

In Zeiten niedriger Zinsen auf Vermögensstruktur achten

Seit Guthabenzinsen so spärlich zu finden sind wie echte Trüffel, suchen immer mehr Sparer nach Alternativen. Ein ausführliches Beratungsgespräch hilft bei der Entscheidung, wie die persönliche Finanzplanung aussehen soll.

Ob schottischer Whiskey, sportliche Oldtimer oder handgefertigte Uhren, die Möglichkeiten in Sachwerte zu investieren sind vielfältig. Wer ein gutes Näschen hat und den richtigen Jahrgang oder Modelltyp ersteht, kann mit dieser Investition über die Jahre eine anschauliche Wertsteigerung erzielen. Ähnlich sieht es im Idealfall bei Sachwerten wie Immobilien, Edelmetallen oder Kunstwerken aus. Ein Blick zurück zeigt, Sachwerte haben sich im vergangenen Jahrhundert als ziemlich widerstandsfähig gegenüber Inflation und Währungsrisiken gezeigt. Angesichts dieser Entwicklung stellt sich die Frage: Haben das langgehegte Sparschwein und das klassische Sparbuch ausgedient?

„Nein, aber wenn es um die langfristige Anlage geht, dann sind in der momentanen Situation sicherlich Investitionen in Sachwerte zu empfehlen“, sagt Matthias Weiler, Bereichsleiter Privatkunden, Stadtparkasse Bad Honnef. „Allerdings macht es keinen Sinn, den nächstbesten Oldtimer zu erwerben, nur weil er einzigartig aussieht“, warnt Weiler, „denn ohne Fachwissen oder Expertise, kann sich der vermeintliche Glücksgriff später zum folgenschweren Ladenhüter entwickeln.“

Bevor man sich daher mit Sachwerten wie Gold und Silber, Immobilien oder Aktien beschäftigt, sollte zuerst anhand der zukünftigen finanziellen Bedürfnisse, eine Anlagestrategie festgelegt werden. Ein ausgeklügeltes Beratungskonzept, das eine strukturierte Vorgehensweise beim jeweiligen Kundengespräch ermöglicht, so Weiler, ist dabei unerlässlich. Denn eine ganzheitliche, individuelle und maßgeschneiderte Anlageberatung, die sich an den Wünschen des einzelnen Kunden orientiert, hilft mögliche Risiken einzuschränken und Lösungen aufzuzeigen. Im Vordergrund steht ganz klar eine

bedürfnisorientierte Beratung und nicht der schnelle Produktabschluss.

Um eine persönliche Ausrichtung zu erzielen, sollte der Kunde beim Beratungsgespräch so genau wie möglich seine finanzielle Lebenssituation und seine Anlageziele schildern. All diese Informationen zusammen zu tragen, benötigt Zeit, aber sie sind die Basis für zukünftige Planungen.

Wer sich einmal die Mühe macht und zusammen mit dem Berater eine Strategie erarbeitet, ist auf lange Sicht gut aufgestellt. Außerdem gilt: Nur keine Angst! Wenn man ein paar Grundregeln beherrscht, ist das Thema Geldanlage gar nicht so kompliziert. Wie genau die Vermögensplanung aussehen sollte, ist individuell zu entscheiden. Eine Berufsanfängerin hat schließlich ganz andere Bedürfnisse als ein Familienvater.

Zunächst sollte eine Analyse der persönlichen Vermögensstruktur erfolgen. Dazu gehört, die laufenden Einnahmen und Ausgaben wie auch die Verbindlichkeiten dem vorhandenen Vermögen gegenüberzustellen. Dann sollten die Ziele definiert werden, warum beziehungsweise wofür Vermögen aufgebaut werden soll. „Je genauer sich der Anleger über seine Ziele im Klaren ist, desto besser können die Instrumente und die Anlagearten definiert werden, die bei der Verfolgung des Ziels unterstützen“, sagt Weiler. Anleger sollten allerdings beachten, dass auch Sachwertinvestitionen Wertschwankungen unterliegen können, die sich gegebenenfalls negativ auf den Wert der Anlage auswirken können.

Wichtig: Der Vermögensaufbau sollte so flexibel gestaltet sein, dass auf plötzliche Veränderungen der Lebensbedingungen jederzeit reagiert werden kann. Da sich die Märkte ständig verändern und jede Anlageform unterschiedlich darauf reagiert, empfiehlt es sich, das Vermögen auf verschiedene Anlageklassen zu verteilen. Dazu zählen neben Aktien auch Anleihen, Immobilien und eventuell Rohstoffe. Hier gilt die alte Börsenweisheit „Nicht alle Eier in einen Korb“. Denn mit einem breitgestreuten Portfolio können Schwankungen bei der Geldanlage reduziert und gleichzeitig Marktchancen genutzt werden.