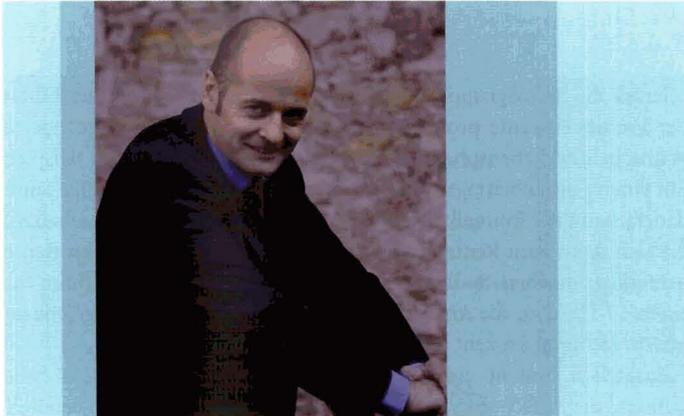


André Bittner, Finanzplaner sowie Sachverständiger für Kapitalanlagen und Finanzplanung, von der Bittner & Cie. GmbH Paderborn, über sinnvolle Anlagestrategien und über die Kunst, den richtigen Berater zu finden.

Anlagestrategien

Die Aufteilung entscheidet über den Anlageerfolg



André Bittner ist seit mehr als 20 Jahren in der Branche tätig. Der Finanzplaner plädiert für eine intensive Analyse und den Blick auf die persönliche Strategie jedes Anlegers.

Wie viel der Krise liegt hinter uns, was liegt noch vor uns? Fakt ist, wir haben das stärkste Beben an den Finanzmärkten seit 1929 erlebt. Banken und Vermittler leiden unter der Krise, gute Berater profitieren, denn vielen Kunden ist mittlerweile der Unterschied zwischen Beratung und Verkauf klar geworden.

Schon vor Jahren haben wir in Veranstaltungen und Vorträgen wie z.B. unter dem Motto „Verraten & Verkauft“ auf diesen Missstand hingewiesen. Auch der Gesetzgeber mahnt mehr Transparenz an und unterstützt das Thema Honorarberatung. Die Forderung der Politik, eine Ampelkennzeichnung zur Risikoeinschätzung (Rot, Gelb, Grün) für Finanzprodukte einzuführen, schießt allerdings am Ziel vorbei. Bei dieser Vorgehensweise bleiben die individuellen Bedürfnisse und Ziele des Anlegers unberücksichtigt und es besteht das Risiko der Falschberatung mit staatlichem Siegel (Produktverkauf statt Kundenorientierung). Abgesehen davon, wird gegen die Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung verstoßen.

Seit mehr als 20 Jahren wiederhole ich mich mit der Aussage, erst das Zusammenspiel der einzelnen Anlageklassen (Aktien, Renten, Festgeld) schafft das erwartete Ergebnis. Erst die Dosis macht das Gift. Genauso wenig wie auf o.g. Ampelschaltung, sollten Anleger auf Glücksritter der Neuzeit mit heißen Tipps reinfallen oder „Berater“ nutzen, die kürzlich noch ausschließlich von Provisionen lebten.

| Aber wie lässt sich nun eine sinnvolle Anlage oder Versorgungsstrategie entwickeln? |

Wie sagte einst Albert Einstein „Wenn man mir eine Stunde Zeit geben würde, ein Problem zu lösen, von dem mein Leben abhängt, würde ich 40 Minuten dazu verwenden, es zu studieren, 15 Minuten dazu, Lösungsmöglichkeiten zu prüfen, und fünf Minuten, um es zu lösen. Es macht also mehr Sinn, die Zeit für Analyse und persönliche Strategie zu nutzen, statt mehrere Verkäufer zu vergleichen.“

Studien belegen, die Vermögensaufteilung (Asset Allocation) entscheidet zu 80 bis 90 Prozent oder, wie Svenson von der Yale Universität sagt, sogar zu über 100 Prozent über den Anlageerfolg, da der Zeitpunkt des Ein- und Ausstiegs sowie Titel/Produktauswahl oft falsch eingeschätzt werden und schief gehen. Hier sind viele Anleger und auch „Berater“ überfordert, eine sinnvolle Strategie zu entwickeln.

Für den Anleger sollte es oberste Priorität sein, einen unabhängigen Berater zu finden, der nicht an irgendwelche Marketingzwänge oder Hausmeinungen gebunden ist, sondern die Idee des Kunden kritisch prüft.

Den meisten Verbrauchern sind die Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung (GOF) nicht bekannt. Ich möchte hier nur drei der sieben GOF nennen: Vollständigkeit, Vernetzung, Individualität, welche für Planungskompetenz Sorge tragen.

Der erste Schritt sollte eine genaue Standortbestimmung (Status Quo/ Ist-Stand) sein, sonst können keine sinnvolle Strategie und kein planbarer Weg eingeschlagen werden, denn zu viel bleibt unberücksichtigt. Ohne die persönliche Strategie ist es eine Frage der Zeit, wann der Anleger in die nächste Marketingfalle tappt und Geld verliert.

Knapp ein Jahr nach dem die Lehmann Pleite die Finanzwelt an den Rand des Abgrunds brachte, sind Standardlösungen und Derivate (z.B. Zertifikate) schon wieder hoffähig. Aktuell werden Garantiezertifikate mit hohen Provisionsmargen angeboten und gekauft, als wäre die Krise, ausgelöst durch Derivate, nie da gewesen. Banken haben sich gegenseitig nicht mehr getraut, aber vom Kunden Vertrauen erwartet. Im Rahmen der Lehman-Pleite ist einigen Anlegern mit Schrecken klar geworden, wie „konservativ“ die Garantiepartner der eigenen Hausbank wirklich waren und was Emittentenrisiko bedeutet, gelernt haben einige daraus allerdings nicht.

Für den Anleger ist es höchste Zeit, ein ganzheitliches Konzept zu entwickeln, das auch dem nächsten Sturm gewachsen ist. Nachdem das letzte Jahrhundert drei Währungsreformen mit sich brachte und eine bald steigende Inflation wieder Geldwerte vernichten wird, muss jetzt gehandelt werden.

Anleger sollten es wie Albert Einstein halten, sich Zeit nehmen zum Planen. Nur so können sie den sichersten Weg zur Erreichung ihrer Ziele finden. ■

Hallen aller Art mit Holzleim-Binder F30*

Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen

z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – ab Werk 19.250,- € + MwSt.

Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!

*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Typ Platte

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

WEITERE INFORMATIONEN: WWW.BITTNER-CIE.DE