werden. Denn ohne Ziele ist keine sinnvolle Planung möglich. Wo stehe ich? Wo will ich hin? Was könnte mir auf den Weg passieren? Diese und viele weitere Fragen sollte ich man sich stellen. Dabei kann kompetente und unabhängige Beratung sehr hilfreich sein.



Oliver Paesler  
(Chefredakteur)

## Analyse

<b>Kriegers Kolumne</b>	
Die Geldentwertung birgt sozialen Sprengstoff!	5
<b>Manfred Hübner</b>	
Aktien haben Konkurrenz	7
<b>Nils Reiche</b>	
Trendcheck: DAX, S&P500, Nasdaq100, Gold, US-Dollar, Staatsanleihen	10
<b>Dr. Alexander Schwarz</b>	
Zyklusstrukturanalyse	12
<b>Michael Clarfeld</b>	
Dividendenaktien 2023: Sicherheitsmarge in turbulenten Phasen	13
<b>Thomas Hanson</b>	
Überzeugende aktuelle Chancen für High Yield-Anleihen	16
<b>Dina Ting</b>	
Die Wiedereröffnung Chinas stellt einen Wendepunkt dar	18
<b>Alexander Pelteshki</b>	
Staatsanleihen bleiben attraktiv – jetzt aber mit höherer Rendite	19
<b>Mark Baribeau</b>	
Wachstumsaktien in den Sektoren E-Autos, Luxus und Fintech könnten 2023 Rückenwind erhalten	22

## Titelthema

<b>Finanzplanung ist Lebensplanung</b>	<b>24</b>
<b>Vorstellung FPSB</b>	
Finanzplanung ist Lebensplanung	24
<b>Maximilian Kleyboldt und Arndt Stiegeler</b>	
So schützen sich Anleger vor mangelnder Qualität bei der Finanzberatung	28
<b>Prof. Dr. Rolf Tilmes</b>	
Renommierter Wissenschaftspreis des FPSB Deutschland geht in die siebte Runde	33
<b>Maximilian Kleyboldt und Arndt Stiegeler</b>	
Wie qualitativ hochwertige Beratung sichergestellt werden kann	35
<b>Prof. Dr. Rolf Tilmes</b>	
Interview: Warum ganzheitliche Finanzplanung wichtig bleibt	40
<b>Maximilian Kleyboldt</b>	
Individuell statt von der Stange: So finden Anleger hochwertige Finanzberatung	44
<b>Markus Richert</b>	
Reichen 500.000 Euro für den Ruhestand?	47
<b>Prof. Dr. Rolf Tilmes</b>	
Checkliste Ruhestandsplanung – gut vorbereitet in die Rente	50

<b>Maximilian Kleyboldt</b>		
Firmengründung im Alter – warum nicht?		53
<b>Annika Peters</b>		
So sichern Sie sich und Ihre Liebsten richtig ab		55
<b>Maximilian Kleyboldt</b>		
Wie Sie aus Ihrer Immobilie Liquidität generieren		57
<b>Prof. Dr. Rolf Tilmes</b>		
Zinsschock – was das für Immobilienkäufer bedeutet		60
<b>Simone Deike und Alexandra Huhle</b>		
Handlungsfähig im Krisenfall: So bestücken Sie Ihren Notfallordner		62
<b>Maximilian Kleyboldt</b>		
Unternehmensnachfolge: Wie Sie die größten Fehler vermeiden		65
<b>Claudia Pitterle</b>		
Raus aus dem Bias – wie Kunden finanziell besser entscheiden		67
<b>Prof. Dr. Rolf Tilmes</b>		
Reale Vermögenswerte für ein inflationäres Umfeld		70
<b>Ludwig Gatti</b>		
Mit Risiken leben		72
<b>Christoph Leichtweiß</b>		
Schwieriges Marktumfeld		78
<b>Prof. Dr. Rolf Tilmes</b>		
Mündelsichere Geldanlage? Vorsicht, Falle!		79
<b>Maximilian Kleyboldt</b>		
Estate Planning: Warum Generationenmanagement immer wichtiger wird		81

## Fondsliga 2023

<b>Tabelle</b>		87
<b>Monatsberichte</b>		88

## Musterdepot

Aktien	<b>Multistrategie-Aktiendepot 20</b>	98
	<b>Multistrategie global 28</b>	100
	<b>Trendstarkes Aktiendepot 6</b>	103
Fonds	<b>Das krisenfeste Fondsdepot</b>	106

## Termine

Vorträge in den VTAD-Regionalgruppen		109
<b>Archiv 2022-2020 (Alle Ausgaben kostenfrei als PDF abrufen)</b>		111

Kriegers Kolumne:

## Die Geldentwertung birgt sozialen Sprengstoff!

Politik ist einfach, wenn es den Leuten gut geht. Doch wenn es ihnen an den Geldbeutel geht, kommen sie ins Grübeln. Und spätestens seit letztem Jahr treten die Folgen einer seit Langem viel zu expansiven Geldpolitik mit einem künstlich gedrückten Zinsniveau endgültig zutage. Dabei sind Ukrainekrieg und Coronapandemie und ihre Folgen keinesfalls Auslöser der aktuellen Inflation, sondern eher Brandbeschleuniger.

Denn schon vor dem Krieg lagen die Inflationsraten bei fünf Prozent. Rein rechnerisch dürften sie sich zwar durch den sogenannten Basiseffekt im Frühsommer merklich beruhigen; das Ende der Inflation wird das aber nicht sein. Dafür gibt es viel zu viele Kriterien, die sie noch jahrelang auf einem Niveau von vier bis fünf Prozent halten werden. Zu nennen sind dabei vor allem folgende Punkte: hoch bleibende Energiepreise, die Verlagerung der Produktion verschiedener Güter zurück nach Europa oder die USA, die Verlagerung des Abbaus einiger Rohstoffe in politisch stabile, aber teure Länder mit akzeptablen Umweltstandards und die sehr teure Energiewende.

Konzentrieren wir uns in diesem Beitrag auf die Rückverlagerung der Produktion, so fangen die Probleme schon hierzulande an – denn der Standort Deutschland ist alles andere als attraktiv. Kein Wunder also, dass einige deutsche Firmen Konsequenzen ziehen. Beispiele gefällig? Bayer will sein Pharmageschäft in die USA und nach China verlegen, BASF expandiert lieber in Zhanjiang, als den Heimatstandort Ludwigshafen zu stärken, Linde, zuletzt größter Titel im DAX, verlässt den Deutschen Leitindex und wird nur noch in den USA notiert, nachdem der Firmensitz schon lange zuvor dorthin verlegt wurde; und BioNTech verlegt seine Krebsforschung nach Großbritannien.

Konsequenz: Tausende Arbeitsplätze sind gefährdet und die Steuereinnahmen sprudeln jetzt im Ausland. Die Gründe dafür sind vielfältig; laut IHK und VDA bekommt man von den Firmenlenkern immer wieder dieselben Antworten: Die deutsche Bürokratie hemmt den Fortschritt, die Politik ist innovationsfeindlich, die Arbeitskosten sind im internationalen Vergleich zu hoch, die Verkehrsinfrastruktur ist marode und die Energiekosten sind nicht konkurrenzfähig. Probleme, die alle seit mindestens 20 Jahren wachsen und uns jetzt auf die Füße fallen.



Werner Krieger

Der Diplom-Kaufmann Werner Krieger ist ausgebildeter Analyst (CEFA) und hat 1997 die GFA Vermögensverwaltung GmbH gegründet.

Dort ist er als geschäftsführender Gesellschafter für die Produktentwicklung und das Management der hauseigenen Produkte verantwortlich.

**Kontakt:**

Telefon 07643-91419-50 oder  
E-Mail [werner.krieger@gfa-vermoegensverwaltung.de](mailto:werner.krieger@gfa-vermoegensverwaltung.de)

Als Vermögensverwalter schlagen da zwei Herzen in meiner Brust. Auf der einen Seite sind wir im Rahmen unsere Investitionen zum Glück nicht vom Standort Deutschland abhängig und können das Kapital unserer Kunden in die besten Firmen weltweit investieren.

Und wenn sich einige Firmen vom Standort Deutschland abwenden, um konkurrenzfähig bleiben zu können, umso besser. Auf der anderen Seite bin ich aber auch Bürger und Steuerzahler in Deutschland. Und da würde ich mir schon ein Umdenken der Politik wünschen. Leider aber rechnet auch die OECD damit, dass Deutschland im Jahr 2023 europäisches Wachstumschlusslicht sein wird.



Die GFA Vermögensverwaltung GmbH ist seit über 20 Jahren als unabhängiger und inhabergeführter Vermögensverwalter tätig. Als bankenunabhängiger Vermögensverwalter vertreten wir ausschließlich die Interessen unserer Kunden. Durch unsere Fachkompetenz und Unabhängigkeit werden passende Anlagekonzepte ausgewählt und entwickelt, frei von jeglichen Bank- oder Konzerninteressen.



Anzeige

**sentix**   
Investmentfonds

„Abwehrchef 2018, Torjäger 2019,  
Top-Scorer 2020, Titelträger 2021“

**sentix Risk Return -M- Fonds-**

A2AJHP / DE000A2AJHP8  
A2AMN8 / DE000A2AMN84

Mehr Infos unter [www.sentix-fonds.de](http://www.sentix-fonds.de)

-Anzeige der sentix Asset Management GmbH-



## Die Stimmung an den Märkten

# Aktien haben Konkurrenz

Nach dem guten Start ins neue Jahr geht den Aktien so langsam die Puste aus. Zumindest haben sie alles an Vorgaben genutzt und sind nun nahezu perfekt bepreist. Dass macht die Anlageklasse anfällig und eine Konsolidierung wahrscheinlich, zumal ein strategisches Grundvertrauen der Anleger nach wie vor nicht zu erkennen ist. Dies dürfte auch an der zunehmenden Konkurrenz durch verzinste Anlagen liegen, die dank steigender Zinsen attraktiver geworden sind.

### Strategische Einschätzung (Februar 2023)

In die Strategie fließen mittelfristige Indikatoren ein, deren Veränderungen einen Prognosezeitraum von sechs bis neun Monaten abdecken. Wir betrachten die Ebenen Makro (Konjunktur), Risikoradar, Saisonalität sowie Marktbreite/technische Faktoren.

**Makro:** Die sentix-Konjunkturindizes verbessern sich Anfang Februar erneut. Lage- und Erwartungswerte können in praktisch allen Regionen zulegen. Sind damit die Weichen in Richtung Aufschwung gestellt? Wir bezweifeln das und sehen in dieser Entwicklung in erster Linie den Abgesang auf eine Rezession. Ein Aufschwung ist damit aber keineswegs schon eingeläutet. Vielmehr erwarten wir Stagnation, bei anhaltender Inflation also praktisch eine Stagflation.

Nichtsdestotrotz nimmt diese Entwicklung Druck vom Aktienmarkt. Er verbessert sich deutlich und schöpft damit seine Potenziale voll aus. Betrachten wir die Bewertung des Aktienmarktes, dann hat sie sich relativ zu Bonds keineswegs verbessert, obwohl die Renditen in den letzten Wochen per Saldo gesunken sind. Aktien bleiben damit anfällig, sowohl bei konjunkturellen Enttäuschungen als auch bei einem weiteren Zinsanstieg – und Letzterer ist gar nicht einmal so unwahrscheinlich. Zumindest deuten die Konjunkturindizes eine steilere Kurve an. Zwar scheint das kurze Ende vor allem in den USA etwas zu stark gestiegen zu sein, aber eine nachhaltige Verflachung der Zinskurven würde wohl kaum ohne Verluste am langen Laufzeitenende durch entsprechende Zinssteigerungen ablaufen.

Während viele Anleger sich noch über das Ausbleiben einer Gasmangellage und somit sinkende Inflationsraten freuen, deutet sich das nächste Problemfeld für Risikoanlagen bereits in Form einer absehbaren Liquiditätsverknappung an. Sie ist zum einen in den sehr niedrigen Geldmengenwachstumsraten erkennbar, die in den USA für M2 sogar bereits negativ sind.

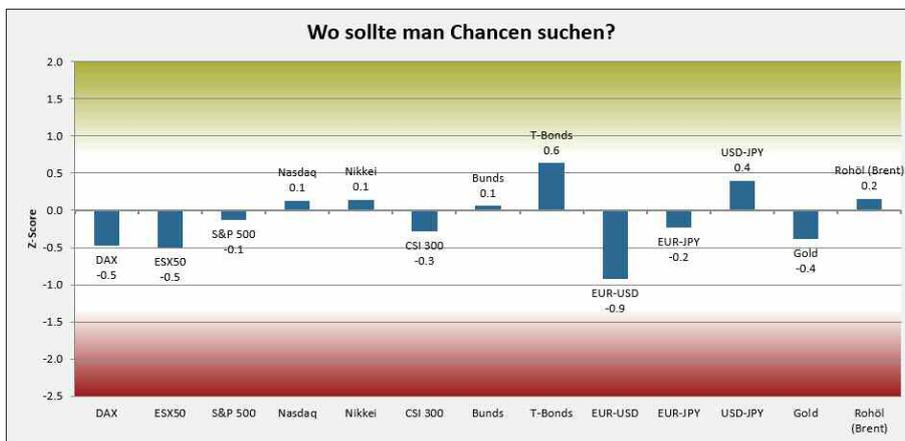


Manfred Hübner

Manfred Hübner gilt als einer der profiliertesten Experten für Sentimentanalyse und Behavioral Finance in Deutschland. Mit dem sentix Global Investor Survey hat er das führende Sentimentbarometer in Europa entwickelt. Bei der sentix Asset Management GmbH leitet Hübner das Research und bringt als Chefstrategie seine mehr als 30-jährige Kapitalmarkterfahrung ein.

Zum anderen stellen die gestiegenen Zinsen kurz laufender Anlagen eine zunehmende Konkurrenz für andere Anlageformen dar. In den USA erzielen Anleger mit zweijährigen Staatsanleihen knapp 4,5 Prozent – das liegt deutlich z. B. über der durchschnittlichen Dividendenrendite im S&P 500 von 1,6 Prozent. Man sollte sich also nicht wundern, wenn neue Mittel derzeit eher ins Zinssegment fließen. Für die anderen Anlageklassen liefern die sentix-Konjunkturindizes nur wenig Signale. Im Währungsbereich bleibt es bei der Indikation pro Yen.

Im sentix-Risikoradar (s. Grafik 1) werden zu Aktien in Deutschland und Euroland moderate Risiken angezeigt, die im Wesentlichen aus der überkauften Markttechnik resultieren. Alle anderen Aktienrisiko-Scores sind nahezu neutral. Größere Chancen werden bei US-Bonds signalisiert. Hier sind die Anleger deutlich unterinvestiert, und zwar über alle Laufzeiten hinweg. Substanzielle Risiken verzeichnen wir im Risikoradar für EUR/USD.



**Grafik 1: sentix-Risikoradar**, Quelle: sentix Asset Management GmbH

Unter saisonalen Aspekten ändert sich das Umfeld für Aktien ab ca. 20. Februar. Für rund vier Wochen ist dann mit saisonalem Gegenwind zu rechnen. Die im Risikoradar angezeigte überkaufte Marktlage könnte dann einer Konsolidierung Raum geben. Ende Februar endet auch die saisonal starke Phase für Edelmetalle, während das Rohöl weiter unterstützt bleibt.

## Taktische Signale

Über das Sentiment und den strategischen Bias erhalten wir kurzfristige Marktsignale. Sie decken einen Prognosezeitraum von sechs bis zwölf Wochen ab und werden modellorientiert bewertet. Das auffälligste Element in den taktischen Signalen, die aus Sentiment und strategischem Bias der Märkte modellgestützt abgeleitet werden, bleibt die Schwäche im strategischen Grundvertrauen der Anleger.

**sentix**   
expertise in behavioral finance

Die sentix Asset Management GmbH ist ein eigentümergeführtes, unabhängiges Beratungsunternehmen, welches sich auf die Analyse von Börsenstimmungen und Anlegerverhalten spezialisiert hat.

Die Sentiment-Spezialisten bringen Ihre Expertise in die Steuerung eigener Publikumsfonds sowie in die Beratung von Spezialfonds ein. Antizyklisch und Konsequenz prägt das Handeln der Contrarians. Die Vorgehensweise liefert den Anlegern eine effektive Diversifikation.

Grundlage ihrer Analysearbeit ist eine exklusive Datenbank zum Anlegerverhalten. Diese resultiert aus den Ergebnissen der bekannten sentix Kapitalmarktumfrage.



Weder Private noch Profis erkennen aktuell eine besondere Perspektive für die Aktienmärkte, weder aufgrund der Konjunkturdynamik noch in Form einer günstigen Bewertung. Damit bleibt der aktuelle Aufschwung fragil und anfällig.



Wenn Sie wöchentlich verfolgen möchten, wie wir die neuesten sentix-Researcherkenntnisse in den sentix-Fonds umsetzen, abonnieren Sie einfach unseren [sentix-Kanal](#) auf Youtube.



**Grafik 2:** sentix strategischer Bias Aktien Deutschland (Private und Institutionelle)

Quelle: sentix Asset Management GmbH

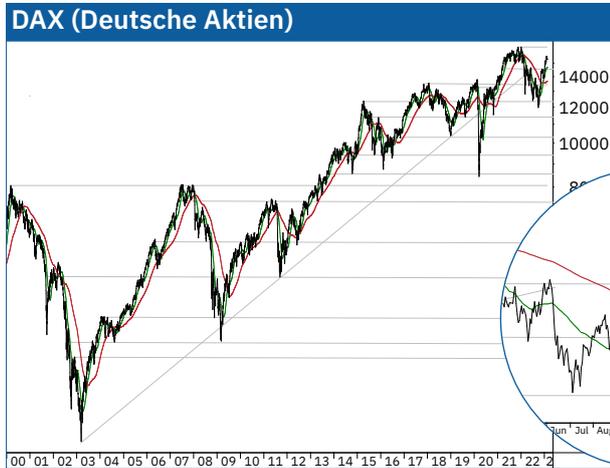
Bei Bonds dominiert eine ohne Unsicherheit. Die Zahl der auf kurze und mittlere Sicht neutral gestimmten Anleger ist sehr hoch, was ihre Irritation ausdrückt. Eine solche Irritation führt oftmals zu einem Anstieg der Volatilität im betroffenen Asset.

## Zusammenfassung

Die strategischen und taktischen Signale werden additiv berücksichtigt und ergeben die finale Strategie, welche in den sentix-Fonds umgesetzt werden. Wir bleiben bei Aktien nach wie vor eher defensiv. Das Szenario eines stabilen Aufwärtstrends ist für uns derzeit noch nicht erkennbar. Taktisch sind die heimischen Aktienmärkte überkauft und saisonal steht eine Periode mit Gegenwind bevor. Insgesamt kein Umfeld, in dem wir hohe Risiken eingehen wollen, zumal keine Stimmungsextreme erkennbar sind. Bei Bonds erwarten wir weiter eine erhöhte Volatilität, aber sie dürften auf Jahressicht von steigendem Anlageinteresse profitieren. Dieses unterstellen wir auch unverändert den Edelmetallen, denn sie dürften auch 2023 eine wertvolle Diversifikation in einem Mischfonds beisteuern. Im Währungsbereich ist weiterhin ein fester Yen zu erwarten, obwohl die Schwächeperiode des US-Dollar wohl vorüber sein dürfte.

Trendcheck:

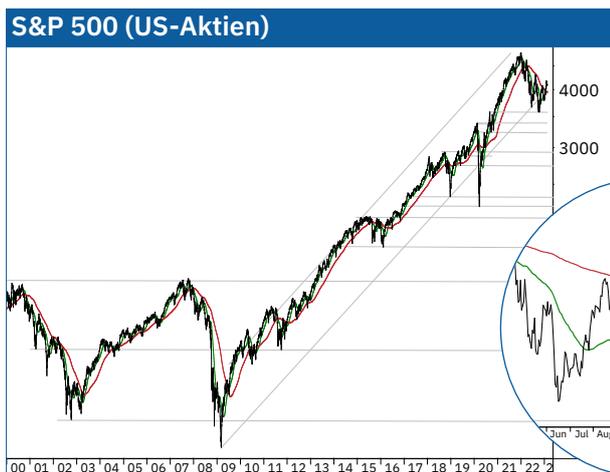
# DAX, S&P 500, NASDAQ 100



## Weiter aufwärts



Nach dem neuen Jahreshoch bei 15.520 Punkten sah es so aus, als ließe es der deutsche Leitindex erst einmal gemütlich angehen. Am Donnerstag, den 9. Februar, markierte er allerdings ein weiteres Jahreshoch. Die aktuelle Aufwärtsdynamik sollte jedoch zur Vorsicht mahnen. Stimmen, die vor einer Überhitzung warnen, dürften lauter werden. (nr)



## Vorläufig alles in Ordnung



Der S&P 500 könnte bei seinem Zwischenhoch von 4195 Punkten einen Widerstand ausgebildet haben, der ihn in seinem aktuellen Aufwärtstrend ausbremst. Durch die zuletzt starke Wachstumsdynamik brach der US-Index aus dem Aufwärtstrendkanal aus, den wir beim Zwischentief von 3780 Punkten eingezeichnet haben. In diesen Kanal könnte er nun zurückkehren, der Aufwärtstrend bliebe also intakt. (nr)



## Trend noch intakt



Der Nasdaq-100 stieg zuletzt rasant an – was man daran deutlich erkennen konnte, dass sich die Tiefs von der Aufwärtstrendlinie entfernten. Das jüngste Hoch aber blieb unter dem Zwischenhoch von 12.880 Punkten, die Dynamik lässt also allmählich nach. Nun könnte eine Konsolidierung folgen. Es bleibt allerdings abzuwarten, ob auch die nächsten Hochs und Tiefs jeweils niedriger ausfallen oder ob es wieder aufwärts geht. (nr)

■ 50-Tage-Durchschnitt

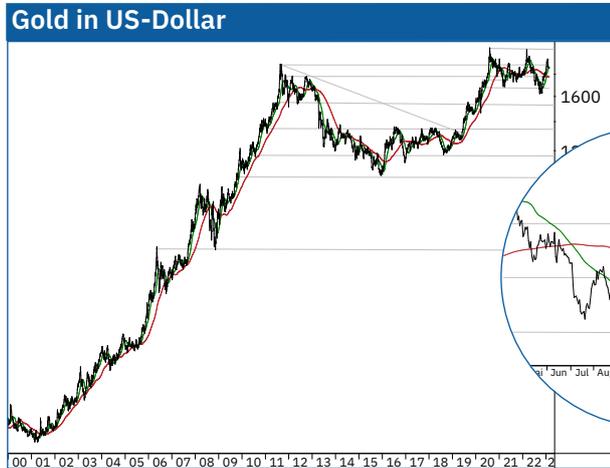
■ 200-Tage-Durchschnitt

Stand: 10.02.2023

Quelle: Captimizer

Trendcheck:

# Gold, US-Dollar, Anleihen



## Gold stürzt ab



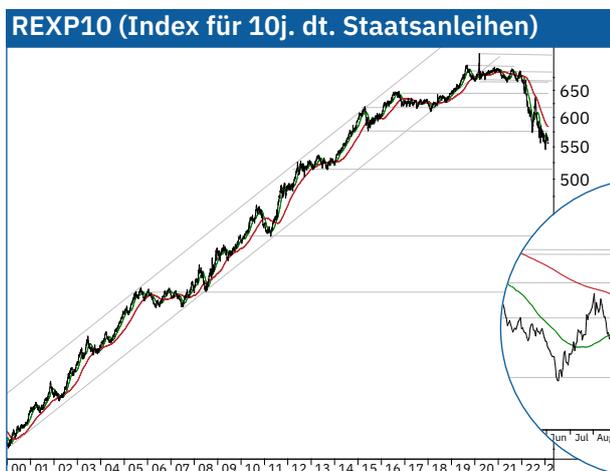
Der Goldpreis schmierte zuletzt deutlich ab und verließ dabei die beiden Aufwärtstrendkanäle. Er konnte sich allerdings fangen und kletterte jüngst wieder leicht. Diesen verhältnismäßig günstigen Preis könnten Investoren nun nutzen, um wieder einzusteigen. Das würde den Kurs wieder antreiben. Sollte er kurzfristig wieder in den moderaten Aufwärtstrendkanal eintreten, könnte der Trend fortgesetzt werden. (nr)



## Steil abwärts



Die Gemeinschaftswährung hat zuletzt kräftigt verloren und durchbrach dabei die untere Begrenzung des Aufwärtstrendkanals. Die 50-Tage-Linie ist nun fast auf Kursniveau – was zeigt, wie drastisch der Kursverlust war bzw. ist. Die Linie könnte sich nun als Unterstützung herausstellen. Bei einem Durchbruch könnte die Marke von 1,0500 US-Dollar die nächste Unterstützung darstellen. Eine kurzfristige Rückkehr in den Trendkanal ist unwahrscheinlich. (nr)



## Seitwärtstendenz



Der Rentenindex bewegt sich aktuell in einem Seitwärtstrend dicht an der 50-Tage-Linie. Aufgrund der Nähe zum wichtigen Durchschnitt kann es vorkommen, dass er ihn ab und zu nach unten oder oben durchbricht. Aufgrund der Kursentwicklung seit Mitte Januar ist ein Ausbruch nach oben unwahrscheinlich, vieles spricht eher für das Gegenteil. (nr)

■ 50-Tage-Durchschnitt

■ 200-Tage-Durchschnitt

Stand: 10.02.2023

Quelle: Captimizer

## Zyklen:

# Zyklusstrukturanalyse

In der letzten Ausgabe des Portfolio Journals ging ich davon aus, dass die seit Weihnachten laufende Kursrallye etwa am 20. Januar zunächst enden würde. Folgen sollte eine rund dreiwöchige Gegenbewegung, die mit einem Tief im Bereich des 7. Februar enden sollte (siehe Portfolio Journal 01-2023, S. 11). Nun, es kam etwas anders ...

Um den 20. Januar kam es lediglich zu einem kaum nennenswerten Rücksetzer und der DAX stieg nach einer zweiwöchigen Konsolidierung bis zum 9. Februar weiter an. Dort bildete sich nun auf dem Tageschart eine markante Umkehrformation, ein „Inverted Hammer“. Da diese Formation nahe dem 7. Februar auftritt, muss angenommen werden, dass hier ein wichtiges Hoch entsteht und nicht, wie ursprünglich erwartet, ein Tief.

Den weiteren Verlauf prognostiziert das angewendete Modell nun wie folgt: eine recht dynamisch verlaufende Kurskorrektur, die rund 40 Tage dauern könnte und im Idealfall in der Kalenderwoche 12 (20.–24.03.) endet. Dort liegt möglicherweise ein wichtiges Tief. Die Korrektur könnte durch eine Gegenbewegung zwischen 24. Februar und 6. März unterbrochen werden.



Dr. Alexander Schwarz

Dr. Alexander Schwarz ist bei der GFA-Vermögensverwaltung im Bereich Marktanalysen und Research tätig.

Sein Spezialgebiet sind strukturelle Eigenschaften von Finanzmärkten, wobei das Thema Zeitzyklen besonders im Vordergrund steht.

Schwarz verfasste in den letzten zwei Jahrzehnten zahlreiche Artikel zum Thema Börse und Technische Analyse für das Fachmagazin TRADERS'.



**Abbildung 1:** Die Grafik zeigt den Kursverlauf des DAX von Ende Juni 2022 bis einschließlich 9. Februar 2023. Die gestrichelten Linien zeigen die Übereinstimmung mit den ursprünglichen Prognosen sowie einen weiteren möglichen Verlauf. Quelle: Traderfox

## Dividendenaktien 2023:

# Sicherheitsmarge in turbulenten Phasen

- Das Jahr 2022 bot für die Kapitalmärkte ein schwieriges Umfeld, es hat aber auch die Stärke von Dividentiteln gezeigt, die im bisherigen Jahresverlauf besser abschnitten als Nichtdividendenaktien und Anleihen.
- Trotz der sich verschlechternden Konjunktur ist der Ausblick, was das Dividendenwachstum betrifft, positiv: Die zurückhaltenden Ausschüttungsquoten bedeuten, dass die Unternehmen über ein ausreichendes Polster verfügen, um trotz des nachlassenden oder sogar negativen Gewinnwachstums weiter die Dividenden zu erhöhen.
- Als geduldige und konservative Dividendenanleger konzentrieren wir uns unverändert auf Unternehmen mit Preissetzungsmacht, die ihre Preise erhöhen können, um den Inflationsdruck auszugleichen und ihre Rentabilität zu schützen.

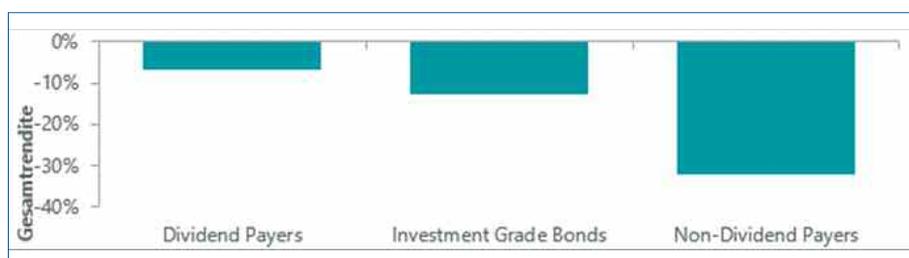


Michael Clarfeld

Michael Clarfeld, CFA, ist als Portfoliomanager bei ClearBridge Investments tätig.

## Steigende Dividenden können die Inflation abfedern und die Kaufkraft schützen

Das Jahr 2022 war zwar ein schwieriges für die Kapitalmärkte, brachte aber auch viele Stärken von Dividendenaktien zutage, die sich besser entwickelten als Aktien ohne Dividendenausschüttung und Anleihen (siehe Grafik 1). Viele Faktoren, die Unternehmen mit steigenden Dividenden im Jahr 2022 Auftrieb gaben, bestehen auch 2023 fort. Erstens halten sich Dividenden ausschüttende Unternehmen in volatilen und unsicheren Märkten in der Regel über Wasser, da ihre laufenden Erträge Anlegern in unruhigen Märkten einen Halt bieten. Zweitens stehen Inflationsssorgen weiterhin im Vordergrund.



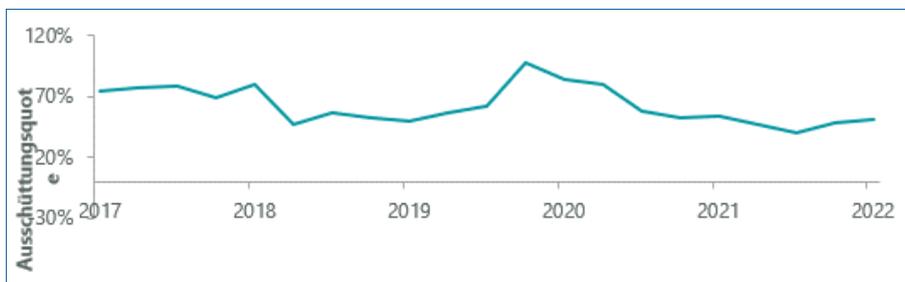
**Grafik 1: Dividenden ausschüttende Unternehmen waren 2022 in der Defensive,**

Quelle: FactSet, ClearBridge Investments, Stand: 30. November 2022. Misst die Wertentwicklung von Dividenden ausschüttenden und nicht Dividenden ausschüttenden Aktien im S&P 500 sowie von Unternehmensanleihen, die im Bloomberg US Aggregate Bond Index vertreten sind. Indizes werden nicht verwaltet und es ist nicht möglich, direkt in einen Index zu investieren. Indizes enthalten keine Gebühren, Kosten oder Ausgabeaufschläge. Die Wertentwicklung der Vergangenheit stellt keine Garantie für künftige Ergebnisse dar.

Dividendenanleger können in einem inflationären Umfeld erfolgreich sein, denn im Gegensatz zu Anleihen, die mit festen Kupons ausgestattet sind, können steigende Dividenden dazu beitragen, die Inflation abzufedern und die Kaufkraft zu schützen.

Angesichts steigender Zinssätze und einer sich abkühlenden Wirtschaft fragen sich nicht wenige, ob wir auf eine Rezession zusteuern. Ertragsvergleiche werden immer schwieriger, denn die geldpolitischen Maßnahmen wirken zeitverzögert (Zinsanhebungen der US-Notenbank haben sich bisher noch nicht in vollem Umfang entfaltet). Darüber hinaus ist es möglich, dass die Zinssätze mehr als erwartet angehoben werden. In diesen turbulenten und unsicheren Zeiten, in denen die Prognosen und Aussichten mitunter äußerst trübe ausfallen können, halten wir Dividendenwerte für besonders attraktiv. Dividendenpapiere bieten ein laufendes Einkommen sowie das Potenzial einer Absicherung nach unten, ferner Inflationsschutz und Kapitalzuwachs, wenn sich die Lage besser entwickelt als erwartet. Mit Volatilität ist jedenfalls weiterhin zu rechnen.

Trotz der sich abschwächenden Konjunktur sind wir nach wie vor zuversichtlich, was das Dividendenwachstum betrifft. Die Ausschüttungsquoten fallen im Allgemeinen konservativ aus (Grafik 2), d. h. die Unternehmen verfügen über ein ausreichendes Polster, um trotz eines rückläufigen oder sogar negativen Gewinnwachstums die Dividenden weiter zu erhöhen.



**Grafik 2: Ausschüttungsquoten Dividenden ausschüttender Unternehmen sind konservativ,**  
Quelle: FactSet, ClearBridge Investments, Stand: 30. September 2022. Die Wertentwicklung der Vergangenheit stellt keine Garantie für künftige Ergebnisse dar.

Wir bevorzugen Unternehmen mit einer Ausschüttungsquote von 40 bis 50 Prozent. Das entspricht einem Wert, der uns zeigt, dass diese Unternehmen auch bei hohen Ausschüttungen einen beträchtlichen Teil ihrer Gewinne einbehalten, um Wachstum zu finanzieren und – was besonders wichtig ist – um in schwierigen Zeiten eine Sicherheitsmarge zu bieten. Wir registrieren die zunehmend negativen Auswirkungen auf die Wirtschaft sehr genau und rechnen mit einer weiteren Abkühlung. Dennoch erwarten wir in unserem Basis-szenario für 2023 ein langsames, aber positives Wachstum.



ClearBridge Investments ist ein weltweit führender Aktienmanager mit einem verwalteten Vermögen von 190,7 Milliarden US-Dollar zum 31. März 2022.

Wir sind bestrebt, durch aktives Management langfristige Ergebnisse zu erzielen, wie wir es seit mehr als 60 Jahren tun, und bieten weiterhin Anlagelösungen an, die eine differenzierte Aktienauswahl betonen, um unsere Kunden voranzubringen.

ClearBridge Investments besteht aus ClearBridge Investments, LLC und ClearBridge Investments Limited und ihren Tochtergesellschaften.



Die Teuerung bei Gütern wie Gebrauchtwagen und Möbeln ist rückläufig, die Engpässe in den Lieferketten der letzten 18 Monate lösen sich allmählich auf. Zudem könnte die Lockerung der Coronabeschränkungen in China sowohl das weltweite Angebot als auch die Nachfrage unterstützen.

Aus unserer Sicht als besonnene und konservative Dividendeninvestoren sollte die Dividendenstrategie ähnlich lauten: Wir konzentrieren uns auf Unternehmen mit Preissetzungsmacht, die ihre Preise anheben können, um den Inflationsdruck auszugleichen und ihre Rentabilität zu schützen. Wir bevorzugen nach wie vor Finanzwerte, die von höheren Zinsen profitieren und deren Kreditqualität durch den starken Arbeitsmarkt hoch gehalten wird. Wir gehen weiterhin davon aus, dass der Energiesektor einen wesentlichen Beitrag zur Dividendenrendite leisten wird, da dieser Sektor sehr robust ist und einige seiner Unternehmen eine hohe Finanzkraft aufweisen.

Dividendenaktien schütteten 2022 zum richtigen Zeitpunkt aus. Da 2023 ähnliche Unwägbarkeiten und Herausforderungen mit sich bringt – erhöhte Inflation, steigende Zinssätze, Druck auf die Erträge –, sollte die Beständigkeit von Dividentiteln unserer Einschätzung nach einen Wert darstellen. Aus unserer Sicht sind Dividendenanlagen eine dauerhaft erfolversprechende Strategie. Wir sind der Auffassung, dass dies den Kern guter Investments ausmacht: der Kauf solider Unternehmen mit beständigem, signifikantem und steigendem Cashflow, die mit dem aktuellen freien Cashflow bewertet werden und nicht mit irgendwelchen unrealistischen Prognosen, wo sie in fünf oder sieben Jahren stehen könnten. Unsere Strategie ist es, nach wie vor mit Geduld, Disziplin und Vorsicht vorzugehen und die Renditen auf lange Sicht zu steigern.

Es ist schwer, Prognosen für ein bestimmtes Marktjahr abzugeben, aber aus unserer Sicht sind Dividendenanlagen langfristig eine solide Strategie. Sollte sich 2023 die Entwicklung von 2022 wiederholen und eine Rezession hinzukommen, dürften Dividendenaktien in einem volatilen Umfeld eine ähnliche Unterstützung bieten wie damals. Entwickeln sich die Märkte jedoch besser als erwartet, dürften Dividendenaktien in hohem Maße von einer Erholung profitieren.

# Überzeugende aktuelle Chancen für High Yield-Anleihen

Angesichts der zu Beginn dieses Jahres vorherrschenden wirtschaftlichen Unsicherheiten bieten Hochzinsanleihen nach wie vor einen historisch gesehen attraktiven Einstiegspunkt in die Anlageklasse. In den vergangenen zehn Jahren gab es nur sehr wenige Möglichkeiten, mit einer Rendite von über 8 Prozent in den Markt einzusteigen. Historisch gesehen führten Investitionen bei Renditen von über 8 Prozent zu überdurchschnittlichen Gesamtrenditen.

Während das Umfeld bei höheren Renditen mit wirtschaftlicher Schwäche und makroökonomischem Gegenwind zu kämpfen hatte, verzeichnete der Markt für Hochzinsanleihen eine starke Rallye, die den Anlegern die Möglichkeit bot, überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Seit 2008 haben sich Renditen über 8 Prozent als attraktive Einstiegspunkte erwiesen. In den Monaten, in denen die Anfangsrendite über 8 Prozent lag, bewegten sich die durchschnittlichen annualisierten Renditen für den ICE BofA Global High Yield Index zwischen 11 und 19 Prozent auf Ein-, Drei- und Fünfjahresbasis.

Obwohl jeder Zyklus anders und die derzeitige höhere Rendite in erster Linie das Ergebnis höherer Zinsen ist, waren Renditen von über 8 Prozent relativ selten und haben in der Vergangenheit ein attraktives langfristiges Renditepotenzial geboten. Nach vielen Jahren niedriger Zinsen bietet der Hochzinsmarkt derzeit eine attraktive Gesamtrendite. Außerdem dürften die deutlich unter dem Nennwert liegenden Anleihekurse ein positives Kurssteigerungspotenzial bieten.

## Spreads bei Hochzinsanleihen deuten noch nicht endgültig auf eine Rezession hin

Mit Spreads um 500 Basispunkte preist der Markt einen rezessiven Abschwung noch nicht vollständig ein. Angesichts der hohen Erwartungen für 2023 ist es wahrscheinlich, dass der Hochzinsmarkt dieses Jahr zu Spread-Ausweitungen neigen könnte. Wir sind jedoch der Meinung, dass sie sich im Vergleich zu früheren Abschwüngen in Grenzen halten könnten, da der Markt eine höhere Qualität aufweist. Auch die starken technischen Daten sprechen dafür.

Wenn die Rezession relativ kurz und oberflächlich ist, könnten sich die erhöhten Spreads als kurzlebig erweisen und von einem starken Rückschlag abgelöst werden. In der Vergangenheit haben solche Situationen attraktive Einstiegspunkte geschaffen und Anlegern mit einem längeren Zeithorizont überdurchschnittliche Renditen beschert.



Thomas Hanson

Thomas Hanson ist Head of European High Yield bei Aegon Asset Management.

## Die meisten Unternehmen sind auf einen Wirtschaftsrückgang gut eingestellt

Trotz der Befürchtungen, dass Ausfälle auf dem Hochzinsmarkt zunehmen könnten, werden sie bei den Unternehmen niedriger bleiben, als es in Rezessionszeiten üblich ist. Viele High-Yield-Unternehmen gehen mit soliden Fundamentaldaten ins Jahr 2023. Die meisten sind gut genug positioniert, um einen Abschwung zu überstehen.

Während Ausfälle in Rezessionen tendenziell ansteigen, erwarten wir, dass sie im nächsten Abschwung gedämpfter ausfallen werden. Diese Einschätzung beruht auf verschiedenen Faktoren, darunter die gesunde fundamentale Ausgangssituation, ein qualitativ hochwertiger Markt für Hochzinsanleihen und wenige kurzfristige Fälligkeitsprobleme.



Aegon Asset Management besteht aus aktiven globalen Investoren. Unsere 380 Anlageexperten verwalten und betreuen ein Vermögen von 388 Mrd. € (Stand: 31. März 2022) für einen weltweiten Kundenstamm bestehend aus Pensionsplänen, öffentlichen Fonds, Versicherungsgesellschaften, Banken, Vermögensverwaltern, Family Offices und Stiftungen.

Wir sind ein globales Unternehmen: Unsere 1.200 Mitarbeiter sind in ganz Europa, Amerika und Asien tätig. Wir investieren global und betreuen unsere Kunden lokal.



Anzeige

Der neue ETF-Guide von extraETF

# Der perfekte Guide für deine finanzielle Zukunft!

60 Minuten lesen und für ein ganzes Leben lernen.

- ✓ Diese ETFs gehören in dein Depot!
- ✓ Das sind die besten ETF-Strategien der Welt!
- ✓ So kassierst du hohe Dividenden und Zinsen!
- ✓ Und vieles mehr

Jetzt bestellen!

[de.extraetf.com/go/etf-guide-2023](https://de.extraetf.com/go/etf-guide-2023)



# Die Wiedereröffnung Chinas stellt einen Wendepunkt dar

Die Stimmung an den internationalen Märkten ist nach wie vor gut, was auf attraktive Bewertungen und die Wahrscheinlichkeit einer Aufwertung der Landeswährung zurückzuführen ist, die internationalen Aktien Auftrieb verleiht. China, als einer der größeren internationalen Märkte, verdient eine genauere Betrachtung, da es im letzten Jahr der relative Nachzügler war.

Mit der kürzlichen Wiedereröffnung des chinesischen Marktes wurde das neue Jahr zum ersten Mal seit drei Jahren in so großem Umfang gefeiert, was zu erhöhten Ausgaben und mehr Reisen führte.

