

Neue Prinzipien für den Vermögensaufbau: So geht richtiges Investieren

Wie Investoren ihr finanzielles Potenzial erhöhen können – Vermögensaufbau nach klaren Regeln – Honorarberatung bietet Mehrwert

Berlin, den 21. Oktober 2021 - Das Klima an den internationalen Finanzmärkten wird zusehends rauer. Gründe gibt es viele. Ob steigende Inflation, die sich abschwächende Konjunktur oder die mögliche Straffung der Geldpolitik: Den Börsen steht ein stürmischer Herbst bevor. Hinzu kommen weitere Stolpersteine wie das anhaltende Niedrigzinsumfeld oder Verwahrentgelte. Kein Wunder, dass sich in dieser immer undurchsichtigeren Anlagewelt viele Bürger das Managen des eigenen Vermögens nicht mehr alleine zutrauen.

„Die Hände in den Schoss zu legen und nichts zu tun, ist aber keine Lösung“, sagt Klaus Porwoll. Der Gründer und Inhaber der Honorar-Finanzberatung PecuniArs aus Berlin appelliert dazu, mithilfe einer individuell angepassten Finanzplanung zu investieren und so sein Geld für sich arbeiten zu lassen. „Vermögensaufbau hat nichts mit Zocken oder Glücksspiel zu tun, es kommt vielmehr auf die richtige und vor allem langfristige Strategie an, die auch in unruhigen Finanzzeiten erfolgreich ist.“

Für Porwoll sind folgende 5 Prinzipien beim Vermögensaufbau entscheidend:

1. Keep it simple

Finanzinstrumente müssen nicht kompliziert sein, um erfolgreich zu sein. Das beste Beispiel sind ETFs. Die passiv gemanagten Anlageprodukte sind kostengünstig und vor allem transparent und nachvollziehbar. Denn das Ziel eines ETF ist es, die Wertentwicklung eines Index wie den DAX oder S&P 500 so genau wie möglich nachzubilden. So wissen Anleger jederzeit, in was sie investieren. Die Renditeperspektiven sind zudem nachweislich besser als bei den meisten aktiv gemanagten Fonds.

2. Langfristig investiert bleiben

Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen es immer wieder: Anstatt vergeblich nach dem richtigen Ein- und Ausstiegspunkt zu suchen, zahlt es sich aus, langfristig investiert zu bleiben. „Nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie gingen die Märkte auf Talfahrt. Wer zu dem Zeitpunkt überstürzt verkauft hat, dürfte die anschließende Erholung komplett verpasst haben“, erläutert Porwoll. Besser ist es, einmal das „große Ganze“ festzulegen und dann auf das Ziel hinzuarbeiten. Gegen Selbstüberschätzung hilft ein strenger Investmentprozess, der emotionales Verhalten möglichst ausschaltet.

3. Renditefresser minimieren

Studien belegen, dass 60 Prozent der am Markt erzielten Rendite nicht bei den Anlegern ankommen. Die Ursachen dafür sind vielfältig. Zum einen liegt es an den gewaltigen Kostenapparaten der Gesellschaften, Banken und Versicherungen, die in die Produkte eingerechnet werden. Zum anderen liegt es an Anlagefehlern aufgrund mangelnder Qualifikation oder Produktverfügbarkeit. Hinzu kommen Verhaltensfehler aufgrund psychologischer Faktoren wie Gier oder Angst. Helfen kann eine qualitativ hochwertige Finanzberatung, die die erwähnten Renditefresser minimiert und hilft, Anlegerfehler zu vermeiden.

4. Interessenkonflikte ausschließen

Anleger sollten darauf achten, dass der Finanzberater des Vertrauens kein Produktverkäufer ist, sondern ganzheitlich berät und kostengünstig und effizient eine strategische Asset Allokation aufbaut. Honorarberater werden produktunabhängig und nicht durch Provisionen bezahlt. Damit entfällt ein Interessenskonflikt und der Honorarberater kann ausschließlich im Sinne des Kunden handeln, wobei beide dasselbe Ziel haben.

5. Weniger Gier, mehr Bescheidenheit

Renditen von fünf Prozent und mehr ohne jedes Risiko? Finger weg. „Hohe Renditeversprechen sind ein wichtiges Warnsignal, dass es möglicherweise um ein unseriöses Angebot geht“, warnt Porwoll. Solche Erträge sind in einer Zeit, in der Bundesanleihen negative Realrenditen abwerfen, schlicht unrealistisch. Deshalb: Solange das Risiko überschaubar bleiben soll, ist mehr Bescheidenheit bei der Rendite angesagt. Man muss auch nicht jedes vermeintliche Trendthema mitmachen.

Wer den Pfennig nicht ehrt...

Da sich Anleger in Zukunft wohl ohnehin mit niedrigeren Renditen zufrieden geben müssen, rücken die Kosten für Anlageprodukte in den Vordergrund. Die schon angesprochenen passiven Anlageprodukte sind deutlich günstiger als aktiv gemanagte Fonds und schneiden durchschnittlich auf lange Sicht auch besser ab. „Transparente und kostengünstige Anlageinstrumente – egal ob als Versicherungslösung oder als passiv gemanagte Produkte – machen langfristig den Unterschied“, betont der Honorarberater.

Wenn Anleger diese Prinzipien befolgen, und dann noch einen kompetenten und unabhängigen Finanzberater an ihrer Seite wissen, kann eigentlich nicht mehr viel schief gehen. „Unser Anspruch ist es, den Kunden frei von Interessenskonflikten zu beraten und durch eine kostentransparente und persönliche Beratung die Basis für bewusste, fundierte finanzielle Entscheidungen zu schaffen“, sagt Honorarberater Porwoll.

Immer mehr Anleger, aber auch Berater erkennen den Mehrwert einer echten Honorarberatung. So ist die Zahl der eingetragenen Honorar-Finanzanlagenberater

in Deutschland laut aktueller Statistik des Deutschen Industrie- und Handelskammertag auf 228 Berater gestiegen, Tendenz weiter steigend. Klaus Porwoll ist somit einer der Vorreiter der provisionsfreien Finanzberatung, bei der der Kunde im Mittelpunkt steht und nicht die Frage, wie viel Provision der Berater bekommt.

Über PecuniArs

PecuniArs ist ein unabhängiger Honorar-Finanzberater mit Sitz in Berlin. Das von Gründer Klaus Porwoll geführte Unternehmen hat sich auf die Betreuung von Firmeninhabern, Unternehmern, Geschäftsführern, Selbständigen und Freiberuflern spezialisiert. Porwoll ist seit 1994 in der Finanzbranche tätig und verfügt über ein Expertennetzwerk aus langjährigen Partnern, die Spezialisten auf ihrem Gebiet sind.

Anspruch des Unternehmens ist es, frei von Interessenskonflikten, durch eine kostentransparente und persönliche Beratung die Basis für bewusste, fundierte finanzielle Entscheidungen zu schaffen und den Kunden langfristig und vertrauensvoll auf dem Weg zum finanziellen Ziel zu begleiten. PecuniArs gewährleistet durch die Vergütung ausschließlich auf Honorarbasis, dass die Beratung nur und ausschließlich im Kundeninteresse erfolgt.