

Das Thema Geldanlage kann viele Risiken bergen. André Bittner, Geschäftsführer der Bittner & Cie. Finanzplanungs- und Finanzdienstleistungs-GmbH, und Sachverständiger für Kapitalanlagen und Finanzplanung, Paderborn, über Risikofähigkeit der Anleger und die richtige Strategie.

Interview mit André Bittner

Die Jagd nach Rendite

m&w: Wie wird der Terminus Risikofähigkeit definiert?

Bittner: Die Risikofähigkeit jedes Einzelnen hängt neben den aktuellen sozialen Verhältnissen – wie zum Beispiel zu versorgende Kinder, zu pflegende Eltern und der persönlichen Lebenserwartung; auch von den zu erreichenden Zielen in Relation zum freien Vermögen ab. Wie viel Risiko darf oder muss ich mir leisten, um das Vermögensziel zu erreichen? Unter Risiko verstehen wir die Abweichung von der erwarteten jährlichen Rendite. Eine ganzheitliche Vermögensstruktur kann nie auf das Depot oder gar einzelne Aktien allein beschränkt sein. Die „Risikoaufklärung“ gem. § 31 WpHG (Beratungsbogen der Bank) dient oft eher der Haftungsbegrenzung des „Beraters“ und ist weniger zum Schutz des Kunden geeignet.

m&w: Wo liegen aus Ihrer Erfahrung die größten Defizite der Anleger bei der Entscheidung für ein Produkt?

Bittner: Viele Anleger verhalten sich so, als ob sie aus der Garage fahren um den Urlaub anzutreten, aber eigentlich gar nicht wissen wohin die Reise führen soll. Vielleicht fährt ja der Nachbar in eine viel versprechende Richtung und alle fahren hinterher. An der Börse ist dieses Verhalten immer wieder zu beobachten.

Grobe Fehleinschätzungen an den Finanzmärkten sind oft das Ergebnis solcher Orientierungslosigkeit. Denn nur wer sein Ziel kennt, kann den sinnvollsten und sichersten Weg wählen.

m&w: Das Angebot an Fonds und Zertifikaten ist groß. Wie kann ein Anleger hier überhaupt den Überblick behalten und eine richtige Entscheidung treffen?

Bittner: Jeder Anleger, auch derjenige der seine Entscheidungen selbst trifft, braucht einen kompetenten Sparringspartner. Bei der Auswahl und Selektion aus 8000 Fonds und

André Bittner: „Die Werbung verzerrt den Blick für die Realität“.

m&w: Herr Bittner, die Gewinnversprechen von Banken und Finanzdienstleistern sind nicht selten enorm und verzerren den Blick der Anleger für die Realität. Was sind Ihre Erfahrungen?

Bittner: Leider stehen die meisten Anlageentscheidungen nach wie vor im Spannungsfeld zwischen den Polen „Risiko und Ertrag“ ohne wirklich eine Balance zu finden. Viele Banken und Finanzberater reden von ganzheitlicher Beratung im Kontext mit der Risikoneigung des Kunden, leider ist dies oft nur ein Lippenbekenntnis. Viel wichtiger als die Risikoneigung ist die Risikofähigkeit bzw. die Risikotragfähigkeit.

Unternehmer
beraten
Unternehmer

Ganzheitliche
Fachkompetenz
aus einer Hand...

Netzwerk für Unternehmensfortführung

www.netzwerk-owl.net

- Finanzierungskonzepte
- Versicherungsberatung
- Steuerberatung
- Management- und Organisationsberatung
- Rechtsberatung
- Unternehmensführung
- Unternehmensnachfolge

Netzwerk für Unternehmensfortführung

Schnatsweg 19, 33739 Bielefeld
Telefon (0 52 06) 70 47 30, Telefax (0 52 06) 70 47 31
E-Mail: info@netzwerk-owl.net

Ihr Messeauftritt,
Parkett oder Loge?



Bei uns sitzen Sie immer
in der ersten Reihe!



4k produktionen
Messebau . Eventausstattung

Schulze-Dellitzsch-Weg 1
33175 Bad Lippspringe
Fon 05252 - 97 57 00

www.4k-produktionen.com

über 110.000 Zertifikaten, mehreren hundert geschlossenen Beteiligungen, Versicherungen etc. sind Erfahrung und umfangreiche Datenbanken unerlässlich. Für den einzelnen Kunden, der nicht nur einem heißen Tipp folgen möchte, ist dies bei einem ganzheitlichen Konzept, unter Berücksichtigung von Inflation und Steuern, sowie die zukünftige Abgeltungssteuer „fast“ unmöglich.

m&w: Wie sieht denn eine optimale Beratung aus?