Die Anleger haben die Rückkehr Chinas sehnlichst erwartet. Die Wiedereröffnung des Landes - wie holprig sie auch sein mag - hat die Ängste der Märkte gemildert und zu einer Erholung der chinesischen Währung geführt. Seit November, als China begann, seine strengen Covid-Regeln zu lockern, ist der Renminbi bis Ende Januar um 7 Prozent gestiegen. Dies hat die Marktpowerformance seit Jahresbeginn beflügelt, und der FTSE China Index ist um 11,6 Prozent gestiegen.

Da China seine Grenzen wieder öffnet und auch der Inlandsreiseverkehr zunimmt, ist das Streben nach Herdenimmunität sicherlich mit Risiken verbunden. Das Wachstum in China wird jedoch voraussichtlich auf 5,2 Prozent für das Jahr ansteigen, was die rasche Verbesserung der Mobilität widerspiegelt. Angesichts der langsameren Wachstumsprognosen für die Industrieländer im Vergleich zu den Schwellenländern für 2023 konzentrieren sich die Anleger nun weitgehend auf eine Erholung der Schwellenländer.

Die jüngsten Prognosen des IWF gehen von einem Wachstum in den Schwellenländern von 4 Prozent im Jahr 2023 aus, was bedeutet, dass die Anleger eine strategische Allokation vornehmen sollten. Das globale Wachstum mag insgesamt noch schwach sein, aber die Wiedereröffnung Chinas dürfte einen bemerkenswerten Wendepunkt markieren.



Dina Ting

Dina Ting, CFA, ist Leiterin des Global Index Portfolio Management bei Franklin Templeton – ETFs.



Bei Franklin Templeton dient alles, was wir tun, einem einzigen Zweck: bessere Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen.

Für Anleger in Deutschland verwaltet Franklin Templeton etwa 24,5 Mrd. US-Dollar (20,3 Mrd. EUR) und ist damit einer der größten ausländischen Anbieter von Investmentlösungen.



# Staatsanleihen bleiben attraktiv – jetzt aber mit höherer Rendite

## Wechselspiel zwischen sinkender Inflation und noch akzeptabler Wirtschaftstätigkeit

Die Märkte für Staatsanleihen starteten gut ins Jahr. Die Rendite der 10-jährigen deutschen Staatsanleihe ist seit Jahresbeginn um über 30 Basispunkte gesunken, auch in den USA und in Großbritannien gab es ähnliche Gewinne. Die künftige Entwicklung der Zinssätze wird weiterhin von einem Wechselspiel zwischen dem „Goldlöckchen“-Gefühl einer sinkenden Inflation, aber einer gerade noch akzeptablen Wirtschaftstätigkeit und einer Rezession geprägt sein.

Der Höhepunkt des Zinszyklus wird unseres Erachtens gegen Ende der ersten Jahreshälfte erreicht sein, danach könnte eine Pause eingelegt werden. Wie lange diese Pause andauern wird, wird gänzlich von der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte 2023 abhängen. Nimmt der Inflationsdruck weiter ab, allerdings langsamer als erwünscht, besteht das Risiko einer längeren "Pause" auf dem Peak und bei längeren höheren Zinsen. Sollten sich die verschärften finanziellen Bedingungen jedoch schnell in eine reale Konjunkturabschwächung verwandeln, könnte es zu einem erneuten Vorstoß von Zinssenkungen kommen.



Alexander Pelteshki

Alexander Pelteshki ist als Fixed Income Investment Manager bei Aegon Asset Management tätig.

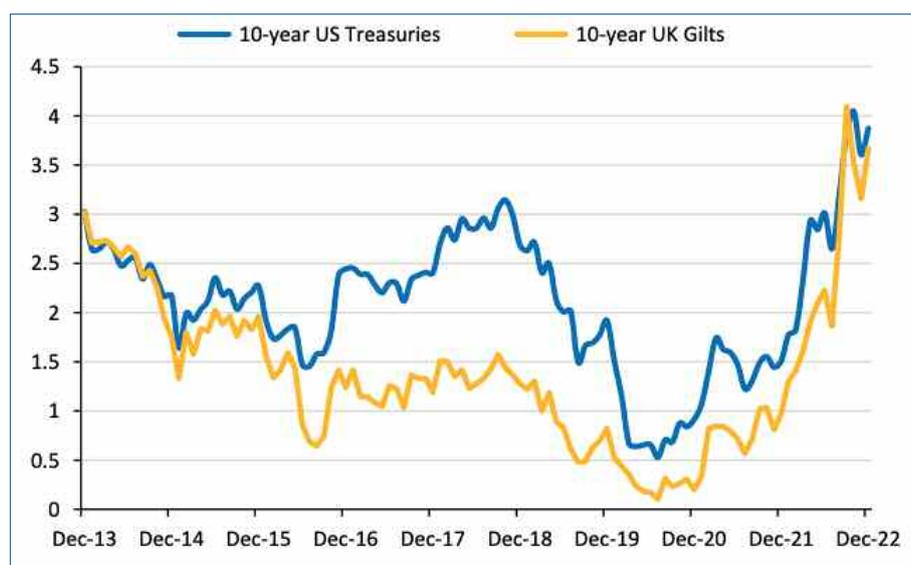


Abbildung 1: Renditen von Staatsanleihen der USA und Großbritannien (%)

Quelle: Aegon AM.

In einem ersten Szenario sehen wir die Renditen 10-jähriger Staatsanleihen in den USA und in Großbritannien im Dezember 2023 in etwa auf dem aktuellen Niveau, im zweiten Szenario sehen wir sie etwas niedriger. In jedem Fall sind die derzeitigen Niveaus der globalen Staatsanleihemärkte attraktiv.

Bei genauerer Betrachtung ist es möglich, einen Fall zu konstruieren, in dem die von Großbritannien ausgegebenen Staatsanleihen den größten relativen Wert bieten. Die deutlich verbesserte Energiesituation wird sich nicht nur direkt auf die Gesamtinflation auswirken, sondern auch auf die Höhe der im Jahr 2023 zu emittierenden Staatsanleihen, was ein Hauptgrund für den Ausverkauf im Jahr 2022 war. Die Aussichten, dass der Markt für Staatsanleihen von Großbritannien, der USA und der EU weiterhin positive Renditen abwirft, sind daher ebenso gut wie bei den US-Staatsanleihen.

Am anderen Ende des Spektrums befinden sich die von den Ländern der Eurozone begebenen Schuldtitel. Erstens prognostiziert die EZB weiterhin negative Realrenditen bis 2024. Zweitens verbessern sich die wirtschaftlichen Aussichten rapide, so dass eine wirtschaftliche Rezession im Jahr 2023 nicht nur nicht mehr als Basisszenario gilt, sondern immer wahrscheinlicher vermieden werden kann. Und schließlich dürfte die Wirtschaft des Kontinents aufgrund ihres relativ globalisierten Charakters überproportional von der Wiedereröffnung Chinas profitieren, was einen erneuten Aufwärtsdruck auf die Wirtschaftstätigkeit und die Verbraucherpreise ausüben könnte. All dies sind Faktoren, die aus heutiger Sicht die Staatsanleihen von Ländern wie Deutschland und Frankreich gegenüber denen der USA und Großbritanniens relativ unattraktiv machen könnten.

Mit Blick auf das Jahr 2023 sieht es so aus, als ob die USA den Platz mit Europa getauscht haben und Gefahr laufen, von einer relativen Insel der wirtschaftlichen Stabilität zu einem Ort zu werden, an dem die Wahrscheinlichkeit einer Rezession steigt. Die Wirtschaftstätigkeit hält sich weiterhin gut, wenn man die "harten" Daten (meist rückwärtsgewandt) betrachtet, obwohl die "weichen" Indikatoren auf eine bevorstehende Verlangsamung hinweisen. Die Kreditkartensalden sind gestiegen, der Immobiliensektor ist bereits rückläufig, und es gibt mehr Verkäufer als Käufer von Gebrauchtwagen.

Die Beschäftigung hält sich weiterhin gut, obwohl sowohl die Durchschnittslöhne als auch die durchschnittlichen Arbeitsstunden zurückgehen, was in der Vergangenheit gute Indikatoren für einen Anstieg der Arbeitslosenquote waren. Die US-Treasuries rechnen bereits mit einer Verlangsamung und preisen Zinssenkungen schon weit vor Jahresende ein. Einerseits hat dies den Rückgang der Anleiherenditen begünstigt, andererseits ist es noch zu früh, um Aussagen über die weitere Entwicklung der Federal Funds Rate zu treffen, da noch keine Klarheit über die wirtschaftliche Entwicklung besteht.



Aegon Asset Management besteht aus aktiven globalen Investoren. Unsere 380 Anlageexperten verwalten und betreuen ein Vermögen von 388 Mrd. € (Stand: 31. März 2022) für einen weltweiten Kundenstamm bestehend aus Pensionsplänen, öffentlichen Fonds, Versicherungsgesellschaften, Banken, Vermögensverwaltern, Family Offices und Stiftungen.

Wir sind ein globales Unternehmen: Unsere 1.200 Mitarbeiter sind in ganz Europa, Amerika und Asien tätig. Wir investieren global und betreuen unsere Kunden lokal.



Was jedoch sicherer erscheint, ist die Neigung der Renditekurve, die von einem immer noch sehr niedrigen Niveau aus steiler werden muss, unabhängig davon, welchen Weg die Wirtschaft einschlägt. Wenn sich die Konjunktur gut entwickelt und der Preisdruck länger als derzeit erwartet anhält, würden wir erwarten, dass das lange Ende der Kurve der US-Staatsanleihen (ausgedrückt durch die Differenz zwischen den Renditen der 30-jährigen und der 5-jährigen US-Staatsanleihen) stärker abfällt als das vordere Ende.

Sollte sich die Wirtschaftstätigkeit in der zweiten Jahreshälfte jedoch rasch verschlechtern, könnte dies ein Grund dafür sein, die derzeitigen Marktpreise zu bestätigen und das vordere Ende der Kurve in Erwartung von Zinssenkungen schneller zu steigen als das lange Ende.

Anzeige

# DIE BESTEN FINANZ-BÜCHER, DIE SIE WIRKLICH VORANBRINGEN!



Im **kurs**<sup>+</sup> Buchshop

[www.kursplus.de/angebote/buchshop](http://www.kursplus.de/angebote/buchshop)

## Wachstumsaktien in den Sektoren E-Autos, Luxus und Fintech könnten 2023 Rückenwind erhalten

Die Marktunsicherheit hat zu einem breit angelegten Ausverkauf bei Aktien, insbesondere bei Wachstumswerten, geführt. Die heutigen Märkte gehören zu den schwierigsten, die wir seit mehreren Jahrzehnten erlebt haben. Widersprüchliche Indikatoren, mangelnde Transparenz und das Zusammentreffen von makroökonomischem Druck machen die Anleger nervös.

Die Bewertungen sind nach dem Abschwung im Jahr 2022 nach wie vor unter Druck. Bei näherer Betrachtung zeigt sich, dass der Rückgang bei den Wachstumswerten größtenteils auf Kurseinbußen und nicht auf Gewinneinbußen zurückzuführen ist. Höhere Zinssätze haben die Abzinsungssätze erhöht, die zur Bestimmung des aktuellen Werts künftiger Erträge verwendet werden. Das zugrundeliegende Ertragswachstum bleibt allerdings relativ stabil.

Da das Gesamtwachstum der Erträge in den kommenden Monaten weiter nach unten korrigiert werden könnte, werden die wenigen Unternehmen, die ihre Umsätze und Erträge dauerhaft steigern können, für die Anleger attraktiver. Selbst dann, wenn ihre Umsätze und Gewinne einen Rückschlag erleiden, dürfte ihr Wachstum ausgeprägter bleiben als das von Unternehmen, die mit niedrigeren Erwartungen gestartet sind, welche noch dazu weiter gesenkt werden.

### Qualität der Wachstumsaktien unterscheidet sich

Seit 2005 verzeichnete etwa jedes vierte Unternehmen mit großer und mittlerer Marktkapitalisierung ein jährliches Umsatzwachstum von mindestens 7 Prozent und ein Gewinnwachstum von 10 Prozent und mehr. Nimmt man eine Schwelle für das Umsatzwachstum von 15 Prozent und das Gewinnwachstum von 20 Prozent, sinkt die Zahl auf etwa eines von zehn Unternehmen. Da die Zinserhöhungen der Fed die Wirtschaft verlangsamen, werden die Anleger wahrscheinlich Unternehmen mit stabilem, zuverlässigem Wachstum bevorzugen.

Sieht man von der kurzfristigen Volatilität ab, so dürften Wachstumsunternehmen, die differenzierte Produkte und Dienstleistungen anbieten, die einen echten Mehrwert für die Gesellschaft schaffen, langfristig weiter florieren. Säkulare Wachstumsthemen können gut geführten Unternehmen erheblichen Rückenwind geben. Zu den drei größten säkularen Wachstumsbereichen in 2023 gehören:



Mark Baribeau

Mark Baribeau ist als Head of Global Equity bei Jennison Associates tätig.

**Elektrofahrzeuge:** Wir glauben, dass die Transportindustrie als nächstes vor einer umfassenden Umwälzung steht, insbesondere im Automobilbereich. Wir erreichen endlich große Akzeptanzkurven in Europa und gewinnen in den USA durch unterstützende steuerliche Anreize an Dynamik. Und die Möglichkeiten gehen über Elektrofahrzeuge hinaus und erstrecken sich auch auf Batterien, die Batterielieferkette und ihre Einbindung in alternative Energien zur Stromerzeugung.

**Luxus:** Trotz der wirtschaftlichen und marktwirtschaftlichen Unsicherheit florieren die führenden Luxusmarken weiterhin. Man kann eine Luxusmarke nicht über Nacht aufbauen. Die Entwicklung dauert Jahre, und der Kundestamm ist weitgehend loyal. Während die Inflation ihren Tribut bei den allgemeinen Ausgaben fordert, bleibt die Entwicklung bei den Ausgaben für Luxusgüter stabil.

**Fintech:** Finanztechnologieplattformen bieten in den Schwellenländern überzeugende Möglichkeiten, da Unternehmen, Organisationen und Privatpersonen weiterhin einen bequemerem und erschwinglicheren Zugang zu Finanzdienstleistungen suchen. Lateinamerika ist eine besonders attraktive Region, da die alteingesessenen Banken ihr Dienstleistungsangebot nicht ausweiten.

#### JENNISON ASSOCIATES

Jennison Associates, der fundamental orientierte Manager für Wachstumsaktien von PGIM, wurde vor über 50 Jahren gegründet und besticht durch seine performance-orientierte Kultur, die einen scharfen Verstand verlangt, eine Vielfalt an Erfahrungen und Sichtweisen wertschätzt und teamübergreifenden gegenseitigen Respekt belohnt.

Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, in aller Welt innovative Wachstumsunternehmen zu finden und mit voller Überzeugung, die sich auf gründliche Fundamentalanalysen gründet, in sie zu investieren.



## Vorstellung FPSB

# Finanzplanung ist Lebensplanung

1997 gründete sich das Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland. Seitdem setzt sich der Verband unter anderem für die ganzheitliche Finanzplanung sowie die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung ein. Doch er hat noch viel mehr vor.

Es war das Jahr 1997. Damals war Helmut Kohl Bundeskanzler, die Backstreet Boys stürmten mit „Everybody“ die Charts und die Eurofighter von Schalke 04 gewannen gegen Inter Mailand den Uefa-Pokal im Elfmeterschießen. Und 1997 ist auch das Jahr, an dem die professionelle und ganzheitliche Finanzplanung in Deutschland auf eine neue Qualitätsstufe gestellt wurde. Denn im Oktober vor mehr als 25 Jahren gründete sich der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V., kurz FPSB Deutschland. Parallel wurde mit der Einführung der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifizierung (CFP®) als höchstes Qualitätssiegel für Finanzdienstleister erstmals eine branchenübergreifende und international anerkannte Qualifikation in der deutschen Finanzbranche geschaffen. Mit derzeit mehr als 1.500 aktiven Zertifikatsträgern ist der Titel CFP®-Professional heute längst als Qualitätsmaßstab etabliert.

Viele weitere Zertifizierungen sind als wichtige und hilfreiche Gütesiegel hinzugekommen. Sie signalisieren dem Verbraucher die qualitativ besten Ausbildungsabschlüsse, die es hierzulande im Bereich der Finanzberatung und Nachfolgeplanung gibt. Dazu zählen neben dem CFP®-Zertifikat der Titel CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER (CFEP®) sowie EFPA European Financial Advisor® EFA. Hinzu kommt die Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR, das Gütesiegel im Generationenmanagement, das die erste Stufe zur Zertifizierung zum CFEP® darstellt.

## Exzellente Ausbildung, einwandfreier Leumund

Als Zertifizierungsorganisation vergibt der FPSB Deutschland die international etablierten Zertifikate an Finanzberater mit langjähriger Erfahrung, exzellenter Ausbildung und einwandfreiem Leumund. „Die Zertifikate sind Beweis für die persönliche Qualifikation eines Beraters – unabhängig von seiner Firmenzugehörigkeit oder einer institutionellen Bindung“, erläutert Professor Dr. Rolf Tilmes, seit 2012 Vorstandsvorsitzender des FPSB Deutschland und vor 25 Jahren einer seiner 21 Gründungsmitglieder. „Immer mehr Finanzberater erkennen, dass Qualifikation das zentrale Element für Erfolg in der Beratung ist“, sagt Tilmes und verweist auf den kontinuierlichen Anstieg der Zertifizierungen in den vergangenen 25 Jahren.

**FPSB** DEUTSCHLAND

FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Das Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) ist ein globales Netzwerk mit derzeit 27 Mitgliedsländern und über 213.000 CFP®-Zertifikatsträgern. Dessen Ziel ist es, den weltweiten Berufsstandard für Financial Planning zu verbreiten und das öffentliche Vertrauen in Financial Planner zu fördern.

Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) mit Sitz in Frankfurt/Main gehört seit 1997 als Vollmitglied dieser Organisation an. Zentrale Aufgabe des FPSB Deutschland ist die Zertifizierung von Finanz- und Nachfolgeplanern nach international einheitlich definierten Regeln. Wichtige Gütesiegel sind der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional, der CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional, der EFPA European Financial Advisor® EFA und der CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR. Der FPSB Deutschland hat ferner den Anspruch, Standards zur Methodik der ganzheitlichen Finanzberatung zu setzen.

Dafür arbeitet er eng mit Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, Wissenschaft und Forschung, Verbraucherschützern sowie Presse und interessierter Öffentlichkeit zusammen. Ein weiteres Anliegen des FPSB Deutschland ist die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung.

[www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)



Die Gesamtzahl aller Zertifikatsträger des FPSB Deutschland liegt Ende 2022 bei 1.805, Tendenz steigend. Für Verbraucher ist das eine erfreuliche Nachricht: Denn das Wissen der vom FPSB zertifizierten Professionals ist im Gegensatz zu vielen anderen Finanzberatern nicht auf wenige Produktparten beschränkt.

Sie verfügen neben Fachwissen um Banken- und Börsenprodukte auch über vertiefte Kenntnisse in den Bereichen Immobilien, Versicherungen und Beteiligungen und berücksichtigen bei der Beratung auch steuerliche und rechtliche Aspekte. Nicht von ungefähr lautet der Claim des FPSB: „Finanzplanung ist Lebensplanung. Langfristig gut beraten durch FPSB-Professionals.“ Dieser ganzheitliche und vernetzte Beratungsansatz grenzt sich deutlich von den branchenseitig dominierenden isolierten Betrachtungen produktorientierter Beratungs- und Vertriebsansätze ab.

### Höchstmaß an Beratungsqualität garantiert

Seit seiner Gründung 1997 setzt sich der FPSB Deutschland im Interesse der Verbraucher für Beratungsqualität auf höchstem Niveau ein und hat das Konzept der Zertifizierung von Finanzplanern nach international einheitlich definierten Regeln zu Ausbildung, Prüfungen, Erfahrungsnachweisen und Ethik auch in Deutschland eingeführt. „Das System aus den Grundsätzen ordnungsmäßiger Finanzplanung, den Ethikregeln und der Fortbildungspflicht, um das Zertifikat alle zwei Jahre zu erneuern, garantiert den Kunden ein Höchstmaß an Beratungsqualität“, erläutert Tilmes.

Zwar haben sich die Herausforderungen an den Kapitalmärkten in den vergangenen 25 Jahren geändert, geblieben ist aber bis heute der Anspruch des FPSB, Standards zur Methodik der ganzheitlichen Finanzberatung zu setzen. Dabei arbeitet er eng mit Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, Wissenschaft und Forschung, Verbraucherschützern sowie Presse und interessierter Öffentlichkeit zusammen.

Eine erfreuliche Entwicklung gibt es auch im Bereich Ausbildungsträger zu vermelden. Mit der Akkreditierung der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management GmbH (HFM) und den regionalen Sparkassenakademien (Sparkassen-Finanzgruppe) hat der FPSB Deutschland bereits fünf renommierte Ausbildungsträger im Bereich Financial Planning gewinnen können.



Ein wichtiges Anliegen des FPSB Deutschland ist die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung. Zu diesem Zweck betreibt der Verband das Verbraucherblog

[www.frueher-planen.de](http://www.frueher-planen.de).

Dort erfahren Verbraucher Wissenswertes von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zusatzversicherung und welche Gründe dafür sprechen, bei der Planung der finanziellen Zukunft die Expertise und geprüfte Qualität zertifizierter Finanzplaner zu nutzen.





Den Wert einer guten Finanzplanung haben gerade in den vergangenen Jahren viele Menschen schätzen gelernt. „Während der Covid-19-Pandemie haben viele Verbraucher professionelle Unterstützung gesucht, um die eigene Finanzplanung krisenfester aufzustellen, Schuldenstrategien zu überdenken und finanzielle Einschnitte besser ausgleichen zu können“, erklärt Prof. Tilmes.

Der FPSB und das globale FPSB-Netzwerk sind weiterhin bestrebt, die Finanzplanung als globalen Beruf zu etablieren. Um das Wachstum und die Relevanz in bestehenden Gebieten auszubauen und die Finanzplanung und CFP®-Zertifizierung in neuen Gebieten einzuführen, werden die anspruchsvollen Kompetenz-, Ethik- und Berufsstandards sowie Zertifizierungsanforderungen an die Finanzplanung stetig weiterentwickelt, durch- gesetzt und gefördert.

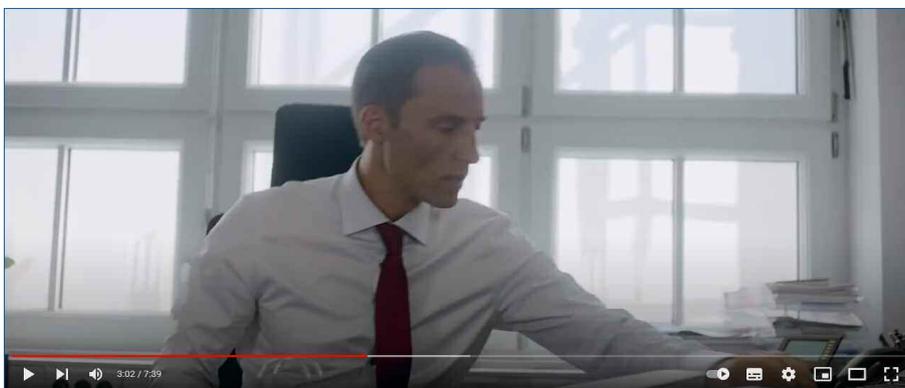
Außerdem sollen der Nutzen professioneller Finanzplanung für Verbraucher und das Gütesiegel der CFP®-Zertifizierung national wie international noch stärker publik gemacht werden. Bislang vereint das weltweite Netzwerk 27 Länderorganisationen.

Weitere Infos zum internationalen Dachverband FPSB Ltd. gibt es unter [www.fpsb.org](http://www.fpsb.org).

Sie suchen einen  
zertifizierten Berater ?



## Videolink



### „Finanzplanung ist Lebensplanung“ - Der Film



„Wir alle streben nach Glück. Nach etwas, das unsere Ängste, Sorgen und Ungewissheit vertreibt, das uns am Ende des Tages inneren Frieden schenkt. So ein Tag wie heute.“

Folgen Sie zwei Männern durch einen außergewöhnlichen Tag. Für einen läuft die Zeit rückwärts, für den anderen vorwärts. Um 13.00 Uhr treffen Sie aufeinander - und schmieden gemeinsam einen Plan.

## Die Standesregeln des FPSB

# So schützen sich Anleger vor mangelnder Qualität bei der Finanzberatung

Jeder Zertifikatsträger des FPSB Deutschland ist den Standesregeln verpflichtet. Sie dienen dem Schutz der Interessen der Kunden, der einzelnen Zertifikatsträger und des Verbandes sowie der Sicherung der Integrität des Berufsstandes.

Vielleicht waren auch Sie schon mal von schlechter Anlageberatung oder gar Anlagebetrug betroffen. Schätzungen gehen davon aus, dass Qualitätsmängel, Falschinformationen oder Betrug hierzulande bei der Geldanlage zu Verlusten in Milliardenhöhe führen. Das ist schlimm und ärgerlich, weil es um oftmals hart verdientes Geld geht. Es geht zu Lasten der Altersvorsorge und verhindert, dass man sich überhaupt mit dem Thema finanzielle Vorsorge und Finanzplanung beschäftigt.

Viele Sparer dürften sich deshalb fragen, ob sich das verhindern lässt. Die klare Antwort auf diese Frage lautet: Ja. Wichtig ist zunächst, einen Finanzberater, Finanzplaner oder Nachfolgeexperten zu finden, dem man wirklich vertrauen kann. Und genau diesem Gedanken folgt der Verband der Finanzplaner in Deutschland, der FPSB Deutschland e.V. Er achtet in besonderem Maße darauf, dass die von ihm zertifizierten Professionals – CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®), CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER (CFEP®), EFPA European Financial Advisor® EFA und CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR – nicht nur eine Ausbildung auf höchstem Niveau genießen, sondern auch dazu verpflichtet sind, ihr Wissen laufend auf dem neuesten Stand zu halten und das Kundeninteresse an erste Stelle zu stellen.

## FPSB setzt Standards bei der Methodik der Beratung

Entscheidend ist dabei, dass dies nicht nur Lippenbekenntnisse sind, sondern der FPSB Deutschland diesen Ansatz mit den sogenannten Ethik- und Standesregeln auch tatsächlich umsetzt. Der Anspruch auf eine qualitativ hochwertige Beratung ist keine Frage der Volumengröße, denn den Standesregeln ist jeder Zertifikatsträger verpflichtet. Das bedeutet, dass deren Einhaltung überwacht wird und im Zweifel Sanktionen gegen den Zertifikatsträger ergriffen werden. Der FPSB Deutschland setzt mit den Standesregeln also Standards bei der Methodik der Beratung. Doch lassen Sie uns zunächst einen kurzen Blick auf die Standesregeln werfen.



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Mitglied im Vorstand des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. und als Stellvertretender Direktor Vermögensplaner im Bereich Financial & Estate Planning der Bethmann Bank AG, Frankfurt am Main tätig.



Arndt Stiegeler

Arndt Stiegeler, CFP®, CFEP®, ist seit 2012 auf reiner Honorarbasis als Financial Planner und Erbschafts- und Nachfolgeplaner selbstständig.

Standesregeln			
<b>Berufsbilder</b> Definition von vier Rollen, die ein Berater bei der ganzheitlichen Finanzberatung einnehmen kann: • Finanzberater • Finanzplaner • Generationenberater • Estate Planer	<b>Ethikregeln (8 Regeln)</b> Einhaltung bei der Berufsausübung Ethische und moralische Verantwortung ggü.: • Kunden • Öffentlichkeit • Arbeitgeber • Kollegen Unterstützen bei der Ausführung aller berufsbezogenen Aufgaben	<b>Grundsätze ganzheitlicher Beratung</b> Kernanforderungen an die standesgerechte Beratungsleistung: 1. Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF) - ganzheitliche vollumfängliche Finanzpläne 2. Grundsätze ordnungsmäßiger Themenberatung (GoT) - fokussierte Teil- und Themenpläne	<b>Praxisstandards für die ganzheitliche Finanzberatung</b> 1. Kenntnisstand des Zertifikatsträgers festlegen, den man bei der Durchführung ganzheitlicher Finanzberatung erwarten darf 2. Normen der Berufsausübung festlegen 3. Rollen von Zertifikatsträger und Kunde festlegen 4. Den Wert des ganzheitlichen Beratungsprozess erhöhen Die Praxisstandards gehen von einem sechsstufigen Prozess aus.
Ehrengerichtsordnung			
Die Ehrengerichtsordnung definiert separat das Ehrengericht sowie das Ehrenverfahren. Sie beinhaltet außerdem den Katalog anzuwendender Disziplinarmaßnahmen.			
4 E-Regel			
<b>Education</b> Qualifizierende Ausbildung	<b>Examination</b> Umfangreiche Prüfungen	<b>Experience</b> Langjährige Erfahrungen in der Finanzdienstleistungsbranche	<b>Ethics</b> Einhaltung ethischer Regeln

Grafik 1: Die Standesregeln des FPSB Deutschland e.V., Quelle: FPSB Deutschland

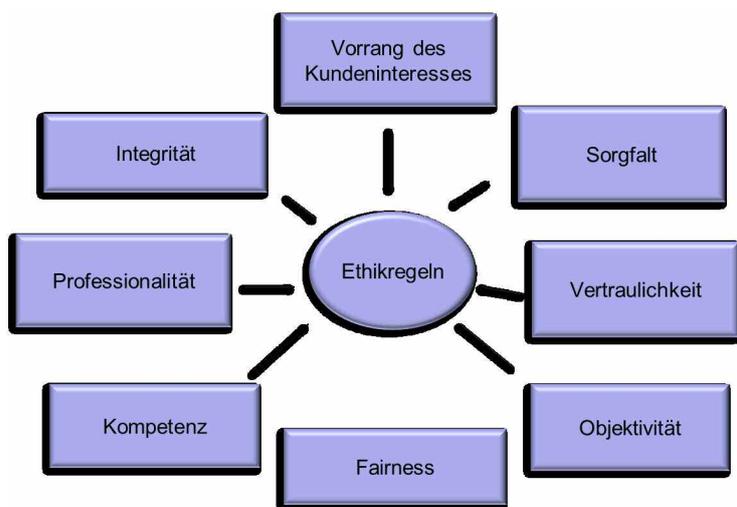
Grundsätzlich bestehen die Standesregeln aus vier Elementen:

1. den Berufsbildern
2. den Ethikregeln
3. den Grundsätzen ordnungsmäßiger ganzheitlicher Beratung
4. den Praxisstandards für die ganzheitliche Finanzberatung.

Der FPSB Deutschland definiert vier Berufsbilder: den Finanzberater, den Finanzplaner, den Generationenberater und den Estate Planner.

### Vorrang des Kundeninteresses als Dreh- und Angelpunkt

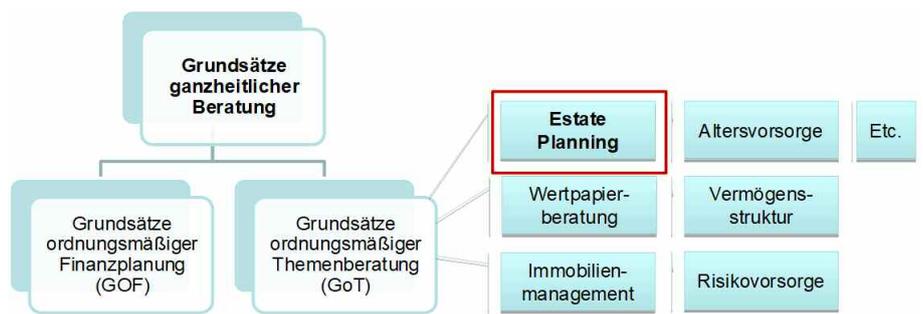
Aus Kundensicht von besonderer Bedeutung sind die Ethikregeln, die Zertifikatsträger bei ihrer Berufsausübung einzuhalten haben und die das Fundament einer guten Beratung bieten: Vorrang des Kundeninteresses, Integrität, Objektivität, Fairness, Professionalität, Kompetenz, Vertraulichkeit und Sorgfalt.



Grafik 2: Ethikregeln des FPSB Deutschland e.V., Quelle: FPSB Deutschland

Besondere Bedeutung kommt dabei dem Vorrang des Kundeninteresses zu. Diese Regel besagt, dass ein Zertifikatsträger jederzeit dem Interesse seiner Kunden Vorrang einräumen und Interessenkonflikte vermeiden muss. Sollten sich Letztere nicht vermeiden lassen, müssen sie dem Kunden transparent erläutert werden. Diese erste Regel ist damit quasi die Quelle der anderen Regeln.

Die Grundsätze ganzheitlicher Beratung unterscheiden die vollumfängliche, ganzheitliche Beratung, für die die Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung (GoF) gelten, und die Themenberatung, für die die Grundsätze ordnungsmäßiger Themenberatung (GoT) ausschlaggebend sind.



**Grafik 3: Grundsätze ganzheitlicher Beratung,** Quelle: FPSB Deutschland

Im vierten Element der Standesregeln werden schließlich die Praxisstandards konkretisiert. Bei der ganzheitlichen Finanzberatung handelt es sich um einen Prozess zur Entwicklung von Strategien, um die Kunden bei der Verwaltung ihrer finanziellen Angelegenheiten zu unterstützen, und um ihre finanziellen Lebensziele zu verwirklichen. Das Verfahren der ganzheitlichen Finanzberatung umfasst die Überprüfung aller relevanten Aspekte der Situation des Kunden über eine große Bandbreite an Finanzthemen hinweg, einschließlich der Wechselbeziehungen zwischen häufig widersprüchlichen Zielen. Die Praxisstandards gehen von einem sechsstufigen Prozess aus:



**Grafik 4: Prozess - Praxisstandards,** Quelle: FPSB Deutschland

Der oben gezeigte sechsstufige Prozess beschreibt die Entwicklung von Strategien, um Kunden bei der Verwaltung ihrer finanziellen Angelegenheiten zu unterstützen, damit diese ihre finanziellen Lebensziele verwirklichen können. „Ganzheitlichkeit“ und „Individualität“ lassen sich als Erfolgsfaktoren bei der Beratung privater Kunden zusammenfassend herausstellen.

## Maßnahmen können bis zum Verbandsausschluss führen

Doch was geschieht, wenn ein Zertifikatsträger gegen eine dieser Regeln verstößt, also zum Beispiel dem Kundeninteresse keinen Vorrang einräumt? Eigens dafür gibt es beim FPSB Deutschland ein Ehrengericht, das darüber befindet, ob der Vorwurf gegen einen Zertifikatsträger gerechtfertigt ist oder nicht. Auch entscheidet das Ehrengericht darüber, welche Sanktionen ergriffen werden. Die möglichen Maßnahmen reichen von einer Ermahnung über eine Geldbuße bis hin zur Aberkennung des Zertifikats und sogar zum Ausschluss aus dem Verband. Weitere Infos zum Ehrengericht finden Sie unter:

[www.fpsb.de/ueber-uns/das-ehrengericht.html](http://www.fpsb.de/ueber-uns/das-ehrengericht.html).

Die Standesregeln stellen damit sicher, dass Kunden bei einem Berater, der ein Zertifikat des FPSB Deutschland besitzt, tatsächlich individuell und qualitativ hochwertig beraten werden. Zudem ist jeder Zertifikatsträger verpflichtet, sein Zertifikat alle zwei Jahre zu erneuern. Mit anderen Worten: Anleger, die sich vor schlechter oder falscher Beratung schützen und Professionalität, Unabhängigkeit sowie eine an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtete Beratung und Finanzplanung auf höchstem Niveau sicherstellen möchten, sollten auf das FPSB-Zertifikat achten.

## Die Standesregeln des FPSB Deutschland e.V.

Die Standesregeln dienen dem Schutz der Interessen der Kunden, der einzelnen Mitglieder und des Verbandes gleichermaßen wie der Sicherung der Integrität des Berufsstandes.

Über die gesetzlichen Regelungen hinaus sind die Standesregeln des FPSB Deutschland (Berufsbild, Standards für den Finanzplanungsprozess, Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung, Grundsätze ordnungsmäßigen Estate Plannings und Ethikregeln) von jedem Mitglied zu akzeptieren und einzuhalten, unabhängig davon, ob es seine Berufstätigkeit angestellt oder selbständig ausübt. Die Standesregeln verpflichten zu verantwortungsvoller Berufsausübung. Über die Standesregeln hat das Mitglied seine Kunden zu informieren. Die Standesregeln können je nach Notwendigkeit durch das Hinzufügen zusätzlicher Grundsätze, Regeln und Artikel ergänzt und aktualisiert werden.



Die Einhaltung der Standesregeln wird durch den Vorstand des FPSB Deutschland überwacht und durchgesetzt. Der FPSB Deutschland hat dazu die Ehrengerichtsordnung als geeignetes Instrument geschaffen. Zum Tätigkeitsfeld des Verbandes und des Ehrengerichts gehören weder Produktprüfungen noch Produktbeurteilungen und auch nicht die Prüfung der Angemessenheit und Richtigkeit einzelner Handlungsempfehlungen eines Mitgliedes.

Das Gericht prüft jedoch im Falle von Beschwerden über die Tätigkeit eines Mitgliedes im Rahmen der Unterstützung und Mitwirkung an der Umsetzung von Empfehlungen, ob dessen konkrete Anlage-, Investitions- und ähnliche Umsetzungsempfehlungen mit Rücksicht auf die strategische Gesamtausrichtung des Kundenvermögens und die zuvor vom Anleger (Kunden) getroffenen Festlegungen als grundsätzlich ungeeignet oder unangemessen angesehen werden müssen. Insbesondere wird das Ehrengericht prüfen, ob sich das Mitglied bei der Umsetzung strukturell an die zuvor erstellten Planungsempfehlungen gehalten hat und ob das Mitglied seiner Produktprüfungspflicht nachgekommen ist.

### Videolink



### Die Standesregeln des FPSB Deutschland e.V.

Die Standesregeln sind eine der vier fundamentalen Säulen unserer Zertifikate. In diesem Video erfahren Sie alles über diese Regeln, ihren Aufbau, ihre Bedeutung und welche Konsequenzen bei Verstößen drohen.



# Renommierter Wissenschaftspreis des FPSB Deutschland geht in die siebte Runde

Bereits zum siebten Mal lobt der FPSB Deutschland den viel beachteten FPSB-Wissenschaftspreis aus. Prämiert werden auszeichnungswürdige Arbeiten aus dem Bereich ganzheitliche Finanzplanung für Privatkunden, des Financial und Estate Planning sowie angrenzender Themenfelder. Eine hochkarätige Jury entscheidet über Preisgeld in drei Kategorien.

Um den Bundesbürgern den hohen Mehrwert einer durchdachten und ganzheitlichen Finanzplanung nahezubringen, hat der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) 2016 den Wissenschaftspreis ins Leben gerufen. Damit werden jährlich herausragende wissenschaftliche Arbeiten, die auf die Verbesserung und Optimierung der Methodik der Finanzplanung abzielen, ausgezeichnet.

Bis zum 1. März 2023 haben Nachwuchswissenschaftler und -innen bereits zum siebten Mal die Chance, sich zu bewerben und exzellente Arbeiten einzureichen. „Ausgezeichnete wissenschaftliche Erkenntnisse rund um das Thema der ganzheitlichen Finanzplanung und Anlageberatung sind für uns als Verband der Finanzplaner von sehr hohem Interesse und Wert, da sie auch Hinweise auf den praktischen Alltag unserer Zertifikatsträger bieten“, erläutert FPSB-Vorstandsvorsitzender Prof. Dr. Rolf Tilmes.

## Von der Theorie für die Praxis

Ziel des FPSB-Wissenschaftspreises ist es, das Wissen zur Methodik der ganzheitlichen Beratung weiter zu fördern und Theorie und Praxis stärker miteinander zu verweben. Außerdem sollen mithilfe der wissenschaftlichen Arbeiten der Finanzdienstleistungsindustrie, den Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, den Verbraucherschützern, der Presse sowie der interessierten Öffentlichkeit praxisrelevante Erkenntnisse bereitgestellt werden.

Teilnehmen können Studierende, Doktoranden sowie wissenschaftliche Mitarbeiter deutscher Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Angesprochen sind insbesondere Bewerber aus den Disziplinen Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften. „Entscheidend ist dabei nicht der Studiengang der Teilnehmer, sondern die Arbeit“, betont Prof. Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance & Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel ist.



Prof. Dr. Rolf Tilmes

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP®, HonCFEP, ist der Vorstandsvorsitzende des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

Außerdem ist er Academic Director Finance Finance, Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel.

Seit 2005 ist er Geschäftsführer am Institut für Private Wealth Management GmbH und seit 2000 Gesellschafter und Vorstandsmitglied bei der Hoesch Group AG.

Auch Einzelpersonen und Autorenteams aus der beruflichen Praxis aus Deutschland sind teilnahmeberechtigt. Die wissenschaftlichen Arbeiten sind bis spätestens 1. März 2023 per E-Mail beim FPSB Deutschland einzureichen. Die Preisverleihung findet voraussichtlich am 23. Juni in Frankfurt am Main statt.

Dass der Preis sich inzwischen etabliert hat und von jungen Wissenschaftlern gut angenommen wird, zeigt die rege Beteiligung der vergangenen Jahre. Der Aufwand lohnt sich: Insgesamt 7.500 Euro Preisgeld schüttet der FPSB in drei Kategorien aus: Bachelorarbeiten (1.000 Euro), Diplomarbeiten/Masterarbeiten (2.500 Euro) sowie Dissertationen/Habilitationen (40.00 Euro).

Die Jury setzt sich aus hochrangigen Experten zusammen: Prof. Michael Hauer, CFP®, Honorarprofessor für Finanzmärkte und Financial Planning von der Technischen Hochschule Amberg-Weiden, Prof. Dr. Christian Koziol vom Lehrstuhl für Finance an der Universität Tübingen, Prof. Dr. Peter Schaubach, CFP®, Honorarprofessor für Family Office an der EBS Business School, Oestrich-Winkel, sowie Prof. Dr. Dirk Schiereck von der Technischen Universität Darmstadt, Fachgebiet Unternehmensfinanzierung.

Weitere Informationen sowie die genauen Teilnahmebedingungen finden Interessierte unter [www.fpsb.de/wissenschaftspreis](http://www.fpsb.de/wissenschaftspreis)



Positionspapier des FPSB

# Wie qualitativ hochwertige Beratung sichergestellt werden kann

Wenn die ganzheitliche Beratungsphilosophie, wie der FPSB Deutschland sie versteht, in der Finanzbranche als Standard und Grundlage verstanden würde, wäre dies ein großer und wichtiger Schritt, um allen privaten Anlegerinnen und Anlegern qualitativ gute Beratung zugänglich zu machen. Es gibt sehr konkrete Möglichkeiten, wie dieses Ziel erreicht werden kann.

