

Wussten Sie schon?

Was können Sie von Ihrem Berater erwarten (und was nicht) ...



Frauengeldangelegenheiten

Liebe Kundinnen, liebe Kunden,

ganz ehrlich – so etwas wie eine Kristallkugel, die zuverlässig vorhersagt, wie es an den Märkten weitergeht, besitzt niemand. Wäre es anders, würden Finanzjournalisten keine Artikel schreiben und Aktienexperten keine Interviews fürs Frühstücksfernsehen geben. Dann lägen sie alle am Strand auf Tahiti oder würden auf ihrem Weingut in der Toskana den jüngsten Jahrgang probieren. Wenn sie nicht gerade mit der Verwaltung ihrer Milliarden beschäftigt wären.

Auch der beste Vermögensberater kann Ihnen also nicht sicher sagen, was morgen, nächsten Monat und 2017 geschehen wird. So. Das sollte man mal klar und deutlich aussprechen.

Ein Schluss lässt sich daraus sofort ziehen: Verspricht Ihnen jemand, dass Sie etwa mit einer bestimmten Aktienanlage in den nächsten fünf Jahren genug Rendite machen werden, um die Wohnung abzuzahlen, ist Misstrauen angebracht.

Nachdem geklärt ist, was Sie nicht von Ihrem Berater erwarten können, stellt sich die Frage: Welche Rollen soll und kann er oder sie für Sie übernehmen?

Ein guter Berater übernimmt wichtige Aufgaben. Und die haben zunächst nichts mit dem Auf und Ab der Märkte zu tun. Sondern mit Ihnen und Ihrer Lebens-, Einkommens- und Vermögenssituation.

1. Aufmerksamer Zuhörer

Drei schlanke Frauen. Sie sind sich also ähnlich? Nein. Die eine gleicht den Schweinebraten durch Joggen wieder aus, die andere isst Tofu und Rohkost. Und die dritte liebt Süßes. Die Sportlerin träumt aber vielleicht von Wochenenden auf der Couch, die Vegetarierin hat womöglich einen hohen Cholesterinwert. Und die Naschkatze hätte lieber mehr Rundungen. Menschen lassen sich nicht auf den

Messe Grünes Geld, Münchner Künstlerhaus
Samstag, 8. Oktober 2016
Lenbachplatz 8, 80333 München
9:30 bis 17:30 Uhr
www.gruenes-geld.de
Der Eintritt ist frei.

Besuchen Sie mich doch am Anleger-Checkpoint, oder kommen Sie um 12 Uhr zur Podiumsdiskussion zum Thema „Nachhaltige Fonds – Welche sind jetzt sicher, rentabel und schaffen Sinn?“

ersten Blick beurteilen, ihre Bedürfnisse nicht nach einem vorgefertigten Raster einschätzen und erfüllen. Eine Anlagestrategie aus der Schublade lässt deshalb nicht nur viele Wünsche offen, sie kann sogar zum Problem werden. Da reicht es nicht, zu fragen: „Wie viel Geld wollen Sie denn anlegen?“

Vertrauensvolle Kommunikation zählt. Welche Wünsche und Pläne hat ein Kunde? Welche Erfahrungen hat er oder sie gemacht? Wie sehen die Familienverhältnisse aus? Da wird es durchaus privat: Kinder in der Ausbildung, Eltern, die vielleicht bald gebrechlich werden, eine schwierige oder stabile Partnerschaft... Was ist beruflich an Chancen und Risiken zu erwarten? Vertrauen ist hier die wichtigste Grundlage – denn nur wenn wirklich offen zutage liegt, welche Faktoren jetzt oder später wichtig werden können, lässt sich eine sinnvolle Gesamtstrategie entwickeln, die auf den individuellen Möglichkeiten des Kunden aufbaut.

Risiko ist etwas sehr Persönliches. „Trauen Sie sich was, oder sind Sie eher vorsichtig? Ok. Risikogruppe X.“ So geht es nicht! Die eine ist couragiert, aufgrund ihrer Situation eignet sich aber eine andere Strategie besser. Der andere Kunde ist sehr konservativ, bräuchte aber etwas mehr Mut. Deshalb ist das vertrauensvolle Gespräch so wichtig. Hier werden nicht nur die Rahmenbedingungen geklärt. Ein

verstehen. vermitteln. verantworten.