Bittner: Nur durch die dynamische Betrachtung des Kundenvermögens, d. h. nach Bewertung der einzelnen Anlageklassen und der Verbindlichkeiten entsteht der Status Quo, durch dessen Fortschreibung eine dynamische Betrachtung des Ist-Standes möglich wird. Anders ausgedrückt: Wo kommen Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit an, wenn alles so bleibt wie es ist. Die Vermögensbilanz schafft einen Überblick über die aktuelle Vermögensbewertung, die Einnahmen- und Ausgabenrechnung, über die aktuelle und zukünftig zu erwartende Liquidität (und mögliche drohende Engpässe). Chancen und Risiken werden so in einem ganzheitlich vernetzten Bild transparent dargestellt.

Szenarien zeigen, wie sich Veränderungen, etwa wie geringere Ablaufleistungen der Lebensversicherung, Inflation und Lebenserwartung auswirken. Die Produktauswahl (wenn

gewünscht) kommt erst im letzten Schritt, die größten Fehler werden vorher gemacht. Eine optimierte Vermögensaufstellung gibt dem Vermögensinhaber auf Basis eines Soll/ Ist-Abgleichs ein Bild über den Nutzen der Optimierung. Der Nutzen muss nicht eine höhere Rendite sein, sondern kann auch ein geringeres Risiko unter Beibehaltung der Rendite bedeuten. Auf Basis unterschiedlicher Szenarien kann die Risikofähigkeit eingegrenzt und anschließend mit dem Vermögensinhaber im Rahmen eines Strategiegesprächs dargestellt werden. Das Wertpapierdepot ist somit integraler Bestandteil der ganzheitlichen Planung.

m&w: Herr Bittner, Sie sind der einzige Paderborner Finanzdienstleister mit BaFin-Zulassung, der unabhängig von Banken tätig ist. Wie haben Sie sich in den 20 Jahren Ihrer unternehmerischen Tätigkeit am Markt etabliert?

Bittner: Wir leben unsere Philosophie: Die Entwicklung von individuellen Konzepten, bei denen der Anleger und nicht das Produkt im Mittelpunkt steht. Der langfristige, risikoadjustierte, kontrollierte Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung leitet unser Handeln im Rahmen einer individuellen und ganzheitlichen Vermögensberatung und nicht der kurzfristige Anlageerfolg oder der heiße Anlagetipp – das hat sich in den vergangenen Jahren als erfolgreich erwiesen. Regelmäßige Weiterbildung des gesamten

Teams ist natürlich selbstverständlich. Unsere Stärke liegt auch im breiten Angebotspektrum: Es reicht von kostengünstigen Direktbanken bis hin zu den Private Wealth Abteilungen der führenden internationalen Banken.

Als einziges Finanzdienstleistungsinstitut in Paderborn arbeiten wir unabhängig von Banken, werden jedoch von der Bankenaufsicht überwacht. Für Käufe von Fonds und Zertifikaten fallen keine Ausgabeaufschläge an, die Honorierung erfolgt durch den Kunden, das wiederum vermeidet Interessenkonflikte.

m&w: Welche Vorgehensweise empfehlen Sie vor der Geldanlage?

Bittner: Jeder Anleger sollte sich im Vorfeld mit verschiedenen Fragen bzw. Aspekten auseinandersetzen. Haben Sie schon einmal Ihr Wertpapierdepot im Ganzen durchleuchten lassen? Nicht immer ist es sinnvoll, den neusten Tipps hinterher zu laufen. Wie aktuell sind diese wirklich und was bringen Tipps in effizienten Märkten, die Tausende kennen? Wer kümmert sich nach der Anlageentscheidung wirklich um das Vermögen und greift ein, wenn der Markt es erfordert? Wer berichtet schriftlich, mit verständlichen Anmerkungen über Veränderungen des Marktes und die daraus resultierenden Maßnahmen? Wer wahrt die Interessen des Anlegers?



Mann über Bord?



Zeitarbeit für den Mittelstand

HEYM & PARTNER
WIR HABEN IHR BESTES PERSONAL

Fon 0 52 51 | 2 90 68 - 0
www.heympartner.de

| Werbung macht sexy und verführt die Anleger leider oft zum Handeln wie Lemminge! |

Wir empfehlen allen Anlegern, wenn die Unterlagen vorliegen, diese von neutraler Stelle prüfen zu lassen. Grundsätzlich noch eine kritische Anmerkung im Umgang von Banken und Finanzdienstleistern: Haben Sie als Kunde schon einmal versucht, ein längeres Gespräch zu führen, ohne dass nach wenigen Minuten ein Produkt auf dem Tisch liegt? ■