Grundsätze ganzheitlicher Beratung			
	Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung		Grundsätze ordnungsmäßiger Themenplanung
1	<b>Vollständigkeit</b>	1	<b>Inhaltliche Mindestanforderung</b>
2	<b>Vernetzung</b>	2	<b>Ganzheitlicher Beratungsansatz</b>
3	Individualität	3	Individualität
4	Richtigkeit/Plausibilität	4	Richtigkeit/Plausibilität
5	Verständlichkeit	5	Verständlichkeit
6	Dokumentationspflicht	6	Dokumentationspflicht
7	Einhaltung der Ethikregeln	7	Einhaltung der Ethikregeln

Quelle: FPSB Deutschland

Tatsächlich ist in der Beratungslandschaft hierzulande häufig eine eindimensionale Produkt- und Wertpapierorientierung zu finden – ein klares Qualitätsdefizit im Privatkundengeschäft. Dabei wollen die Kunden offenbar etwas anderes: Laut einer Studie der Beratungsfirma zeb erwarten Privatkunden und Unternehmer von einem Beratungsunternehmen keinen Wertpapier-, sondern einen Vermögensberater und „Kümmerer“, der sich umfassend und vollständig mit den Vermögensverhältnissen und auch mit Themen wie Nachfolgeplanung und Generationenmanagement befasst.

In diesem Kontext sollen hier – als Forderung an die Branche wie auch als Hilfestellung für Anlegerinnen und Anleger – jene Elemente dargestellt werden, die grundsätzlich bei der Beratung privater Kunden Indizien für hohe Qualität sind.



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Mitglied im Vorstand des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. und als Stellvertretender Direktor Vermögensplaner im Bereich Financial & Estate Planning der Bethmann Bank AG, Frankfurt am Main tätig.



Arndt Stiegeler

Arndt Stiegeler, CFP®, CFEP®, ist seit 2012 auf reiner Honorarbasis als Financial Planner und Erbschafts- und Nachfolgeplaner selbstständig.

## 1. Idealer Beratungsverlauf: die richtigen strategischen Fragen schaffen Mehrwert

Bei Erstkontakten und Erstgesprächen stellt sich stets die Frage, welche strategischen Fragen ein Berater stellen muss oder ein Kunde erwarten darf. Denn wenn der Berater das entsprechende Rüstzeug besitzt, neben der fachlichen also auch eine methodische Kompetenz aufweist, stellt dies einen klaren Mehrwert dar, eine Verbesserung der Dienstleistung und somit einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil. Deshalb hier ein Überblick über einige Fragen, die auf die Ganzheitlichkeit einer Beratung abzielen:

- Fragen nach den Ansprüchen an die Beratung, unter anderem Kontaktfrequenz und Kommunikationsart sowie Beziehungsfragen: Was ist Ihnen an unserer Zusammenarbeit wichtig? Was darf nicht passieren? Auf was legen Sie besonderen Wert? Wie wichtig ist Ihnen die Übersicht und Struktur Ihres Vermögens?
- Fragen nach Zielen, Plänen und Visionen, künftigen Herausforderungen
- Fragen zum Status quo: Worüber machen Sie sich gerade Gedanken? Welche Fragen beschäftigen Sie zurzeit? Wie stellt sich Ihre aktuelle Lebenssituation dar?
- Fragen zum Gesamtvermögen: Wie ist Ihr Vermögen bisher aufgeteilt? Wie sieht Ihre Gesamtsituation konkret aus? Welche Investitionen in Wertpapieren, Immobilien, Beteiligungen oder Versicherungen haben Sie getätigt? Welche Zielstruktur sollte Ihr Gesamtvermögen haben? Welche größeren Vermögensveränderungen erwarten Sie in den kommenden Jahren? Wie waren die bisherigen Ergebnisse Ihrer Kapitalanlage?
- Anforderungen an den Anlagevorschlag: Rendite, Risiko, magisches Dreieck, Umgang mit Verlusten (Risikoprofil), Risikoprofil
- Fragen nach Möglichkeiten: Wie sollen die Ziele verwirklicht werden? Wie kann Nachhaltigkeit erreicht werden?
- Fragen nach dem Entscheidungsprozess: Nach welchen Kriterien werden Sie Ihre Entscheidung letztlich treffen?

Die hier aufgeführte strategische Frageliste beschreibt den möglichen Ablauf eines Erstgesprächs. Aus Sicht des FPSB Deutschland sind insbesondere die Fragen zum Gesamtvermögen von elementarer Bedeutung, die an dieser Stelle aber nicht abschließend behandelt werden. Wichtig in diesem Zusammenhang ist jedoch, dass der Kunde im Mittelpunkt des Interesses der Beraterin oder des Beraters steht und dass dessen Ziele, Pläne und Herausforderungen im Gesamtkontext seiner Vermögensverhältnisse herausgearbeitet werden.



## 2. Vermögensstatus als Ausgangspunkt jeder Beratung

Das Ergebnis einer guten ganzheitlichen Beratung sollte immer eine Vermögensbilanz oder ein Vermögensstatus des Kunden oder der Eheleute, gemeinsam und getrennt, sein.

Dies entspricht der inhaltlichen Mindestanforderung der „Grundsätze ordnungsmäßiger Themenplanung“ und kann von Kundenseite erwartet werden. Wir sprechen an dieser Stelle noch nicht von einer Finanzplanung, sondern von der Finanzberatung. Die Ausführungen orientieren sich in den ersten Phasen am oben aufgezeigten ganzheitlichen Finanzberatungsprozess, wobei Kriterien wie Ganzheitlichkeit, Individualität, Vernetzung und Professionalität berücksichtigt werden.

In den meisten Fällen möchten sich die Kundinnen und Kunden zu Beginn eines Gespräches oftmals noch nicht völlig öffnen und keinen vertiefenden Einblick in ihre Finanzen gewähren. Dennoch sollte das Ziel sein, eine individuelle, gegebenenfalls auch unvollständige Vermögensbilanz zu präsentieren. Die Vermögensbilanz sollte grundsätzlich als Ausgangspunkt jeder Beratung dienen und in später stattfindenden Strategiegelgesprächen den Mandantinnen und Mandanten immer wieder gezeigt werden. Ähnlich einem Arztbesuch, bei dem die Untersuchung mit einem Blutbild beginnt, um mit weiterführenden Untersuchungen eine immer genauere Diagnose zu treffen und daraus eine zielgerichtete Therapie abzuleiten. Neben der Erstellung eines Vermögensstatus gehört zu einem qualitativ hochwertigen Beratungsgespräch auch ein schriftliches Gesprächsprotokoll, in dem alle wesentliche Aspekte zusammengefasst werden.

## 3. Simulation von Anlageentscheidungen

Verbunden mit der Identifizierung der individuellen Ziele wie einer Wertpapier-, Altersvorsorge- oder Immobilienberatung müssen entsprechende Empfehlungen immer im Gesamtvermögenskontext und in Bezug auf Liquiditäts- und Vermögensentwicklungsperspektiven betrachtet werden. Die Vorstellung eines Anlagekonzeptes sollte deshalb grundsätzlich eine Simulation der Anlageentscheidung im Sinne des Gesamtplanungscharakters beinhalten. Damit werden der Status quo sowie mögliche Anlageentscheidungen individuell abgebildet. Dazu wird keine umfassende Finanzplanung benötigt – der Berater kann sich unkompliziert einzelner Instrumente der ganzheitlichen Finanzplanung bedienen. Ein isolierter Blick und ein ausschließlicher Fokus auf die liquiden Assets stellen einen rückwärtsgewandten Beratungsansatz dar.

Besondere Bedeutung hat bei einem qualitativ hochwertigen Beratungsprozess das Risikoprofil. Es berücksichtigt Kenntnisse und Erfahrung, Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit.

Das individuelle Risikoprofil lässt sich aus dem Zusammenspiel von Risikotoleranz, Anlagehorizont und Risikoeinstellung ermitteln. Es bildet die Grundlage einer zielgerichteten Finanzberatung und die Auswahl geeigneter Anlageformen. Bei einer Anlageberatung im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes gehört die Ermittlung des Risikoprofils explizit zu den Beraterpflichten.

#### **4. Entwicklung von Risikoprofilen für das Gesamtvermögen**

Die Forderung an Regulatorik, Gesetzgeber und Finanzbranche ist es deshalb, Risikoprofile zu entwickeln, die das Gesamtvermögen als Ausgangspunkt einer hochwertigen Beratung betrachten und die Empfehlung in Bezug auf illiquide Vermögensbausteine mit Blick auf das Gesamtvermögen in das Risikoprofil einfließen lassen. In vielen Instituten sind entsprechende Risikoprofile nämlich auf liquide Anlageklassen beschränkt. Nur im Rahmen der Besprechung des WpHG-Bogens werden sonstige Vermögenswerte – also eher am Rande – thematisiert. Man kommt jedoch zu grundsätzlich anderen Schlüssen, wenn man sich über eine Aktienquote im Vergleich zum Gesamtvermögen unterhält, als wenn man den liquiden Vermögensanteil isoliert betrachtet.

Neben der Forderung, im Beratungsalltag stets eine Vermögensbilanz an den Beginn zu stellen, ist auch die Besprechung und Identifizierung ganzheitlicher Risikoprofile inklusive Immobilien, Beteiligungen und sonstigen Vermögensbestandteilen im Sinne einer nachhaltigen Vermögensentwicklung der Kunden. Diskussionswürdig ist, ob die ganzheitliche Betrachtung nur auf das disponible Vermögen beschränkt sein soll, also beispielsweise ohne Betrachtung der eigengenutzten Immobilie oder des eigenen Unternehmens. Die Diskussion um mögliche Zielstrukturen, verbunden mit entsprechenden ganzheitlichen Risikoprofilen und Soll-Ist-Vergleichen, erhöht aber die Beratungsqualität. Um eine solche Beratung umzusetzen, ist die oben geforderte Integration eines Vermögensstatus in den Beratungsablauf zwingend erforderlich.

#### **5. Nachfolgeplanung: Themenaspekt einer jeden Erstberatung**

Betrachtet man die strategischen Fragestellungen für ein Beratungsgespräch, wird ein Aspekt sehr häufig von BeraterInnen aufgrund deren fachlicher Unkenntnis bewusst nicht angesprochen bzw. möglichst vermieden. Laut FPSB Deutschland gehört zum Setup einer guten Beratung auch die Ansprache auf die Vermögensnachfolge und deren Vorbereitung als ein „Muss“ in jedes Beratungsgespräch. KundInnen möchten auf das Thema Vermögensnachfolge angesprochen werden, verdrängen es selbst nur allzu gern, schätzen es aber besonders, wenn diese Aspekte vom Finanzdienstleister oder der Beraterin thematisiert werden.

## Deutlicher Mehrwert durch Ganzheitlichkeit

Die beschriebenen Aspekte wie die Erstellung einer Vermögensbilanz als Basis eines Beratungsgesprächs und die Thematisierung der Vermögensnachfolge führen zu einem deutlichen Mehrwert im Sinne einer effizienten Beratung. Im Privatkundensegment sollte deshalb die ganzheitliche Beratungsphilosophie Benchmark und Messlatte sein. Berater sollten an diesen Vorgaben gemessen werden. Dabei stellen die Standesregeln des FPSB Deutschland einen wesentlichen Beitrag und eine gute Orientierung dar, um Beratungsqualität zu beschreiben, zu bewerten und schließlich auch zu gewährleisten. Kundinnen und Kunden, die durch FPSB-Zertifikatsträger beraten werden, können somit deutlich mehr erwarten.

Sie suchen einen  
zertifizierten Berater ?



## Videolink



Iris Hoschützky

Iris Hoschützky, CFP®, CFEP®, ist Direktorin und im Bereich Wealth Planning der Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG tätig. Sie ist gelernte Bankkauffrau und Betriebswirtin (FH).

Nach ihrer Ausbildung an der European Business School (EBS) erhielt Frau Hoschützky ihre Zertifizierung zum Certified Foundation and Estate Planner (CFEP®) und des Weiteren zum Certified Financial Planner (CFP®) beim FPSB Deutschland e.V.

Frau Hoschützky engagiert sich ehrenamtlich im Berufsverband der Financial Planner, dem FPSB Deutschland e.V. und ist seit 2019 Mitglied im Vorstand.

## „Finanzplanung ist Lebensplanung“ von Iris Hoschützky

Finanzplanung ist Lebensplanung - und damit so viel mehr als ein heißer Anlagetipp oder eine günstige Versicherungspolice. Eine ganzheitliche Finanzplanung unterstützt Sie, die verschiedenen Bausteine rund um die eigenen Finanzen oder Versicherungen, den richtigen Vermögensaufbau oder die Ruhestandsplanung zu ordnen, familiäre und berufliche Aspekte zu berücksichtigen und alles, wie bei einem Puzzle, so zusammenzufügen, dass Sie Ihre individuellen Lebensziele verwirklichen können.

Die Aufzeichnung wurde erstellt im Rahmen des Presse-Round-Table des FPSB Deutschland am 18.11.2021, der sich speziell frauenspezifischen Schwerpunkten im Rahmen der Finanzplanung widmete.



## Interview

# Warum ganzheitliche Finanzplanung wichtig bleibt

Das Financial Planning durchlebt einen Wandel. Teil- und Themenpläne ersetzen immer mehr die klassische vollumfängliche Finanzplanung. Warum diese Entwicklung Risiken birgt, erläutert Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des FPSB Deutschland.

## 25 Jahre Financial Planning in Deutschland: Sind Sie mit der Entwicklung der Finanzplanung zufrieden?

Ja, eindeutig. Die professionelle und ganzheitliche Finanzberatung wird hierzulande immer populärer. Zahlen des FPSB zeigen eine verstärkte Nachfrage. Angesichts der zunehmenden Unsicherheiten an den Kapitalmärkten und der Komplexität bei vielen Finanzthemen erkennen offenbar immer mehr Anleger, dass sie ohne fachliche Beratung nicht weiterkommen.

## Sie sind ein Verfechter der ganzheitlichen Finanzplanung. Aber geht es den meisten Verbraucherinnen und Verbrauchern nicht nur um Teilbereiche?

Stimmt. Nicht mehr die ganzheitliche und vollumfängliche Finanzplanung steht im Mittelpunkt des Interesses. Vielmehr fragen immer mehr Verbraucher konkret fokussierte Teil- beziehungsweise Themenpläne nach. Nach unseren Schätzungen sind immerhin rund 90 Prozent der durch CFP®-Professionals in Deutschland erstellten Finanzberatungen Teil- beziehungsweise Themenpläne. Am Ende ist es eine Zeit- und Kostenfrage auf Beraterseite sowie die Frage: Lässt sich eine Honorarberatung durchsetzen?

## Worauf führen Sie diese Entwicklung zurück?

Der Markt hat sich spürbar gewandelt. Diese enorme Veränderung hat nach unserer Ansicht aber weniger mit der Nachfrage der Anleger, sondern in erster Linie mit dem Angebot zu tun. Denn die Anbieter von Financial Planning haben sich Schritt für Schritt umorientiert. Weg von vollumfänglichen, ganzheitlichen Finanzplänen und hin zu fokussierten Teil- beziehungsweise Themenplänen. Das ist übrigens weltweit festzustellen. Der Trend ist bei allen 27 Mitgliedsländern der internationalen **Financial-Planning-Community** deutlich zu erkennen. Diese Entwicklung ist aus unserer Sicht diskussionswürdig. Eine ganzheitliche beziehungsweise vollumfängliche Finanzplanung kann Kunden in vielen Situationen von großem Nutzen sein. Themenpläne blenden verschiedene Aspekte aus und können somit einen begrenzteren Nutzen haben.



Prof. Dr. Rolf Tilmes

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP®, HonCFEP, ist der Vorstandsvorsitzende des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

Außerdem ist er Academic Director Finance Finance, Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel.

Seit 2005 ist er Geschäftsführer am Institut für Private Wealth Management GmbH und seit 2000 Gesellschafter und Vorstandsmitglied bei der Hoesch Group AG.

## Noch mal zur Einordnung: Wofür steht ganzheitliche Beratung genau?

Der Begriff steht vor allem für die Beratungssystematik – also Ziele erfassen, die Situation analysieren, Veränderungen vorschlagen und umsetzen. Bei einer ganzheitlichen Finanzplanung wird jeder einzelne Vermögenswert einer genauen Analyse unterzogen. Statt lediglich eine gute Anlage in der aktuellen Situation zu empfehlen, plant ein CFP®-Professional mit dem Kunden langfristige Maßnahmen, bezieht künftige Entwicklungen mit ein und stimmt die Einzelaspekte zu einem wohldurchdachten Finanzplan genau aufeinander ab. Statt kurzfristiger Anlagetipps wird ein solider Plan erarbeitet, damit das Vermögen stetig und nachhaltig wachsen kann. Der große Vorteil: Anleger bekommen durch die professionelle Aufbereitung ihrer Vermögensverhältnisse im Finanzplan häufig erstmals einen kompletten und genauen Überblick über die Werthaltigkeit ihrer einzelnen Vermögensanlagen – ein Aha-Effekt, der zu einer optimierten Anlage führt. Ganzheitliche Finanzplanung beinhaltet dabei viele Teilaspekte wie die Planung der Altersvorsorge, des Ruhestands, des Immobilienerwerbs und des Vermögensaufbaus. Auch die Planung der Nachfolge gehört dazu. Zur professionellen Finanzplanung zählt aber auch die Absicherung persönlicher Risiken, etwa Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit, Unfall und Tod.

## Das klingt nachvollziehbar und vernünftig. Was aber läuft verkehrt?

Die Schwierigkeit besteht darin, dass in der durch Vertrieb und Verkauf dominierten Finanzwelt offenbar derzeit weder Platz noch Zeit für eine umfangreiche Finanzplanung vorhanden sind. Ein so aufwendiger, sich über längere Zeit erstreckender Prozess harmoniert nicht allzu gut mit den oft kurzfristigen Zielen. Sprich: Ertrag und Volumen und damit der wirtschaftliche Erfolg stimmen häufig nicht. Außerdem stellt die Finanzplanung in ihrer umfangreichen Form für den Berater zuerst einmal einen deutlichen zeitlichen Mehraufwand dar. Der könnte auch dazu verwendet werden, in dieser Zeit mit dem gewohnten Produktverkauf Erträge und Volumina zu erzielen. Im Vergleich zu einer Finanzplanung sind Teil- und Themenpläne deshalb einfach lukrativer. Der Aufwand für diese Dienstleistung ist schließlich in der Regel deutlich geringer als bei der klassischen Finanzplanung. Allerdings ist es wichtig zu berücksichtigen, dass der Aufwand für den Finanzplaner sehr unterschiedlich ausfallen kann. Es kann ein sehr abgegrenzter Bereich sein, wie ein Themenplan für den Wertpapierbereich. Es kann aber auch um umfangreichere Problemstellungen gehen, wie etwa die Nachfolgeplanung, die eine sehr detaillierte Datenaufnahme, -analyse und Planung erfordert. Hier müssen Berater oder Anbieter strategisch differenzieren, ob es mehr um kurzfristigen Ertrag oder um langfristige Kundenbindung geht.

### Das ist Finanzplanung

Viele Einzelaspekte, aber ein großes Ganzes: CFP®-Professionals zeigen auf Grundlage des Finanzplans Möglichkeiten der Finanzanlagen auf, die aufeinander abgestimmt und auf die Persönlichkeit des Anlegers zugeschnitten sind und damit das Anlageziel erreichbar machen.

Sie geben Anstöße zu sinnvollen Investitionen und lösen damit das Dilemma vieler Kunden auf: Stagnation durch übervorsichtiges Anlageverhalten, z. B. hohe Summen auf Festgeldkonten oder in renditeschwachen Geldmarktfonds zu parken, die kaum die Inflation ausgleichen.

Den passenden CFP®-Professional in Ihrer Nähe finden Sie [hier](#).

## Welche Bedeutung hat die Regulierung für diese Entwicklung?

Zwar ist Financial Planning als solches nicht reguliert und als vernetzte Beratungsdienstleistung auch nicht in ihrer Gesamtheit regulatorisch erfasst. Allerdings führt die seit der Finanzmarktkrise immer strengere Regulierung zu einer fokussierten Betrachtung von Teilaspekten, seien es Versicherungen, Finanzanlagen oder Immobilien.

Beratungsprotokolle, Kundeninformationen und anbieterseitige Compliance-Regeln erschweren es Anbietern und Beratern, ganzheitlich vorzugehen. Sie folgen vielmehr der Regulierungs- und Dokumentationslogik. Ein ganzheitliches Financial Planning kommt dabei nicht vor.

Statt schriftlicher Finanzpläne gibt es Ergebnisprotokolle. Aus den beschriebenen Gründen – und das hat sich über einen längeren Zeitraum so entwickelt – wurde die Finanzplanung immer weiter auf inhaltsärmere Themenpläne reduziert. Das ist zu bedauern.

## Was sind somit die Vorteile vollumfänglicher Finanzpläne?

Hilfreich sind Themenpläne nur bedingt, da die klassischen Wechselwirkungen wichtiger (Risiko-)Parameter zwischen den verschiedenen Vermögensklassen nur unzureichend abgebildet werden können. Schlimmer noch: Es besteht die Gefahr der Unvollständigkeit und des Übersehens fundamentaler Risiken. Und nicht zuletzt kann die beschriebene Entwicklung dazu führen, dass der Begriff Finanzplanung von schwarzen Schafen als Marketingspruch missbraucht wird, und zwar zum simplen Verkauf von Kapital- und Vermögensanlagen oder Versicherungen jeglicher Art.

Wir vom FPSB sind der Meinung, dass der genaue Blick auf die Gesamtsituation des Kunden durch nichts zu ersetzen ist. Deshalb ist die ganzheitliche Finanzplanung weiterhin hochaktuell. Denn je komplizierter und verworrener die Vermögenssituation des Kunden ist, desto mehr sind Planung und Struktur erforderlich, um aufzuräumen und die Situation wieder erlebbar für den Kunden zu machen. Ruhestandsplanung ist Lebensplanung, also individuell.

Mit finanziellen Entscheidungen werden Lebensweichen gestellt. Deshalb können die Ansprüche an die eigene Finanzberatung gar nicht hoch genug sein. Financial Planning steht für einen systematischen Beratungs- und Betreuungsprozess, der nach definierten Qualitätsstandards durchgeführt wird und bei dem das Kundeninteresse stets im Mittelpunkt steht. Somit sind Teil- und Themenplanung sicherlich eine Art Einstiegshilfe. Ersetzen können sie eine umfängliche Planung jedoch nicht.

## Was können, was wollen Sie als Verband tun?

Das Hauptanliegen des FPSB Deutschland, die vollumfängliche, ganzheitliche Finanzplanung, hat sich, wie gezeigt, grundlegend gewandelt. Darauf wollen wir reagieren. Ziel ist es, ein Regelergänzungswerk zu schaffen, das die Gefahren der Informationsreduktion minimieren soll. Und wir wollen den Mehrwert einer ganzheitlichen, vollumfänglichen Finanzplanung deutlicher kommunizieren. Denn Fakt ist: Oft stehen Verbraucher vor der Frage, wie sie einen Geldbetrag anlegen sollen. Wenn sich ein Berater durch – im Vergleich zum umfangreichen Finanzplan – schnell erstellte Teilpläne im Wettbewerb differenzieren und damit den Kunden gewinnen kann, wird er das tun.

## Wie ist die Reaktion der Kunden?

Es hat sich gezeigt, dass Kunden mit einer auf ein Thema fokussierten Beratung sehr zufrieden sind, wenn sie den Eindruck haben, dass die Problemlösung und nicht der Produktverkauf im Vordergrund steht. Natürlich ist die typischerweise erzielte hohe Kundenzufriedenheit auch ein wichtiger Wert für Berater und Finanzdienstleister. Somit wird über die Teil- und Themenpläne eine Angebotsvariation der ganzheitlichen Beratung erreicht, die den Beratungsalltag deutlich besser widerspiegelt.

Befragungen zur Kundenzufriedenheit mit den Finanzplänen haben erfreulicherweise immer wieder außerordentlich positive Bewertungen gezeigt. Wichtige Lebensfragen – etwa ob ein Hauskauf zurzeit sinnvoll ist, wie der derzeitige Lebensstandard im Alter gehalten werden oder wie man frühzeitig ohne finanzielle Nachteile in Rente gehen kann – können nur mit einer gründlichen Analyse und durch langfristige Planung beantwortet werden. Dabei gilt: Je komplexer das Vermögen und je unsicherer die Einkommenssituation ist, desto schneller ist eine Aktualisierung der Finanzplanung sinnvoll. Besonders dann, wenn sich Veränderungen im privaten Bereich wie eine neue Familiensituation ergeben, sollte die Planung zügig angepasst werden.

## Worin liegt die besondere Herausforderung für die Berater?

Die große Kunst lag und liegt darin, als Finanzplaner den Kunden mit seinen Wünschen, Zielen und Emotionen so zu erfassen und zu erkennen, dass mit den „technischen Instrumenten“ der Finanzplanung, also der Privatbilanz, der privaten Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung im Normal- und Risikofall ein individueller Finanzplan entsteht. Ferner ist es eine große Herausforderung, die teils doch sehr komplizierten Finanzthemen für den wirtschaftlich wenig vorgebildeten Kunden in eine verständlichen Sprache zu übersetzen. Im besten Fall findet der Kunde sogar Vergnügen daran, den Fahrplan für seine finanzielle Zukunft zu lesen und umzusetzen.

Sie suchen einen  
zertifizierten Berater ?



## Checkliste

# Individuell statt von der Stange: So finden Anleger hochwertige Finanzberatung

Es ist eine echte Herausforderung: Wie finden Anleger einen guten Finanzberater? Schließlich zeigt sich bei Umfragen immer wieder eine deutliche Unzufriedenheit mit der Finanzberatung, ganz zu schweigen von falscher Beratung, die Anleger viel Geld kostet.

## Was zeichnet gute Finanzberatung aus?

Ein erster wichtiger Punkt ist es zu verstehen, welche Vorteile ein professioneller Finanzplaner bringt. Denn anders als ein auf die Anlage- oder Versicherungsseite fokussierter Berater berät ein professioneller Finanzplaner seine Kunden ganzheitlich. Das heißt, er berücksichtigt nicht nur die Anlage- oder die abgeschlossenen Versicherungen, sondern sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die persönlichen Ziele, stellt Einnahmen und Ausgaben gegenüber und erkennt mögliche Wechselwirkungen dieser einzelnen Positionen untereinander.

Die Gesamtsituation des Kunden wird dabei also sehr tiefgreifend analysiert. Das ist die Grundvoraussetzung für eine langfristig ausgerichtete und erfolgreiche Finanzplanung.

## Individualität und qualitativ hochwertige Ausbildung als Merkmale guter Finanzberatung

Neben dieser Ganzheitlichkeit ist die Individualität ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal. Ein guter Finanzplaner bietet keine Beratung von der Stange, sondern geht auf die individuellen Bedürfnisse seiner Mandanten ein. Und schließlich ist die Ausbildung des Finanzplaners ein wichtiger Hinweis auf die Qualität. Nur sehr gut ausgebildete CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professionals (CFP®), die nachweislich stets auf dem aktuellsten Wissensstand sind, können eine qualitativ hochwertige Beratung leisten, die zu einer ausreichenden finanziellen Absicherung im Alter führt.

Um festzustellen, ob ein Finanzplaner diese Bedingungen erfüllt, gibt die folgende Checkliste einen Überblick über Fragen, die ein guter Berater Ihnen unbedingt stellen sollte:



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Stellvertretender Direktor im Wealth Planning der Bethmann Bank und dort als Financial Planner und Estate Planner tätig.

Seine Schwerpunkte liegen in der Finanz- und Nachfolgeplanung sowie in der Strukturierung von Familien- und Stiftungsvermögen. Er berät Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und institutionelle Kunden. Darüber hinaus gehört er seit 2012 dem Vorstand des Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) an, dem Zertifizierungsverband der Finanzplaner und Generationenberater sowie Estate Planner in Deutschland.

Er ist Gründungsmitglied und seit 2009 Vorstand im Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. (NFEP). Über die „Finanzplaner Fortbildung“ (FinFor) organisiert er Netzwerk- und Weiterbildungsveranstaltungen für ganzheitliche Berater.

## Fragenkomplex 1: Persönliche Situation, Ziele, Pläne, Visionen für die Zukunft

Ein sehr gut ausgebildeter und qualitativ hochwertiger Finanzplaner wird Sie zunächst nach Ihrem persönlichen Hintergrund und nach speziellen familiären Konstellationen fragen. Auch wird er sich nach Fürsorgepflichten oder biometrischen Risiken oder nach bisher unerkannten finanziellen Verpflichtungen, die sich ergeben können, erkundigen.

Hier geht es auch um die Frage, ob ein Mandant jederzeit finanziell ausreichend abgesichert ist, falls ihm selbst oder seinen nächsten Angehörigen etwas Unvorhergesehenes geschieht. Weitere Fragen betreffen Verfügungen für Notfälle, wo sich der Kunde in zehn oder 20 Jahren sieht und welche Herausforderungen sich daraus ergeben oder welche Ansprüche er an die Beratung hat.

## Fragenkomplex 2: Fragen zum Status quo, dem Vermögen und der Liquiditätssituation

Ein echter CFP®-Professional wird nun Ihre Gesamtsituation abfragen. Das beinhaltet die getätigten Investitionen in Wertpapiere, Immobilien, Beteiligungen oder Versicherungen, welche Erfahrungen Sie in jüngster Zeit mit privater Vermögensanlage gemacht haben, wie Ihr Vermögen bislang strukturiert ist, wo Sie Ihr Geld anlegen und wie die bisherigen Ergebnisse Ihrer Kapitalanlage aussehen.

Zudem muss es darum gehen, ob größere Vermögensveränderungen in den kommenden Jahren zu erwarten sind, welche Zielstruktur Ihr Gesamtvermögen haben soll und wie sich Ihre jährlichen Einnahmen und Ausgaben im Detail darstellen.

## Fragenkomplex 3: Anforderungen an liquide Anlagekonzepte

In diesem Bereich ist von einem guten Finanzberater zu erwarten, dass er die Ziele, die Sie mit Ihrer Kapitalanlage verfolgen, abfragt. Er wird sich nach Ihren Renditeerwartungen bei einer Anlagedauer von fünf bis zehn Jahren erkundigen, danach, welche Mindestrendite auf jeden Fall erreicht werden muss und ob dabei Steuern, Kosten und/oder die Inflationsentwicklung berücksichtigt sind.

Und es muss hier besonders detailliert um das Thema Risiko gehen. Er muss der Frage nachgehen, was Risiko für Sie bedeutet – mehr Schwankungsintensität oder mehr Verlustrisiko? Wie viel Risiko können und wollen Sie eingehen, welchen Schwankungen darf Ihr Gesamtvermögen unterliegen und welchen kurzfristigen Verlust können Sie bei Ihren Kapitalanlagen in Kauf nehmen?

Die finanzielle Absicherung im Alter bereitet vielen Menschen große Sorge.

Laut einer Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) gehen lediglich 9 Prozent davon aus, dass sie ihren Lebensstandard im Alter erhöhen können, 62 Prozent dagegen rechnen damit, dass sie Abstriche machen müssen.

Insofern ist es sehr positiv, dass sich laut einer Studie von J.P. Morgan rund ein Drittel der Deutschen mehr Unterstützung bei der Finanzplanung wünscht.

## Fragenkomplex 4: Immobilien und sonstige Vermögenswerte

In diesem Bereich geht es um folgende Fragen: In welchem Umfang möchten Sie in Immobilien investieren und wie hoch ist das angedachte Eigenkapital? Ferner muss es um Ihre Anforderungen an Liquidität und Fungibilität der Anlage gehen, also um Anlagedauer und Flexibilität.

Ferner wird ein guter CFP®-Professional Sie danach fragen, welche Zielsetzung und Risikotoleranz Sie mit einem Immobilienengagement verbinden, ob es Präferenzen bei der Region oder den Nutzungsarten gibt und über welche Erfahrungen und Ressourcen Sie bezüglich der Investition und dem Management von Immobilien verfügen. Aber auch Fragen zu unternehmerischen Beteiligungen sollten an dieser Stelle kommen, zum Beispiel, ob Sie mit den Vor- und Nachteilen von Private Equity vertraut sind.

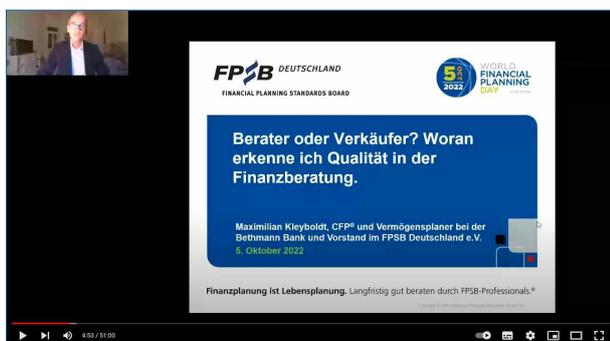
## Fragenkomplex 5: Fragen nach dem Entscheidungsprozess und weitere Bereiche

Schließlich sollte Sie ein guter Finanzberater auch fragen, nach welchen Kriterien Sie Ihre Entscheidung treffen, wen Sie in die Entscheidungsfindung einbeziehen und ob Sie über alle nötigen Informationen verfügen. Dazu kommen weitere Themen wie persönliche Haftung, Vermögensnachfolge oder gegebenenfalls Fragen rund um das eigene Unternehmen. Insofern stellt diese Checkliste zwar nur einen ersten Überblick dar, dennoch sollte sie dabei helfen, die Spreu vom Weizen zu trennen und so die Grundlage für eine professionelle langfristige Finanzplanung zu legen.

Sie suchen einen  
zertifizierten Berater ?



## Videolink



## Berater oder Verkäufer

Woran erkenne ich eigentlich eine richtig gute Finanzberatung? Wie kann ich mich informieren und mit welchen Erwartungen sollte ich in ein Beratungsgespräch gehen. Maximilian Kleyboldt (Vorstandsmitglied des FPSB Deutschland e.V.) hat hierzu im Rahmen des World Financial Planning Day ein sehenswertes Webinar gehalten.



# Reichen 500.000 Euro für den Ruhestand?

Wie viel Geld brauche ich im Ruhestand zum Leben? Diese Frage stellt sich jeder früher oder später einmal. Natürlich ist die Antwort darauf individuell und hängt stark vom gewohnten Lebensstandard ab. Eine Faustregel der Stiftung Warentest beziffert das benötigte monatliche Einkommen im Ruhestand auf rund 80 Prozent des vorherigen Nettolohns als Berufstätiger. Die gesetzliche Rente fungiert mittlerweile dabei nur noch als Grundsicherung. Für die meisten Berufstätigen reicht sie nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Denn das Rentenniveau in Deutschland sinkt. So betrug es im Jahr 2000 noch 52,9 Prozent, 2011 nur noch 50,1. In den vergangenen fünf Jahren hat es sich bei rund 48 Prozent stabilisiert.

## Was ist das Rentenniveau?

Das Rentenniveau gibt das Verhältnis zwischen einer sogenannten Standard- oder Eckrente zum Einkommen eines aktuellen Durchschnittsverdieners an. Die Eckrente basiert auf der Regelaltersrente und gibt an, wie hoch die durchschnittliche gesetzliche Rente nach 45 Beitragsjahren ist. Sie umfasst also genau 45 Entgeltpunkte. Beim aktuellen Rentenniveau von rund 48 Prozent bedeutet das: Nach 45 Beitragsjahren erhalten Rentner mindestens 48 Prozent des Durchschnittsverdienstes, der dann aktuell herrscht.

Das aktuelle Rentenniveau ist dabei nur ein Indikator für die eigene Rente. Denn diese hängt von vielen verschiedenen Kriterien ab. Im Wesentlichen ist sie abhängig von der Höhe des Einkommens und der Einzahlungsdauer. Aber die Lücke ist definitiv größer geworden und damit die Notwendigkeit, etwas dagegen zu tun.

## Wie viel Kapital braucht man?

Wie viel Geld ist ausreichend, um sorgenfrei in den Ruhestand gehen zu können? Reicht die häufig genannte Summe von 500.000 Euro, um die Rentenlücke zu schließen? Es ist ein realistischer Betrag, den viele Gutverdiener im Laufe ihres Arbeitslebens zur Seite legen können. Bis zum 1. Januar 2002 war man mit einem solchem Betrag auch noch Millionär. Dann wurde der Euro als gesetzliches Zahlungsmittel eingeführt; seitdem fühlt man sich nur noch als halber Millionär. Aber dieser Betrag ist natürlich immer noch viel Geld und sollte für die meisten ausreichend sein, um den gewohnten Lebensstandard auch im Ruhestand beizubehalten. Trotzdem ist es notwendig, einen richtigen Plan für den Verzehr zu haben und zu wissen, welche Rendite für den Kapitalerhalt notwendig ist.



Markus Richert

Markus Richert, CFP®, ist seit 2010 als Finanzplaner und Client Relationship Manager bei Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH in Köln tätig.

Er wurde im Jahre 2004 zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional zertifiziert.

Seine Beratungs- und Dienstleistungsschwerpunkte sind die ganzheitliche Finanz- und Vermögensberatung (Financial Planning), die Anlageberatung (alle Finanzinstrumente), sowie die Vermögensverwaltung und die Ruhestandsplanung.

## Finanzplan als Grundlage

Um die Frage, wie weit man mit einer halben Million kommt, beantworten zu können, sollte man sich vorab ein paar Gedanken machen. Am Anfang steht der Kassensturz. Wie viel Geld benötige ich, um meine laufenden Kosten zu decken, und wie hoch sind meine monatlichen Einnahmen durch die gesetzliche Rente und eventueller Zusatzrenten? Auch künftige einmalige Aufwendungen sollte man berücksichtigen. Idealerweise bietet sich dafür ein vollständiger Finanzplan an. Er bietet eine gute Grundlage, um die entscheidenden Fragen zu beantworten. Denn die Höhe der möglichen monatlichen Entnahmen ist von drei Faktoren abhängig:

- Soll das Kapital komplett verzehrt werden oder in der Substanz erhalten bleiben?
- Wie lange soll das Kapital reichen?
- Welche Rendite wollen Sie nach Steuern mit Ihrem Kapital erzielen und wie ist ihre Risikoeinstellung?

## Die 4-Prozent-Regel

Die wohl populärste Entnahmestrategie ist die 4-Prozent-Regel. Sie geht auf die Trinity Study aus dem Jahr 1998 zurück und besagt, dass man einem diversifizierten Aktienportfolio über einen Zeitraum von 30 Jahren jährlich 4 Prozent des Anfangswertes entnehmen kann, wobei das Risiko sehr gering ist, das Vermögen vorzeitig komplett zu verbrauchen. Bei einem Startkapital von 500.000 Euro könnte man also mit einer Entnahme von 20.000 Euro pro Jahr rechnen. Wie alle Faustformeln bietet auch diese Regel nur einen ersten Anhaltspunkt und stellt keine Garantie dar. Denn es gibt auch eine geringe Wahrscheinlichkeit, dass das Kapital nicht ausreicht. Steuern und Kosten müssen ebenfalls berücksichtigt werden. Vor allem aber muss man bereit sein, das Kapital in ein diversifiziertes Aktienportfolio zu investieren.

## Nicht jede Faustformel führt zum Ziel

Nach wie vor hält sich jedoch bei vielen der Irrglaube, im Alter sollte man die Aktienquote senken, weil sich Verluste nicht mehr so einfach aussitzen ließen. Zur Festlegung der richtigen Aktienquote wird dann gerne auf die Regel „100 minus Lebensalter“ verwiesen. Sie erscheint intuitiv logisch, denn so sinkt mit zunehmendem Alter die Quote schwankungsintensiver Anlageformen wie Aktien am Gesamtvermögen. Für einen angehenden Rentner von 65 Jahren würde dies eine maximale Aktienquote von 35 Prozent, im hohen Alter von 85 Jahren dann aber nur noch 15 Prozent bedeuten. Ob diese auf den ersten Blick eingängige Regel aber auch in der derzeitigen Marktphase gültig ist, sollte man kritisch hinterfragen. Die 4-Prozent-Regel würde dann nicht mehr greifen. Entweder wird dann der Entnahmebetrag reduziert oder ein Kapitalverzehr in Kauf genommen.

## Zu alt für Aktien ist man nie

Auf jeden Fall sollte die Anlage zur individuellen Risikoeinstellung passen. Wer seine persönliche Risikotragfähigkeit falsch einschätzt, wird mit seiner Anlageentscheidung nicht glücklich werden. Das Risiko, falsche, emotionsgetriebene Entscheidungen zu treffen, steigt. Aus diesem Grund sollte man sich vor Beginn der Ruhestandsphase von einem unabhängigen Experten beraten lassen. Ein vollständiger Finanzplan bietet dann das ideale Rüstzeug, um auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein. Faustformeln ersetzen keine qualitative individuelle Beratung. Grundsätzlich gilt bei einer Anlage, egal ob 200.000, 500.000 oder einer Million Euro: Zu alt für Aktien ist man nie.

Anzeige

BAUFI 24

## Was wäre, wenn du dich gezielt vor steigenden Bauzinsen absichern könntest?

Besuche unser kostenloses Webinar für deine Fragen!

Expertinnen und Experten für Immobilienfinanzierungen analysieren für dich die momentane Zinslage rund um das Thema Bauzinsen, benennen Szenarien für die künftige Zinsentwicklung und zeigen Lösungen auf, wie du deine Finanzierung jetzt zinsfest machen kannst.



baufi24.de

## Altersvorsorge

# Checkliste Ruhestandsplanung – gut vorbereitet in die Rente

Untersuchungen belegen immer wieder große Defizite in der Finanzberatung hierzulande. Für Kunden, für die finanzielle Vorsorge und langfristiger Vermögensaufbau Grundpfeiler der Lebensplanung sind, ist es jedoch schwierig, qualitativ hochwertige Beratung zu erkennen. Hilfreich können die vom FPSB Deutschland gesetzten Standards sein, wie das Positionspapier des FPSB Deutschland erläutert. Es zeigt konkrete Standards auf, wie Anleger eine wirklich gute Finanzberatung festmachen können.

Jeder weiß es, doch nur die wenigsten sind wirklich vorbereitet: Für einen finanziell sorgenfreien Ruhestand wird die gesetzliche Rente allein nicht reichen. Trotzdem scheuen sich immer noch sehr viele Menschen hierzulande davor, sich frühzeitig und umfassend mit dem Thema Altersvorsorge zu befassen. Finanzielle Wissenslücken aufzudecken und die herausragende Bedeutung einer professionellen Finanzplanung hervorzuheben, das hat sich der FPSB Deutschland, der Verband der Finanzplaner, unter anderem zur Aufgabe gemacht. „Es ist höchste Zeit und nie zu spät, mit der Finanzplanung zu starten und vorzuzorgen“, sagt FPSB-Vorstand Professor Dr. Rolf Tilmes.