Wussten Sie schon?

Was können Sie von Ihrem Berater erwarten (und was nicht) ...



Frauengeldangelegenheiten

guter Berater nimmt die Sorgen seiner Kunden ernst. Nur dann lassen sich passende Lösungen erarbeiten.

2. Unbequemer Sparringspartner

Unvoreingenommen. Nahestehende Menschen beziehen in ihre Antworten automatisch ihr Bild von Ihnen mit ein, wenn sie mit Ihnen über Ihre Pläne sprechen. Nehmen wir an, man kennt Sie als vorsichtige Person. Dann wird der Onkel Ihnen nur Lösungen vorschlagen, die er für sicher hält. Der gute Freund dagegen spornt Sie an, viel mutiger zu sein – der hat aber schon früher nicht verstanden, warum Sie keinen Kopfsprung in den See...

Anderer Blickwinkel. Ein guter Berater nimmt eine neutrale Perspektive ein. Er oder sie weist Sie etwa darauf hin, wenn vermeintlich risikoarme Anlagen nicht dazu geeignet sind, Ihre Ziele zu erreichen und sogar – etwa wegen zu niedrigen Zinsen – zu realen Verlusten führen können. Oder warnt Sie, wenn Sie forscher vorgehen wollen, als es zu Ihrer Situation passt. Der Berater sollte deshalb auch die Rolle eines Coachs übernehmen.

Als Außenstehender soll ein Berater Ihre Interessen im Blick haben. Das heißt nicht unbedingt, dass er Ihnen einfach zustimmt. Für ihn wäre es wohl meist am bequemsten, Ihnen das zu verkaufen, was auf den ersten Blick richtig scheint. Das Gegenteil ist jedoch oft nützlicher. Der eine Kunde hat die nächste Beförderung fest einkalkuliert, der nächste sich noch keine Gedanken gemacht, was sich etwa im Krankheitsfall für ihn ändert. Einer Mutter, die ihr Vermögen vor allem für die Kinder anlegen möchte, ohne für sich selbst gut vorzusorgen, sollte man zum Beispiel ehrlich sagen, dass das zu unangenehmen Konflikten führen kann, wenn sie später doch mehr Geld benötigt. Beratung heißt auch: Grenzen und mögliche unerwünschte Konsequenzen aufzuzeigen und den Kunden mit den wesentlichen Informationen zu versorgen, damit er die zu seinem Leben passenden Entscheidungen treffen kann.

3. Eigenständiger Experte

Sachkundig. Ein guter Berater hat einen breiten Überblick über das Angebot, informiert sich intensiv über die unterschiedlichen Produkte und hält sein Wissen laufend aktuell. Er sollte die rechtliche und finanztechnische Struktur ganz unterschiedlicher Produkte verstehen, ihre Strategien, ihre Chancen und Risiken sowie die Fallstricke kennen.

Beraten – nicht einfach verkaufen! Der Crash von 2008 und die seither anhaltende Finanzkrise haben gezeigt, wie wertvoll ein unabhängiges Urteil bei der Auswahl der Anlagen ist. Banken und Vermögensverwalter profitieren vom Verkauf hauseigener Produkte, manche Berater sind mit bestimmten Anbietern im Unternehmensverbund und bieten deren Anlagen bevorzugt an. Kunden erhalten so nicht unbedingt die Produkte, die sich für sie am besten eignen und die am erfolgversprechendsten sind.

Freiheit in der Produktauswahl. Optimal für Sie ist es, wenn Ihr Berater aus einer breiten Palette an Optionen wählt und Ihnen Anlagen vorschlägt, die zu Ihren Bedürfnissen und Ihrer Lebenssituation passen. Fragen Sie ruhig nach warum genau dieses Produkt ausgewählt wurde und wie Ihr Berater gegebenenfalls mit dessen Anbieter verbunden ist.

4. Architekt

Auf Dauer angelegt und durchdacht. Sie haben sich über Ihre Bedürfnisse und Ziele ausgetauscht. Ihr Berater hat Ihnen genau zugehört und Sie informiert, wie er ihre Situation einschätzt. Sie haben sich geeinigt, wohin es gehen soll. Nun wird der Berater zu einem Architekten, der aus einzelnen Produkten ein langfristiges Anlagekonzept entwickelt, das zu Ihrer individuellen Risikobereitschaft und -fähigkeit passt.

verstehen. vermitteln. verantworten.