Dass es notwendig und wichtig ist, verdeutlichen auch die Zahlen einer Forsa-Umfrage im Auftrag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) aus dem Jahr 2021. Demnach haben viele Deutsche völlig falsche Vorstellungen von der Dauer ihres Ruhestands. So rechnen die Befragten im Schnitt damit, dass sie 83,4 Jahre alt werden. Das ergäbe aktuell eine Rentendauer von durchschnittlich 16,4 Jahren. Allerdings lag die durchschnittliche Rentenbezugsdauer laut Statistikportal Statista 2021 bei 20,5 Jahren. Das sind rund vier Jahre mehr als noch Anfang des Jahrtausends und zehn Jahre mehr als 1960. Das heißt: Die Menschen unterschätzen ihre Rentenbezugsdauer deutlich.

## Größer werdende Lücke bei der gesetzlichen Altersvorsorge

Laut Umfrage setzt sogar jeder fünfte Befragte seine künftige Rentendauer um mehr als zehn Jahre zu niedrig an. Das hat zur Folge, dass die wenigsten ausreichend Kapital für ein längeres Leben ansparen. Doch das ist dringend notwendig: „Die Lücke, die die gesetzliche Altersvorsorge hinterlässt, wird immer größer“, warnt Prof. Tilmes. „Nur ein professionell erstellter Finanzplan kann dem verunsicherten Verbraucher helfen, Defizite in der Ruhestandsplanung aufzudecken.“



Prof. Dr. Rolf Tilmes

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP®, HonCFEP, ist der Vorstandsvorsitzende des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

Außerdem ist er Academic Director Finance Finance, Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel.

Seit 2005 ist er Geschäftsführer am Institut für Private Wealth Management GmbH und seit 2000 Gesellschafter und Vorstandsmitglied bei der Hoesch Group AG.

Die Experten des FPSB Deutschland haben deshalb eine „Checkliste Ruhestandsplanung“ erarbeitet. Sie soll Verbrauchern zeigen, was sie beachten sollten, um den Lebensabend finanziell unbeschwert genießen zu können. Die Punkte sollten möglichst der Reihe nach abgearbeitet werden. „Am besten mit Unterstützung eines professionellen Finanzplaners“, empfiehlt Tilmes.

### 1. Kassensturz Teil 1: Einnahmen

Erstellen Sie eine detaillierte Liste, wie hoch Ihre Rentenansprüche sind, welche monatlichen Einkünfte im Alter bereits zur Verfügung stehen und was eventuell aus der betrieblichen sowie privaten Altersvorsorge dazukommt.

### 2. Kassensturz Teil 2: Ausgaben

Mit welchen Ausgaben rechnen Sie, wenn Sie in den Ruhestand gehen? Listen Sie Kosten für Wohnen, Versicherungen, Lebenshaltungskosten, Mobilität, Konsum, Hobbys usw. auf.

### 3. Kassensturz Teil 3: Mögliche Versorgungslücke berechnen

In den meisten Fällen ergibt sich aus der Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben eine Versorgungslücke. Sie zeigt, welches individuell notwendige Ruhestandsvermögen aufgebaut werden muss, um bis ins hohe Alter inflationsbereinigt ausreichend versorgt zu sein.

### 4. Zusatzvorsorge prüfen

Wie viel Geld kann regelmäßig zusätzlich für die Altersvorsorge investiert werden und welche Strategien und/oder Produkte kommen neben der gesetzlichen Rentenversicherung in Frage? Inflation und Anlagerisikopräferenzen sowie Lebenserwartung sind dabei wichtige Faktoren.

### 5. Hilfe vom Staat?

Zusammen mit Ihrem CFP®-Professional sollten Sie ermitteln, welche staatlichen Förderungen Sie für Ihre Ruhestandsplanung erhalten können und welche Steuervorteile es gibt.

### 6. Finanzplan erarbeiten

Legen Sie eine Anlagestrategie fest und setzen Sie sie um. Nicht vergessen werden darf dabei der Schutz gegen biometrische Risiken wie Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit.

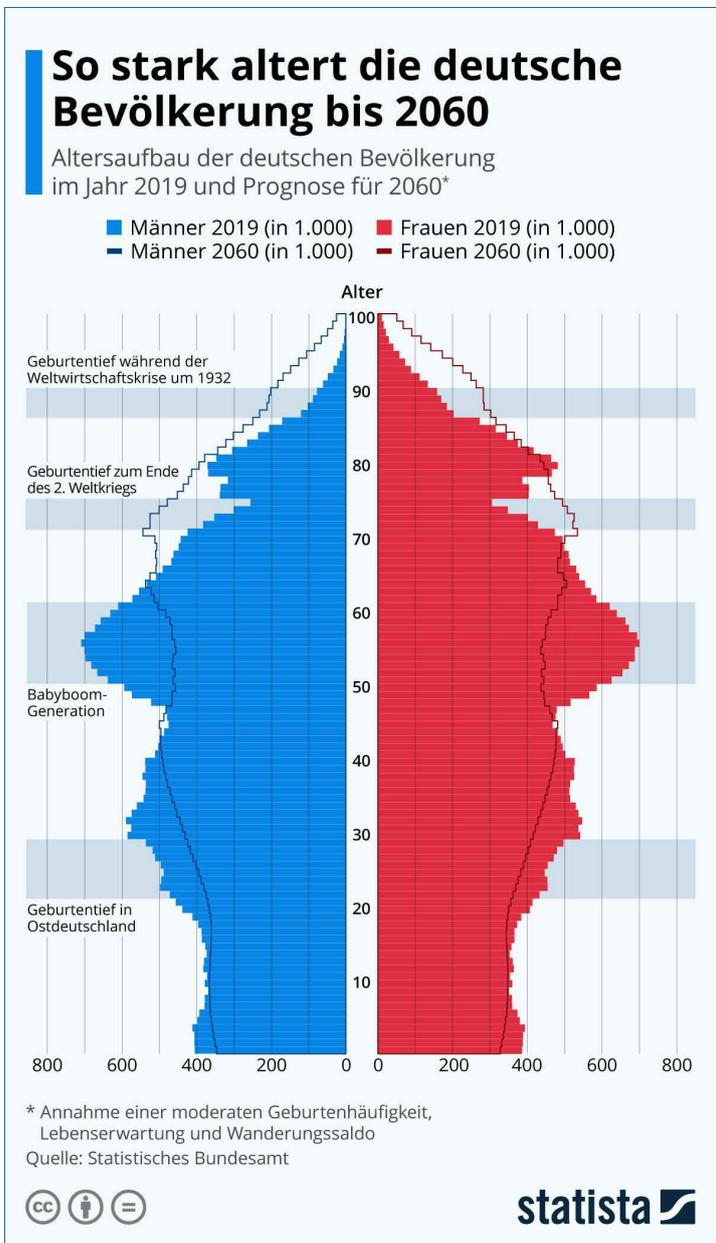
### 7. Regelmäßige Überprüfung

Zu guter Letzt muss der erarbeitete Finanzplan regelmäßig angepasst werden. Was hat sich verändert, sind Verträge ausgelaufen, was muss angepasst werden? Außerdem sollte das Vermögen rechtzeitig vor dem Ruhestand in weniger risikoreiche Anlagen umgeschichtet werden.



Dabei ist auch klar, dass eine gute Vorbereitung Zeit kostet und man sich mit der Materie auseinandersetzen muss. Wer das nicht selbst machen möchte oder kann, hat die Möglichkeit, sich bei der individuellen Ruhestandsplanung externe Unterstützung zu holen. Das können beispielsweise die vom FPSB Deutschland zertifizierten CFP®-Professionals leisten. Sie können mithilfe einer umfassenden Analyse der derzeitigen Vermögenssituation, der Risikoeinstellung und einer konservativen Liquiditätsrechnung Lösungsansätze erarbeiten, mit denen sich ein Anleger besser auf den Ruhestand vorbereiten kann. Wichtig ist es dabei nur, sich möglichst frühzeitig an einen Finanz- oder Nachfolgeplaner zu wenden, um noch im aktiven Berufsleben notwendige Optimierungen vornehmen zu können.

Sie suchen einen zertifizierten Berater ?



Grafik 1: Schaubild Bevölkerungsentwicklung, Quelle: Statista

## Nachfolgeplanung

# Firmengründung im Alter – warum nicht?

Mit seinem Lied „Mit 66 Jahren“, das Udo Jürgens 1977 herausbrachte, war er seiner Zeit eigentlich weit voraus. Damals lag die durchschnittliche Lebenserwartung bei gerade mal knapp 74. Mit 66 hatte man damals im Schnitt also noch etwa acht Jahre vor sich. Heute liegt die durchschnittliche Lebenserwartung hierzulande bei Männern schon bei knapp 79 und bei Frauen sogar bei 83,5 Jahren. Wer also heute in Rente geht, hat sehr viel mehr Lebenszeit vor sich als damals. Zugleich gelten ältere Menschen heute als gesünder und fitter und haben oft noch einen sehr ausgeprägten Tatendrang.

Wir sollten also unser Altersbild neu definieren. Warum zum Beispiel nicht im Alter noch mal eine Firma gründen, ein eigenes Geschäft aufbauen? Schließlich reicht heute vielen Menschen die gesetzliche Rente nicht mehr aus, um einen finanziell sorgenfreien Ruhestand zu erleben. Aus diesem Grund entscheiden sich immer mehr Bundesbürger dafür, länger zu arbeiten. Das legt eine Befragung des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) nahe. Demnach können sich 39 Prozent vorstellen, länger zu arbeiten, als gesetzlich vorgesehen – oder sie arbeiten bereits länger.

## Gründungsboom in der Krise

Dabei scheint gerade die Selbstständigkeit für immer mehr Menschen besonderen Reiz haben, und zwar trotz oder gerade wegen der Coronapandemie. Laut einer Untersuchung der britischen MBH Corporation kam es seit Beginn der Krise in Deutschland zu 324.800 Firmengründungen. Die Gründe dafür sind recht unterschiedlich, sie reichen von Gehaltskürzungen über die Änderung der Lebenseinstellung bis hin zu Entlassungen. Doch diese grobe Aufzählung zeigt schon, dass es sich bei den Gründern nicht allein um junge Menschen in ihren Zwanzigern handelt, sondern durchaus auch um jene, die bereits seit vielen Jahren im Berufsleben stehen.

Tatsächlich kann eine Firmengründung auch im Alter, also mit 60 und darüber, noch eine Alternative sein. Und es gibt ohne Frage zahlreiche Argumente, um sich mit dem Gedanken zu befassen. Für den einen kann es schlicht um die Aufbesserung der vielleicht mageren Rente gehen, ein anderer will sich noch mal einen Traum erfüllen und endlich sein Hobby zum Beruf machen. Oder es geht darum, nach jahrelangem Angestelltendasein mehr Unabhängigkeit und Flexibilität zu haben – oder schlicht um die Suche nach einer neuen Herausforderung im Alter.



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Stellvertretender Direktor im Wealth Planning der Bethmann Bank und dort als Financial Planner und Estate Planner tätig.

Seine Schwerpunkte liegen in der Finanz- und Nachfolgeplanung sowie in der Strukturierung von Familien- und Stiftungsvermögen. Er berät Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und institutionelle Kunden. Darüber hinaus gehört er seit 2012 dem Vorstand des Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) an, dem Zertifizierungsverband der Finanzplaner und Generationenberater sowie Estate Planner in Deutschland.

Er ist Gründungsmitglied und seit 2009 Vorstand im Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. (NFEP). Über die „Finanzplaner Fortbildung“ (FinFor) organisiert er Netzwerk- und Weiterbildungsveranstaltungen für ganzheitliche Berater.

Dass dieser Gedanke keineswegs abwegig ist, zeigt auch die Körber-Stiftung. Sie zeichnet regelmäßig Gründer über 60 Jahren aus und steht damit quasi für das eingangs beschriebene neue Altersbild.

## Selbstständig im Alter – genaue Planung ist das A und O

Es spricht also wenig dagegen, auch im höheren Alter den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Das gilt umso mehr, da ältere Menschen einige Vorteile mitbringen. Sie verfügen oft über eine langjährige Erfahrung im Berufsalltag, die ihnen nun zugutekommen kann, indem sie vielleicht hilft, keine unkalkulierbaren Risiken einzugehen. Auch sind sie es häufig bereits gewohnt, mit Problemen und Herausforderungen umzugehen, haben ein breites und hilfreiches Netzwerk und im Idealfall auch ausreichendes Eigenkapital.

Dennoch muss ein solches Unterfangen gut durchdacht sein. Und vielleicht besser als bei einem Menschen, der Anfang 20 ist, da möglicherweise ein Teil der Altersvorsorge dafür aufgewendet wird und im Falle des Scheiterns die Umsetzung einer zweiten Chance deutlich schwieriger wird. Wie jeder Unternehmer muss auch ein älterer Gründer sehr genau prüfen, ob es für sein Produkt oder seine Dienstleistung überhaupt eine ausreichende Nachfrage gibt, welchen Mehrwert seine Kunden davon haben und wie die Wettbewerbssituation aussieht. Auch ist, wie bei jeder Gründung, ein möglichst detaillierter und realistischer Finanz- und Businessplan von entscheidender Bedeutung. Und es gilt den Zugang zu Fördermitteln auszuloten.

Bei dieser Altersgruppe kommen aber auch noch ein paar spezifische Überlegungen hinzu. Wer zum Beispiel einen Kredit braucht, muss berücksichtigen, dass Banken Kunden im fortgeschrittenen Alter nur begrenzte und kleinere Kredite zur Verfügung stellen. Dazu kommt, dass ein Gründer im Rentenalter bedenken muss, dass der Verdienst auf die Rente angerechnet werden kann. Professionelle Unterstützung durch Experten kann deshalb hilfreich und sinnvoll sein.

**Wenn alles klappt, dürfte der Gewinn über den reinen finanziellen Ertrag hinausgehen – es winkt eine neue herausfordernde Tätigkeit, die den Ruhestand noch einmal richtig spannend und erfüllend macht.**

Sie suchen einen  
zertifizierten Berater ?



## Unbeschwertes Familienleben:

# So sichern Sie sich und Ihre Liebsten richtig ab

Der Nachwuchs bringt Glück und Freude, ist aber auch mit erheblichen finanziellen Aufwendungen verbunden. Mangelnde Absicherung und Vorsorge können für Familien zum existenziellen Problem werden. Doch mit einer frühzeitigen und professionellen Finanzplanung kann man gegensteuern.

Bei vielen kommt irgendwann der Wunsch nach Nachwuchs auf. Dabei gilt es aber nicht zu vergessen, dass Kinder, so sehr sie auch das Leben bereichern, viel Geld kosten. Mit rund 150.000 Euro Kosten, so Zahlen des Statistischen Bundesamtes, müssten Eltern für ein Kind bis zum 18. Lebensjahr rechnen. Das sind rund 600 Euro pro Monat. Absolviert der Nachwuchs später noch ein Masterstudium, können die Kosten bis zum 25. Lebensjahr sogar auf durchschnittlich 230.000 Euro steigen.

„Aus meiner Beratungspraxis weiß ich, dass viele Familien, die sich nicht frühzeitig und ernsthaft mit dem Thema der langfristigen Vorsorge und Absicherung auseinandersetzen, früher oder später in finanzielle Schwierigkeiten kommen“, sagt Annika Peters, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und Geschäftsführerin bei der FrauenFinanzBeratung Barbara Rojahn & Kolleginnen in Stuttgart. Das gilt gerade für Mütter, die aufgrund von Babypause und Teilzeitarbeit ein geringeres Lebenseinkommen haben, deshalb weniger in die gesetzliche Rente einzahlen und folglich stärker von Altersarmut betroffen sind als Männer.

## Vermeidung finanzieller Abhängigkeit für Mütter besonders wichtig

„Damit insbesondere Frauen nicht in eine finanzielle Abhängigkeit geraten und zugleich die ganze Familie ausreichend abgesichert ist, braucht es eine frühzeitige und gründliche Finanzplanung, und zwar bevor der Nachwuchs da ist“, rät Peters. Grundlegend ist zunächst die eigene Absicherung. „Dazu gehören eine Berufsunfähigkeitsversicherung, eine Risikolebensversicherung, die ebenfalls der Absicherung dienen kann, aber auch die Absicherung eines Immobilienkredits, der noch abbezahlt werden muss.“ Dazu kommt die Bildung von Rücklagen. „Für den Notfall sollte man zwischen drei und fünf Nettomonatseinkommen auf der Seite haben“, so die erfahrene Finanzplanerin. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass Mütter über ihr eigenes Geld verfügen sollten. „Tatsächlich besitzen viele Frauen kein eigenes Konto und sind dadurch von ihrem Mann oder Lebenspartner abhängig“, erklärt Peters.



Annika Peters

Annika Peters ist zertifizierte Finanzplanerin (CFP®) und verfügt über vielfältige Erfahrungen in der ganzheitlichen Beratung und Vermögensanlage. Nach dem dualen Studium bei einer Stuttgarter Privatbank war sie im Private Banking und in einem Family Office tätig.

Seit 2018 ist Geschäftsführerin und Beraterin bei der FrauenFinanzBeratung. Dabei liegt ihr die finanzielle Lebensplanung speziell von Frauen besonders am Herzen. Annika Peters berät umfassend zu den Themen Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Existenzrisiken.

Als Expertin für nachhaltige Geldanlagen betrachtet sie auch die Auswirkungen von Vermögensanlagen auf Mensch und Umwelt.

Familien empfiehlt sie ein Mehrkontenmodell. Dabei haben Eltern jeweils ihr eigenes Konto für das monatliche Einkommen sowie ein gemeinsames Konto für die laufenden Ausgaben der Familie. Dazu zählen Miete, Lebensmittel, aber auch Absicherung und Vorsorge. „Und ich empfehle, dass beide Elternteile auf dieses gemeinsame Konto das Geld prozentual nach dem Einkommen einzahlen“, so die Expertin weiter.

Vor der Gründung der Familie ist zudem ein gründlicher Finanzcheck empfehlenswert. Dabei geht es unter anderem darum, einen Überblick über den eigenen Vermögensstand inklusive Schulden zu bekommen, aber auch um die Analyse des Ausgabenverhaltens. „Ich kann hier nur dringend zur Führung eines Haushaltsbuches raten“, so Annika Peters. „Aus meiner Erfahrung heraus ist es tatsächlich so, dass die Eltern, die schon vor der Kinderplanung ihre Finanzplanung im Griff haben, die Familienzeit auch unbeschwert genießen können.“

### **Langfristige Finanzplanung extrem wertvoll**

Im nächsten Schritt geht es um die Vorsorge. „Jetzt sollten Eltern damit beginnen, für sich selbst und danach für den Nachwuchs – beispielsweise über einen Sparplan – Geld zurückzulegen und ein Vermögen anzusparen“, so Peters weiter. Dazu sollten die staatlichen Fördermöglichkeiten wie Kindergeld, Riese-Zulagen, Elterngeld oder Ähnliches ausgeschöpft werden. „Es kann eine gute Idee sein, das Kindergeld für die Ausbildung des Nachwuchses zu sparen.“

Zudem sollten insbesondere Frauen mit Blick auf ihr Altersarmutsrisiko einige weitere wichtige Tipps befolgen. „Es ist sehr wichtig, mit dem Partner über Geld und Finanzen offen zu reden, klare Abmachungen zu treffen und sich bezüglich eines Ehe- oder Partnerschaftsvertrages beraten zu lassen“, so Peters. „Zudem sollten sich Frauen, wenn sie in der ungünstigeren Steuerklasse sind, mit ihrem Mann über einen Ausgleich verständigen. Und das Gleiche gilt auch für fehlende Altersbezüge aufgrund von Teilzeit oder Babypause.“

### **Leben ist voller Überraschungen**

Hilfreich und sinnvoll kann bei all dem die Unterstützung durch einen vom FPSB Deutschland zertifizierten CFP®-Professional sein. Sie sind aufgrund ihrer hervorragenden Ausbildung und den Standesregeln, denen sie verpflichtet sind, besonders gut geeignet, um einen professionellen langfristigen Finanzplan zu erstellen, der individuell zum Kunden passt. „Da das Leben voller Überraschungen ist und es stets zu unvorhergesehenen Ereignissen kommen kann, erweist sich eine solche professionelle Finanzplanung immer wieder als extrem wertvoll“, so das Fazit von Annika Peters.

Im Alter knapp bei Kasse?

## Wie Sie aus Ihrer Immobilie Liquidität generieren

Immer mehr Menschen sind hierzulande von Altersarmut bedroht. Das Risiko, im Alter nicht genügend Geld zum Leben zu haben, stieg laut Statistischem Bundesamt zwischen 2005 und 2019 um 4,7 Prozentpunkte auf 15,7 Prozent. Und künftig, so Untersuchungen, ist jeder Fünfte davon bedroht. Bei immer mehr Bundesbürgern reichen also die laufenden Rentenbezüge nicht, um ihren gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten – oder zumindest nicht, um sich über die Grundbedürfnisse hinaus etwas zu leisten. Viele sind durch Immobilieneigentum durchaus vermögend, jedoch nicht liquide. Die eigene Immobilie zu verkaufen ist für viele Senioren aber auch keine Option. Interessant ist allerdings, dass jüngst die Wirtschaftsforscher des ZEW im Rahmen einer Studie feststellten, dass sich rund 420.000 Haushalte um ihre Altersvorsorge sorgen, obwohl sie eine schuldenfreie Immobilie besitzen.

Das ist deshalb bemerkenswert, weil offenbar kaum bekannt ist, dass es mithilfe einer Immobilie verschiedene Wege gibt, die eigenen Altersbezüge aufzubessern – ohne sie komplett verkaufen zu müssen. Denn schließlich dürfte kaum jemand im Alter sein gewachsenes soziales Umfeld, das oft stark mit dem Wohnort verknüpft ist, aufgeben wollen. Allerdings müssen Verkäufer genau hinsehen. Es gibt mehrere Möglichkeiten, die Immobilie zu verrenten. Zum einen mit einem Nießbrauchrecht oder einer Leibrente, bei der die Immobilie zwar den Eigentümer wechselt, aber weiter uneingeschränkt genutzt werden kann, zum anderen mit einer Umkehrhypothek, bei der der Rentner Schulden macht, die er zu Lebzeiten nicht zurückzahlen muss.

### Leibrente: Nachteile für den Verkäufer

Was passiert bei der Leibrente? Dabei kauft ein gewerblicher Anbieter dem Eigentümer die Immobilie ab. Letzterer erhält im Gegenzug ein lebenslanges im Grundbuch eingetragenes Wohnrecht, eine lebenslange Rente und, wenn vereinbart, einen Teilbetrag des Verkaufswertes direkt ausbezahlt. Zudem ist der neue Eigentümer für die Instandhaltung verantwortlich.

Klingt zunächst einmal gut. Dennoch gibt es ein paar Haken. Denn zum einen spekuliert der Käufer dabei auf ein frühes Ableben des Verkäufers, da er dann die Immobilie unter Umständen zu einem sehr günstigen Preis bekommt. Schließlich schmälern das lebenslange Wohnrecht, dessen Berechnung gesetzlich geregelt ist, sowie die laufenden Rentenzahlungen den Kaufpreis.



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Stellvertretender Direktor im Wealth Planning der Bethmann Bank und dort als Financial Planner und Estate Planner tätig.

Seine Schwerpunkte liegen in der Finanz- und Nachfolgeplanung sowie in der Strukturierung von Familien- und Stiftungsvermögen. Er berät Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und institutionelle Kunden. Darüber hinaus gehört er seit 2012 dem Vorstand des Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) an, dem Zertifizierungsverband der Finanzplaner und Generationenberater sowie Estate Planner in Deutschland.

Er ist Gründungsmitglied und seit 2009 Vorstand im Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. (NFEP). Über die „Finanzplaner Fortbildung“ (FinFor) organisiert er Netzwerk- und Weiterbildungsveranstaltungen für ganzheitliche Berater.

Baut der Aufkäufer noch einen Puffer ein, dann muss der Verkäufer mit einem deutlichen Abschlag auf den Verkehrswert seiner Immobilie rechnen. Und der Verkäufer kann sie in der Regel auch nicht vermieten, wenn er doch woanders hinziehen möchte.

Eine Leibrente ist also nicht unbedingt von Vorteil für den Verkäufer – zumal der Anbieter während der Laufzeit auch pleite gehen kann. Dann können sowohl die wiederkehrenden Rentenzahlungen wie auch die Immobilie weg sein. Entscheidend sind die individuellen Lebensumstände.

Eine Alternative ist die sogenannte Umkehrhypothek. Auch hier kann der bisherige Eigentümer in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben und bekommt, je nach Ausgestaltung, eine Einmalzahlung, eine zeitlich befristete oder eine lebenslange Rente. Dabei dient die Immobilie quasi als Sicherheit für den Darlehensgeber, in dessen Eigentum sie am Ende übergeht. Er kann sie dann verkaufen, um das Darlehen zu tilgen.

Sowohl Umkehrhypothek als auch Leibrente haben den gemeinsamen Kern, dass der bisherige Eigentümer lebenslang mietfrei in seiner Immobilie wohnen bleiben kann und schon zu Lebzeiten Geld für das Objekt erhält. Entscheidender Unterschied zwischen Umkehrhypothek und Immobilienleibrente ist, dass es sich bei der Umkehrhypothek um einen Kreditvertrag handelt. Bei der Leibrente kommt es bei der Unterzeichnung bereits zu einem Verkauf und damit zu einem Eigentümerwechsel. Ähnlich wie bei der Leibrente wird der Darlehensgeber auch hier einen Abschlag wegen des lebenslangen beim Verkäufer bleibenden Nutzungsrechts vornehmen, weshalb auch dieser Weg unterm Strich für Letzteren nicht ganz billig ist.

### **Nießbrauch: Recht an den Erträgen**

Die vielleicht interessanteste Möglichkeit dürfte deshalb für die meisten Immobilieneigentümer der Nießbrauch sein. Dabei verkauft der Besitzer sein Haus oder seine Wohnung und bekommt den vereinbarten Kaufpreis sofort ausgezahlt, ein Bonitätsrisiko beim Erwerber besteht daher für die Laufzeit des Nießbrauches nicht. Der Verkäufer erhält gleichzeitig ein lebenslanges im Grundbuch eingetragenes Wohnrecht, Nießbrauch genannt. Dieses ist zudem insolvenzfest, das bedeutet, für den Fall eines Konkurses des Erwerbers und einer Versteigerung der Immobilie bleibt das Recht weiterhin erstrangig im Grundbuch bestehen; ein etwaiger neuer Eigentümer kann nichts an der Nutzungssituation ändern.

Und ein weiterer großer Pluspunkt spricht für die Nießbrauchvariante: Der Verkäufer behält das Recht an den wirtschaftlichen Erträgen. Sollte er sich also nach einigen Jahren dazu entschließen, in den sonnigen Süden oder in ein Pflegeheim zu ziehen, dann kann er die Immobilie vermieten.

Auch eine Ablösung des Nießbrauchrechtes (Einigung auf eine weitere Einmalzahlung des Erwerbers gegen Löschung des Nießbrauchrechtes) kann eine sinnvolle Variante sein. Erwähnenswert ist an dieser Stelle auch ein Blick auf mögliche Steuerbelastungen. In den meisten Fällen ist nach aktueller Rechtslage die Ablöse des Nießbrauchrechts durch eine Einmalzahlung steuerfrei, die Vermietung der Immobilie generiert hingegen Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung, die zu versteuern sind.

## Teilverkauf

Aktuell bieten einige Marktteilnehmer auch verstärkt den sogenannten Teilverkauf an. Man verkauft einen Anteil am Eigentum gegen eine Einmalzahlung. Im Grundbuch wird dieser zusätzliche Eigentümer eingetragen, zudem erhält er in der Regel ein Vorkaufsrecht für den restlichen Teil des Eigentums. Ähnlich wie beim Nießbrauchrecht behält der Verkäufer das Wohnrecht und das Recht an den wirtschaftlichen Erträgen. Häufig strebt der neue Miteigentümer auch eine Finanzierung des Kaufpreisteils an und verwendet die Immobilie als Sicherheit; hier ist besondere Vorsicht geboten, es sollte keine Mithaftung übernommen werden. Insbesondere beim Teilkaufl kann es später zu Streitigkeiten zwischen Erben und Teilkäufer kommen. Deshalb sollte schon vorher eine klare Regelung getroffen werden.

## Jedes Angebot sehr genau prüfen

Die aktuell angebotenen Verrentungsformen bergen unterschiedliche Risiken. Eigentümer sind gut beraten, Vergleiche anzustellen und sich professionell (zum Beispiel durch Notare) beraten zu lassen. Und stets sollte vor solchen Überlegungen das Gespräch mit der Familie gesucht werden. So lässt sich beispielsweise auch innerhalb des Verwandten- oder Freundeskreises eine Vereinbarung mit Nießbrauch treffen. Nur wenn sich dort keine Lösung findet und es keine Erben gibt, dann kann einer der oben beschriebenen Wege sinnvoll sein. Ein wichtiger Faktor ist die Feststellung des Verkehrswertes einer Immobilie durch einen seriösen und vertrauenswürdigen Anbieter, im besten Fall durch die Unterlegung eines unabhängigen zertifizierten Gutachtens. Denn einen fairen Wert für die eigene Immobilie zu ermitteln ist bei jeder Vorgehensweise essenziell.

Klar ist aber: Für welchen Weg man sich auch entscheidet, um die Rente aufzubessern, man muss sehr genau hinsehen, wo die Vor- und Nachteile liegen. Und es gilt jedes Angebot sehr genau zu prüfen. Entscheidend sind immer die individuellen Lebensumstände.

## Immobilien

# Zinsschock – was das für Immobilienkäufer bedeutet

Angesichts der massiv gestiegenen Inflation haben wir im vergangenen Jahr eine der aggressivsten Zinserhöhungszyklen überhaupt gesehen. Das hat auch die Bauzinsen dramatisch in die Höhe getrieben, während gleichzeitig eine Rezession droht. Wer jetzt eine Immobilie finanzieren möchte, sei es zum Eigenbedarf oder als Investitionsobjekt, ist deshalb mit einem ganz neuen Umfeld konfrontiert und muss bei der Finanzierung nun sehr viel genauer hinsehen.

Man muss weit zurückgehen, um eine Phase zu finden, in der die Zinsen ähnlich rasant gestiegen sind wie aktuell. Denn angesichts der hartnäckig hohen Inflation haben die Notenbanken massiv an der Zinsschraube gedreht. Das spiegelt sich auch in den Bauzinsen wider. Lag der Zins eines Baudarlehens mit zehnjähriger Laufzeit Anfang 2022 noch unter einem Prozent, so sind es Ende Januar 2023 über 3,6 Prozent. „Nachdem die Zinsen jahrzehntelang immer weiter nach unten gingen, ist dies ein ganz neues Umfeld“, konstatiert Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB Deutschland). „Wer aktuell die Finanzierung einer Immobilie plant, muss an ein solches Projekt anders herangehen als in der Niedrigzinsphase.“

Nachdem der Markt für Wohnimmobilien seit zehn Jahren und mehr eigentlich nur den Weg nach oben kannte, könnte nun also eine Trendwende drohen. So machen zum Beispiel die steigenden Zinsen die Finanzierung schwieriger. Immerhin sind die Finanzierungskosten damit um den Faktor 3,6 seit Anfang 2021 in die Höhe geschossen. Deshalb muss man sich nun noch intensiver als in den vergangenen Jahren mit der Finanzierung einer Immobilie oder eines Eigenheims auseinandersetzen. „Durch den Anstieg der Bauzinsen ist auch die Zins- und Tilgungsrate, mit der Anleger bei einem Immobilienkredit rechnen müssen, nun eine ganz andere“, folgert Prof. Tilmes. Dazu kommen die Lieferkettenprobleme in Folge der Coronapandemie, die die Baukosten selbst erhöht haben. Und schließlich droht auch noch eine Rezession oder zumindest eine konjunkturelle Abkühlung.

## Immobilieninvestoren müssen genau kalkulieren

All das dürfte die Nachfrage am Immobilienmarkt belasten und könnte zu sinkenden Preisen führen. So rechnet das Forschungsinstitut DIW in Berlin, auch weil sich die Preise und die Mieten stark auseinanderentwickelt haben,



Prof. Dr. Rolf Tilmes

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP®, HonCFEP, ist der Vorstandsvorsitzende des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

Außerdem ist er Academic Director Finance Finance, Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel.

Seit 2005 ist er Geschäftsführer am Institut für Private Wealth Management GmbH und seit 2000 Gesellschafter und Vorstandsmitglied bei der Hoesch Group AG.

mit einem Preiseinbruch von rund zehn Prozent. Umso wichtiger ist es, im aktuellen Umfeld genau zu kalkulieren, ob man sich eine Immobilie überhaupt noch leisten kann und wenn ja, in welcher Größenordnung. Auch stellt sich die Frage, ob der Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung eher für den Eigenbedarf sinnvoll ist oder ob sich eine Immobilie als Mietobjekt eignet. Während es im Eigenbedarfsfall vor allem darum geht, die Erschwinglichkeit zu prüfen, gilt es bei Immobilieninvestments zu berücksichtigen, dass es nun – anders als in den Vorjahren – wieder attraktivere Renditen bei sicheren Staatsanleihen gibt. So bringt eine zehnjährige Bundesanleihe Ende Januar 2023 bereits wieder rund 2,1 Prozent.

Und es gibt weitere Fragen, die es zu klären gilt: Welche Zinsbindung ist sinnvoll? Wie viel Eigenkapital braucht es? „Etwa 20 bis 30 Prozent der Gesamtkosten sollten es laut Faustregel sein, aber angesichts der gestiegenen Kosten ist ein höherer Eigenkapitalanteil sicher empfehlenswert“, rät Tilmes. Auch drohen an manchen Orten die Immobilienmärkte zu überhitzen – laut dem UBS Global Real Estate Bubble Index 2022 sind die Standorte München und Frankfurt am Main hierzulande am stärksten überbewertet. Wer dort jetzt investiert, geht das Risiko ein, zu teuer zu kaufen und bekommt auch nur noch geringe Mietrenditen. „Die werden dann noch durch nicht umlagefähige Nebenkosten sowie durch notwendige Rücklagen für Reparaturen geschmälert“, warnt der CFP®-Professional weiter. „Dazu kommen zunehmend strengere energetische Auflagen sowie das Risiko politischer Eingriffe am Immobilienmarkt, wie wir sie zuletzt mit dem Mietstopp schon gesehen haben.“ Ganz zu schweigen vom möglichen Ärger mit Mietern.

### Mehrwert durch eine professionelle Finanzplanung

Zwar betrifft das Risiko von Preisblasen vor allem Investoren und weniger Bauherrn, die ein Objekt selbst nutzen. „Dennoch verdeutlicht das insgesamt veränderte Umfeld, dass der Erwerb einer Immobilie für alle Käufer derzeit mit einer ganzen Reihe von Fragen und Problemstellungen einhergeht“, sagt der Vorstandsvorsitzende des FPSB Deutschland weiter. „Aus diesem Grund ist ein Immobilieninvestment auch eine Lebensentscheidung und sollte unbedingt einer ganzheitlichen Betrachtung unterzogen werden.“ Gerade hier entsteht ein deutlicher Mehrwert durch eine gründlich durchdachte und langfristig angelegte Finanzplanung. „So ist es wichtig, eine Immobilienfinanzierung immer im Kontext der gesamten individuellen Vermögensverhältnisse zu betrachten. Auch kann nach Ablauf der Zinsbindung der Zinssatz plötzlich deutlich höher sein als zu Beginn der Finanzierung“, warnt der FPSB-Vorstand. „Und es gilt, biometrische Risiken wie Arbeitsunfähigkeit zu beachten. All das gilt es mit Hilfe von Szenarioanalysen durchzurechnen und einzukalkulieren.“ Sämtliche Eventualitäten zu beachten und einen umfassenden Blick zu haben: Darin liegt der Mehrwert einer Finanzplanung.

Sie suchen einen  
zertifizierten Berater ?



Handlungsfähig im Krisenfall:

## So bestücken Sie Ihren Notfallordner

**Unverhofft kommt oft: FPSB Deutschland rät dazu, einen individuellen Notfallordner anzulegen. Angehörige sind so bei Bedarf besser vorbereitet.**

Manchmal muss es sehr schnell gehen. Bei einem Unfall etwa, einer unerwarteten Krankheit, bei einem Brand oder gar im Todesfall. Dann sollten alle wichtigen persönlichen Dokumente griffbereit vorhanden sein, am besten in einem sogenannten Notfallordner, empfiehlt der Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. (FPSB Deutschland). Hinein gehören Vollmachten, Verfügungen, Verträge und alle Informationen, die wichtig sind, damit andere in einer Notsituation für den Betroffenen Dinge regeln und abwickeln können.

„Der Notfallordner ist der ideale Aufbewahrungsort für alle wichtigen Dokumente, die Sie, Ihre Angehörigen und weitere Vertrauenspersonen in Notsituationen benötigen“, erläutert Simone Deike, CFP®, Finanzplanerin bei der MLP Finanzberatung in Bremen. Ob Vorsorgevollmacht, die Zuständigkeiten und Wünsche klärt, Informationen zum Gesundheitszustand, wichtige Daten von Versicherungen und Banken oder die Patientenverfügung: All diese Dokumente, gebündelt und griffbereit in einem einzigen Ordner, erlauben schnelles Agieren von Angehörigen und Bevollmächtigten.

„Es kann jeden treffen. Ein Notfallordner bringt Klarheit und Sicherheit“, bekräftigt Alexandra Huhle, CFP®, Geschäftsführerin der Müller & Veith Investment GmbH aus Wiehl. Denn wenn es keinen solchen Ordner gibt, bedeutet das für die Angehörigen bzw. Hinterbliebenen: Sie müssen mühsam und zeitaufwendig recherchieren, sich durch Papierstapel und Aktenordner wühlen und Dienstleister, Versicherungen und beispielsweise Social-Media-Anbieter kontaktieren. „Die Erfahrung zeigt, dass viele Fragen offenbleiben“, berichtet Deike aus ihrer Beratungspraxis. Und es kann zudem teuer werden, etwa wenn aus Unkenntnis über ihre Existenz bestimmte Verträge einfach weiterlaufen.

### Gesetzlichen Betreuer verhindern

Was aber genau gehört nun in einen solchen Ordner? Neben den Kontaktdaten wichtiger Personen und Unternehmen (von Partner und Familie über Arbeitgeber bis hin zu Ärzten, Steuerberatern und Rechtsanwälten sowie Finanzplanern) sollte ein großer Abschnitt die Bereiche Verfügungen und Vollmachten umfassen. Dazu zählen das Testament ebenso wie die Betreuungs- und Patientenverfügungen sowie die Vorsorgevollmacht.



Simone Deike

Simone Deike, CFP® ist Diplom-Volkswirtin und hat sich vor 27 Jahren bei der MLP Finanzberatung SE (Marscholke, Lautenschläger und Partner) selbstständig gemacht.

Sie begleitet als Finanzplanerin Privatfamilien und Unternehmer durch deren finanzielles Leben.



Alexandra Huhle

Alexandra Huhle ist seit 2021 CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®) beim FPSB Deutschland e.V..

Seit mehr als 5 Jahren betreut die Finanzökonomin (EBS) vermögende Privatkunden in allen Fragen zum Vermögen.

„Es ist ein großer Irrtum zu denken: Ich bin ja verheiratet und mein Partner kann für mich alles regeln“, warnt Finanzplanerin Deike. Denn bei einem Notfall sieht das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) zunächst eine gesetzliche Betreuung vor. Das gilt auch für Ehegatten und Familienangehörige. „Verhindern kann man dies mit einer Vorsorgevollmacht als Generalvollmacht im Original“, informiert Deike: „Jeder, der 18 Jahre alt ist, sollte so eine Vollmacht ausstellen.“

Das seit Anfang 2023 geltende Notvertretungsrecht für Ehepartner und eingetragene Lebenspartner hebt dies nicht auf, denn: Damit dürfen Verheiratete und eingetragene Lebenspartner zwar in einer medizinischen Notsituation gesundheitliche Entscheidungen treffen, aber dies gilt nur für sechs Monate und ausschließlich für gesundheitliche Bereiche. Ein Zugriff auf Geldgeschäfte oder sonstige Bereiche ist nicht möglich! Daher gilt auch weiterhin: In jedem Fall eine Vorsorgevollmacht ausfüllen. Zumal womöglich nicht zwangsläufig der Ehepartner der beste Bevollmächtigte ist.

Nicht weniger wichtig sind eine Betreuungs- sowie eine Patientenverfügung, und zwar für den Fall, dass man nach einem Unfall, einem Schlaganfall oder beispielsweise bei einer Demenzerkrankung nicht mehr selbst entscheiden kann. Eine Patientenverfügung benötigen Ärzte, die verpflichtet sind, sich an den schriftlich geäußerten Willen zu halten. „Außerdem wird die Notwendigkeit eines Testaments immer wieder unterschätzt“, berichten die Expertinnen. Denn wenn keins verfasst ist, greift die gesetzliche Erbfolge. Auch deshalb besteht gerade bei Patchworkfamilien, Unverheirateten sowie minderjährigen Kindern ein erhöhter Regelbedarf. Und bei unternehmerischen Beteiligungen und Immobilienbesitz erleichtert ein Testament ebenfalls die Abwicklung des Vermögens des Erblassers enorm.

### **Passwörter gehören nicht in den Notfallordner**

Ein weiteres Kapitel im Notfallordner sollte den Bereichen Finanzen und Wertanlagen sowie Versicherungen gewidmet sein. Hier empfiehlt sich vor allem die Ausstellung einer Bankvollmacht über den Tod hinaus. „Immer mehr an Bedeutung gewonnen hat auch die Information zum digitalen Nachlass“, sagt Alexandra Huhle. Dazu zählen die Regelung der Zugangsdaten etwa für soziale Netzwerke, E-Mail-Dienste sowie digitale Wallets. Doch Huhle warnt: „Vertrauliche Informationen wie Passwörter gehören nicht in den Notfallordner.“ Dort findet sich im besten Fall nur ein Hinweis darauf, wo solche vertraulichen Daten hinterlegt sind – etwa in einem Schließfach, bei einem Anwalt oder in einem Safe.

Auch wenn das Anlegen und Befüllen des Notfallordners zunächst einmal aufwendig erscheint, die Angehörigen werden es danken. „Und nicht zuletzt ist ein Notfallordner auch ein guter Anlass, Ordnung in die eigenen finanziellen Angelegenheiten zu bringen“, erklärt Simone Deike. Welche Verträge sind noch sinnvoll, welche werden überhaupt benötigt oder sollte man sie besser kündigen? Entscheidend ist, sich frühzeitig mit dem Thema Notfallordner zu beschäftigen. „Später ist zu spät“, warnen die beiden erfahrenen zertifizierten Finanzplanerinnen. „Legen Sie den Notfallordner mit allen wichtigen Unterlagen und Vollmachten schon an, wenn es Ihnen gut geht, und warten Sie nicht auf den Notfall.“

## Videolink



Simone Deike



Alexandra Huhle

## Handlungsfähig in turbulenten Zeiten - der Notfallordner

Für den Notfall gewappnet - später ist zu spät! In jedem Haushalt sollte sich ein Notfallordner mit den wichtigsten Dokumenten und Informationen befinden, der die engsten Angehörigen in die Lage versetzt, im Notfall handeln zu können. Simone Deike, CFP®, und Alexandra Huhle, CFP®, erläutern, wie man einen solchen Notfalkoffer anlegt und was enthalten sein sollte.

Vortrag im Rahmen des Presse-Round-Table am 17.11.2022, veranstaltet vom Arbeitskreis "Frauen\*Finanzplanung" des FPSB Deutschland.



## Nachfolgeplanung

# Unternehmensnachfolge: Wie Sie die größten Fehler vermeiden und die Coronapandemie als Chance nutzen

Der Aufbau des eigenen Unternehmens ist das Lebenswerk des Gründers. Und fast immer ist das Ziel, es erfolgreich an die nächste Generation weiterzugeben. Schließlich soll es auch der Absicherung der Familie dienen und diese ernähren. Doch wie Zahlen belegen, kommt es hierzulande zu rund 20.000 Firmeninsolvenzen jedes Jahr. Bei Familienunternehmen ist der Konkurs dabei besonders schmerzhaft, weil neben dem Wegfall der Arbeitsplätze auch der Wohlstand der Familie und der kommenden Generation auf dem Spiel steht. Natürlich kann ein Konkurs viele Ursachen haben. Soweit es die Unternehmensnachfolge betrifft, an der immer wieder Firmen scheitern, lässt sich das Risiko aber reduzieren.

Dabei gilt es einige Fehler zu vermeiden. Ein erster Fehler ist, dass Unternehmer davon ausgehen, dass sie für die Nachfolgeplanung noch jede Menge Zeit haben. Zwar waren laut KfW-Nachfolgemonitoring 2020 knapp die Hälfte der rund 260.000 für die kommenden zwei Jahre vorgesehenen Übergaben fertig verhandelt und bei einem Drittel liefen die Verhandlungen mit potenziellen Nachfolgern. Das hieß aber auch, dass noch nicht alle Firmen, die in dieser Zeit übergeben werden sollten, eine geregelte Nachfolge hatten. Und Unternehmen, bei denen die Übergabe noch fern ist, dürften noch weniger vorbereitet sein.

## Frühzeitige Nachfolgeplanung ist unerlässlich

Meist gehen Firmenchefs davon aus, dass sie bis zur Übergabe noch viel Zeit haben. Doch das kann sich als Trugschluss erweisen. Ein Unfall, plötzliche Berufsunfähigkeit oder das überraschende Ableben des Gründers kann den Fortbestand eines Unternehmens gefährden. Das bedeutet, dass es eigentlich nie zu früh ist, sich um einen Nachfolger zu kümmern. Nur eine rechtzeitige und professionell vorbereitete Nachfolgeplanung kann gewährleisten, dass die Handlungsfähigkeit eines Unternehmens unter allen Umständen erhalten bleibt. In diesen Zusammenhang sollte auch die private Nachfolgeplanung mit einbezogen werden. Unternehmerseitig wird häufig viel geplant, es gibt aber keinen Plan für das Privatvermögen.

Ein rechtzeitiger Plan kann Geld sparen, Streitigkeiten vermeiden und zum langfristigen Fortbestand des eigenen Unternehmens beitragen. Übrigens eignen sich auch General- und Vorsorgevollmachten dazu sicherzustellen,



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Stellvertretender Direktor im Wealth Planning der Bethmann Bank und dort als Financial Planner und Estate Planner tätig.

Seine Schwerpunkte liegen in der Finanz- und Nachfolgeplanung sowie in der Strukturierung von Familien- und Stiftungsvermögen. Er berät Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und institutionelle Kunden. Darüber hinaus gehört er seit 2012 dem Vorstand des Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) an, dem Zertifizierungsverband der Finanzplaner und Generationenberater sowie Estate Planner in Deutschland.

Er ist Gründungsmitglied und seit 2009 Vorstand im Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. (NFEP). Über die „Finanzplaner Fortbildung“ (FinFor) organisiert er Netzwerk- und Weiterbildungsveranstaltungen für ganzheitliche Berater.

dass ein Unternehmen im schlimmsten Fall handlungsfähig bleibt. Ein zweiter Fehler ist der, dass Firmenchefs oft davon ausgehen, dass sich ein geeigneter Nachfolger im Ernstfall schon finden wird. Doch wie der KfW-Report verdeutlicht, wird das zunehmend schwieriger. Denn wegen ungünstiger Demografie und schwachem Gründergeist mangelt es zunehmend an geeignetem Nachwuchs.

### Testament und Gesellschaftsvertrag aufeinander abstimmen

Ein dritter Irrtum, dem Firmenchefs unterliegen, ist der, dass sie die Bedeutung eines rechtsgültigen Testaments für die Unternehmensnachfolge unterschätzen. Liegt keins vor oder ist die Nachfolge nicht klar geregelt, dann besteht die Gefahr, dass die Firma an eine Erbengemeinschaft geht. Und die sind erfahrungsgemäß besonders konfliktanfällig, was dem Erfolg des Unternehmens nicht zuträglich ist. Außerdem müssen Testament und Gesellschaftsvertrag aufeinander abgestimmt sein, dürfen sich also nicht widersprechen. Gesellschaftsrecht geht vor Erbrecht. Und schließlich ist es zwar verständlich, dass sich Unternehmer nicht frühzeitig um eine Nachfolgeregelung kümmern. Schließlich sind sie stark ins Tagesgeschäft eingebunden.

Doch gibt es die Möglichkeit, den gesamten Prozess auszulagern. Eine Lösung bieten hier speziell ausgebildete Nachfolgeexperten, die CFEP®, die die Planung diszipliniert vorantreiben und zudem den privaten und betrieblichen Bereich, die Geldanlage sowie steuerliche und rechtliche Aspekte umfassend in den Blick nehmen. Sie können als Vermögensmanager und als zentrale Schnittstelle fungieren und, wenn nötig, Steuerberater, Rechtsanwälte und andere Experten zusammenbringen. Das spart dem Firmenchef Zeit und Geld und trägt ebenfalls dazu bei, den Fortbestand eines Unternehmens abzusichern.

### Steuerliche Vorteile nutzen

Es gibt noch einen Grund, warum sich professionelle Unterstützung gerade aktuell auszahlen kann. Denn anders als oft vermutet, muss niemand die Erbschafts- und Schenkungssteuer als gegeben hinnehmen. Vielmehr bietet das deutsche Steuerrecht bei der Übertragung von Betriebsvermögen sehr wohl erbschafts- und schenkungssteuerliche Vorteile. Zudem können Coronapandemie und Ukrainekrieg und deren wirtschaftliche Folgen eine Chance für die Übergabe einer Firma an die nächste Generation sein. Denn schließlich hat sich durch den Wirtschaftseinbruch das Verwaltungsvermögen vieler Firmen und womöglich auch deren Wert verringert. Damit dürfte sich in manchen Fällen eine Steuerersparnis realisieren lassen. Deshalb ist auch aktuell ein guter Zeitpunkt, sich um eine professionelle Nachfolgeplanung zu kümmern.

**Denn klar ist:** Eine zu späte Planung kann für die Erben teuer und für die eigene Firma zum großen Risiko werden.

# Raus aus dem Bias – wie Kunden finanziell besser entscheiden

Hirnforscher gehen davon aus, dass der Mensch über 20.000 Entscheidungen pro Tag treffen muss, viele davon unbewusst und schnell – auch in Hinblick auf die eigenen Finanzen. Finanzplanung als Lebensplanung bedarf jedoch einer bewussten Entscheidungsgrundlage. Verhaltensmuster können so zu falschen Entscheidungen führen.

In Beratungsgesprächen stellt sich häufig heraus, dass viele Kunden sich durchaus bewusst sind, dass sie etwas für ihre Finanzplanung tun müssen, es aber an der Umsetzung scheitert. Oder sie verfügen über Produkte, deren Inhalt sie nicht genau kennen und deshalb auch nicht wissen, ob sie zu ihrer persönlichen Situation passen. So werden Finanzplanung und Absicherung existenzieller Risiken hinausgezögert – sogar oft bis in den Ruhestand, wenn der Kunde darüber nachdenkt, wie vorhandenes Vermögen an die nächsten Generationen übertragen werden soll.

Das Problem ist, dass richtige und wichtige Entscheidungen nicht bewusst getroffen werden. Diese Verhaltensmuster werden kognitive Verzerrungen oder auch Bias genannt und haben einen enormen Einfluss auf das menschliche Entscheidungsverhalten. Im Folgenden werden mit einigen Beispielen die häufigsten Bias erläutert, was ein CFP®-Professional dagegen unternehmen kann und wie er so seiner Kundschaft hilft.

## Regionale Begrenzung von Anlagen: der Home-Bias

Der sogenannte Home-Bias ist oft zu sehen: Ein Kunde investiert dabei bevorzugt in heimische Anlagen, kauft heimische Immobilien und wählt Versicherungsunternehmen aus der Region. Er vermeidet bewusst eine internationale Streuung, da er glaubt, sich auf heimischem Terrain perfekt auszukennen.

Für einen CFP®-Professional ist es besonders wichtig, einen solchen Kunden „kapitalmarktfähig“ zu machen. Dafür bespricht er mit ihm die verschiedenen Assetklassen und ihre möglichen Renditen und Risiken. Der Kunde erkennt danach selbst, dass er aktuell nur sehr begrenzt investiert ist und eine weltweite Streuung in alle Anlageklassen für ihn die sinnvollere Alternative darstellt. Mögliche regionale Kursrückgänge können dann durch Kursgewinne in anderen Regionen aufgefangen werden.



Claudia Pitterle

Claudia Pitterle, CFP®, berät seit über 20 Jahren vermögende Privatkunden in allen finanziellen Fragestellungen beim Finanzdienstleister MLP Finanzberatung SE.

Sie ist seit 2016 zertifiziert als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional, seit 2020 Testamentsvollstreckerin und seit Ende 2020 Doktorandin im Bereich der Behavioral Economics zum Thema Entscheidungsverhalten.

## Angst vor Veränderung: der Status-quo-Bias

Ein weiteres Beispiel ist der sogenannte Status-quo-Bias: Kunden meiden eine Finanzplanung, obwohl sie sich deren Bedeutung durchaus bewusst sind. Dieser Bias führt dazu, dass der aktuelle Status beibehalten wird, obwohl eine Änderung nötig wäre. Oft ist dieser Bias auch daran zu erkennen, dass Kunden erst dann bereit sind, eine Anlage zu wechseln, wenn sie wenigstens wieder beim Einstandskurs angekommen ist.

Auch sieht man dieses Verhalten bei Vorsorgevollmachten, Betreuungs- und Patientenverfügungen. Hier heißt es oft: „Ich bin doch verheiratet und das macht dann mein Ehemann bzw. meine Ehefrau.“ Dabei sitzen Kunden hier einem großen Irrtum auf: Volljährige Personen dürfen gültige Rechtsgeschäfte nur mit einer gültigen Vollmacht für andere durchführen. Ehepartner sind also nicht automatisch vertretungsberechtigt. Beim Status-quo-Bias hilft bereits eine gezielte Kundenaufklärung mit den richtigen Informationen.

## „Das brauch ich doch nicht“: die Selbstüberschätzung

Auch die „Overconfidence“, Selbstüberschätzung, ist kein unbekanntes Phänomen. Häufig tritt sie während der Beratung zur Berufsunfähigkeitsversicherung auf. Kunden argumentieren gegen einen Versicherungsabschluss, da sie ja „ihren Beruf immer irgendwie tätigen können“ oder weil ihnen „so etwas schon nicht passieren wird“. Aktuell zeigt sich dieser Bias auch bei vielen selbstständigen Kunden, wenn es um den Abschluss einer Cyber-Risk-Versicherung geht. Diese noch recht junge Versicherung, die Selbstständige und Unternehmen vor Hackerangriffen und sonstiger Cyberkriminalität schützt, wird aktuell häufig ignoriert. Im Beratungsgespräch kommen ablehnende Argumente zum Tragen wie „Meine Firma ist zu klein und unbedeutend“, „Ich habe einen IT-Provider, der meine Systeme gesichert hat“ oder „Mein Server läuft nur dann, wenn ich in der Firma bin“. Das Risiko eines Systemausfalls oder Hackerangriffs wird schlichtweg ignoriert.

## Helfen, bessere Entscheidungen zu treffen

Die Anzahl der Bias ist fast unerschöpflich. Deshalb ist es für einen CFP®-Professional wichtig, sich im Beratungsgespräch bewusst zu werden, warum sich Kunden verhalten, wie sie sich verhalten. Die Beratungsgrundsätze eines CFP®-Professional können den Kunden zu besseren Entscheidungen verhelfen. Ein guter Anfang ist die gründliche Analyse der Kundensituation, d. h. die vollständige Erfassung aller Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwände, Einnahmen und Ausgaben, notwendiger persönlicher Informationen und die Abbildung des persönlichen Zielsystems des Kunden. Durch eine Verbindung dieses persönlichen Zielsystems mit den Wechselwirkungen der einzelnen analysierten Daten ist schon ein großer Schritt getan,

um Widersprüche und Lücken in der Planung festzustellen. Bereits hier zeigt sich, ob Bias an Entscheidungen beteiligt gewesen sind – deshalb sollten Widersprüche immer hinterfragt werden. Sie zeigen sich zum Beispiel bei Kunden mit unzureichender oder gar keiner Berufsunfähigkeitsversicherung, wenn zu wenig (liquides als auch illiquides) Vermögen vorhanden ist, um den Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Nur mit einer ganzheitlichen, zielgerichteten Finanzplanung können Kunden die richtigen Entscheidungen für sich treffen und unbeschwert ihr Leben genießen.

Reale Vermögenswerte für ein inflationäres Umfeld:

## Wie Anleger investieren können und worauf sie achten sollten

In einem inflationären Umfeld empfiehlt sich ein Investment in Sachwerte, doch für Privatanleger ist es oft nicht leicht, Zugang zu Private Equity oder Infrastruktur zu bekommen. Neben Alternativen Investmentfonds kann der European Longterm Investment Fund eine Lösung sein.

Sachwertinvestments werden immer beliebter. Beispiel Private Equity: Laut Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) sind die Kapitalzuflüsse in nicht börsennotierte Firmen in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Waren es 2015 knapp zwei Milliarden Euro, die hiesige Anleger dort investiert hatten, so betrug diese Summe 2019 fast sechs Milliarden Euro. Zwar gingen die Zuflüsse danach coronabedingt etwas zurück. Doch 2021 waren es bereits wieder 4,7 Milliarden Euro.

Auch Immobilien standen auf der Liste der Investoren. So ist das Nettofondsvermögen offener Immobilienfonds laut dem Fondsverband BVI zwischen 2019 und März 2022 um rund 55 Prozent angewachsen.

Tatsächlich gibt es gute Gründe, warum Sachwertanlagen sinnvoll sind. War dies bislang vor allem dem Niedrigzinsumfeld und der Suche nach Rendite geschuldet, so kommt nun die Inflation dazu. Sachwerte bieten in der Regel nicht nur angemessene Renditen und einen zusätzlichen Diversifikationseffekt für das Portfolio, sondern auch einen gewissen Schutz gegen steigende Preise.

### European Longterm Investment Fund als zusätzliche Alternative

Eine Möglichkeit, in diesem Segment zu investieren, bieten Alternative Investmentfonds (AIF). Sie sind durch das 2013 in Kraft getretene Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) reguliert und bieten dadurch einen besseren Schutz für Anleger als die zuvor nach dem Investmentgesetz geregelten geschlossenen Fonds.

Dennoch ist dieser Markt für Privatanleger nicht ganz einfach zu überblicken und teils sind auch die Mindestanlagesummen recht hoch, weshalb die Unterstützung durch einen erfahrenen und gut ausgebildeten Anlageexperten hilfreich sein kann.



Prof. Dr. Rolf Tilmes

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP®, HonCFEP, ist der Vorstandsvorsitzende des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

Außerdem ist er Academic Director Finance Finance, Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel.

Seit 2005 ist er Geschäftsführer am Institut für Private Wealth Management GmbH und seit 2000 Gesellschafter und Vorstandsmitglied bei der Hoesch Group AG.

Neben dem AIF gibt es seit 2015 aber auch den von der Europäischen Kommission ins Leben gerufenen European Longterm Investment Fund (ELTIF). Die Idee dahinter: Neben dem Wunsch, mehr private Investitionen in Infrastruktur oder in nicht börsennotierte Firmen umzulenken, war es eine weitere Zielsetzung des Gesetzgebers, angesichts niedriger Zinsen für Privatanleger eine Möglichkeit der langfristigen Geldanlage zu schaffen. Aus diesem Grund unterliegen diese Fonds strengen Regularien, die dem Schutz der Anleger dienen.

So müssen Anleger für ein Investment in einen ELTIF ein Geldvermögen von mindestens 100.000 Euro nachweisen und dürfen bislang höchstens zehn Prozent dort investieren. Zudem ist eine vollständige Gebührentransparenz vorgeschrieben und als Emittenten kommen nur qualifizierte Alternative Investment Fund Manager (AIFM) infrage. Es gibt genaue Vorschriften, wo und in welcher Größenordnung diese Vehikel investieren dürfen und wie stark diversifiziert das Portfolio eines ELTIF sein muss.

### **Auch bei ELTIFs sollten Anleger genau hinschauen**

Deshalb kann sich diese Fondskategorie neben einem AIF ebenfalls als Investment in Sachwerte eignen. Allerdings sind auch ELTIFs keine Selbstläufer. Zum einen gilt es zu berücksichtigen, dass der ELTIF ja nur die Hülle ist, entscheidend bleibt, dass dahinter ein gutes Assetmanagement steht, das die richtigen Anlagen auswählt. Zum anderen ist trotz der klaren Regularien nicht auszuschließen, dass es auch hier zu Betrugsfällen kommt. Das gilt umso mehr, da der Gesetzgeber derzeit die Regeln zum Teil aufweicht, um dem sich recht langsam entwickelnden Markt einen zusätzlichen Schub zu verleihen.

Der Anleger muss überlegen, ob ein Sachwertinvestment – egal ob über AIF oder ELTIF – zu seiner individuellen Zielsetzung und Risikoneigung sowie seiner gesamten Vermögensstruktur passt. Zu beurteilen, welche Art Sachwert und welches Vehikel sich am besten eignet, ist nicht einfach. Eine Aufgabe, die die vom FPSB zertifizierten CFP®-Professionals meistern. Sie können durch ihre ganzheitliche Betrachtung des Vermögens genau analysieren, ob und welche Sachwerte als Beimischung im Einzelfall Sinn ergeben, und bei der Auswahl eines geeigneten Vehikels wertvolle Hilfestellung bieten.

Der FPSB Deutschland ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)) sieht es als eine seiner Aufgaben, die Finanzbildung hierzulande zu verbessern und Wissen rund um das Thema Altersvorsorge und Vermögensaufbau zu vermitteln.

# Mit Risiken leben

In diesem Artikel möchte ich ein differenzierteres Verständnis des Risikobegriffs vorstellen, über Missverständnisse aufklären und den Weg zu einem besseren Umgang mit Risiken weisen.

## Risiko – was ist das eigentlich?

Jeder von uns begegnet täglich Risiken, manchmal bewusst, manchmal unbewusst. Wenn wir uns zwischen den Alternativen Auto, Flugzeug oder Zug entscheiden, hat das auch etwas mit Risiko zu tun. Natürlich denke ich zuerst an die Kosten, den Zeitaufwand und zunehmend an die Auswirkungen aufs Klima, wenn ich abwäge, wie ich anlässlich meines nächsten Italienurlaubs von Berlin nach Ligurien komme. Diese Alternativen unterschieden sich aber auch erheblich hinsichtlich der Gefahr, bei der Reise zu verunglücken oder schwer verletzt zu werden – die Bahn ist hier etwa hundertmal sicherer als das Auto. Dieses Alltagsbeispiel verdeutlicht bereits, dass wir Risiken häufig gar nicht bewusst wahrnehmen und sie auch selten in unsere Entscheidungen einbeziehen. In manchen Fällen kann das fatale Folgen haben.

Ein größeres Bewusstsein für Risiken gibt es im Bereich des Investierens. Negative Erfahrungen, Presseberichte und regulatorische Vorgaben haben dazu geführt, dass die Risikominimierung oder -vermeidung tatsächlich oberstes Ziel vieler Anleger ist. Dabei fehlt vielen ein grundlegendes Verständnis des Konzepts Risiko. Auch die eindimensionale Optimierung auf die Vermeidung möglichst vieler Risiken führt zu schlechten Ergebnissen für Anleger. Häufig wollen sie nämlich auf keinen Fall „Geld verlieren“ und setzen das mit einer negativen Rendite über kurze Zeiträume gleich.

In der Wissenschaft erfolgt die Auseinandersetzung mit dem Risikobegriff meist statistisch. Meteorologen quantifizieren ein Trockenheitsrisiko als Wahrscheinlichkeit, dass die Regenmenge in einem Zeitraum unter einem gewissen Schwellwert liegt. Bei der Ermittlung dieser Wahrscheinlichkeit schreiben sie entweder einfach Beobachtungen aus der Vergangenheit fort oder sie greifen auf Modelle zurück. Diese Modelle basieren wieder auf Beobachtungen der Vergangenheit, versuchen aber vorherzusagen und zu berücksichtigen, welche Auswirkungen die Veränderung entscheidender Parameter haben wird. Wärmere Luft kann etwa mehr Feuchtigkeit speichern, weshalb eine höhere globale Durchschnittstemperatur zu selteneren, aber heftigeren Regenfällen führen dürfte. Modelle können nun versuchen, diese Veränderung der Rahmenbedingungen mitabzubilden.



Ludwig Gatti

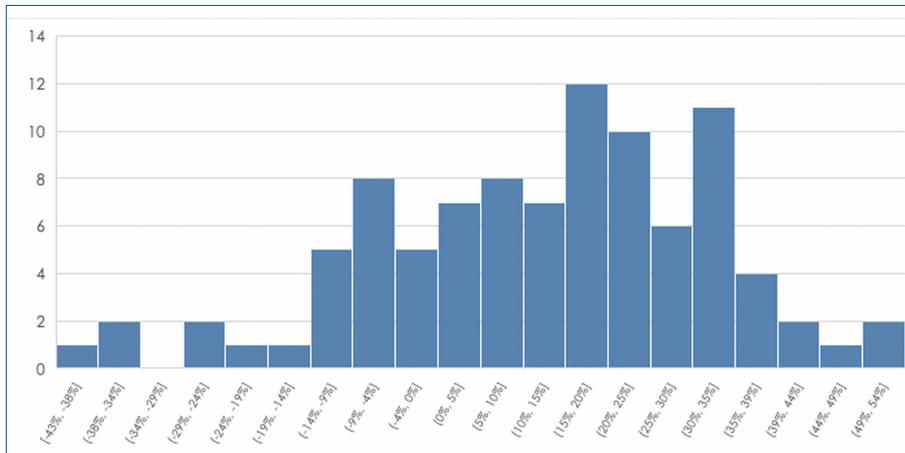
Ludwig Gatti, CFP®, betreut für eine Kapitalanlagegesellschaft mit wissenschaftlichem, systematischen und prognosefreien Investmentansatz Finanzberater, Vermögensverwalter und Privatbanken in Deutschland.

Durch die Zusammenarbeit mit Beratern in verschiedenen Ländern erkannte er die unvergleichlichen Vorzüge eines finanzplanerischen Beratungsansatzes für Investoren und Berater.

Deshalb setzt er sich nun dafür ein, Finanzplanung als Standard der Finanzberatung in Deutschland zu etablieren.

Ludwig Gatti ist als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional zertifiziert.

Eine häufige genutzte Möglichkeit, solche Häufungen grafisch aufzubereiten, sind Verteilungsdiagramme. Gruppiert man z. B. die Jahresrendite des US-amerikanischen Standardaktienindex S&P 500 in 20 Gruppen, ergibt sich folgendes Diagramm:



Es zeigt sich fast immer, dass ein mittlerer Wert besonders häufig auftritt und weit davon entfernt liegende Extremwerte sehr selten sind. In diesem Fall hat es in zwölf Kalenderjahren Renditen gegeben, die zwischen 15 und 20 Prozent lagen. Die historisch geringste Rendite lag bei –43 Prozent, und zwar 1931. Renditen zwischen 49 und 54 Prozent sind immerhin zweimal aufgetreten, nämlich 1954 (53) und 1933 (54).

Häufig besteht keine Gelegenheit, die Verteilung eines Phänomens grafisch zu zeigen, oder man will die Information über die Verteilung besonders verdichten. Dann greift man auf die Angabe des arithmetischen Mittels und der Standardabweichung zurück. Beim arithmetischen Mittel handelt es sich um den einfachen Durchschnitt der Jahresrenditen, während die Standardabweichung beschreibt, wie sehr die tatsächlichen Renditen um diesen Durchschnitt streuen. Im Beispiel unseres Aktienindex liegt das Mittel bei 10,46 Prozent, während die Standardabweichung 18,61 beträgt. Eine Normalverteilung vorausgesetzt, sollten die Renditen einzelner Jahre somit in ca. 68 Prozent der Jahre zwischen –8,15 Prozent ( $10,46 - 18,61$ ) und 29,07 Prozent ( $10,46 + 18,61$ ) liegen.

Nun ist es im Finanzkontext allgemein üblich, diese beiden Verteilungskennzahlen der Rendite eines Investments zu berechnen und dann mit „Rendite“ und „Risiko“ gleichzusetzen. Die Frage nach dem Risiko wird also regelmäßig mit „18,61 Prozent“ beantwortet – aber hilft Ihnen das als Investor? Kommt darauf an. So ließe sich der Grad der Unsicherheit über die tatsächliche Rendite eines Jahres nämlich auch noch mit der Spannbreite zwischen den beiden extremsten Werten – dem am häufigsten auftretenden Wert oder z. B. der Wahrscheinlichkeit, eine Rendite von weniger als 5 Prozent zu erhalten – ausdrücken.

Manche Anleger sind auch daran interessiert, wie groß der historisch größte Wertverfall ausgefallen ist. Es zeigt sich also, dass selbst eine rein statistische Betrachtung des Themas Risiko vielfältig und komplex ist, wodurch sich zwingend ein ordentliches Risikomanagement ergibt. Wirklich entscheidend ist aber ein Aspekt jenseits der reinen statistischen Erfassung und Quantifizierung. Es kommt nämlich darauf an, dass Art und Ausmaß des eingegangenen Risikos zum Investor passen. Geht es beispielsweise um Liquiditätsrisiko (mit damit verbundener Liquiditätsprämie, also Überrendite), ist es manchen Investoren recht, auf eine ständige Verfügbarkeit eines Teils ihres Vermögens zu verzichten. Wichtig ist aber natürlich, dieses Risiko bewusst einzugehen, und zwar nur in einem Ausmaß, das keine Zahlungsunfähigkeit riskiert.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, auch über die Begriffe Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit zu sprechen. Erstere beschreibt die psychologische Disposition Risiken einzugehen. Hilfreich zur Entwicklung einer gesunden Risikobereitschaft ist dabei ein genaues Verständnis des Risikos und der damit verbundenen Ertragschancen. Bei der Risikotragfähigkeit handelt es sich hingegen um die Fähigkeit, ein Risiko einzugehen. Sie ergibt sich aus den individuellen finanziellen Gegebenheiten eines Investors und wird von der Vermögens- und Einkommenssituation, sowie der Höhe und Verbindlichkeit von Zahlungsverpflichtungen heute und in Zukunft bestimmt. Gerade bei der Ermittlung der Risikotragfähigkeit ist ein Finanzplaner nützlich. Im Anschluss kann dann auch einfacher eine Vermögensstrukturierung stattfinden, die ein professionelles Risikomanagement berücksichtigt.

### Risiko – Gefahr oder Chance?

Häufig nehmen Menschen und Investoren, die mit Risiko konfrontiert sind, es als Bedrohung wahr. Deshalb versuchen sie diese Gefahr zu vermeiden und gehen ihm aus dem Weg. Sie entscheiden sich z. B. am aktuellen Arbeitsplatz festzuhalten, auch wenn das Angebot eines neuen mehr Gehalt und Arbeitszufriedenheit verspricht. Aus Angst, das verlockende Angebot könnte sie doch enttäuschen, bleiben sie an ihrem aktuellen Arbeitsplatz. Ähnliches beobachten wir bei Investoren. Viele Anleger entscheiden sich nämlich aus Angst vor Schwankungen und negativen Renditen gegen ein Investment an den Kapitalmärkten, obwohl sie wissen, dass ihr Ersparnis auf dem Konto durch die Inflation dahinschmilzt.

Zu einem souveränen Umgang mit Risiko kann auch ein neutraleres Risikoverständnis beitragen. Tatsächlich ist Risiko weniger als Gefahr, sondern eher als Unsicherheit zu definieren. Deutet man Risiko aber als Bedrohung, vernachlässigt man genau die Hälfte des Konzepts: die Chance. Das lässt sich gut anhand der statistischen Risikodefinition einer durchschnittlichen Rendite und der zugehörigen Standardabweichung zeigen.

Beträgt die durchschnittliche Rendite des S&P 500 10,46 Prozent, ist die Wahrscheinlichkeit, eine Rendite von -8,15 Prozent (bei einer Standardabweichung von 18,61) zu erhalten, exakt genauso hoch wie die Wahrscheinlichkeit, dass der Index in einem beliebigen Jahr mit 29,07 Prozent rentiert. Versucht man aber um jeden Preis negative Renditen zu vermeiden, nimmt man sich die Chance, von den meist positiven Ergebnissen zu profitieren.

Bedeutsam ist auch, dass wir uns nicht mit einer vollkommenen Unsicherheit konfrontiert sehen. Vielmehr handelt es sich um eine begrenzte Unsicherheit, gibt es doch Leitplanken, innerhalb denen sich die US-Aktienrenditen bewegen: Die bisher geringste Kalenderjahrendite lag bei -43 Prozent, die höchste bei 54. Über einen Fünfjahreszeitraum lag die kumulierte Rendite schlechtestenfalls bei -17 Prozent, über zehn Jahre bei -5. Bei genauerer Untersuchung können wir noch weitere fundierte Erwartungen über das Risiko treffen.

Halten wir also fest: Als Anleger sollte ich Risiko nicht unbedingt als Gefahr fürchten, sondern es als weitgehend neutralen Begriff betrachten. Es handelt sich dabei schlicht um die Unsicherheit, wo innerhalb eines Spektrums erwartbarer Ergebnisse ein Ereignis oder eine Rendite genau liegen wird.

Nahezu alle Anleger fokussieren sich bei ihrer Risikobetrachtung auf Vermögensentwicklung und vernachlässigen dabei Liquiditätsrisiken völlig. Das heißt, sie streben eine positive und gleichmäßige Vermögensentwicklung an, ohne zu berücksichtigen, ob ihre Vermögensstruktur liquide genug ist, um bekannte oder drohende Zahlungsverpflichtungen und Bedürfnisse zu decken. Dabei sind verschiedene Investments deutlich unterschiedlich liquidierbar. Während Fonds mit an Kapitalmärkten gehandelten Wertpapieren täglich verkauft und damit rasch in Bargeld getauscht werden können, kann es bei privat gehaltenen Immobilien durchaus mal ein halbes Jahr dauern, bis der Kaufpreis tatsächlich beim Verkäufer eingegangen ist.

Natürlich ist auch in dieser Hinsicht die Wertstabilität eines Investments relevant, weil sie bestimmt, wie viel Geld beim Verkauf Erlöst werden kann. Schließlich spielt auch die steuerliche Veranlagung eine wichtige Rolle und hat großen Einfluss auf den Nettoerlös eines Investitionsobjekts. Ein gutes Beispiel sind Immobilien, bei deren Verkauf erhebliche Abgaben fällig werden können, wenn Sie zu früh oder zu zahlreich veräußert werden.

Eine Finanzplanung stellt die ideale Lösung beim Management des Liquiditätsrisikos dar: Finanzplaner ermitteln mögliche sowie wahrscheinliche Zahlungsverpflichtungen und erarbeiten gemeinsam mit ihren Kunden die finanziellen Aspekte der Bedürfnisse und Wünsche. Darauf basierend entwickeln Finanzplaner eine Vermögensstruktur, die nicht nur die zu erwartenden Renditeergebnisse berücksichtigt, sondern auch für ausreichend Liquidität sorgt. So erzielt der Anleger nicht nur eine attraktive Rendite, sondern kann sich auch sicher fühlen.

## Welche ist die richtige Strategie im Umgang mit Risiko?

Weil sie Risiko als Gefahr interpretieren, bevorzugen viele Privatanleger intuitiv eine Strategie der Risikovermeidung. Schaut man genauer hin, stellt sich heraus, dass nur vermeintlich Risiko vermieden wurde oder dass es zum Tausch eines Risikotyps gegen einen anderen kam. Hört man beispielsweise mit dem Ziel, Kniebeschwerden zu vermeiden, mit dem Joggen auf, erhöht man gleichzeitig das Risiko einer Herzerkrankung.

Ähnliches gilt auch für Anleger. Wenn sie aus Angst vor Vermögensschwankungen eine Anlage am Kapitalmarkt scheuen, erhöhen sie damit gleichzeitig den Effekt des Kaufkraftverlusts auf ihr Vermögen und steigern die Wahrscheinlichkeit, künftig nicht mehr über ausreichend Geld für ihre Wünsche und Bedürfnisse zu verfügen. Es besteht also gar nicht die Möglichkeit, risikofrei zu leben. Immer wenn das vermeintlich der Fall ist, käme eine ordentliche Risikoanalyse zu dem Schluss, dass es tatsächlich unbewusste Risiken gibt. Doch man kann ermitteln, welche Kombination an Risiken möglich ist, und diese passend zur eigenen Lebenssituation auswählen.

Ebenfalls keine gute Strategie im Umgang mit Risiko ist das Akzeptieren schlechter Risiken. Solche schlechten oder vergeblich eingegangene Risiken reduzieren einfach nur die Wahrscheinlichkeit, sein Ziel zu erreichen. Ein Beispiel dafür ist ein konzentriertes Aktienportfolio mit nur wenigen Titeln. Finanzmarktforscher haben nachgewiesen, dass ein Aktienportfolio mit möglichst vielen Unternehmensanteilen, also mehreren Tausend Aktien, allen anderen überlegen ist. Es ist weniger schwankungsanfällig und liefert allgemein verlässlichere Ergebnisse. Es gibt also keinen guten Grund, nur ein paar wenige Titel zu halten. Es doch zu tun, erhöht einseitig die Gefahr, schlechte Ergebnisse zu erzielen.

Es ist also wichtig, lohnende von nichtlohnenden Risiken zu unterscheiden, wobei ein Blick in die Finanzmarktforschung hilft: Aktien liefern langfristig höhere Renditen als Anleihen. Innerhalb der Aktien lassen sich auch systematische Renditeunterschiede oder Prämien für kleine, relativ günstige (sogenannten Value-Aktien) oder besonders profitable Unternehmen ausmachen. Auch als Anleiheninvestor werden Durations- und Bonitätsrisiken mit einer höheren Renditeerwartung kompensiert. Zusätzlich gibt es alternative Risikoprämien, wie z. B. eine Illiquiditätsprämie.

Zu vermeiden sind auch unpassende Risiken, also welche, die nicht zur Situation des Investors passen. Investoren mit stark schwankendem Einkommen – Selbstständige und Unternehmer – können weniger gut Bedürfnisse aus laufenden Einnahmen bezahlen als ein Pensionär, der regelmäßige Rentenzahlungen erhält. Der Pensionär kann also ein höheres Illiquiditätsrisiko eingehen, während unternehmerisch tätige Menschen besonders auf ausreichende Liquidität achten sollten.

Ganz allgemein lässt sich wohl sagen, dass die meisten Investoren Liquiditätsrisiken zu wenig Aufmerksamkeit schenken und (Wert-)Schwankungsrisiken hingegen überbewerten. Genau hier setzen Finanzplaner an: Sie schaffen im ersten Schritt gemeinsam mit ihren Mandanten Klarheit über deren Bedürfnisse sowie Wünsche. Sie quantifizieren dabei auch die zur Deckung notwendigen finanziellen Mittel und ermitteln deren Fristigkeit. Dabei beziehen sie auch steuerliche Aspekte mit ein, berechnen also etwa die tatsächlichen Nettoerlöse eines Investments.

Ebenso decken sie möglicherweise drohende Kapitalerfordernisse auf und berechnen beispielweise, wie viel Kapital zur Finanzierung des gewohnten Lebensstandards bei Berufsunfähigkeit aufzubringen wäre. Erst danach kann es Klarheit über die Risikotragfähigkeit eines Anlegers geben. Nun kann es sinnvoll sein, das Risikobudget des Anlegers mit lohnenden und geeigneten Risiken auszuschöpfen, weil so die erwartete Rendite maximiert werden kann. In jedem Fall verfügt der Anleger aber über Klarheit über seine Situation, wodurch sich ein Gefühl der Sicherheit und Zufriedenheit einstellt.

## Videolinks



### Was ist Risiko?

Ludwig Gatti, CFP®, beschreibt in diesem Video das grundsätzliche Verständnis von Risiko.



### Risiko - Gefahr oder Chance?

Sind Risiken etwas Schlimmes? Oder kann man die Chancen in jedem Risiko auch sehen? Wie verhält es sich mit Risiken an den Kapitalmärkten? Ludwig Gatti, CFP®, gibt Antworten.



### Die richtige Strategie im Umgang mit Risiken

Risiken in der Kapitalanlagen sind allgegenwärtig. Wie sieht die richtige Strategie im Umgang mit Risiken aus? Ludwig Gatti, CFP® liefert Antworten.



# Schwieriges Marktumfeld

Die Nervosität der Anleger nimmt angesichts hoher Inflation und Rezessionsängsten spürbar zu. Neben dem Krieg in Europa waren die hohen Inflationsraten das dominierende Thema im abgelaufenen Kalenderjahr. Mittlerweile sind die Energiepreise deutlich gefallen und die Monatsveränderung von Produzenten- und Importpreisen lässt hoffen, dass der Scheitelpunkt der Inflation überschritten ist. Allerdings spricht viel dafür, dass die Teuerung künftig strukturell höher liegen wird als in der Vergangenheit.

Die Verbraucher sind entsprechend verunsichert und fragen sich: Wie wirkt sich eine höhere Inflation auf meine Altersvorsorge aus? Welche Teile meiner Vermögensstruktur können die Teuerungsrate langfristig kompensieren? Und ab welchem Kreditzins wird meine vermietete Immobilie zum Renditegrab? „Die zukünftige Entwicklung von Inflation, Zinsen, Währungen und Aktienkursen sind leider nicht seriös zu prognostizieren“, sagt Christoph Leichtweiß, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional (CFP®) und Geschäftsführer der YPOS Vermögensmanagement GmbH. Prognosen gibt es viele, aber der Mehrwert ist gering. Doch es gibt einen Ausweg: „Nur die individuelle Finanzplanung verknüpft plausible Annahmen mit der persönlichen Lebensplanung. Damit wird eine Entscheidungstransparenz auf individueller Ebene erzeugt“, ist Leichtweiß überzeugt.

## Auswirkungen und Wechselwirkungen sichtbar machen

Konkret kann die Finanzplanung mit ihren Instrumenten Vermögensbilanz, Liquiditätsplanung und Durchspielen von Szenarien die möglichen Aus- und Wechselwirkungen höherer Inflationsraten auf persönlicher Ebene sichtbar machen. „Damit lassen sich viele wichtige Fragen beantworten“, sagt der erfahrene Professional und nennt Beispielfragen, die in den Beratungsprozessen immer wieder gestellt werden: Wie hoch sollte die Rücklage sein, damit ich eine sinnvolle Anlagestrategie auch in Stressphasen durchhalte? Kann ich meinen Lebensstandard langfristig halten? Ich würde gerne Vermögen an meine Kinder übertragen. Aber wie viel brauche ich für meinen eigenen Ruhestand?

„Die Kernfrage ist nicht, ob man heute Aktien oder Immobilien kaufen sollte, sondern wie die Charakteristika des eigenen Vermögens aussehen müssen, um den Lebensstandard langfristig finanzieren zu können“, betont Leichtweiß. Eine wichtige Voraussetzung ist dabei die Liquiditätsplanung, die oft unterschätzt wird. „Dabei bildet sie das Fundament einer erfolgreichen Vermögensstrategie“, so der Finanzprofi.



Christoph Leichtweiß

Christoph Leichtweiß, CFP® ist geschäftsführender Gesellschafter der YPOS Vermögensmanagement GmbH. Er und sein Team bieten unabhängige Finanz- und Ruhestandsplanung, Vermögensbetreuung, Anlageberatung und Family Office Dienstleistungen an.

Er verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung und ist Diplom-Betriebswirt (BA), Finanzökonom (EBS), zertifizierter Finanzplaner (CFP®), qualifizierter Portfoliomanager (EBS/DBG) und zertifizierter Family Officer (FvF).

## Betreutes Vermögen

# Mündelsichere Geldanlage? Vorsicht, Falle!

Anleger sollten sich nicht vom Schlagwort „mündelsicher“ blenden lassen. Der FPSB Deutschland weist darauf hin: Die Praxis hat die Rechtsprechung überholt. Warum Investmentfonds einen Ausweg bieten können.

Wertverlust praktisch ausgeschlossen? Das klingt zu schön, um wahr zu sein. Doch genau das versprechen sogenannte mündelsichere Vermögensanlagen. Sie sollen gegen Kurs- und Bonitätsrisiken weitgehend geschützt sein.

In § 1807 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) sind solche Anlageformen aufgelistet. Dazu zählen Spareinlagen, Bundesanleihen oder Pfandbriefe. So weit die Theorie – die Praxis sieht jedoch anders aus. Denn in Zeiten hoher Inflation lässt sich mit dem Großteil dieser mündelsicheren Vermögensanlagen bekanntlich keine positive Realrendite erzielen. Die Praxis hat die Rechtsprechung überholt.

Das Thema Mündelsicherheit ist besonders wichtig bei der rechtlichen Betreuung Minderjähriger, die bis zur Volljährigkeit nicht in der Lage sind, über finanzielle Dingen selbst entscheiden zu können. Um bei der Geldanlage im Sinne der Mündel zu handeln und damit keine Verluste entstehen, ist der Begriff Mündelgeld gesetzlich verankert. Wenn der Betreuer Geld anlegen muss, darf dies grundsätzlich nur nach klaren Kriterien erfolgen. Wichtigste Grundlage für die rechtliche Betreuung von Vermögen ist das BGB. Dort ist in mehreren Paragraphen dargelegt, wie der Betreuer das ihm anvertraute Vermögen anzulegen hat. So heißt es in § 1806 etwa: „Der Vormund hat das zum Vermögen des Mündels gehörende Geld verzinslich anzulegen, soweit es nicht zur Bestreitung von Ausgaben bereitzuhalten ist.“

## Dilemma zwischen Sicherheit und Kapitalerhalt

Doch schon seit Jahren geraten Betreuer in einen Zielkonflikt. Einerseits sind sie verantwortlich, das ihnen anvertraute Vermögen des Mündels verzinslich anzulegen, soweit es nicht für Ausgaben benötigt wird. Andererseits müssen sie, um die Gefahr einer schleichenden Kapitalvernichtung zu vermeiden, stärker ins Risiko gehen, als vom Gesetzgeber vorgesehen. Es ist aus Sicht des FPSB Deutschland wichtig und richtig, dass Betreuer gewisse rechtliche Spielräume bei der Verwaltung des Vermögens auch ausnutzen.