Wussten Sie schon?

Was können Sie von Ihrem Berater erwarten (und was nicht) ...



Frauengeldangelegenheiten

Und wieder: Sachkunde. Auch hier kommt die Produkt- und Marktkenntnis ins Spiel: Bei der Gestaltung Ihrer Strategie muss der Berater viele Faktoren berücksichtigen. Welche Folgen hätte z.B. ein Zinsanstieg auf eine bestimmte Anlage? Welche Strategie eignet sich für einen Menschen kurz vor der Rente, wenn er zwar Vermögen – aber kaum Rentenansprüche hat – und welche für jemanden, der bereits jeden Monat feste Einkünfte haben wird? Wie viel Flexibilität ist nötig und möglich? Wie funktionieren die Produkte im Zusammenspiel – etwa in der Risikostruktur und im Timing der Auszahlungen?

Generationenübergreifend. Wir sind soziale Wesen. Wir haben und sind Partner, Eltern, Kinder. In diesem Zusammenhang haben wir Verpflichtungen, Wünsche, Ziele. Da gilt es zum Beispiel, für eine Ausbildung oder einen Pflegefall vorzusorgen und offen darüber zu sprechen, wie das Vermögen an die Kinder weitergegeben werden soll. Finanzberatung ist deshalb auch: Generationenberatung.

5. Wachsender Begleiter

Trends und Tendenzen erkennen. Finanzberater sind keine unfehlbaren Propheten. Ein ehrlicher Berater gibt das offen zu. Ein verlässlicher Berater sollte allerdings die Rolle des Wächters übernehmen. Zeichnen sich am Horizont Probleme ab, die Auswirkungen auf Ihr Depot, Ihre Vorsorgeprodukte haben könnten? Gibt es bessere Alternativen? Um diese Aufgabe zu erfüllen, muss er die Märkte sachkundig und aufmerksam beobachten, die Eigenschaften Ihrer Anlageprodukte kennen und verstehen, wie sich veränderte Rahmenbedingungen auf diese auswirken. Er oder sie hält Sie auf dem Laufenden und informiert Sie, wenn sich Probleme abzeichnen, die Sie betreffen – oder verunsichern – könnten.

Oh Schreck! Wir erleben seit einigen Jahren sehr volatile Märkte. Auf Deutsch: Die Kurse schwanken oft unerwar-

tet, häufiger und stärker als früher. Eine Nachricht kann sie rasch mal nach unten schicken, eine andere lässt sie plötzlich steigen. Die langfristige Perspektive gerät da schnell aus dem Blickfeld. Ihr Berater sollte gerade dann Ihr Partner sein, wenn die Emotionen hochkochen. Eine sinnvoll entwickelte Strategie lässt sich auch in solchen Situationen durchhalten – aus taktischen Gründen könnte es aber beispielsweise sinnvoll sein, zu einem bestimmten Zeitpunkt Gewinne zu realisieren.

Ruhige Information hilft. In Krisen sind Panikreaktionen oft verständlich. Deshalb sollte Ihr Berater schon vor der Anlageentscheidung die Bedeutung von Risiko und Rendite, den Sinn der Diversifizierung und das Konzept der Aktienallokation verständlich erklärt haben. Mit diesem Vorwissen lässt sich der Stress bei heftigeren Marktschwankungen leichter aushalten. Wer etwa das Prinzip seines Investmentparplans verstanden hat, weiß, dass das Auf und Ab der Märkte von vornherein mit eingeplant ist und dass es sich lohnt, ihn diszipliniert durchzuziehen – in guten wie in schwierigen Phasen. Wenn die Kurse zwischen durch sinken, ist es falsch, zu verkaufen. Im Gegenteil: Jetzt kauft man preiswert nach – insgesamt ergibt sich so über die Jahre ein günstigerer Durchschnittspreis. Das wirkt sich positiv auf die Gesamtrendite aus.