Prof. Dr. Rolf Tilmes

Prof. Dr. Rolf Tilmes, CFP®, HonCFEP, ist der Vorstandsvorsitzende des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. ([www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)).

Außerdem ist er Academic Director Finance Finance, Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel.

Seit 2005 ist er Geschäftsführer am Institut für Private Wealth Management GmbH und seit 2000 Gesellschafter und Vorstandsmitglied bei der Hoesch Group AG.

Immerhin hat die Rechtsprechung mittlerweile zutreffend erkannt, dass gerade bei vermögenden Betreuten auch „nicht mündelsichere“ Anlagen getätigt werden sollten beziehungsweise müssen. So hat der Gesetzgeber in § 1811 gesetzlichen Vertretern die Möglichkeit eingeräumt, anstelle wenig zinsertäglicher mündelsicherer Geldanlagen auch andere Anlageformen zu wählen, die mehr Ertrag bringen können, vorausgesetzt, sie laufen den Grundsätzen „einer wirtschaftlichen Vermögensverwaltung“ nicht zuwider.

Zunehmend gehören deshalb auch Investmentfonds zu den eingesetzten Anlageprodukten. Sie zählen zwar nicht zu den mündelsicheren Anlageformen nach § 1807 BGB. In der Praxis haben jedoch bereits zahlreiche Vormundschaftsgerichte Fonds als Anlageform betreuter Vermögen zugelassen. Sehr kritisch zu sehen ist jedoch, dass einige Assetmanager den Zusatz „mündelsicher“ nutzen, um für ihre Produkte zu werben. Eine Kritik, die auch von der Verbraucherzentrale geteilt wird. Es werde „der feine Unterschied zwischen allgemeiner Mündelsicherheit und Einzelfallentscheidung des Familiengerichts verwischt“.

## BVI-Liste rechtlich nicht bindend

Der Fondsbranchenverband BVI hat in der sogenannten Orientierungshilfe Mündelgeldliste Investmentfonds aufgelistet, die bereits von einem bundesdeutschen Gericht eine Genehmigung als mündelsichere Anlage erhalten haben. Rechtlich bindend ist das jedoch nicht; Gerichte sind an die Entscheidung anderer Gerichte grundsätzlich nicht gebunden. Die Liste kann daher lediglich Entscheidungshilfe und Beilage eines Genehmigungsantrags an das Gericht sein.

## Auswirkungen können gravierend sein

Das Thema Mündelsicherheit ist von besonderer Relevanz, weil es nicht nur Minderjährige betrifft. So gibt es immer mehr Menschen, die durch Unfall, Schlaganfall oder Krankheiten wie Demenz nicht mehr in der Lage sind, für sich selbst zu entscheiden. Wer nicht entsprechend vorgesorgt hat, erhält einen rechtlichen Betreuer. Die Auswirkungen auf die Verwaltung des eigenen Vermögens sind bisweilen gravierend. Professionelle Hilfe kann deshalb sehr wichtig sein – etwa durch ein FPSB-Mitglied in Ihrer Nähe, zu finden unter <https://tinyurl.com/2umrmk2e>.



Estate Planning

# Warum Generationenmanagement immer wichtiger wird

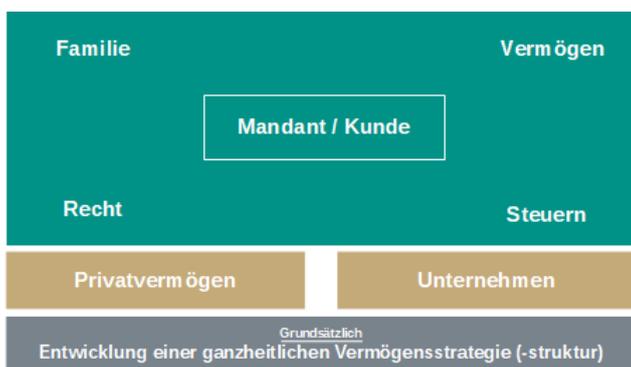
Estate Planning ist mehr als reine Nachfolgeberatung. CFP®-Professional Maximilian Kleyboldt, Vorstandsmitglied im Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland und im Wealth Management der Bethmann Bank in Frankfurt tätig, erläutert, was genau darunter zu verstehen ist, warum eine gründliche Nachfolgeplanung eine hohe Komplexität aufweist und eine ganzheitliche Betrachtung der Vermögensverhältnisse dabei unerlässlich ist.

## Herr Kleyboldt, warum ist das Thema der Vermögensübertragung an die nächste Generation so wichtig?

Weil sich Menschen – verständlicherweise – nicht gerne mit dem eigenen Tod befassen. Es ist ein großes Tabuthema, und das gilt folglich auch für das Thema Erbschaft. Laut einer Studie der Deutschen Bank aus dem Jahr 2018 haben hierzulande lediglich 58 Prozent der Menschen über 65 Jahre ein Testament. Bei den 50- bis 64-Jährigen sind es sogar nur 36 Prozent. Und nur knapp ein Fünftel der Menschen in dieser Altersgruppe hat sich überhaupt näher Gedanken zum Thema Vererben gemacht. Bei den über 65-Jährigen sind es weniger als die Hälfte. Zugleich erachten übrigens mehr als drei Viertel der deutschen Bevölkerung das Erbrecht als kompliziert. Zudem gewinnt die Nachfolgeplanung auch in der Praxis zunehmend an Bedeutung, da die Situation in Deutschland durch den anstehenden Generationenwechsel geprägt ist.

## Was zeichnet die Nachfolgeberatung denn besonders aus und wo liegen die Grenzen des Estate Planning?

Ein wichtiger Aspekt ist die Komplexität, die sich in den Wechselwirkungen der verschiedenen Themenkreise untereinander widerspiegeln. Wir sprechen hier vom „Magischen Viereck der Nachfolge“.



**Grafik 1:** Das magische Viereck der Nachfolgeplanung, Quelle: FPSB Deutschland



Maximilian Kleyboldt

Maximilian Kleyboldt, CFP® ist Stellvertretender Direktor im Wealth Planning der Bethmann Bank und dort als Financial Planner und Estate Planner tätig.

Seine Schwerpunkte liegen in der Finanz- und Nachfolgeplanung sowie in der Strukturierung von Familien- und Stiftungsvermögen. Er berät Privatkunden, Unternehmer, Stiftungen und institutionelle Kunden. Darüber hinaus gehört er seit 2012 dem Vorstand des Financial Planning Standard Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) an, dem Zertifizierungsverband der Finanzplaner und Generationenberater sowie Estate Planner in Deutschland.

Er ist Gründungsmitglied und seit 2009 Vorstand im Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V. (NFEP). Über die „Finanzplaner Fortbildung“ (FinFor) organisiert er Netzwerk- und Weiterbildungsveranstaltungen für ganzheitliche Berater.

Es besteht aus den Themenkreisen Familie, Vermögen, Steuern und Recht. Bei Familie geht es unter anderem um die beteiligten Generationen, wobei auch Minderjährige dabei sein können, aber auch um Gefühle, Emotionen oder persönliche Konflikte. Soweit es das Vermögen betrifft, spielt dessen Aufteilung innerhalb der Familie eine Rolle, aber auch dessen Struktur, die Liquidität, die Verfügbarkeit oder die Rendite.

### **Und die Bereiche Steuern und Recht machen es sicher nicht einfacher ...**

Natürlich nicht. Hier spielen die verschiedenen Steuerarten eine Rolle, was gerade auch bei Unternehmern wichtig ist. Dazu gehören die Erbschaftsteuer, der Zugewinn bei Ehepartnern, die Einkommen-, Körperschaft- oder Grunderwerbsteuer, aber unter Umständen auch ausländische Steuern oder die Wegzugsbesteuerung. Im rechtlichen Bereich kommen Aspekte wie Erbrecht versus Gesellschaftsrecht dazu, Testament, Schenkungen, Güterstand, Pflichtteile, Asset Protection und vieles mehr. Die ersten beiden Themenkreise – Familie und Vermögen – verdeutlichen auch, dass es hier nicht ausschließlich um die Bereiche Recht und Steuern geht, mit denen Nachfolge oft assoziiert wird.

### **Was also muss eine gute Nachfolgeberatung, die höchsten Ansprüchen genügt, leisten?**

Zunächst einmal ist es wichtig, welche Prozessschritte es in der Praxis gibt. Dazu gehören die Sondierung der Ausgangslage, dann die Definition der Ziele und Wünsche, das Prüfen und Abwägen der Gestaltungsoptionen und schließlich das Entscheiden und Umsetzen. Jedoch kann ein Vermögenberater nur bei den ersten drei Schritten beraten. Die Umsetzung, also der vierte Schritt, ist aufgrund des Rechtsdienstleistungsgesetzes ausschließlich Rechts- und Steuerberatern vorbehalten. Dennoch zeigt das, wie wichtig eine umfassende Betrachtung ist. Und die kann ein Estate Planner leisten.

### **Was zeichnet einen Generationenberater (CGA®) und einen Estate Planner (CFEP®) aus?**

In Abgrenzung zur Nachfolgeberatung gleicht der Prozess des Estate Planning in vielen Facetten dem des Financial Planning – nur die Blickrichtung ist modifiziert. Nach einer genauen Bestimmung der Ausgangslage, der Erfassung der Kundenziele und -wünsche sowie möglicher Rahmenbedingungen wird ein schlüssiges Gesamtkonzept zur Zielerreichung entwickelt. Estate Planning geht über die rein steuerlichen oder rechtlichen Aspekte der Vermögensnachfolge hinaus und unterscheidet sich zum Beispiel von der klassischen Rechtsberatung durch eine interdisziplinäre und ganzheitliche Sichtweise.

Außerdem zielt Estate Planning darauf ab, die wirtschaftlichen und finanziellen Auswirkungen des Vermögensübergangs seitens des Erblassers, seiner Erben und der nachfolgenden zweiten Generation zu planen und transparent zu machen. Estate Planning bietet somit die Chance einer generationsübergreifenden Beratung. Oder wie es der FPSB Deutschland ausdrückt: Estate Planning ist Financial Planning zu Ende gedacht.

### **Welche Rolle spielt der FPSB Deutschland dabei?**

Seine Aufgabe ist ja die Zertifizierung von Beratern privater Kunden nach international einheitlichen Regeln. Diese werden 4E-Regeln genannt und beinhalten die Ausbildung, unabhängige Prüfungen, Examination, Erfahrungsnachweise oder Experience und Ethik. Und hier ist das Berufsbild des CFEP®-Professional (CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER entstanden, der entsprechend dem Berufsbild des Finanzplaners arbeitet, jedoch mit der speziellen Ausrichtung auf die private sowie unternehmerische und internationale Vermögensnachfolge.

Der Generationenberater (CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR), das zweite Berufsbild im Nachfolgekonzext, arbeitet entsprechend dem Berufsbild des Finanzplaners, jedoch mit der speziellen Ausrichtung auf die private Vermögensnachfolge. Der wesentliche Unterschied zur Steuer- und Rechtsberatung besteht darin, dass die Inhalte der privaten und unternehmerischen Nachfolgeberatung in Bezug auf die individuelle Vermögenssituation eines Kunden oder einer Kundin und dann mit Blick auf die Aspekte Liquidität und Vermögensentwicklung wechselseitig abgebildet werden. Estate Planning ist also im Sinne des FPSB Deutschland eine umfassende Beratungsdienstleistung, die als ein systematisch koordinierter Planungsprozess definiert ist.

### **Wie sieht ein Estate-Planning-Beratungsprozess konkret aus?**

Das Estate Planning lässt sich mittels der vom FPSB Deutschland definierten Grundsätze ordnungsgemäßer Themenberatung konkretisieren. Denn die Grundsätze stellen einen ganzheitlichen Estate-Planning-Ansatz als integralen Bestandteil der Finanzplanung in all seinen Ausprägungen sicher. Das Themenfeld Vermögensnachfolgeplanung oder Estate Planning wird somit als Themenplan des Financial Planning verstanden. Dabei sind aufgrund der Ethikregeln des FPSB Deutschland und den Grundsätzen ordnungsgemäßer Themenberatung deutlich mehr als steuerliche und rechtliche Aspekte zu berücksichtigen. Im Rahmen der Themenberatung und des Estate Planning geht es also darum, dass alle inhaltlichen Mindestanforderungen aus Kundensicht für die Nachfolge aufgenommen werden müssen. Dazu zählen unter anderem der Vermögensstatus mit sämtlichen Vermögenwerten und getrennt nach Eheleuten.

Auch werden entsprechende Wechselwirkungen zwischen den Vermögensbestandteilen im Rahmen der ganzheitlichen Beratung berücksichtigt. Der Vermögensinhaber muss individuell und richtig beraten werden. Die Ausführungen müssen verständlich sein, es besteht eine Dokumentationspflicht und die zuvor beschriebenen Ethikregeln des FPSB müssen eingehalten werden.

### **Wie beim Financial Planning steht also auch hier die Ganzheitlichkeit im Vordergrund?**

Ja, so ist es. Das Estate Planning versucht die ganzheitliche Vermögenssituation einer Mandantin oder eines Mandanten zu erfassen, sie zu dokumentieren und die Auswirkungen im Sinne des Planungsansatzes zu zeigen. Wirtschaftliche Aspekte des Unternehmers und der Kunden müssen im Vordergrund stehen, rechtliche und steuerliche Aspekte in einen wirtschaftlichen Kontext gebracht werden. Die Perspektive ist jedoch nicht nur auf den Vermögensinhaber und den Erblasser beschränkt, sondern schließt in der Regel auch die Beratung der nachfolgenden Generation mit ein.

### **An welchem Punkt sollte das Estate Planning beginnen?**

Ausgangspunkt ist nach einer Aufnahme der vollständigen Vermögenssituation die Abbildung des Vermögensstatus und die Darstellung von Teilbilanzen der Eheleute. Diese sind maßgeblich, um zu erkennen, wie das Vermögen zwischen ihnen aufgeteilt ist, um gegebenenfalls Schenkungen vorzunehmen. Die entscheidende Fragestellung, um den genauen Beratungsbedarf ermitteln, lautet übrigens: Kennen Sie die Auswirkungen und Folgen, wenn sie gestern verstorben wären? Damit einher gehen die folgenden Fragestellungen: Haben Sie Vorsorge getroffen und bestehen Vollmachten? Gibt es eine formgültige letztwillige Verfügung? Kennen Sie die potenzielle Erbschaftsteuerlast, die auf Ihre Erben zukommen kann? Wir stellen immer wieder fest, dass private Kunden und auch Unternehmer in diesem Bereich unvorbereitet und schlecht aufgestellt sind oder gar keine Vorkehrungen getroffen haben.

### **Sollten diese Fragen denn nicht immer gestellt werden?**

In der Tat sollten sie unabhängig von einer Nachfolgeberatung oder einem Estate Planning grundsätzlich in Beratungsgesprächen angesprochen werden. Das „Probesterben“ – also die Frage, was wäre, wenn Sie gestern verstorben wären – und die damit zusammenhängenden Auswirkungen erzeugen häufig sehr großes Erstaunen, unter anderem die Höhe einer potenziellen Erbschaftsteuerlast. Betrachtet man den Beispielfall zum „Probesterben“ eines fiktiven Unternehmers und nimmt an, er würde im Jahr 2025 nach der geplanten Firmenübergabe an die Kinder versterben, könnte sich unter Anwendung der Regelverschonung eine Erbschaftsteuerlast von knapp 2,7 Millionen Euro im ersten Erbgang ergeben.

Im Fall eines frühzeitigeren Todes könnte die Steuerlast sogar noch deutlich höher ausfallen. Dabei stellen wir auch immer wieder fest, dass Freibeträge nicht ausgenutzt werden, Vollmachten unzureichend sind oder gar nicht vorliegen und unzählige Themen ungeregelt sind.

### Zusammenfassung: Kennzahlen - Erbschaftsteuerlast

1. Erbgang – Todesfall Ehemann	Erbschaftsteuer	1. Erbgang – Todesfall Ehefrau	Erbschaftsteuer
1. Erbgang – Erben Ehemann	2.494.672 Euro (Ehefrau) 170.943 Euro (Kinder)	1. Erbgang – Erben der Ehefrau	325.375 Euro (Ehemann)
2. Erbgang – Erben der Ehefrau	1.863.190 Euro (Kinder)	2. Erbgang – Erben	2.917.855 Euro (Kinder)
Erbschaftsteuern gesamt (Regelverschöpfung)	4.528.805 Euro	Erbschaftsteuern gesamt (Regelverschöpfung)	3.243.230 Euro
Erbschaftsteuern gesamt (Optionsverschöpfung)	4.357.862 Euro	Erbschaftsteuern gesamt (Optionsverschöpfung)	2.800.593 Euro

**Grafik 2: Beispielfall zum „Probesterben“**, Quelle: Bethmann Bank auf Basis der Nachfolge-Software der Firma Geschwind Software GmbH

Da der Tod nicht planbar ist, sollten jeweils unterschiedliche Sterbeszenarien betrachtet werden – und das nicht nur für den ersten Erbgang, sondern auch für den zweiten.

### Was konkret heißt das für die Kunden?

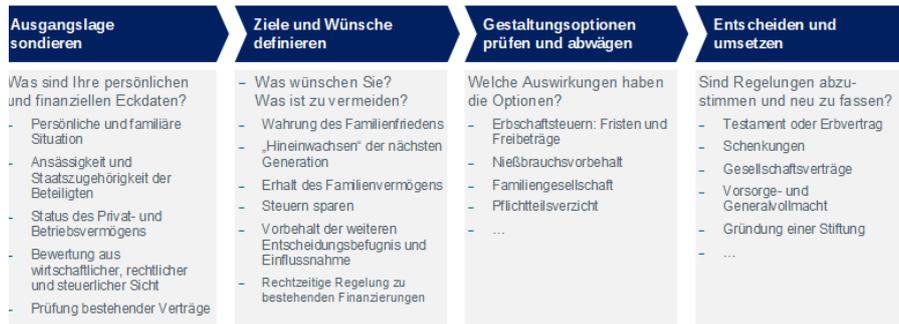
Das Estate Planning kann Kunden und Mandanten Entscheidungshilfen bieten, um mögliche Auswirkungen zu simulieren. Einerseits kann der aktuellen Generation aufgezeigt werden: Welche Konsequenzen ergeben sich bei Eintritt des Erbfalls? Welche Auswirkungen hat das auf Vermögen und Liquidität? In welchem Umfang kann ich mir Übertragungen im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge leisten? Andererseits wird aber auch die Nachfolgeneration angesprochen und es kann gezeigt werden, welche Auswirkungen das für sie hat. Somit stellt das Estate Planning einen generationsübergreifenden Beratungsansatz dar. Es ist als Link zwischen Erblasser, Erben und Dritten anzusehen.

### Beschreiben Sie bitte die Bausteine eines Nachfolgeplans?

Die Bausteine haben keine feste Struktur, da der Einzelfall den Rahmen bestimmt. Elemente einer entsprechenden Dokumentation, die dann wiederum die Grundlage für ein Strategiegelgespräch mit den Beteiligten bietet, können aber in etwa die Folgenden sein: die Darstellung der aktuellen Situation und somit Ausgangslage der persönlichen Nachfolgeplanung, verbunden mit einem Vermögensstatus, einer Einnahmen- und Ausgabenrechnung und den persönlichen Zielen; eine Executive Summary, in der die Ziele und wichtigsten Ergebnisse im Überblick zusammengefasst werden; der Status quo, also die Erbfallsimulation, der die gesetzliche Erbfolge und den Testamentsentwurf für den ersten und zweiten Erbgang beinhaltet.

Es folgt die Diskussion von Spannungsfeldern, die unter anderem die gesetzliche Erbfolge, Erbschaftsteuer, Unternehmensnachfolge und Gesellschaftsverträge beinhaltet, die Darlegung von Gestaltungsoptionen, der Vergleich von Alternativen in Bezug auf die Wünsche und Ziele, den Testamentsentwurf, die gesetzliche Erbfolge und Empfehlungen. Dazu kommen Wirkung und Bewertung im Vermögenskontext in Bezug auf das Nettovermögen sowie die Liquiditätsentwicklung, die Umsetzung und die nachfolgenden Schritte und im Anhang die Berechnungen.

Sie suchen einen zertifizierten Berater ?

**Grafik 3: Entscheidungssicherheit durch strukturierte Planung**, Quelle: FPSB Deutschland

### Wie kann der gesamte Prozess idealtypisch aussehen?

Die idealtypische Zielvorstellung ist meines Erachtens, dass man regelmäßig mit seinem Finanz- und Vermögensberater sowie seinen Rechts- und Steuerberatern Vermögensaspekte bespricht. Die Erfahrung zeigt, dass Mehrwert für alle erzeugt wird, wenn bei den Strategiegesprächen alle Beteiligten an einem Tisch sitzen. Der Vermögens- und Nachfolgeberater koordiniert sämtliche Spezialisten. Wenn der Kunde nicht der Treiber ist, versuchen Estate Planner eng mit den unterschiedlichen Berufsgruppen zusammenzuarbeiten, um die Qualität und Professionalität der Generationenberatung zu gewährleisten und laufend weiterzuentwickeln.



# Die Tabelle der Fondsliga

Das Ziel der Fondsliga ist es, Ihnen aktive Investmentansätze vorzustellen und deren Entwicklung monatlich zu kommentieren. Um es für Sie spannender zu machen, wird monatlich eine Rangliste erstellt. Sie zeigt, welcher Ansatz sich im letzten Monat am besten bewährt hat.

Durch das Führen einer Tabelle wie in der Bundesliga wird die Möglichkeit geschaffen, drei Fonds auszuzeichnen, die das gesamte Jahr am besten gemeistert haben. Während der Laufzeit können die Teilnehmer mit Kommentaren, Fachartikeln und Videos erklären, wie ihr Ansatz funktioniert, und so einen tiefen Einblick in ihre Arbeitsweise geben.

## 1. Runde

Die erste Runde geht mit 6,5 Prozent Wertzuwachs an Werner Krieger mit dem **Deutsche Aktien Systematic Invest**. Dicht gefolgt von Dr. Christoph Heumann mit dem **HMT Euro Aktien VolControl**, der mit einem Plus von 6,4 Prozent ebenfalls hervorragend abgeschritten hat. Als Drittplatzierter konnte Marc Schnieder mit dem **Greiff Systematic Allocation Fund** sich über einen Zuwachs von 4,6 Prozent freuen. Als erster passiver Ansatz konnte sich die **Deutschland-Pantoffel 50** mit 4,5 Prozent Zuwachs den vierten Platz erobern.

## So funktioniert's

Jeden Monat wird anhand der prozentualen Veränderung zum Vormonat eine aufsteigend sortierte Rangliste erstellt, bei der jeder Fonds seine Rangposition als Punktzahl erhält. Bei zehn Teilnehmern erhält der beste Fonds 10, der zweitbeste 9, der drittbeste 8 Punkte und so weiter. Jeder kommentiert Teilnehmer die Entwicklung seines Investmentansatzes im Vormonat. Alle Kommentare werden dann in der Reihenfolge der Platzierung im Vormonat veröffentlicht. Dadurch können Sie nachvollziehen, wie sich ein Investmentansatz im aktuellen Monat bewährt hat. Zudem erhalten Sie eine Erklärung zum Abschneiden des Fonds im aktuellen Marktumfeld. Wie bei der Bundesliga zeigen wir in jeder Ausgabe des Portfolio Journals die aktuelle Tabelle mit den addierten Punkten. In der Januarausgabe 2024 werden die Sieger geehrt.

	Platz (Punkte) Januar 2023	Gesamtpunktzahl
<b>Deutsche Aktien Systematic Invest</b> Werner Krieger	1 (10)	<b>10</b>
<b>HMT Euro Aktien VolControl</b> Dr. Christoph Heumann	2 (9)	<b>9</b>
<b>Greiff Systematic Allocation Fund</b> Marc Schnieder	3 (8)	<b>8</b>
<b>Deutschland-Pantoffel 50</b> RoboVisor	4 (7)	<b>7</b>
<b>apano Global Systematik</b> Martin Garske	5 (6)	<b>6</b>
<b>iQ Global</b> Dr. Werner Koch	6 (5)	<b>5</b>
<b>Welt-Pantoffel 50</b> RoboVisor	7 (4)	<b>4</b>
<b>Deutsche Aktien SYSTEM</b> Roman Kurevic	8 (3)	<b>3</b>
<b>AlgoVest – Multi Strategy</b> Oliver Paesler	9 (2)	<b>2</b>
<b>alphatrend Fund</b> André Kunze	10 (1)	<b>1</b>



Weitere Informationen und Interviews mit allen Teilnehmern finden Sie im **PJ 01-2023**, das Sie kostenfrei abrufen können.



# Deutsche Aktien Systematic Invest

ISIN: LU1914900888 / WKN: HAFX8Z

**Fondsliga 2023**



1. Platz

Januar 2023  
+6,5 %

## Monatsbericht

Unser dynamischerer Deutschlandfonds legte im Januar um rund 7 Prozent zu. Für einen flexiblen Aktienfonds ein gutes Ergebnis. Bereits seit Ende Dezember sind wir voll investiert und konnten so vom freundlichen Jahresauftakt profitieren. Ob der Januar eine Aussage zum weiteren Verlauf gibt, ist schwer zu sagen. Rein statistisch könnte der gesamte Jahresverlauf positiv sein – auch wenn die Aussagekraft des Januareffekts nicht so hoch zu werten ist, wie in den Medien suggeriert wird. Wir rechnen jedenfalls mit einem sehr schwankungsreichen Jahr und hoffen uns 2023 gut durch die bevorstehenden Auf's und Abs kämpfen zu können.

## Anlagestrategie

Viele Forschungsarbeiten belegen, dass Momentumstrategien mittel- bis langfristig die seit Jahrzehnten profitabelsten Anlagestrategien sind und auch andere Strategien wie die ebenfalls sehr profitable Value-Strategie phasenweise schlagen. Die von uns entwickelte und im Fonds umgesetzte Momentumstrategie ist wiederum eine modifizierte Variante mit dem Namen domosys, bei der in die trendstärksten maximal 20 Aktien des HDAX (alle Aktien des DAX, MDAX und TecDAX) und SDAX investiert wird. Dieses Anlageuniversum besteht aus den 160 größten Titeln des deutschen Aktienmarktes.

Neben der von uns umgesetzten Momentumstrategie ist jedoch auch die Value-Strategie, in deren Rahmen in günstig bewertete Titel investiert wird, eine der mittel- bis langfristig profitabelsten Anlagestrategien. Die Vermögensverwaltung Hinkel & Cie. in Düsseldorf setzt eine seit über 25 Jahren erprobte Value-Strategie bereits seit Dezember 2013 geschickt und äußerst erfolgreich in einem Value-Zertifikat um. Wir hatten uns deshalb entschlossen, gemeinsam alle drei Konzepte (Momentum- und Value-Strategie sowie Absicherung) in einem gemeinsam aufgelegten Fonds zu vereinen.



Werner Krieger

Der Diplom-Kaufmann Werner Krieger ist ausgebildeter Analyst (CEFA) und hat 1997 die GFA Vermögensverwaltung GmbH gegründet.

Dort ist er als geschäftsführender Gesellschafter für die Produktentwicklung und das Management der hauseigenen Produkte verantwortlich.

**Kontakt:**

Telefon 07643-91419-50 oder  
E-Mail [werner.krieger@gfa-vermoegensverwaltung.de](mailto:werner.krieger@gfa-vermoegensverwaltung.de)

**Hier geht es zur Website des Fonds**



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+6,5												+6,5
Platz	1												1

# HMT Euro Aktien VolControl

ISIN: DE000A2PS196 / WKN: A2PS19

**Fondsliga 2023**



2. Platz

Januar 2023  
+6,4 %

## Monatsbericht

Zum Jahresauftakt gab es Kursgewinne sowohl an den Aktien- als auch Anleihenmärkten. Die Gründe dafür waren stabile Konjunktur- und Unternehmenszahlen (also keine Anzeichen für eine größere Rezession) sowie nachlassende Inflationsraten (also Hoffnung auf langsamere und kleinere Zinsschritte durch die Zentralbanken).

Die Aktienquote des HMT Euro Aktien VolControl lag zum Jahresstart bei rund 70 Prozent und verblieb den ganzen Monat über in diesem Bereich. Der Grund für diese moderat offensive Positionierung liegt in der Strategieeinschätzung, dass die Renditechancen am Aktienmarkt mittelfristig leicht überdurchschnittlich sind, wohingegen die kurzfristige Volatilität derzeit unterdurchschnittlich ist. Damit hat der HMT Euro Aktien VolControl im Januar eine Rendite von 6,44 Prozent (Anteilklasse I) erzielt.

## Anlagestrategie

Die Anlagestrategie des Fonds kombiniert eine dynamische Risikosteuerung mit aktivem prognosebasiertem Management. Die dynamische Risikosteuerung nutzt zwei empirische Tendenzen von Aktienmärkten aus: 1. Es gibt ruhige und turbulente Phasen, wobei diese Phasen oftmals einige Zeit andauern und sich statistisch relativ gut identifizieren lassen; 2. Volatilität und Marktentwicklung sind negativ korreliert, wobei die Volatilität speziell in Phasen mit stark fallenden Aktienkursen sehr hoch ist. Der HMT Euro Aktien VolControl nutzt diese beiden Effekte und reduziert die Aktienquote insbesondere bei deutlich steigender Volatilität. Damit kann der Fonds größere Aktienmarkt-Drawdowns erheblich abmildern.

Das aktive prognosebasierte Management des Fonds verwendet eine mittelfristige Renditeeinschätzung für den Gesamtaktienmarkt, die in die Steuerung der Aktienquote einfließt. Außerdem erfolgen Länderallokation und Einzeltitelauswahl aktiv, wobei speziell solche Länder und Titel Übergewichtet werden, die als robust gegenüber Regimewechseln am Aktienmarkt eingeschätzt werden.



Dr. Christoph Heumann

Dr. Christoph Heumann leitet seit 2019 die Bereiche Research & Produktentwicklung und Fondsmanagement Publikumsfonds bei der Hanse-Merkur Trust.

Er hält einen Dokortitel von der Universität Mannheim und ist seit 2007 im institutionellen Assetmanagement tätig.

Heumanns frühere Stationen waren das Bankhaus Metzler, die Berenberg Bank und die Helaba Invest.

Hier geht es zur Website des Fonds



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+6,4												+6,4
Platz	2												2

# Greiff Systematic Allocation Fund

ISIN: DE000A2JN5C2 / WKN: A2JN5C

**Fondsliga 2023**



3. Platz

Januar 2023  
+4,6 %

## Monatsbericht

Das neue Jahr startete mit einem Feuerwerk an den Aktienmärkten. Hintergrund war der wieder steigende Optimismus bezüglich der globalen wirtschaftlichen Entwicklung. Es gibt Anzeichen, dass die Inflation ihr Hoch erreicht hat und die Notenbanken ihre Maßnahmen reduzieren werden. Die Reduzierung der Coronamaßnahmen in China trug ebenfalls zur Entspannung bei. Und so konnten in diesem positiven Umfeld die europäischen Aktienmärkte (EURO STOXX +9,3, DAX +8,7) erneut die amerikanischen (SPX +6,3) übertreffen.

Der Greiff Systematic Allocation Fund, der in europäische und amerikanische Aktien investiert, erhöhte seine Aktienquote von 52 auf 61 Prozent und konnte deshalb mit +4,6 ebenfalls deutlich zulegen. Zum Monatsende war der Fonds außerdem zu ca. 31 Prozent in Staatsanleihen investiert, davon 23 Prozent in US-Staatsanleihen, die ebenfalls ca. 3 Prozent zulegen konnten.

## Anlagestrategie

Bei der Anlagestrategie handelt es sich genau genommen um eine Tradingstrategie. Investments werden nicht im Kontext des Portfolios vorgenommen, sondern jede Aktie wird einzeln betrachtet. Jeder Aktienkauf und -verkauf erfolgt aufgrund festgelegter Ein- und Ausstiegssignale. Täglich werden ca. 700 amerikanische und europäische Aktien nach charttechnischen Kriterien analysiert und gegebenenfalls Kauf- und Verkaufskandidaten ermittelt.

In normalen und steigenden Marktphasen werden in der Regel vor allem Kaufkandidaten ermittelt; sie verbleiben anschließend auch oft länger im Fonds. Durch die höhere Anzahl an Aktien steigt somit auch die Aktienquote. Bei Marktkorrekturen häufen sich die Verkaufskandidaten, wodurch die Anzahl der Aktien im Fonds sinkt und somit auch die Aktienquote. Jedes Aktieninvestment wird zusätzlich über ein Stopp-Loss-Verfahren gesichert, wodurch sichergestellt wird, dass die Verluste durch Aktien begrenzt werden. Nicht in Aktien investiertes Kapital wird in Staatsanleihen und Cash gehalten, bis neue Kaufkandidaten ermittelt werden.



Marc Schnieder

Marc Schnieder ist hauptverantwortlicher Fondsmanager des Greiff Systematic Allocation Fund. Er hat mehr als 21 Jahre Berufserfahrung im Finanzbereich, darunter 14 Jahre im Portfoliomanagement für private und institutionelle Investoren. Schnieder ist spezialisiert auf quantitative und regelbasierte Investmentansätze. Er hat einen E-MBA-Abschluss der Hochschule Liechtenstein und ist diplomierter Informatiker der Universität Ulm.

Hier geht es zur Website des Fonds



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+4,6												+4,6
Platz	3												3

# Deutschland-Pantoffel 50

LYXOR DAX ETF (ISIN: LU0252633754 / WKN: LYX0AC)  
 iShares eb.rexx® Gov. Ger. 5.5-10.5 ETF (ISIN: DE0006289499 / WKN: 628949)

**Fondsliga 2023**



**4. Platz**

Januar 2023  
+4,5 %

## Monatsbericht

Der deutsche Aktienmarkt zeigte sich im Januar besonders stark, sodass auch unser DAX-ETF einen Wertzuwachs von 7,5 Prozent verzeichnen konnte. Deutsche Staatsanleihen mit einer Restlaufzeit zwischen 5,5 und 10,5 Jahren konnten ebenfalls zulegen, sodass unser Anleihen-ETF um 1,8 Prozent wuchs. Das Portfolio aus beiden ETFs konnte im Januar um beachtliche 4,5 Prozent zulegen.

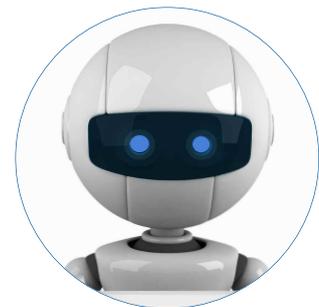
## Anlagestrategie

Diese sehr bequeme Anlagestrategie nach der Finanztest-Methode setzt nur zwei kostengünstige ETFs, also börsennotierten Indexfonds, ein und eignet sich besonders für Privatanleger mit kleineren Anlagesummen ab 2000 Euro. Das Anlagemotto lautet dabei: Kosten minimieren und regelmäßig rebalancieren.

Diese Pantoffelstrategie wurde für Anleger mit einem ausgewogenen Chance-Risiko-Profil erstellt. Aufgrund des austarierten Aktien- und Rentenanteils richtet sich diese Strategie an risikobewusste Anleger, die nur sehr selten aktiv werden möchten.

Der Aktienanteil von 50 Prozent wird dabei in einen DAX-ETF und der Anleihenanteil von ebenfalls 50 Prozent wird in einen Anleihen-ETF, der die Entwicklung deutscher Staatsanleihen mit durchschnittlich achtjähriger Laufzeit nachbildet, investiert. Es findet ein periodisches Rebalancing statt, sodass die ursprüngliche Gewichtung von 50:50 bei größeren Abweichungen immer wiederhergestellt wird. Der DAX Index bildet die Wertentwicklung der 40 Aktien aus Deutschland mit der größten Marktkapitalisierung ab. Da alle Anlagen im Euroraum erfolgen, existiert kein Währungsrisiko.

Der RoboVisor hat für ein Startkapital von 10.000 Euro berechnet, dass zur Umsetzung dieses Investmentansatzes 38 Lyxor ETF DAX (ISIN: LU0252633754) und 43 iShares eb.rexx® Government Germany 5.5-10.5yr UCITS ETF (DE) (ISIN: DE0006289499) gekauft werden sollten. Das Portfolio aus diesen beiden ETFs dient als Berechnungsgrundlage der Deutschland-Pantoffel 50.



Der digitale Assistent, mit dem Privatanleger wissenschaftlich fundierte Anlagestrategien zeitsparend selbst umsetzen können. Erfahren Sie mehr unter: [www.robovisor.de](http://www.robovisor.de)

Hier geht es zum Website des Fonds



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+4,5												+4,5
Platz	4												4

# apano Global Systematik

ISIN: DE000A14UWW2 / WKN: A14UWW

**Fondsliga 2023**



**5. Platz**  
Januar 2023  
+3,3 %

## Monatsbericht

In der bereits im apano-Jahresausblick geäußerten Erwartung, dass die globalen Investoren, ausgestattet mit frischen Risikobudgets, das neue Jahr recht mutig beginnen würden, hatten wir am 30. Dezember die Aktienquote von 60 auf 80 Prozent deutlich angehoben. Tatsächlich starteten dann vom ersten Handelstag an die Börsen kraftvoll in das neue Jahr. Interessant war, dass viele der größten Verlierer 2022 im Januar besonders hohe Zuwächse verzeichnen konnten, so z. B. der Cloud-Sektor oder auch Tesla. Das ist wahrscheinlich zum Teil darauf zurückzuführen, dass sich Leerverkäufer eindecken mussten. Dagegen starteten viele der Einzelwerte, die recht gut durch das schwierige Börsenjahr 2022 gekommen waren, mit unveränderten bis schwächeren Kursen in den Januar.

Ohne die Stärke der hoch gewichteten Technologiewerte hätte der wichtige US-Index S&P 500 im Januar auf der Stelle getreten. Insgesamt gewann der Aufschwung im Monatsverlauf aber trotzdem an Breite, was eine Folge der recht ermutigenden Inflationsentwicklung war. Dies belebte erneut die Hoffnung der Investoren, dass der Zinsumkehrpunkt – zumindest im Trendseterland USA – bereits vor Jahresende erreicht sein könnte. Auf der Gegenseite schwächte diese Erwartung den US-Dollar. Das bedeutete, dass für global investierende Anleger aus dem Euroraum die Entwicklung des US-Dollar den dritten Monat in Folge die Rendite schmälerte.

## Anlagestrategie

Der Fonds investiert global über alle Branchen. Er hat keine Vergleichsbenchmark, weil die Höhe des Investitionsgrades hohen Schwankungen (von netto 0 bis 95 Prozent) unterliegt und er weder regional noch sektoral eine Indexanpassung sucht. Die Einzelinvestments erfolgen via ETFs, der Fonds hält im Schnitt 15 bis 25 verschiedene Positionen. Zum Einsatz kommen Regionen-, Branchen- und Smart-Beta-ETFs (wie Equal Weight, Low Vola etc.). Der Investitionsgrad hängt stark vom Stand des apano-Börsenstimmungsindex APX ab, ein 2012 im Hause apano entwickeltes Instrument zur Messung des globalen Anlegersentiments.



Martin Garske

Portfoliomanager des Fonds apano Global Systematik

1994–2002: Dresdner Bank SA Luxemburg (Prokurist, International Private Banking, Asset Management (Fondsmanager zweier hauseigener SICAVs))

2002–2013: apano Investments (Prokurist, Vertriebsdirektor Institutionelle Kunden in Alternative Investments auf Basis der Produktwelt von Man Investments)

2013–2016: apano Investments (Fondsbetreuer des Multi-Asset-Dachfonds apano HI Strategie 1)

seit 2016: apano Investments (Fondsbetreuer des apano HI Strategie 1 und des flexiblen globalen Mischfonds apano Global Systematik)

[Hier geht es zur Website des Fonds](#)



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+3,3												+3,3
Platz	5												5

# iQ Global

ISIN: LU1327105620 / WKN: HAFX7P

**Fondsliga 2023**



6. Platz

Januar 2023  
+3,0 %

## Monatsbericht

Mit der Wertentwicklung unseres vermögensverwaltenden Fonds von über 3 Prozent Ende Januar sind wir zufrieden. Durch unseren Multiasset-Ansatz und unsere Trendphasendiversifikation verläuft unser Ertragspfad weiterhin sehr ruhig. Ob der freundliche Januar eine Aussage über den weiteren Verlauf geben kann, ist schwer zu sagen. Rein statistisch könnte der gesamte Jahresverlauf positiv sein – auch wenn die Aussagekraft des Januareffekts nicht so hoch zu werten ist, wie in den Medien suggeriert wird. Wir rechnen jedenfalls mit einem sehr schwankungsreichen Jahr und hoffen uns 2023 gut durch die bevorstehenden Auf- und Abs kämpfen zu können.

## Anlagestrategie

Beim iQ Global handelt es sich um einen rein regelbasierten, äußerst flexiblen aktienorientierten und weltweit anlegenden Fonds, der primär in physisch replizierende Faktor-ETFs und ETCs, aber auch bis zu 40 Prozent in Einzelwerte und zu 20 Prozent in zwei aktiv gemanagte Fonds investiert.

Wissenschaftlich fundiert erfolgt die Vermögensaufteilung im Kern BIP-gewichtet auf die Regionen USA, Europa, Japan, Emerging Markets und Frontier Markets sowie in die Assets Goldminen und Rohstoffe zu maximal je 10 Prozent. Im Rahmen der BIP-gewichteten Investitionen in die einzelnen Regionen findet einmal im Jahr ein Rebalancing statt. Die Investitionen in die einzelnen Regionen erfolgen in lokaler Währung, sodass auch eine Diversifikation über verschiedene Währungsräume stattfindet. In die einzelnen Regionen und Assets wird je nach Trendstärke investiert, wobei unterschiedliche Trends, sowohl kurz- als auch langfristige, miteinander kombiniert werden.

Rein saisonal betrachtet ist die maximal mögliche Aktienquote des Fonds in den Monaten August und September reduziert. Investitionen in die einzelnen Regionen werden über physisch replizierende ETFs abgedeckt, wobei in den USA und Deutschland zusätzlich Investitionen über trendstarke Einzelaktien stattfinden.



Dr. Werner Koch

Dr. Werner Koch ist theoretischer Physiker und seit 1994 in der Finanzbranche. Nach verschiedenen Stationen im Commerzbank-Konzern ist er seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter der quantagon financial advisors GmbH in Frankfurt, einem auf quantitativ gesteuerte Anlagestrategien spezialisierten Finanzdienstleister.

[Hier geht es zur Website des Fonds](#)



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+3,0												+3,0
Platz	6												6

# Welt-Pantoffel 50

iShares Core MSCI World ETF (ISIN: IE00B4L5Y983 / WKN: A0RPWH)  
 iShares eb.rexx® Gov. Ger. 5.5-10.5ETF (ISIN: DE0006289499 / WKN: 628949)

**Fondsliga 2023**



**7. Platz**

Januar 2023

+2,2 %

## Monatsbericht

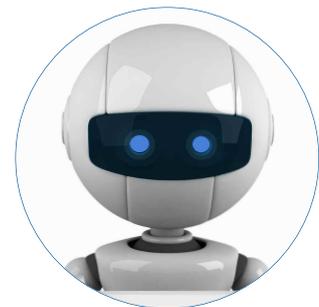
Weltweit konnten sich die Aktienmärkte im Januar gut behaupten, sodass auch unser MSCI-World-ETF ein Plus von 2,8 Prozent erzielen konnte. Deutsche Staatsanleihen mit einer Restlaufzeit zwischen 5,5 und 10,5 Jahren konnten ebenfalls zulegen, sodass unser Anleihen-ETF um 1,8 Prozent wuchs. Das Portfolio aus beiden ETFs konnte im Januar um 2,2 Prozent zulegen.

## Anlagestrategie

Diese Pantoffelstrategie nach der Finanztest-Methode investiert mit Hilfe von nur zwei ETFs weltweit in Aktien aus den Industriestaaten und in deutsche Staatsanleihen. Aufgrund des ausgewogenen Aktien- und Rentenanteils richtet sich diese Strategie an risikobewusste Anleger, die nur sehr selten aktiv werden möchten.

Der Aktienanteil von 50 Prozent wird dabei in einen MSCI-World-ETF und der Anleihenanteil von ebenfalls 50 Prozent in einen Anleihen-ETF, der die Entwicklung deutscher Staatsanleihen mit durchschnittlich achtjähriger Laufzeit nachbildet, investiert. Es findet ein periodisches Rebalancing statt, sodass die ursprüngliche Gewichtung von 50:50 bei größeren Abweichungen immer wiederhergestellt wird. Der MSCI World Index bildet die Wertentwicklung von rund 1600 Aktien aus den Industriestaaten ab, sodass durch ein Investment außerhalb des Euroraums ein Währungsrisiko entsteht.

Der RoboVisor hat für ein Startkapital von 10.000 Euro berechnet, dass zur Umsetzung dieses Investmentansatzes 71 iShares Core MSCI World ETF (ISIN: IE00B4L5Y983) und 43 iShares eb.rexx® Government Germany 5.5-10.5yr UCITS ETF (DE) (ISIN: DE0006289499) gekauft werden sollten. Das Portfolio aus diesen beiden ETFs dient als Berechnungsgrundlage der Welt-Pantoffel 50.



Der digitale Assistent, mit dem Privatanleger wissenschaftlich fundierte Anlagestrategien zeitsparend selbst umsetzen können. Erfahren Sie mehr unter: [www robovisor.de](http://www robovisor.de)

**Hier geht es zum Strategie-Factsheet**



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	<b>+2,2</b>												<b>+2,2</b>
Platz	<b>7</b>												<b>7</b>

# Deutsche Aktien SYSTEM

ISIN: LU1687254851 / WKN: A2DXXA

**Fondsliga 2023**



8. Platz

Januar 2023  
+1,1 %

## Monatsbericht

Was für ein Jahresauftakt! Mit Monatsergebnissen zwischen +8,65 (DAX) und +14,71 Prozent (MDAX) katapultierten sich die deutschen Aktienindizes in einen wahren Rausch. Die positive Tendenz schlug sich im Januar in einer deutlichen Erhöhung der Aktienquote des Deutsche Aktien SYSTEM nieder – von 44,9 auf 76,4 Prozent. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich entsprechend von 18 auf 30 Titel. Im Portfolio des Fonds entwickelten sich Deutsche Luft-hansa (+25,1 Prozent), Vitesco (+16,6), SMA Solar (+16,1) und Commerzbank (+13,0) am erfreulichsten. PNE (-22,7), Südzucker (-8,8), BayWa (-3,1) und Stabilus (-1,6) standen auf der Verliererseite und konnten von dem positiven Marktrend nicht profitieren. Von unseren weiteren Titeln verzeichnete rund die Hälfte nur relativ moderate Kursgewinne zwischen 0 und 2 Prozent. Dies und die erst im Monatsverlauf sukzessive erhöhte Aktienquote bremsten das Fondsergebnis etwas aus.

Hinzu kam, dass unser ergänzendes Handelssystem Confirmed HiLo, das opportunistisch Long- und Short-Positionen im DAX- und Bund-Future eingeht, im Januar mit -0,72 Prozent leicht negativ zum Fondsergebnis beitrug. Nachdem Confirmed HiLo 2022 mit +7,2 Prozent seinen bis dato höchsten Ergebnisbeitrag für den Fonds leisten konnte, verlief der Start ins neue Börsenjahr also diesmal schwächer. Per Saldo legte der Fonds im Januar um 1,18 Prozent zu. Mit der nun deutlich erhöhten Aktienquote wird die Partizipation des Fonds an der Marktentwicklung nun erkennbar zunehmen.

## Anlagestrategie

Zum Anlageuniversum des Deutsche Aktien SYSTEM zählen sämtliche Aktien aus den vier wichtigsten deutschen Aktienindizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX. Stock Picking und Timing, also die Auswahl der Aktien und der Ein- und Ausstiegszeitpunkt, erfolgen dabei ausschließlich auf Basis einer systematischen, rein regelbasierten und bereits über mehr als zehn Jahre in der Praxis bewährten Handelsstrategie. Sämtliche Anlageentscheidungen sind somit frei von subjektiven Einflussfaktoren.



Roman Kurevic

Roman Kurevic ist geschäftsführender Gesellschafter der torendo Capital Solutions GmbH.

Er ist der Systementwickler der Strategien „MapTrend“ (Trendfolge Aktien) und „Confirmed HiLo“ (Gegentrend Futures) die zur Steuerung des Fonds Deutsche Aktien SYSTEM eingesetzt werden.

Roman Kurevic verfügt über 25 Jahre Berufserfahrung als Aktien- und Derivatehändler unter anderem bei Commerzbank und DZ Bank in Frankfurt.

[Hier geht es zur Website des Fonds](#)



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+1,1												+1,1
Platz	8												8

# AlgoVest – Multi Strategy

ISIN: LU2485151802 / WKN: A3D3PF

**Fondsliga 2023**



9. Platz

Januar 2023  
+0,9 %

## Monatsbericht

Der Fonds wurde erst am 30.12.2022 ins Leben gerufen und befand sich im Januar in der Startphase. Wir erhielten einige Nachfragen, warum der Fonds unter der oben angegebenen ISIN nicht zu kaufen sei. Das lag daran, dass zuerst die institutionelle Tranche aktiviert wurde, um das Startkapital in den Fonds zu bekommen. Leider ist die oben genannte Tranche ohne Mindestanlage erst seit dem 03.02.2023 investierbar. Wir bitten dies zu entschuldigen.

In den ersten beiden Januarwochen haben wir dann die vom Handelssystem aufgebaute vorgegebene Allokation schrittweise aufzubauen. Der Fonds konnte deshalb in der Startphase nur unterproportional von der guten Stimmung am Aktienmarkt profitieren. Allerdings waren auch die zwölf Teilstrategien nur zu rund 50 Prozent investiert. Erst die Kursgewinne Anfang Januar sorgten dafür, dass weitere Teilstrategien Einstiegssignale erzeugten und die Investitionsquote auf 70 Prozent erhöht wurde.

## Anlagestrategie

Der Name des Fonds gibt schon gut wieder, was wir tun. „Algo“ steht für Algorithmus, also ein vorab definiertes Regelwerk, das zur Steuerung des Fonds eingesetzt wird. „Vest“ symbolisiert den Anlagehorizont und besagt, dass der Fonds mittel- bis langfristig investiert.

Das Investmentmodell umfasst zur Zeit zwölf Teilstrategien, die sich die Liquidität teilen. Beim Positionsmanagement wird darauf geachtet, dass jede Teilstrategie auch zum Einsatz kommen kann, wenn ein Einstiegssignal den Aufbau einer Position erforderlich macht.

Wir nutzen Timingmodelle auf Basis des absoluten Momentums und der Saisonalität, aber auch eine quantitative Aktienausswahl anhand des relativen Momentums, niedriger Volatilität und überdurchschnittlicher Dividendenrendite. Es erfolgt nicht nur eine Diversifikation über Aktien, Regionen, Währungen und Anlageklassen, sondern auch über unterschiedliche Auswahl- und Timingansätze. Die Mischung macht den Unterschied und sorgt für ein attraktives Chance-Risiko-Verhältnis.



Oliver Paesler

Oliver Paesler, Diplom-Ökonom, hat das Handelssystem zur Steuerung des AlgoVest – Multi Strategy Fonds entwickelt.

Er entwickelt nicht nur Anlagestrategien für institutionelle Anleger, Fonds und Anlage-roboter, sondern mit dem **Captimizer** auch die Software, um diese zu erstellen und zu testen.

Privatanleger können seinen Strategien mit dem **RoboVisor** folgen.

Sein erstes **Buch über technische Indikatoren** erschien 2007 im FinanzBuch Verlag und zeigt, wie Indikatoren an der Börse gewinnbringend eingesetzt werden.

\*In den ersten beiden Monaten war die oben genannte Tranche noch nicht verfügbar, deshalb verwenden wir ersatzweise die Tranche mit der ISIN: LU2485152016.

	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+0,9*												+0,9
Platz	9												9

# alphatrend Fund

ISIN: LU1687250271 / WKN: A2DXW9

**Fondsliga 2023**



10. Platz

Januar 2023  
+0,5 %

## Monatsbericht

Nach einem überaus undankbaren Vorjahr präsentierten sich die Aktien- und Rentenindizes im Januar von ihrer Schokoladenseite. Vor allem die Aktienmärkte gewannen deutlich hinzu. So konnte der EURO STOXX 50 ein Plus von 9,75 Prozent verbuchen. Sein US-amerikanisches Pendant S&P 500 konnte zwar mit +6,18 Prozent nicht mithalten, ließ aber ebenfalls keinen Zweifel daran, dass er einiges gutzumachen hatte. Für Euroanleger trübte sich das Ergebnis etwas ein, da der US-Dollar gegenüber dem Euro um 1,7 Prozent abwertete. Auch Anleihen verzeichneten Gewinne. Der deutsche Rentenindex REXP TR gewann 0,35 Prozent hinzu. Trotz der gegenüber dem Euro überwiegend schwächeren Währungen konnte der internationale Staatsanleihenindex FTSE WGBI TR auf Eurobasis mit +1,40 Prozent einen recht deutlichen Gewinn verzeichnen.

Der alphatrend Fund begann das neue Jahr etwas verhalten. Zwar steuerte das Handelssystem GALAXY, das eine Long/Flat-Strategie bei den wichtigsten internationalen Einzeltiteln verfolgt, +2,59 Prozent zum Ergebnis bei, doch tat sich das zweite Handelssystem, HEDGE+, mit seiner Long/Short-Strategie auf die wichtigsten internationalen Aktien- und Rentenindizes schwer und verlor 2,05 Prozent. Per Saldo legte der alphatrend Fund im Januar also um 0,53 Prozent zu.

## Anlagestrategie

Der alphatrend Fund agiert zu 100 Prozent systematisch und ist bei seinen Anlageentscheidungen daher vollständig unabhängig von subjektiven Einflussfaktoren. Im Rahmen des Fonds kommen zwei voneinander unabhängige rein regelbasierte und selbst entwickelte Basisstrategien (GALAXY und HEDGE+) zum Einsatz, die ihrerseits über jeweils drei Substrategien verfügen (Breakout, Contrarian und Swing). Das Strategiesetup umfasst somit sowohl zyklische bzw. trendfolgende als auch antizyklische Ansätze. Die einzelnen Strategien wurden über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahrzehnten entwickelt und optimiert.



André Kunze

Seine Berufslaufbahn begann der diplomierte Bankbetriebswirt bei einer deutschen Großbank, für die er mehr als zehn Jahre, zuletzt als Teamleiter im gehobenen Privatkundengeschäft, arbeitete.

Anschließend war er gut drei Jahre als Niederlassungsleiter bei einem Tochterunternehmen zweier renommierter Privatbanken tätig, ehe er 2005 als Gründungsgesellschafter den Grundstein für die heutige Prometheus-Unternehmensgruppe legte.

**Kontakt:**

andre.kunze@prometheus.de  
Tel.: 02173 / 39875-11

Hier geht es zur Website des Fonds



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	YTD
%	+0,5												+0,5
Platz	10												10

Unser Klassiker mit Aktien

# Multistrategie-Aktiendepot 20

Das „Multistrategie-Aktiendepot 20“ kombiniert die vier Renditefaktoren Dividende, Momentum, Trendfolge und Saisonalität.

Die Diversifikation über unterschiedliche Strategieansätze und Anlageregionen sorgt für ein attraktives Rendite-Risiko-Verhältnis, das dem der beteiligten Teilstrategien überlegen ist.

Diese regelbasierte Anlagestrategie ist seit dem **03.01.2020** in der **digitalen Vermögensverwaltung** und seit dem **05.11.2019** im Anlageroboter **Robo-Visor** im realen Einsatz.

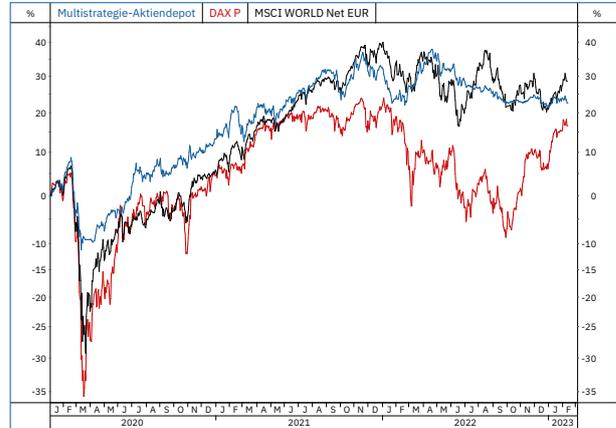


Abb 1: Wertentwicklung des Multistrategie-Aktiendepots 20 (blau) im Vergleich zum DAX (rot) und zum MSCI World Net in Euro (schwarz); Quelle: Captimizer; Stand 10.02.2023

%-Vermögensanteil	Wertpapierbezeichnung	Wp.-ISIN	Stück/Nominal	Kaufdatum	Kaufkurswert EUR	Kurswert EUR	%-G/V EUR
3,91	Aixtron SE	DE000A0WMPJ6	191	26.10.2022	5.443,50	4.790,28	-12,00
4,47	Applied Materials	US0382221051	51	02.02.2023	5.767,54	5.475,73	-5,06
4,01	ASML Holding N.V. NY Reg.	USN070592100	8	02.02.2023	5.071,44	4.912,12	-3,14
4,53	Broadcom Inc.	US11135F1012	10	02.02.2023	5.513,11	5.549,85	0,67
4,20	Chevron Corp.	US1667641005	32	09.01.2023	5.240,83	5.148,09	-1,77
4,29	Cisco Systems	US17275R1023	119	09.01.2023	5.404,68	5.261,20	-2,65
4,80	Commerzbank AG	DE000CBK1001	576	05.01.2023	5.412,10	5.886,72	8,77
4,79	Dow Inc.	US2605571031	105	09.01.2023	5.426,53	5.875,97	8,28
4,73	freenet AG	DE000A0Z2Z25	257	05.01.2023	5.594,89	5.803,06	3,72
4,65	GEA Group	DE0006602006	140	09.01.2023	5.745,60	5.706,40	-0,68
8,84	Hella GmbH & Co. KGaA O.N.	DE000A13SX22	138	05.01.2023	11.036,55	10.839,90	-1,78
4,71	Hugo Boss AG	DE000A1PHFF7	95	06.01.2023	5.624,00	5.770,30	2,60
4,41	JP Morgan Chase	US46625H1005	41	09.01.2023	5.265,52	5.409,66	2,74
4,23	KLA Tencor	US4824801009	14	02.02.2023	5.278,25	5.182,22	-1,82
4,24	LAM Research Corp. DL-001	US5128071082	11	02.02.2023	5.416,41	5.196,70	-4,06
4,75	Münchener Rück	DE0008430026	18	24.11.2022	5.326,20	5.828,40	9,43
4,84	RTL Group S.A.	LU0061462528	132	04.01.2023	5.602,08	5.940,00	6,03
5,49	SMA Solar Technology	DE000A0DJ6J9	86	02.12.2022	5.521,20	6.725,20	21,81

Tabelle 1: Depotaufstellung; Quelle: Captimizer; Stand: 10.02.2023

Kurswert	105.301,81 €	86 %
Liquidität	17.301,70 €	32 %
<b>Gesamtwert</b>	<b>122.603,51 €</b>	<b>+22,60 %</b>

Start am 03.01.2020 mit 100.000 Euro

# Multistrategie-Aktiendepot 20

Basisdaten		
Outperformance	2.042 % (10,02 % p.a.)	
Transaktionen	751 (32,5 p.a.)	
Benchmark	MSCI World Net	
	Benchmark	Strategie
Kapital		
Start 01/2000	100.000 EUR	100.000 EUR
Ende 02/2023	279.721 EUR	2.321.368 EUR
Rendite		
Rendite p.a. (geo.)	4,55 %	14,57 %
Rendite 2022	-13,07 %	-8,35 %
Rendite 2023 YTD	6,26 %	0,30 %
Risiko		
Maximaler Rückgang	-59,79 %	-20,22 %
Mittlerer Rückgang	-19,85 %	-3,88 %
Volatilität p.a.	14,74 %	10,85 %
Längste Verlustperiode	13,42 J.	1,93 J.
Rendite zu Risiko		
Rendite / Max. Rückgang	0,08	0,72
Rendite / Mittel Rückgang	0,23	3,75
Rendite / Volatilität p.a.	0,31	1,34

**Beschreibung**

Bei dieser internationalen Multistrategie werden die vier Ansätze Dividende, relative Stärke, Saisonalität und Trendfolge kombiniert. Die Diversifikation über unterschiedliche Strategieansätze und Anlageregionen sorgt für ein attraktives Chance-Risiko-Profil.

Bei dieser international ausgerichteten Strategie können 50 Prozent des Kapitals in internationale Aktien aus dem Dow Jones Industrial und dem Nasdaq-100 investiert werden. Die andere Hälfte des Kapitals wird in deutsche Aktien aus dem HDAX investiert. Mittels ETFs auf den ShortDAX kann auch mit 25 Prozent des Kapitals bei der saisonalen Teilstrategie auf fallende Aktienkurse gesetzt werden.

Das Kapital wird zu gleichen Teilen auf die vier Teilstrategien verteilt und in jeder Teilstrategie in maximal fünf Aktien investiert. Folglich können maximal 20 Positionen gleichzeitig gehalten werden.

Aufgrund der Fokussierung auf jeweils maximal fünf Aktien aus vier unterschiedlichen Anlagestrategien ist diese Multistrategie schon ab 50.000 Euro in der Vermögensverwaltung nutzbar.

Folgende Strategien werden dabei eingesetzt:

1. Dividendestrategie mit 5 Dow Jones-Aktien
2. Momentumstrategie mit 5 Nasdaq-100-Aktien
3. Saisonale Aktienauswahl MDAX-, DAX-Aktien oder ShortDAX
4. Trendfolgestrategie Turtle-Investor mit 5 HDAX-Aktien

Es wurden Transaktionskosten von jeweils 0,2 Prozent je Kauf und Verkauf berücksichtigt.

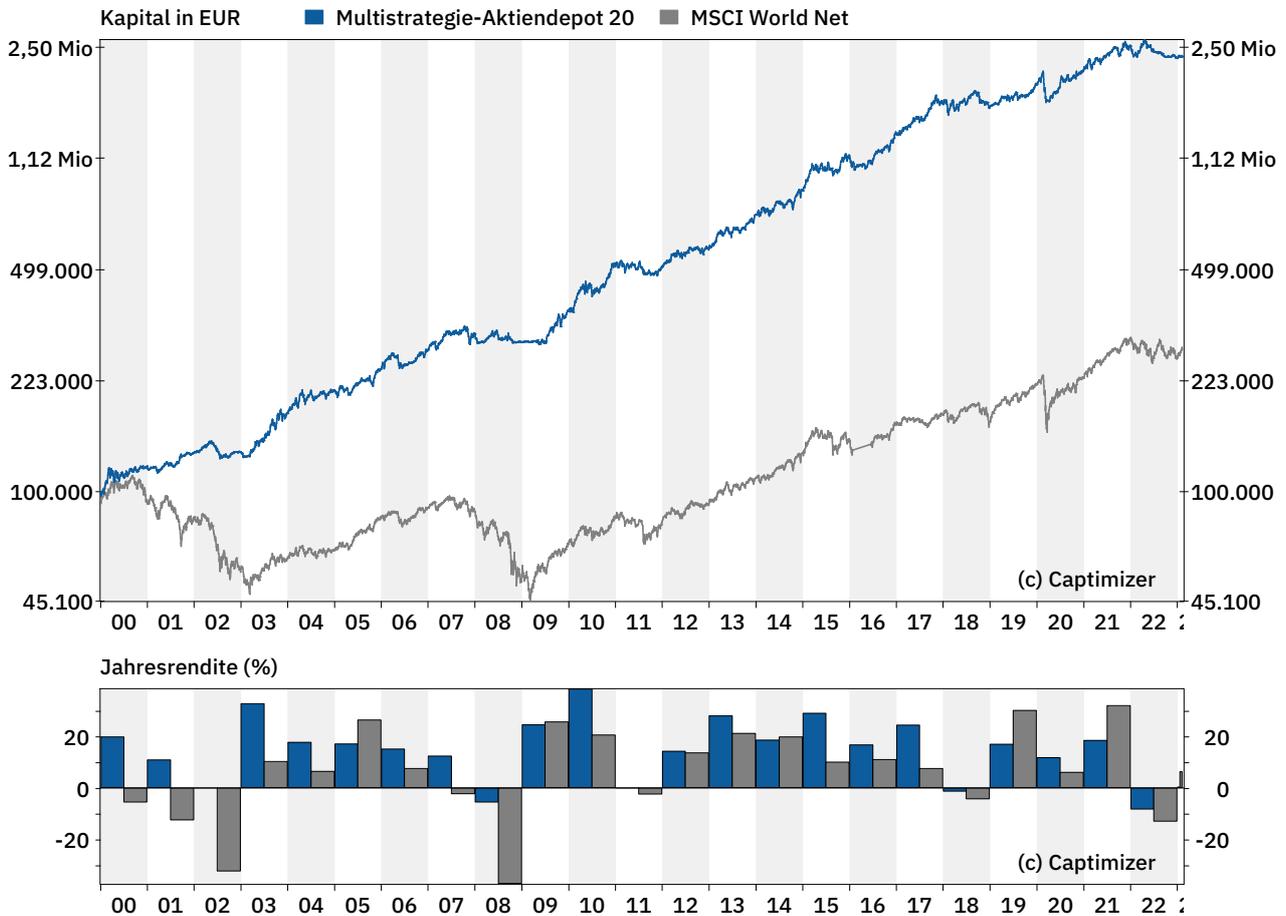


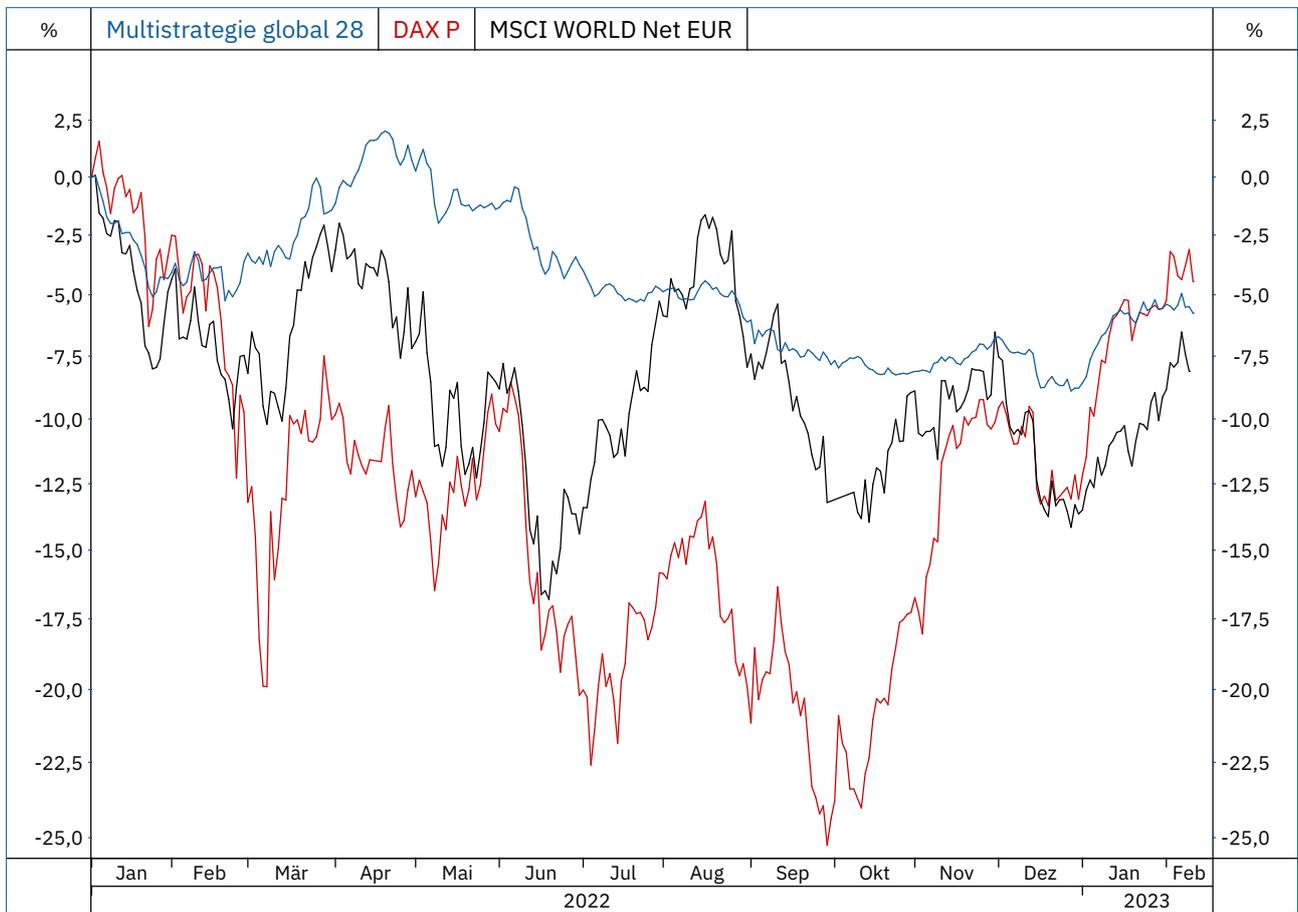
Abb. 1: Bactestergebnisse der Anlagestrategie des Multistrategie-Aktiendepots im Vergleich zum MSCI World, Stand 10.02.2023, Quelle: Captimizer

Aktiendepot mit hoher Diversifikation

# Multistrategie global 28

Ziel bei der Konzeption dieser Anlagestrategie war es, einen hohen Grad an Diversifikation zu erreichen, aber das erforderliche Anlagekapital, welches eine sinnvolle Umsetzung der Strategie erlaubt, nicht über 150.000 Euro steigen zu lassen. Dabei sollen wieder systematische Handelsansätze aus den Bereichen Momentum, Value und Saisonalität zu einer Multistrategie kombiniert werden. Abgerundet wird das Ganze durch eine Teilstrategie, die trendfolgend in Gold investiert.

Diese regelbasierte Anlagestrategie ist bereits seit dem 03.01.2020 in der **digitalen Vermögensverwaltung** im realen Einsatz.



**Abb 2:** Wertentwicklung des Multistrategie global 28 (blau) im Vergleich zum DAX (rot) und zum MSCI World Net in Euro (schwarz);  
 Quelle: Captimizer; Stand 10.02.2023

%-Vermögens- anteil	Wertpapierbezeichnung	Wp.-ISIN	Stück/ Nominal	Kaufdatum	Kaufkurs- wert EUR	Kurswert EUR	%-G/V EUR
1,68	Aixtron SE	DE000A0WMPJ6	126	26.10.2022	3.591,00	3.160,08	-12,00
2,10	Allianz SE	DE0008404005	18	14.11.2022	3.647,70	3.966,30	8,73
2,91	Applied Materials	US0382221051	51	02.02.2023	5.767,54	5.475,73	-5,06
2,93	ASML Holding N.V. NY Reg.	USN070592100	9	02.02.2023	5.705,37	5.526,14	-3,14
1,97	BASF SE	DE000BASF111	72	14.11.2022	3.686,40	3.710,16	0,64
2,23	BMW St.	DE0005190003	43	14.11.2022	3.642,10	4.207,55	15,53
2,94	Broadcom Inc.	US11135F1012	10	02.02.2023	5.513,11	5.549,85	0,67
2,82	Chevron Corp.	US1667641005	33	09.01.2023	5.404,60	5.308,97	-1,77
2,84	Cisco Systems	US17275R1023	121	09.01.2023	5.495,51	5.349,62	-2,65
2,10	Commerzbank AG	DE000CBK1001	388	05.01.2023	3.645,65	3.965,36	8,77
2,17	Covestro AG O.N.	DE0006062144	98	14.11.2022	3.650,50	4.095,42	12,19
15,91	Deutsche Aktien Systematic Invest - A	LU1914900888	275,9097	02.01.2023	27.425,42	29.980,35	9,32
3,15	Dow Inc.	US2605571031	106	09.01.2023	5.478,22	5.931,93	8,28
11,59	Dt. Börse Comm. XETRA-Gold	DE000A0S9GB0	390	04.01.2022	20.139,60	21.840,00	8,44
2,07	freenet AG	DE000A0Z2ZZ5	173	05.01.2023	3.766,21	3.906,34	3,72
2,03	GEA Group	DE0006602006	94	09.01.2023	3.857,76	3.831,44	-0,68
3,83	Hella GmbH & Co. KGaA O.N.	DE000A13SX22	92	05.01.2023	7.357,70	7.226,60	-1,78
2,06	Hugo Boss AG	DE000A1PHFF7	64	06.01.2023	3.788,80	3.887,36	2,60
10,02	IQ Global	LU1327105620	159,1125	02.01.2023	18.283,62	18.878,70	3,25
2,94	JP Morgan Chase	US46625H1005	42	09.01.2023	5.393,94	5.541,60	2,74
2,95	KLA Tencor	US4824801009	15	02.02.2023	5.655,27	5.552,38	-1,82
2,76	LAM Research Corp. DL-001	US5128071082	11	02.02.2023	5.416,41	5.196,70	-4,06
2,14	Mercedes-Benz Group AG	DE0007100000	56	14.11.2022	3.620,96	4.037,60	11,51
2,06	Münchener Rück	DE0008430026	12	24.11.2022	3.550,80	3.885,60	9,43
2,10	RTL Group S.A.	LU0061462528	88	04.01.2023	3.734,72	3.960,00	6,03
2,36	SMA Solar Technology	DE000A0DJ6J9	57	02.12.2022	3.659,40	4.457,40	21,81

Tabelle 2: Depotaufstellung; Quelle: Captimizer; Stand: 10.02.2023

Kurswert	178.429,19 €	95 %
Liquidität	10.046,35 €	5 %
<b>Gesamtwert</b>	<b>188.475,54 €</b>	<b>-5,76 %</b>

Start am 03.01.2022 mit 200.000 Euro

# Multistrategie global 28

Basisdaten		
Outperformance	1.547 % (8,84 % p.a.)	
Transaktionen	1038 (44,9 p.a.)	
Benchmark	MSCI World Net	
	Benchmark	Strategie
Kapital		
Start 01/2000	200.000 EUR	200.000 EUR
Ende 02/2023	559.427 EUR	3.652.816 EUR
Rendite		
Rendite p.a. (geo.)	4,55 %	13,39 %
Rendite 2022	-13,07 %	-9,54 %
Rendite 2023 YTD	6,26 %	3,50 %
Risiko		
Maximaler Rückgang	-59,79 %	-17,40 %
Mittlerer Rückgang	-19,85 %	-3,00 %
Volatilität p.a.	14,74 %	9,26 %
Längste Verlustperiode	13,42 J.	1,77 J.
Rendite zu Risiko		
Rendite / Max. Rückgang	0,08	0,77
Rendite / Mittel Rückgang	0,23	4,46
Rendite / Volatilität p.a.	0,31	1,45

**Beschreibung**

- Teilstراتيجien mit internationalen Aktien (30 Prozent)
  - Dividendenstrategie mit fünf Dow-Aktien (15 Prozent)
  - Momentumstrategie mit fünf Nasdaq-100-Aktien (15 Prozent)
- Teilstراتيجien mit deutschen Aktien (30 Prozent)
  - Trendfolgestrategie mit fünf HDAX-Aktien (zehn Prozent)
  - saisonale Auswahlstrategie mit fünf MDAX- oder fünf DAX-Aktien (zehn Prozent)
  - Dividendenstrategie mit fünf DAX-Aktien (zehn Prozent)
- Teilstراتيجien in Form eines aktiven Fonds (25 Prozent)
  - iQ Global (zehn Prozent)
  - Deutsche Aktien Systematic Invest (15 Prozent)
- Teilstراتيجية mit Rohstoffen (zehn Prozent)
  - Trendfolgestrategie mit Gold (zehn Prozent)
- Liquiditätsreserve (fünf Prozent)

Es wurden Transaktionskosten von jeweils 0,2% je Kauf und Verkauf berücksichtigt.

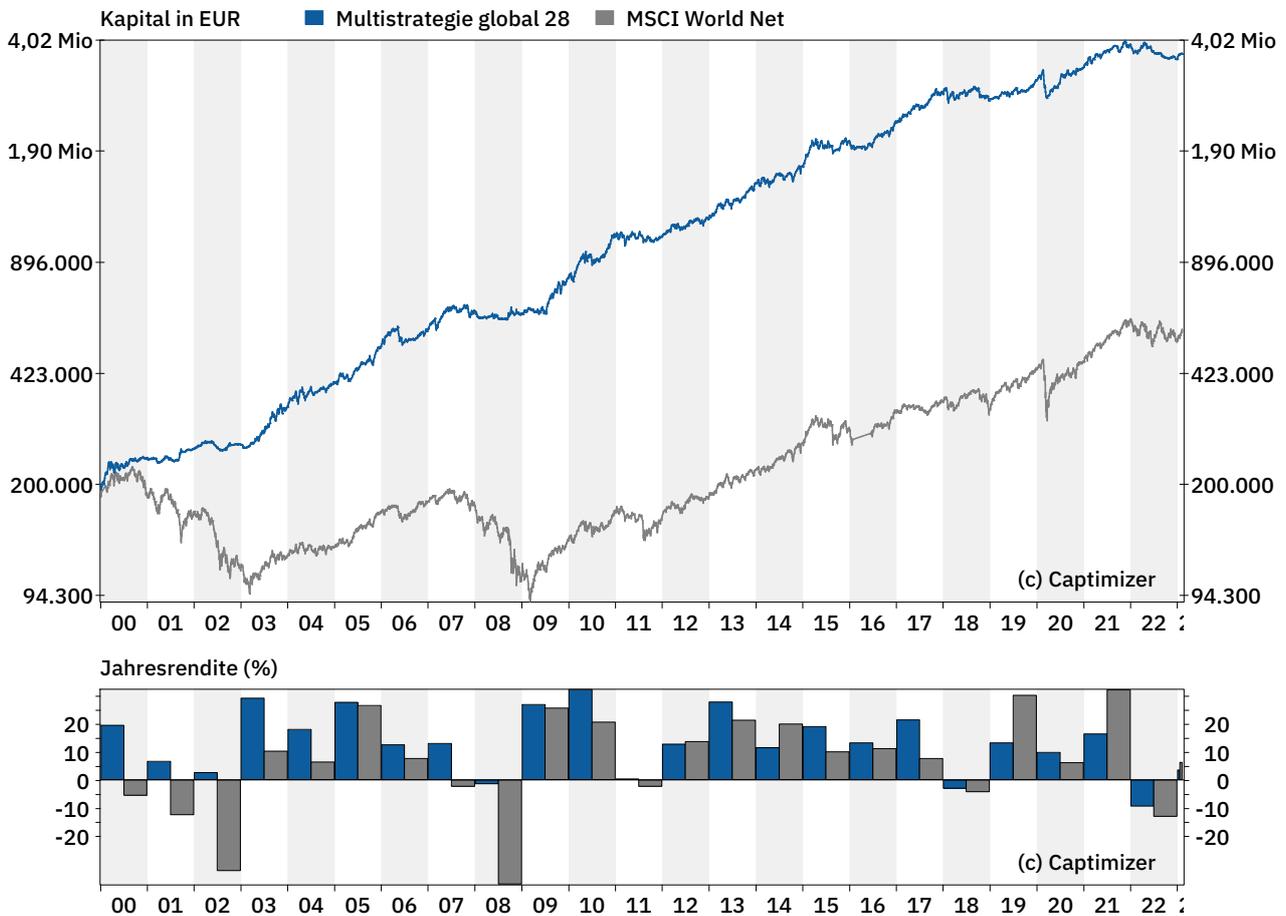


Abb. 2: Backtestergebnisse der Anlagestrategie des Multistrategie global 28 im Vergleich zum MSCI World, Stand 10.02.2023, Quelle: Captimixer

Aktiendepot mit starkem Fokus

# Trendstarkes Aktiendepot 6

Bei diesem Musterdepot haben wir das „Multistrategie-Aktiendepot 20“ abgespeckt, damit nur noch in maximal sechs Positionen investiert wird. Dabei haben wir uns auf die Momentumansätze mit trendstarken Aktien aus dem HDAX und dem Nasdaq-100 konzentriert. Die starke Fokussierung hat den Vorteil, dass die Strategie schon mit 30.000 Euro umgesetzt werden kann. Die geringe Diversifikation begünstigt starke Aufwärts-, aber auch starke Abwärtsbewegungen des Depotwertes.

Diese regelbasierte Anlagestrategie ist seit dem **01.10.2021** in der **digitalen Vermögensverwaltung** und seit dem **20.10.2020** beim **RoboVisor** im realen Einsatz.



**Abb 2: Wertentwicklung Trendstarkes Aktiendepot (blau) im Vergleich zum DAX (rot) und zum MSCI World Net in Euro (schwarz);** Quelle: Captimizer; Stand 10.02.2023

%-Vermögensanteil	Wertpapierbezeichnung	Wp.-ISIN	Stück/Nominal	Kaufdatum	Kaufkurswert EUR	Kurswert EUR	%-G/V EUR
14,21	Aixtron SE	DE000A0WMPJ6	110	26.10.2022	3.135,00	2.758,80	-12,00
16,60	Applied Materials	US0382221051	30	02.02.2023	3.392,67	3.221,02	-5,06
15,82	ASML Holding N.V. NY Reg.	USN070592100	5	02.02.2023	3.169,65	3.070,08	-3,14
14,30	Broadcom Inc.	US11135F1012	5	02.02.2023	2.756,56	2.774,93	0,67
16,19	Hella GmbH & Co. KGaA O.N.	DE000A13SX22	40	02.11.2022	3.194,00	3.142,00	-1,63
18,35	Münchener Rück	DE0008430026	11	24.11.2022	3.254,90	3.561,80	9,43

**Tabelle 3: Depotaufstellung;** Quelle: Captimizer; Stand: 10.02.2023

Kurswert	18.528,62 €	95 %
Liquidität	879,86 €	5 %
<b>Gesamtwert</b>	<b>19.408,48 €</b>	<b>-35,31%</b>

Start am 03.01.2022 mit 30.000 Euro

## Trendstarke Aktiendepot 6

Basisdaten		
Outperformance	10.168 % (17,72 % p.a.)	
Transaktionen	332 (14,4 p.a.)	
Benchmark	MSCI World Net	
	Benchmark	Strategie
Kapital		
Start 01/2000	30.000 EUR	30.000 EUR
Ende 02/2023	83.916 EUR	3.134.419 EUR
Rendite		
Rendite p.a. (geo.)	4,55 %	22,27 %
Rendite 2022	-13,07 %	-36,54 %
Rendite 2023 YTD	6,26 %	1,43 %
Risiko		
Maximaler Rückgang	-59,79 %	-43,74 %
Mittlerer Rückgang	-19,85 %	-7,01 %
Volatilität p.a.	14,74 %	18,17 %
Längste Verlustperiode	13,42 J.	1,42 J.
Rendite zu Risiko		
Rendite / Max. Rückgang	0,08	0,51
Rendite / Mittel Rückgang	0,23	3,17
Rendite / Volatilität p.a.	0,31	1,23

**Beschreibung**

Bei dieser Multistrategie wird mit Hilfe von zwei unterschiedlichen Momentumansätzen auf trendstarke Aktien aus dem HDAX und dem Nasdaq-100 investiert. Durch die Fokussierung auf drei Aktien aus dem deutschen Index HDAX und drei Aktien aus dem Technologieindex Nasdaq-100 wird in maximal sechs Aktien gleichzeitig investiert.

Bei der Teilstrategie „Turtle-Investor mit HDAX-Aktien“ erfolgt die Aktienauswahl auf der Basis des absoluten Momentums. Bei Teilstrategie „Top-Momentumstrategie mit NASDAQ100-Aktien“ kommen hingegen absolutes und auf relatives Momentum zum Einsatz. Die Diversifikation über unterschiedliche Strategie-Ansätze, Anlageregionen und Währungen sorgt für ein attraktives Chance-Risiko-Profil.

Plan B bedeutet, dass in Phasen, in denen nicht in Aktien investiert werden kann, eine alternative Anlagestrategie zum Einsatz kommt. Dadurch wird die Liquidität besser ausgelastet. In diesen Marktphasen wird die 16-Wochen-Strategie mit maximal einem Drittel des Anlagekapitals angewendet. Die 16-Wochen-Strategie hat in der Vergangenheit bei ausgeprägten Abwärtsbewegungen am Aktienmarkt besonders gute Anlageergebnisse gezeigt.

Es wurden Transaktionskosten von jeweils 0,2% je Kauf und Verkauf berücksichtigt. Liquide Mittel werden zum Eonia-Geldmarktsatz angelegt.