Gerade wenn es turbulent wird, hat ein Berater die Aufgabe, den Kunden mit seinem Wissen zur Seite zu stehen und sie vor überstürzten Entscheidungen zu bewahren (auch wenn häufige Umschichtungen für den Berater selbst profitabel sein könnten). Er sollte aber ihre Anlagen laufend im Blick behalten und auf Sie zukommen, wenn sich wesentliche wirtschaftliche oder gesetzliche Rahmenbedingungen verändern.

Neue Entwicklungen – ein Beispiel: Mit dem Jahr 2018 werden sich die steuerlichen Regelungen für Investmentfonds ändern. Sie sind dann meist automatisch abgeltungssteuerpflichtig. Das ist ein guter Anlass, in den

verstehen. vermitteln. verantworten.

Wussten Sie schon?

Was können Sie von Ihrem Berater erwarten (und was nicht) ...



Frauengeldangelegenheiten

nächsten Monaten das Depot zu prüfen und gegebenenfalls aufzuräumen. Denn es kann sein, dass Sie bestimmte Anlagen bisher aus steuerlichen Gründen gehalten haben, von denen Sie sich ansonsten getrennt hätten. Wenn die Struktur in Ihrem Depot aufgrund veränderter Rahmenbedingungen nicht mehr passt oder sich neue Chancen ergeben, sollte Ihr Berater mit Ihnen über die nötigen Maßnahmen sprechen.

Ihre Bedürfnisse sind entscheidend

Was wichtig ist, entscheiden Sie. Und doch – auch wenn Ihnen ein Aspekt besonders und ein anderer weniger wichtig erscheinen wird, sollte ein Berater jede der fünf Rollen kompetent und engagiert ausfüllen. Denn: Im Mittelpunkt der Beratung sollte nicht das Anlageprodukt stehen. Es geht zuallererst um Sie und Ihre Bedürfnisse.

Es ist nicht einfacher geworden. Seit der Krise sind nicht nur die Ängste vieler Anleger gewachsen. Durch die vielen neuen gesetzlichen Maßnahmen zur Regulierung ist auch der Verwaltungsaufwand extrem gestiegen, der hinter jeder einzelnen Beratung steckt. Die Finanzdienstleistungsbranche beschreitet deshalb sehr unterschiedliche Wege. Eine Gruppe versucht, Aufwand und Kosten zu reduzieren, indem sie den Kunden standardisierte Lösungen anbietet. Andere wollen mit besonders individuellen Lösungen und maximaler Flexibilität überzeugen. Vielleicht haben Sie darüber schon das eine oder andere gehört. Ich möchte über dieses Thema gerne mit Ihnen in den Austausch treten und freue mich, wenn sie mir dazu Fragen stellen oder mir Ihre Meinung mitteilen.

Mir ist es wichtig, dass Sie Ihre Entscheidungen gut informiert treffen. Ich beantworte gerne Ihre Fragen und möchte Sie langfristig begleiten und betreuen. Sie können sich darauf verlassen, dass ich mir die Optionen sehr genau ansehe und Eigenschaften und Risiken klar benenne – denn ich bin an keinen Konzern und an keinen Anbieter gebunden. Mein Ziel ist es, gemeinsam mit Ihnen die Anlagen auszuwählen, die zu Ihren Zielen und Ihren Wertvorstellungen passen. Schreiben Sie mir eine Email an mail@andreapelka.de, oder rufen Sie mich doch gleich an: 089 189 44 198. Ich freue mich auf Sie!

Mit herzlichen Grüßen,

München, 04.10.2016

andrea pelka
Frauengeldangelegenheiten

Büro: Frauenlobstr. 28
80337 München

Telefon 089 189 441-98
Mobil 01575 192 90 99

mail@andreapelka.de
www.andreapelka.de

andrea pelka Frauengeldangelegenheiten
Firmensitz: Josef-Sterr-Str. 11, 81377 München,
Telefon 089 189 441-98, www.andreapelka.de

Email: mail@andreapelka.de
Urheberrechte: Andrea Pelka

Wenn Sie diesen Newsletter weitergeleitet bekommen haben, können Sie sich gerne direkt anmelden bei: mail@andreapelka.de Dieser Newsletter wird Ihnen ausschließlich mit Ihrem Einverständnis zugesandt. Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie mir bitte eine kurze Nachricht unter mail@andreapelka.de.