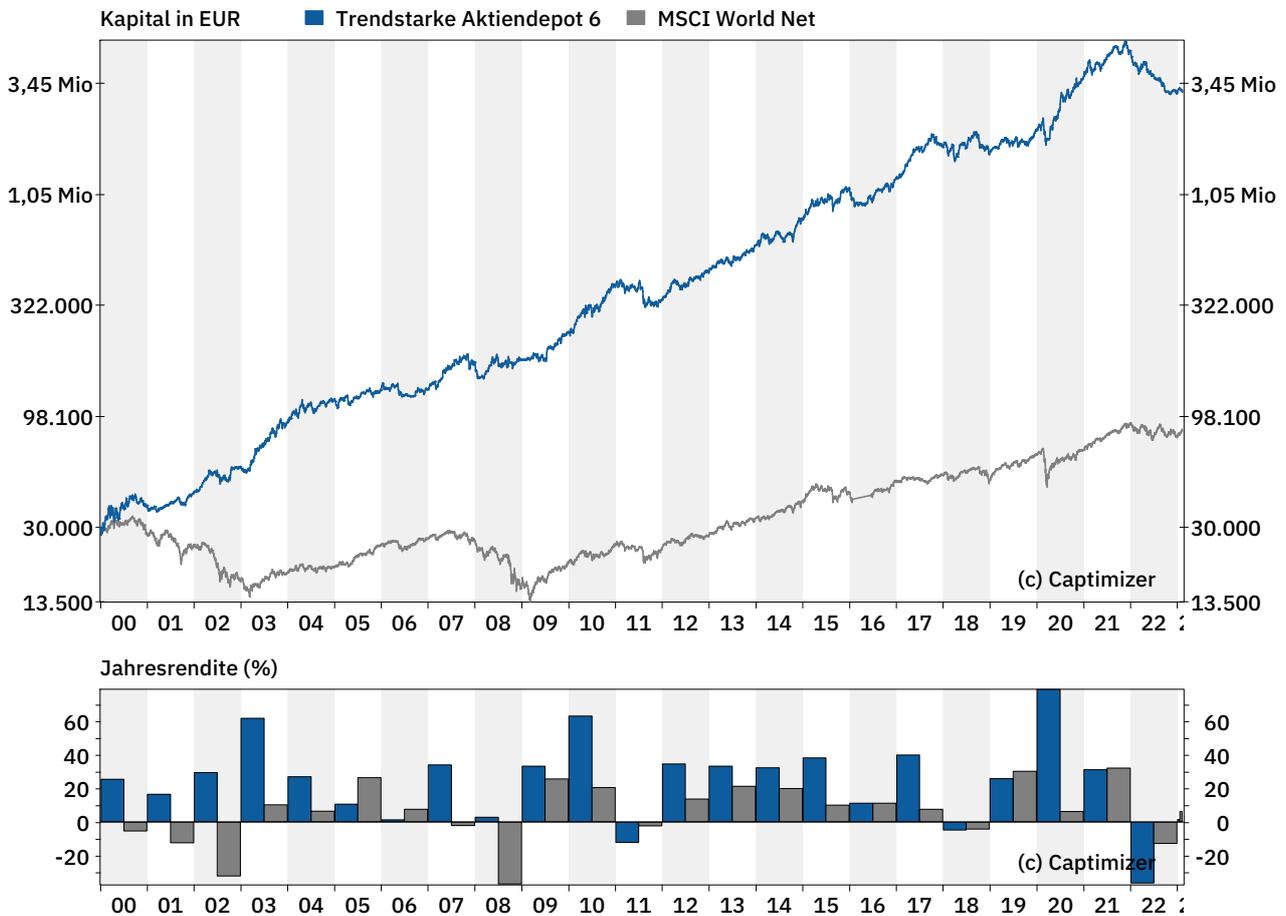


Abb. 3: Backtestergebnisse der Anlagestrategie des „Trendstarke Aktiendepot 6“ im Vergleich zum MSCI World, Stand 10.02.2023, Quelle: Captimizer

## Wie können Sie das Musterdepot nachbilden?

Wir werden in jeder Ausgabe des Portfolio Journals die Zusammensetzung des Musterdepots mit der jeweiligen prozentualen Gewichtung der einzelnen Positionen veröffentlichen.

Wenn Sie die prozentuale Positionsgröße auf Ihr Anlagekapital umrechnen, erhalten Sie den Betrag, den Sie in den jeweiligen Wert investieren sollten. Jetzt brauchen Sie nur noch den ermittelten Betrag durch den Kurs der Aktie zu teilen, um die Stückzahl zu erhalten, die Sie ordern sollten, um die Multi-Strategie eins zu eins nachzubilden.

Allerdings können sie so das Musterdepot nur auf Monatsbasis nachvollziehen, weil das Portfolio Journal ja nur einmal im Monat erscheint.

### Der Anlageroboter



Wenn Sie das Musterdepot auf Tagesbasis nachvollziehen möchten, können Sie beim RoboVisor die Strategie abonnieren. Der Anlageroboter RoboVisor überprüft für Sie jeden Tag alle Teilstrategien und meldet sich per E-Mail bei Ihnen mit einem Kauf- oder Verkaufssignal. Sie erhalten das Signal nach Börsenschluss und können es im Laufe des Folgetags umsetzen. Beachten Sie bitte, dass der RoboVisor nicht für Sie handelt, sondern Sie selbst die Order bei einer beliebigen Bank erteilen müssen. Der RoboVisor berechnet Ihnen aber die passende Stückzahl, sodass Sie alle erforderlichen Orderdaten zur Verfügung stehen. Klicken Sie beim jeweiligen Musterdepot einfach auf **Robo-Visor** und Sie werden zur passenden Strategie weitergeleitet.

### Die digitale Vermögensverwaltung



Wollen Sie sich nicht selbst um die Umsetzung der Strategie kümmern, können Sie die Musterdepots auch mittels einer digitalen Vermögensverwaltung automatisch umsetzen lassen. Das ist der bequemste Weg, den Musterdepots zu folgen. Für weitere Informationen klicken Sie einfach auf **digitale Vermögensverwaltung** bei dem jeweiligen Musterdepot und Sie werden zur Anlagestrategie weitergeleitet.

**Haftungsausschluss:** Im Rahmen der Darstellung des Musterdepots werden Aktien vorgestellt, die im Rahmen des verwendeten Aktiendepots in unterschiedlichen Produkten verwendet oder beobachtet werden. Dies kann eine Vermögensverwaltung oder ein strukturiertes Produkt (Fonds, Zertifikat) sein. Die Darstellung der Aktien stellt aber keine Empfehlung (Kauf- oder Verkauf) dieser Aktien dar, sondern dient nur der allgemeinen Information. Für die Ausführungen wird jegliche Haftung ausgeschlossen, sie erfolgen ohne Gewähr.



Eine ausführliche Beschreibung der Anlagestrategie, die zur Steuerung des Aktienmusterdepots eingesetzt wird, finden Sie im Portfolio Journal 09-2020 ab Seite 73. **Das PJ 09-2020 können Sie hier kostenfrei als PDF lesen.**



#### Ihr Ansprechpartner:

Werner Krieger  
Telefon: 07643-91419-50  
E-Mail: [werner.krieger@gfa-vermoegensverwaltung.de](mailto:werner.krieger@gfa-vermoegensverwaltung.de)



Das krisenfeste Fondsdepot:

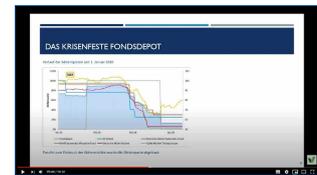
# Guter Auftakt an den Börsen

Im Januar kam es weltweit zu einem (vorläufigen) Befreiungsschlag an den Aktienmärkten. All unsere Fonds im Fondsdepot legten zwischen 1,13 und 6,51 Prozent. Sowohl das niedrigste als auch das höchste Ergebnis verzeichneten unser beiden flexiblen Deutschlandfonds – weil der Deutsche Aktien System wesentlich defensiver gemanagt wird als der offensive Deutsche Aktien Systematic Invest. Letzterer konnte sich dadurch mit einem Zugewinn von 6,51 Prozent an die Monatsspitze schieben. Ein stattliches Plus von 5,21 Prozent weist auch der HMT Euro Aktien VolControl auf, gefolgt vom Greiff Systematic Allocation Fund. Dieser war 2022 der größte Verlierer des Fondsdepots, konnte aber jetzt um immerhin 4,56 Prozent zulegen.

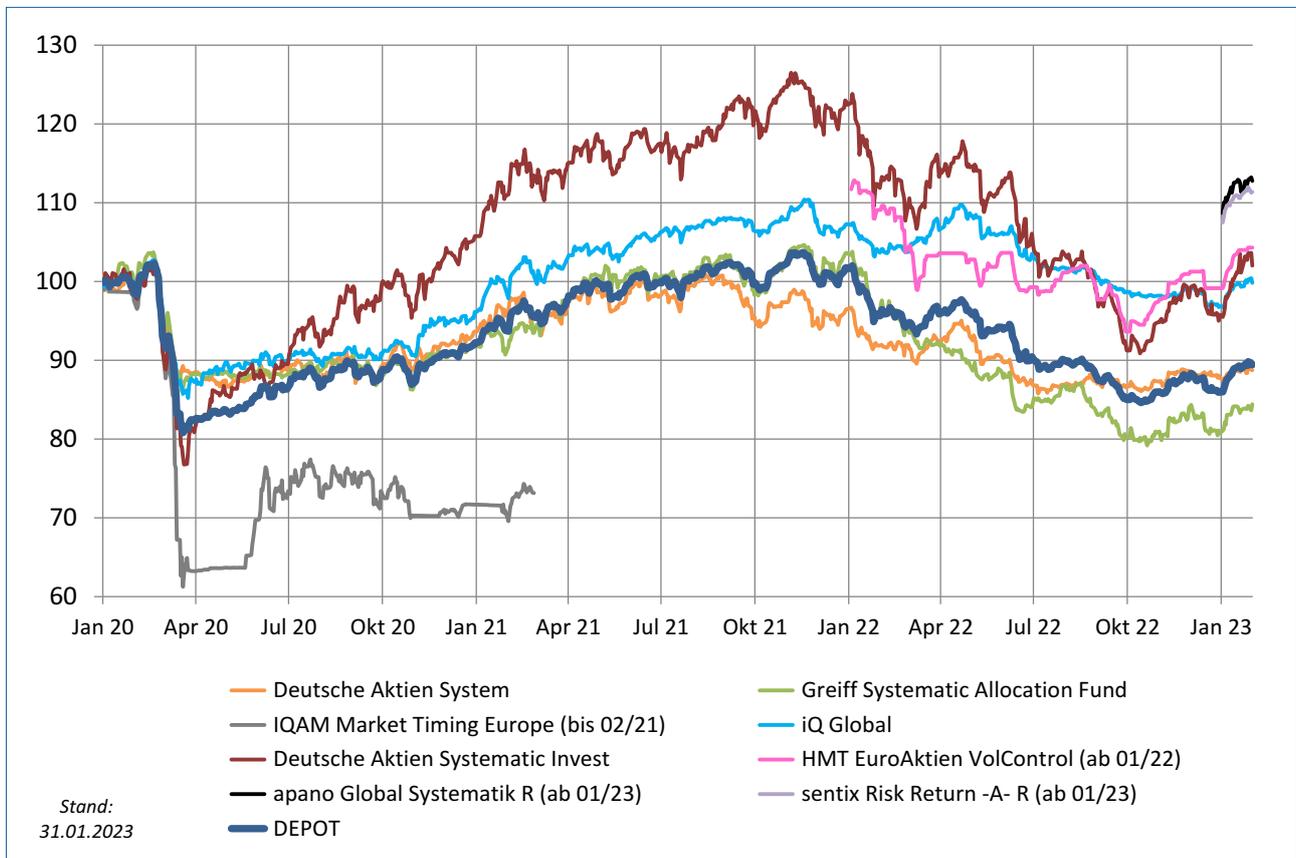
Mit einem Ergebnis von über 3 Prozent hatten unsere beiden Neuaufnahmen Sentix Risk Return und Apano Global Systematic einen guten Einstieg. Auch unser weltweit anlegender iQ Global konnte 3 Prozent zulegen, und zwar mit dem weiterhin ruhigsten Ertragspfadverlauf aller Fonds im Fondsdepot.

Mit diesem Fondsdepot wollen wir Ihnen aufzeigen, wie Sie mit einer gleich gewichteten Kombination verschiedener Anlagestrategien im Fondsgewand mittel- bis langfristig Krisen meistern und Chancen nutzen können.

Jeder Fonds im Fondsdepot wendet eine eigene Strategie an, um Korrekturen auf den Aktienmärkten abzufedern und Chancen zu nutzen.



Mit fünf Fonds durch die Corona-Krise: Webinar-Aufzeichnung mit Werner Krieger



Grafik 1: Wertentwicklung des Fondsdepots und der einzelnen Fonds. Quelle: eigene Berechnungen, Stand 31.01.2023

Das krisenfeste Fondsdepot						
Fondsdaten			Performance			
Fonds	ISIN	Anlageschwerpunkt	2020	2021	2022	2023
Deutsche Aktien System A <a href="http://www.torendo-capital.de">www.torendo-capital.de</a>	LU1687254851	Deutschland	-6,36%	3,07%	-8,52%	1,13%
Greiff Systematic Allocation R <a href="http://www.greiff-systematic.de">www.greiff-systematic.de</a>	DE000A2JN5C2	Europa + USA	-8,09%	12,69%	-22,00%	4,56%
IQAM Market Timing Europe <sup>*)</sup>	AT0000A1ACK3	Europa	-28,33%	2,06%	-	-
iQ Global <a href="http://www.gfa-vermoegensverwaltung.de">www.gfa-vermoegensverwaltung.de</a>	LU1327105620	Weltweit	-3,85%	11,58%	-9,71%	3,04%
Deutsche Aktien Systematic Invest A <a href="http://www.gfa-vermoegensverwaltung.de">www.gfa-vermoegensverwaltung.de</a>	LU1914900888	Deutschland	5,75%	15,79%	-21,79%	6,51%
HMT Euro Aktien VolControl R <sup>**)</sup> <a href="http://www.hmt-ag.de">www.hmt-ag.de</a>	DE000A2PS196	Europa	-	-	-9,91%	5,21%
Sentix Risk Return -A- R <sup>***)</sup> <a href="http://www.sentix-fonds.de">www.sentix-fonds.de</a>	DE000A2AMPE9	Weltweit	-	-	-	3,29%
Apano Global Systematik R <sup>***)</sup> <a href="http://www.apano.de">www.apano.de</a>	DE000A14UWW2	Weltweit	-	-	-	3,25%
<b>Daten bis 31.01.2023</b>			<b>Wertentwicklung Depot:</b>			
			-7,78%	10,23%	-13,85%	3,86%

\*) im Depot bis Februar 2021, \*\*) im Depot ab Januar 2022, \*\*\*) im Depot ab Januar 2023

**Tabelle 1:** Wertentwicklung des Fondsdepots und der einzelnen Fonds zum 31.01.2023 seit Auflage des Depots 01.01.2020

Quelle: eigene Berechnungen, Stand 31.01.2023

**Haftungsausschluss:** Im Rahmen der Darstellung der einzelnen Fonds werden Fonds vorgestellt, die im Rahmen des verwendeten Fondsdepots in unterschiedlichen Produkten verwendet oder beobachtet werden. Dies kann eine Vermögensverwaltung oder ein strukturiertes Produkt (Fonds, Zertifikat) sein. Die Darstellung der Fonds stellt aber keine Empfehlung (Kauf- oder Verkauf) dieser Fonds dar, sondern dient nur der allgemeinen Information. Für die Ausführungen wird jegliche Haftung ausgeschlossen, sie erfolgen ohne Gewähr.



Die 1992 als gemeinnütziger Verein gegründete Vereinigung Technischer Analysten Deutschlands e.V. (VTAD) ist der deutsche Landesverband der International Federation of Technical Analysts (IFTA), dem internationalen Dachverband mit Sitz in USA, dem weltweit etwa 7.000 Technische Analysten ange-

hören. In den neun Regionalgruppen der VTAD e. V. werden regelmäßig Fachvorträge veranstaltet, an denen neben den Mitglieder auch interessierte Privatanleger teilnehmen können. Gäste sind immer herzlich willkommen. Die Erstteilnahme an einem Vortrag/Treffen ist bei vorheriger Anmeldung (E-Mail) kostenfrei. Die Kostenbeteiligung von 30 € berechnen wir unseren Gästen erst ab dem zweiten Besuch. Für VTAD-Mitglieder ist die Teilnahme kostenfrei bzw. schon im Mitgliedsbeitrag von 10 € p. M. (Jahresbeitrag 120 €) enthalten. Weitere Informationen finden Sie unter: [www.vtad.de](http://www.vtad.de)



13.02.2023	<a href="#">Freiburg</a>	<a href="#">2023 aus Sicht der Börsenzyklen</a>
13.02.2023	<a href="#">Berlin</a>	<a href="#">Tom DeMARKs Sequential®-Indikator – Funktionsweise und seine praktische Anwendung</a>
14.02.2023	<a href="#">VTAD Webinar</a>	<a href="#">Market Profile und Volume Profile – Die andere Sicht auf den Markt</a>
15.02.2023	<a href="#">Nürnberg</a>	<a href="#">Ausblick 2023: Ein weiterer Schritt im Bull-Market für die Aktienmärkte. Bärenstarkes Kaufsignal für Gold. (Webinar)</a>
23.02.2023	<a href="#">Düsseldorf</a>	<a href="#">Elliott-Waves &amp; Live-Trading</a>
04.03.2023	<a href="#">Überregionale Termine</a>	<a href="#">CFTe I Vorbereitungslehrgang in Schmitten/Taunus</a>
06.03.2023	<a href="#">Berlin</a>	<a href="#">Algo-Trading: Reichtum über Nacht? Die Realität von automatischen Handelssystemen.</a>
07.03.2023	<a href="#">Hamburg</a>	<a href="#">Bisher unbekannt - folgt!</a>
07.03.2023	<a href="#">Frankfurt</a>	<a href="#">Wenn das Große sich im Kleinen spiegelt -finanzpsychologische Faktoren, die mein Handeln bestimmen</a>
08.03.2023	<a href="#">München</a>	<a href="#">Portfolio von Handelsstrategien für faule Trader</a>
09.03.2023	<a href="#">Stuttgart</a>	<a href="#">Optionen-Handel: Grundlagen der Optionspreistheorie und ausführliche Live-Erläuterungen in einer Broker-Handelmaske</a>
11.03.2023	<a href="#">Überregionale Termine</a>	<a href="#">CFTe II Vorbereitungslehrgang in Gäufelden / Hotel Aramis</a>

Das Finanzmagazin,  
bei dem die führenden Experten  
aus Wissenschaft und Praxis  
zu Wort kommen.



**Markus Hinterberger** ist Chefredakteur beim Monatsmagazin Euro und hat die Diskussionsrunde anmoderiert.

**Prof. Dr. Thorsten Hens** ist Professor für Finanzmarktökonomie an der Universität Zürich und hat die „evolutionäre Portfoliotheorie“ entwickelt.

**Prof. Dr. Hartmut Walz** ist Verhaltensökonom und Entscheidungsexperte mit Schwerpunkt Finanzen. Er lehrt an der Hochschule Ludwigshafen.

Der Dipl.-Mathematiker **Dr. Andreas Beck** gründete 2005 das Institut für Vermögensaufbau und berät professionelle Investoren zu Kapitalmarktfragen.

Der Diplom-Ökonom **Oliver Paesler** ist Chefredakteur des Portfolio Journals und Entwickler quantitativer Investmentmodelle.

**Matthias Schober** ist Gründer der „Pfennigfabrik“ und wurde von den Lesern des Portfolio Journals zum „Finanzblogger 2022“ gewählt.



# Archiv 2022

Seit dem Jahr 2020 widmet sich das Portfolio Journal in jeder Ausgabe einem Themenschwerpunkt. Dabei nehmen unsere Autoren ihr Spezialgebiet von unterschiedlichen Blickwinkeln unter die Lupe. **Klicken Sie einfach auf das Cover um die Ausgabe kostenfrei als PDF zu lesen.** Alle Ausgaben des Portfolio Journals zurück bis ins Jahr 2012 finden Sie in unserem Archiv unter: [www.portfoliojournal.de](http://www.portfoliojournal.de)

02-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Die Musterdepots**  
Die Musterdepotstrategien „Multi-Strategie-Aktien Depot 20“ „Multi-Strategie global 28“ „Trendstrategie Aktien Depot 6“ Fonds Depot beendet 2021 zweistellig im Plus Neu auf der Watchlist: sexist Risk Return -A-

**Analysen** China - der verkannte Riese „And Just Like That“ ... 2022

**Abgabegenstände** 2022 auf Basis eines Zyklusstrukturmodells

02-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Finanzblogger 2022**  
Finden Sie den passenden Finanzblogger 21 Finanzblogger im Interview Leserwahl zum „Finanzblogger 2022“

**Analysen** Bringen die Olympischen Winterspiele einen Goldmine für die Aktienmärkte? Game-Stop für teure Wachstumswerte?

**Investment** Grüne Anlagen schützen nicht vor Crash!

**Vermögensplanung** Ruhestandsplanung im Zeltalter niedriger Zinsen

**Angebotskriterium** Kunst als Geldanlage: Das Museum der Zukunft

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Geldanlage in Krisenzeiten**  
Weiterreichende Auswirkungen der Ukraine-Krise Krieg und Böse Karsten, haben oder verkaufen? Ein Topfund gegen programmorientiertes Investieren Was bedeutet der Russland-Übernahme-Krieg für mein Depot? Welches Kryptowissen als Krisenwertschutz? Kryptowerte für professionelle Anleger

**Investment** HMT Euro Aktien VollControl

**Investment** Leitzeitschöpfung bei Fed-Meetings: Wie reagiert die Aktie?

**Vermögensplanung** Aktien kaufen – jetzt erst recht!

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Rohstoffe**  
Rohstoffsuperzyklus Rohstoffboom ante portis Inflationsimpuls durch Net Zero Quantitativ-systematische Absolute-Return-Strategien im Rohstoffbereich Platin und Palladium im Fokus

**Analysen** EZB bleibt kutschschuldig auf Inflationskurs

**Abgabegenstände** Crashes vermeiden und Outperformance erzielen Drei Dinge braucht der Anleger: eine Strategie, Disziplin und Geduld!

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Zeitenwende**  
Schmerzmittel sind stabilisierend Der Angriff auf unsere Kaufkraft Steht die Weltwirtschaft vor einer Stagflation? Inflation ist nicht das Hauptproblem der Zentralbanken

**Analysen** Übernehmen die Börsen endlich das Zepher?

**Abgabegenstände** Wann ist der beste Zeitpunkt für Sommeraktien?

**Vermögensplanung** Vorsicht vor Tech und IT während einer Inflation!

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Investieren in die (eigene) Energiewende**  
Erfahren Sie mehr über Solaranlagen, Energiespeicher, Steuern, Energie sparen und Geldanlage in Zeiten des Klimawandels in unserer Sonderausgabe!

**Analysen** Kommentar: Der Staat profitiert von der Inflation! Märkte: Korrektur von abnormalen Werten Biotechbranche: Begabte Innovationsstreber

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Ausblick auf das zweite Börsenhalbjahr 2022**  
Warum für Investoren jetzt mehr Bescheidenheit angebracht ist Märkte zwischen Inflation und Rezession Wie wird das zweite Börsenhalbjahr 2022? Markt- und charttechnischer Ausblick auf das zweite Halbjahr 2022/Marktüberblick - Ausblick auf das zweite Halbjahr Finaler Abverkauf bei Gold und Silber - Hosen laufen langfristigen Aufwärtstrend an

**Investment** Expertenwortschatz auf dem zweiten Halbjahr 2022: Der „Jahresrückblick“ zum Börsengang November 2022

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Inflation und Zinsen**  
Inflation heute im Vergleich zu den 1980er- und 1970er-Jahren Rezessionsmarkt und Verluste quer durch die Anlageklassen – doch es gibt inflationssensiblen Fed-Meeting: Vier Auswirkungen auf die Märkte Wie man in Börsenmärkten investiert Währungsrisiko auf Aktieninvesting stimmt zu Immobilienmarkt unter Druck

**Analysen** Rohstoffe für den Klimawandel: Nachfrage nach Kupfer könnte bis 2025 um 600 Prozent steigen

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Defensive Aktien**  
Conservative Investing hat ein langjähriges bewährtes Low-Volatilität-Portfolio federn makroökonomische Risiken ab Wie macht Smart Beta bei volatilen Märkten so „smarter“?

**Analysen** Singapur Aktienmarkt: macht Platz für die nächste Runde des Abschwungs Smallcaps ins Visier nehmen

**Vermögensplanung** Bei Tages-, Festgeld- und Versicherungskosten auf die Einmalgebühren achten! FFSB Deutschland feiert 25-jähriges Bestehen: Finanzplanung ist Lebensplanung

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Zins und Dividende**  
Sind Zinsen nach dem Crash schon wieder attraktiv? Anleihemarkt: Was kommt 2022? Europäische Hochschuldarlehen werden von geringen Ausfallraten profitieren Investment-Grade Credit-Bonds so attraktiv wie der S&P 500 Index

**Investment** Dividendenrente gegen Inflation Für Investor zum Thema Dividendenanlagen Aktien mit hohen Renditen haben in der Regel mäßige Dividendenrenditen

**Vermögensplanung** FFSB-Experten-Talk: Mit professioneller Finanzplanung überdauern Krisenzeiten

03-2022  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation



**Thema** **Börsenblick 2023**  
Markt- und charttechnischer Jahresausblick 2023 Rezession, Inflation, geopolitische Unsicherheiten und Hoffnung auf einen Aufschwung

**Analysen** Ausblick Märkte und Märkte 2023: Machen Sie sich keine Illusionen! zweite Jahresausblick 2023: Mangelware tut weh

**Investment** Was erwartet Anleger im Jahr 2023? Exakt so geht's! könnte es kommen. Vielleicht. Mit Risiken gegen ökonomische, Inflation und Rezession

**Vermögensplanung** Rückblick auf den Q4 2022 und Vorausschau auf 2023 auf Basis eines Zyklusstrukturmodells

# Archiv 2021

Seit dem Jahr 2020 widmet sich das Portfolio Journal in jeder Ausgabe einem Themenschwerpunkt. Dabei nehmen unsere Autoren ihr Spezialgebiet von unterschiedlichen Blickwinkeln unter die Lupe. **Klicken Sie einfach auf das Cover um die Ausgabe kostenfrei als PDF zu lesen.** Alle Ausgaben des Portfolio Journals zurück bis ins Jahr 2012 finden Sie in unserem Archiv unter: [www.portfoliojournal.de](http://www.portfoliojournal.de)

09-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Börse + Psychologie**

Behavioral Finance in Wissenschaft und Praxis  
Die Psychologie der Technischen Analyse  
Menschen machen Märkte  
Die Sense-Umfrage: Feel the markets  
Die Psychologie der Anleger und Trader  
Fünf Tage bestimmen das Börsenjahr  
Gut zu wissen: Was ändert sich 2022?  
Anlagenmarkt Kunst als Geldanlage: Nach Preis oder Wert?

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Kunst als Geldanlage: Was ist der Wert?  
**Adressen** Kunst als Geldanlage: Nach Preis oder Wert?

12-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Quant-Investing**

So funktioniert Geldanlage mit System  
Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
Faktoren sind an dem Finanzmarkt deutlich gegeben  
Backtests korrekt durchführen  
Interview mit Prof. Dr. Emilio Tomasin  
Tradingalgorithmen made in Italy  
Diversifikation – aber richtig!

**Interview** Prof. Dr. Christian Rieck: GameStop aus Sicht der Spieltheorie  
**Veranstaltung** Gut zu wissen: Vermögensverwaltung heute  
**Adressen** Kunst als Geldanlage: Der Kunstmarkt während Corona

09-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Der Value-Faktor**

Evaluation des Value Investing  
Interview mit Dr. Manfred Schülzberger  
„Profitable Value“  
Value Investing vor dem Comback?  
Die Zukunft des Value-Faktors als Teil einer Multi-Faktor-Strategie  
Value ist out? ... Mischmetall!  
Vierjahreszyklus: Längere Bären nach der US-Wahl?  
Der Faktor „Zeit“ bei der Vermögensplanung  
Problem: Die neue Kunst der Geldanlage

**Interview** Interview mit Dr. Manfred Schülzberger  
**Veranstaltung** Die Zukunft des Value-Faktors als Teil einer Multi-Faktor-Strategie  
**Adressen** Problem: Die neue Kunst der Geldanlage

04-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Steuern bei der Geldanlage**

Verändern die unregelmäßigen Steuern auf Ihre Kapitalanlagen?  
Verfahrensweise für Aktien und Termingeschäfte ab 2021  
Stiftung für Kapitalanlagen  
Trading-Gewinn – die Lösung des Problems?  
Steuerliche Aspekte der Swaps in Investmentfonds  
Die steuerliche Behandlung von Kryptowährungen  
Der Dow Jones-Zehnjahreszyklus  
Kunst als Geldanlage: Neue und alte Marktplätze

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Die unregelmäßigen Steuern auf Ihre Kapitalanlagen?  
**Adressen** Die unregelmäßigen Steuern auf Ihre Kapitalanlagen?

09-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Technische Analyse**

Interview: Technische Analyse in der Praxis  
Behavioral Finance als Grundlage der Technischen Analyse  
Wohlstand durch Zinseszins-Effekt  
Fraktalitäten – eine technische Altschulstrategie  
Kursmuster clever und smart einlesen  
Was hat die beste Strategie?  
Ist es ab Mai wirklich gefährlich, Aktien im Depot zu haben?  
Sell in May: Was trennt das Millionen-Aktien nicht vorwärts  
Ausblick zum Technischen Analyse  
Cash-Secured-Put – Aktien zum Wertschöpfen kaufen  
Der Faktor Psychologie bei der Vermögensverwaltung

**Teil 1**

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Technische Analyse in der Praxis  
**Adressen** Technische Analyse in der Praxis

06-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Technische Analyse**

Was hat bei neuen Börsen (Jahre?)  
Finanzmarkt-Projektionen helfen weiter!  
Charakteristika EUR/USD: Das große Bild  
Point & Figure: Mach mir doch kein K für's O was  
Wie Sie Indikatoren rechtzeitig einlesen  
Indikatoren im Trend: Bollinger-Bänder  
Die neudefinierten Technologieführer auswatch!  
MH Hilfe von Machine Learning auf Erfolgsaktien setzen  
Die zwölf größten Anlegerfehler die Sie vermeiden sollten  
BWF beantwortet Fragen zur Abgeltsteuer

**Teil 2**

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Technische Analyse in der Praxis  
**Adressen** Technische Analyse in der Praxis

09-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Bitcoin & Co**

Interview mit Prof. Dr. Philipp Sander:  
Kryptowerte wie Bitcoin und Ether in der Anlagepraxis  
Sollte ich in Bitcoin investieren?  
Wie können Anleger auch ohne Vorwissen einsteigen?  
Sinnlos und Mythen über den Bitcoin  
Die Anlagerichtung beim Bitcoin  
Bitcoin – die größte Blase aller Zeiten?  
Ist der Bitcoin das neue Gold?  
Der Bitcoin auf dem Weg zum Depotbestand?  
Krypto- und Wertpapierhandel aus einem Depot  
Warum Krypto-ETFs weniglich schon bald steuerlich sind  
Smart Contracts – Basis eines dezentralen Finanzsystems

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Philipp Sander  
**Veranstaltung** Kryptowerte wie Bitcoin und Ether in der Anlagepraxis  
**Adressen** Kryptowerte wie Bitcoin und Ether in der Anlagepraxis

08-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Erfolgreich hebeln**

Perfekte Ergänzung für erfahrene Selbstinvestor  
Hebelprodukte – eine Welt voller Möglichkeiten  
Optionen – mehr als (nur) ein Hebelprodukt  
So nutzen Sie die Hebelwirkung in einer Anlagestrategie  
Wie das Fed-Meeting Aktien und Währungen bewegt?  
Gut zu wissen: Inflation zahlt am Vermögen  
Nach der Pandemie ist vor der Pandemie?  
2,6 Prozent plus, trotz reduzierter Aktienquote

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Perfekte Ergänzung für erfahrene Selbstinvestor  
**Adressen** Perfekte Ergänzung für erfahrene Selbstinvestor

09-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Nachhaltig investieren**

Investieren mit gutem Gewissen, geht das?  
Nachhaltig erfolgreich: Der Global-Challenges-Index  
Verantwortliches Investment und Rendite – ein starkes Team  
Verantwortungsvolles Investieren in GSK-Unternehmen  
Nachhaltige Geldanlagen bilden auf Wertehemphel  
Die Best-in-Programme-Aktien im nachhaltigen Investment  
Nachhaltige Investitionen: Der Weg zu einem New Normal  
Die regionale Bedeutung von Nachhaltigkeitsberatern  
ESG-Ratings: Standardisierung ist nicht die Lösung  
Die Plastikfrei erreicht das Anlegerherbe  
Kunst als Geldanlage: Cash & Convert  
Sicherer Kater nach der Wahl zum deutschen Bundespräsident?

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Nachhaltig erfolgreich: Der Global-Challenges-Index  
**Adressen** Nachhaltig erfolgreich: Der Global-Challenges-Index

10-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Entspannt reich werden**

Wie wichtig jeder entspannt reich werden kann  
Nur ohne Strategie - Interview mit Jessica Schwarzer  
Vermögensaufbau leicht gemacht  
Die Evolution für sich anbahnen lassen  
Kann man Backtests verstricken?  
Krypto mit weniger Volatilität als Gold  
Pong! Von Gegenwart und Vergangenheit des NFTs  
Drohen im Oktober starke Rückgänge?  
Der größte Feind des Anlegers ist er selbst!

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Entspannt reich werden  
**Adressen** Entspannt reich werden

11-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Geldentwertung**

Die Inflation ist da – und wird bleiben!  
Gold als Inflationsschutz  
Inflation, Renditen, Gold & Bitcoin  
Häblicher: Zwischen Lust und Frust  
Interview mit Prof. Dr. Thorsten Hees  
Trading und die Conditio humana  
List der goldenen Herbst sind Goldbrausch aus?  
Das neue Wertpapierprogramm des BICOM-ETF  
am 10.11.2021

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Thorsten Hees  
**Veranstaltung** Die Inflation ist da – und wird bleiben!  
**Adressen** Die Inflation ist da – und wird bleiben!

12-2021  
14,90 Euro

## Portfolio Journal

Professionelle Vermögensplanung & Asset Allocation

**Titelthema** **Ausblick 2022**

Konjunktur- und Kapitalmarktprognose 2022  
Markt- und charttechnischer Jahresausblick für 2022  
senke-Jahresausblick 2022  
Goldpreis: Ein verheißenes Jahr – oder doch nicht?  
Aktienausblick 2022: USA vor Europa  
Unternehmenswachstum durch neue Technologien  
Trading und die Conditio humana  
Erfolgreiche Multi-Strategie  
Forex-Saisonstart: US-Dollar-Drop zum Jahresende  
Kunst als Geldanlage: Keine Experimente

**Interview** Interview mit Prof. Dr. Guido Betsies  
**Veranstaltung** Konjunktur- und Kapitalmarktprognose 2022  
**Adressen** Konjunktur- und Kapitalmarktprognose 2022

# Archiv 2020

Seit dem Jahr 2020 widmet sich das Portfolio Journal in jeder Ausgabe einem Themenschwerpunkt. Dabei nehmen unsere Autoren ihr Spezialgebiet von unterschiedlichen Blickwinkeln unter die Lupe. **Klicken Sie einfach auf das Cover um die Ausgabe kostenfrei als PDF zu lesen.** Alle Ausgaben des Portfolio Journals zurück bis ins Jahr 2012 finden Sie in unserem Archiv unter: [www.portfoliojournal.de](http://www.portfoliojournal.de)

<p>01   2020 10. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Ausblick 2020 mit den Finanzexperten: Jörg Schärer, Marc Fricke &amp; Matthias Wink, Christian Geyer und Dr. Alexander Schwarz</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Intelligent investieren mit Dividendenstrategien plus Momentum</p> <p><b>Wissenswert</b> Interview mit Werner Krieger: „Mit regelbasierten Anlagestrategien die Märkte schlagen?“ Der Halboven-Effekt im US-Wahlzyklus</p>	<p>02   2020 11. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Das Risiko-Paradoxon Langfristig mehr Rendite durch weniger Risiko Eckdaten-Interview mit Dr. Peter von Viet</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Stabile DAX-Aktien im Rohstofftrend und Plan B Die Planstiftel-Strategie mit 200-Tage-Durchschnitt</p> <p><b>Wissenswert</b> Das krisenfesteste Fondsdepot Revolutionsen machtweiltes Lernen die Asset Management-Branchen?</p>	<p>03   2020 12. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Börsencrash 2020 - ? Definition, Analyse, Ausblick Indikatoren verkündet nahendes Tief – zumindest vorläufig Der Crash 2020 – ein zyklisches Lehrbuchbeispiel</p> <p><b>Anlagestrategie</b> So funktioniert die Turtle-Investor-Strategie</p> <p><b>Wissenswert</b> Das krisenfesteste Fondsdepot im Q1 2020 Fondsporträt: Deutsche Aktien SYSTEM Machine Learning – ein neuer Trading-Ansatz?</p>	<p>04   2020 13. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Sell in May? 10 Jahre „Sell in May...“ beim DAX Saisonalität und Wissenschaft Interview mit Thomas Hupp Der Kalender als Signalgeber</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Saisonale Aktienauswahl-Strategie 16-Wochen-Strategie nach Thomas Gebr</p> <p><b>Wissenswert</b> Timing mit Point-&amp;-Figure-Charts Verhalten (Finanz)Wort Neue Serie: Market-Timing – Mythos und Wahrheit</p>
<p>05   2020 14. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Vermögen schaffen mit Aktien, ETFs und Fonds Fünf Regeln, um reich zu werden Geldanlage und Kosten Interview mit Thomas Meyer zu Drewes Dr. Gerd Kommer über Faktor Investing</p> <p><b>Wissenswert</b> Die natürliche Seite der Märkte Saisonalität – Mythos und Wahrheit</p>	<p>06   2020 15. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Der Gerbert-Börsenindikator Funktionsweise und Anlagestrategien 10 Fragen an Thomas Gerbert</p> <p><b>Wissenswert</b> Neu: Die Stimmung an den Märkten Vorsicht vor Index-ETFs! Market-Timing – Mythos und Wahrheit</p>	<p>07   2020 16. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Asset Allocation So nutzen Sie die wichtigsten Assetklassen Wie siehts Planstellen, „Core-Satellite“, „Allwetter“, „Teller“ und „Evy-Strategie“?</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Dynamische Asset Allocation mit Austauschoptionen</p> <p><b>Wissenswert</b> Bollinger-System mit HDAX-Aktien Wann mit dem DAX gut Kirschen essen ist... Sind Techetel noch ein Kauf?</p>	<p>08   2020 17. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Gold als Geldanlage Das beeinflusst den Goldpreis! „Gold ist das Grundgesetz der Menschheit“ Interview mit Prof. Dr. Thorsten Pollert Charakteranalyse: „Es glänzt und glänzt und glänzt“ Die Saisonalität bei Gold und Goldminen Handelsstrategie: Fridly Gold Rush Edelmetalle als wichtiger Bestandteil im Mischfonds</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Bollinger-System mit NASDAQ-Aktien</p> <p><b>Wissenswert</b> Market-Timing – Mythos und Wahrheit: Der Trendfilter</p>
<p>09   2020 18. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Viele Chancen für Ihr Geld! Erfahren Sie von den Top-Experten des Börsentags Neu: Albrecht, Wiedemann, Michael B. Stadler, Martin Glöckhofer, Werner Krieger, Thomas Meyer zu Drewes, Oliver Passler, Jörg Schärer, André Stägge und Martin Stöckel alles über die „richtige“ Geldanlage.</p> <p><b>Anlagestrategie</b> So funktioniert das neue Musterdepot mit Aktien Bollinger-System mit HDAX- und NASDAQ-Aktien Volatility Control – Risikokontrolle am Aktienmarkt</p>	<p>10   2020 19. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Der Momentumeffekt Mit Momentumstrategien in relativ starke Aktien investieren Der Abstand zwischen Deutschland und den USA Doppeltes Momentum: Hohe Renditen trotz geringer Risiken Der Momentumfaktor einfach und transparent ins Depot holen Anleger und die Sicher vor dem Momentum</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Das Aktien-Musterdepot erreicht neues Allzeithoch</p> <p><b>Wissenswert</b> Interview mit Dirk Hartmann: Investieren in Kunst Die Trading-Veranstaltung des Jahres</p>	<p>11   2020 20. Jahrgang</p> <p><b>Titelthema</b> Geldanlage 2021 Börsenrückblick 2020 Charakteristischer Jahresrückblick 2022 aus Sicht eines Zyklus-Struktur-Modells Dow Jones 40.000 – länger oder kurzer Weg? Die Finanzmarktprognose wird dem Goldenen Auftrieb geben Zentralbanken vs. Inflation 2021 könnte einen leichten Wirtschaftsaufschwung bringen</p> <p><b>Anlagestrategie</b> Mit trendstarken Aktien systematisch gewinnen</p> <p><b>Wissenswert</b> Welches Finanzbuch lohnt es sich wirklich zu lesen?</p>	

**Redaktion****Portfolio Journal**

Ausgabe: 02-2023

Redaktionsschluss: 10.02.2023

Erscheinungsweise: monatlich als PDF

Preis: 14,90 €

Internet: [www.portfoliojournal.de](http://www.portfoliojournal.de)E-Mail: [redaktion@portfoliojournal.de](mailto:redaktion@portfoliojournal.de)**Lektorat:**

Matthias Wagner

**Bildernachweise:**

Titelbild von pixabay

**Redaktion:**

V.i.S.d.P: Oliver Paesler (op) [Chefredakteur]

Stephanie Tillack (st)

Nils Reiche (nr)

Sandra Kumm (sk)

Sascha Fiene (sf)

**Herausgeber****logical line GmbH**

Hamburger Allee 23

D-30161 Hannover

Telefon: +49 (0) 511 – 936208 – 0

Telefax: +49 (0) 511 – 936208 - 11

Internet: [www.logical-line.de](http://www.logical-line.de)E-Mail: [info@logical-line.de](mailto:info@logical-line.de)

Geschäftsführer: Dr. Rüdiger Lemke

USt-IdNr. DE 167090574

Handelsregister:

Amtsgericht Hannover HRB 56320

**Haftungsausschluss**

Die Redaktion bezieht Informationen aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen besteht jedoch nicht. Indirekte sowie direkte Regressinanspruchnahme und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen. Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr. Die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungspflicht. Ausdrücklich weisen die Herausgeber und die Redaktion auf die im Wertpapiergeschäft erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin.

Dieser Newsletter darf keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung oder die der jeweiligen Autoren und Redakteure reflektieren. Für alle Hyperlinks gilt: Die logical line GmbH sowie die kurs plus GmbH erklären ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanzieren sich die logical line GmbH und kurs plus GmbH von den Inhalten aller verlinkten Seiten und machen sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen.