

Langfristiger Aufbau von Vermögen für die Altersvorsorge – so geht es!

Veröffentlicht von DR. MANUELA DIEHL am 14. OKTOBER 2022



Vermögensaufbau findet nicht über Nacht statt. Vielmehr geht es hierbei um eine langfristige Kapitalanlage. Doch der Markt bietet hierfür nahezu unzählige Möglichkeiten und allein sich mit den verschiedenen Anlageprodukten intensiv auseinanderzusetzen, um möglichst effektiv sowie effizient sein Geld anzulegen, ist für einen Laien meist sehr schwierig, wenn nicht sogar unmöglich. Gerade in Zeiten wie diesen ist es jedoch essenziell, sich mit der Thematik frühestmöglich auseinanderzusetzen, um für das Rentenalter vorzusorgen. So viele Produkte, wie es für die Geldanlage gibt, gibt es ebenso viele Finanz- und Vermögensberater. Doch wer versteht nun wirklich etwas von seinem Fach und wer will nur an den Provisionen verdienen? Welche Produkte sind für wen am besten geeignet und welche Risiken gehen mit ihnen einher? Als erfahrener freier Finanzberater und geschäftsführender Gesellschafter der Firma [PecuniArs Gesellschaft für strategische Anlageberatung mbH](#) ist Klaus Porwoll genau der richtige Ansprechpartner, um diese und weitere Fragen zu beantworten.



Klaus Porwoll

Unter „Echter Anlageberatung“ versteht jeder etwas anderes. Was verstehen Sie konkret darunter?

Finanzberatung ist für mich vor allem eine Vertrauensangelegenheit. Wir bei der unabhängigen Finanzberatung PecuniArs haben das Ziel und den Anspruch, den Kunden frei von Interessenskonflikten zu beraten und durch eine kostentransparente und persönliche Beratung die Basis für bewusste, fundierte finanzielle Entscheidungen zu schaffen. Im Fokus steht dabei, die Kunden langfristig zu betreuen. Bei uns gibt es keine Beratung von der Stange. Vielmehr wird unter anderem das Gesamtvermögen mit in die Anlagestrategie einbezogen. Dazu gehört bei Unternehmern auch das Betriebsvermögen. Aber auch familiäre Aspekte und bei Bedarf Fragen der Generationennachfolge werden berücksichtigt. Anleger sollten beachten, dass es bei einem strategischen Vermögensaufbau, wie wir Honorarberater ihn verfolgen, weniger um kurzfristige Profite, sondern vielmehr um den langfristigen Erfolg sowie die finanzielle Absicherung bis ins hohe Lebensalter geht. Nur mit einem auf die jeweilige Risikobereitschaft des Anlegers abgestimmten, breit gestreuten Portfolio ist gepaart mit der nötigen Disziplin und Ausdauer ein erfolgreicher Vermögensaufbau möglich.

Das Ziel Ihrer Beratung ist also eine möglichst transparente Vergleichbarkeit der Produkte zu schaffen. Wie läuft der Beratungsprozess bei Ihnen im Detail ab, so dass Sie möglichst das richtige Portfolio für den jeweiligen Kunden zusammenstellen können?

Das intensive Gespräch und der persönliche Kontakt sind für mich und mein Team ganz wichtige Kriterien, um tatsächlich die individuellen Wünsche, Ziele und Bedürfnisse des Anlegers herauszufinden und darauf aufbauend eine ganzheitliche Anlagestrategie erarbeiten zu können. Der Prozess verläuft dabei in mehreren Schritten. Zunächst verschaffen wir uns einen Überblick über die gesamten Investitionen und besprechen, welches Thema für den Kunden wichtig ist sowie welchen Wert dieses Thema für ihn hat. Die Anlageziele werden unter Berücksichtigung der individuellen Risikobereitschaft gemeinsam definiert. Hierbei unterscheiden wir zwischen kurzfristigen Zielen (z.B. Urlaub, Reparaturen oder Neuanschaffungen), mittelfristigen Zielen (z.B. Autokauf) sowie langfristigen Zielen (z.B. Altersvorsorge, Darlehenstilgung). Anschließend überprüfen wir die bestehenden Anlageformen, wie zum Beispiel Lebensversicherungen, Sparanlagen, Wertpapiere und Immobilien, auf ihre Zweckmäßigkeit für den Vermögensaufbau. Auf dieser Basis erstellen wir ein individuell zugeschnittenes Finanzgutachten, anhand dessen der Anleger klar und verständlich erfährt, was ihn aktuell von seinem Ziel trennt. Wichtige Parameter sind hier Kostenstruktur, erzielbare Rendite, Chancen und Risiken im Abgleich mit der Anlegermentalität sowie steuerliche Vorteile. Im dritten Schritt wird der Finanzplan gemeinsam ausführlich analysiert und wir besprechen mit dem Mandanten, wo mit Blick auf die aktuelle Verbesserung eine Strategieanpassung sinnvoll sein kann, bevor es anschließend in die konkrete Umsetzung geht. Wichtig: Regelmäßig prüfen wir, ob die Portfolioausrichtung noch dem Ziel entspricht. In unserem Updategespräch besprechen wir eventuelle Veränderungen hinsichtlich der Einstellung, der familiären und beruflichen Situation. So können unsere Kunden sicher sein, dass ihre Strategie durch Performancemessungen, Risikoadjustierungen sowie Anpassungen an persönliche und marktbezogene Umstände stets zielkonform ausgerichtet ist und betreut wird.

Der Staat fördert einige Produkte zur Altersvorsorge. Empfehlen Sie ihren Kunden staatliche geförderte Altersvorsorgeprodukte wie Riester- und Rürup-Renten sowie Betriebliche Altersvorsorge?

Ob Riester, Rürup oder die betriebliche Altersvorsorge – Geld vom Staat kann natürlich grundsätzlich ein Element der Altersvorsorge sein. Allerdings haben die staatlich geförderten Produkte auch durchaus ihre Nachteile, deshalb lässt sich eine pauschale Aussage über Sinn und Unsinn schwer treffen. Wir versuchen im individuellen Gespräch herauszufinden, ob es für den Kunden in Frage kommt und wie er, falls es passt, von den Förderungen profitieren kann. Grundsätzlich zählen die genannten Altersvorsorgeprodukte nicht zu unserem Kerngeschäft.

Welche Produkte eignen sich zusätzlich zum Aufbau einer Privaten Altersvorsorge?

Wir bei PecuniArs setzen auf einen wissenschaftlich fundierten Ansatz: langfristig investiert, passiv, global breit gestreut, und zwar in die beiden Anlageklassen Aktien und Anleihen. Mit diesem Ansatz werden die Chancen, die die Kapitalmärkte weltweit bieten, am effektivsten genutzt – ohne dabei die Risiken aus den Augen zu verlieren. Durch die Anlage in selektive Fondsprodukte, die die Idee vom wissenschaftlichen Investieren nahezu idealtypisch umsetzen, werden subjektive (Fehl-) Einschätzungen von aktiven Managern ausgeschlossen. Sie bieten eine gute Möglichkeit, breit gestreut und vor allem systematisch langfristig Vermögen aufzubauen. Die Renditeperspektiven sind nachweislich besser als bei aktiv gemanagten Fonds. Denn der Bauch, die Emotionen, der Mensch als Fehlerquelle werden weitgehend ausgeschaltet. Und damit ist es möglich, im Sinne einer vermögensverwaltenden Anlage ein gemischtes Portfolio basierend auf unterschiedlichen Anleihe- und Aktienmärkten aufzubauen, das zum individuellen Risikoprofil eines Anlegers passt.

In Zeiten niedriger Zinsen ist das Sparen etwas anspruchsvoller geworden. Ist die Nachfrage nach kompetenter Beratung in den letzten Jahren gestiegen?

Ja, eindeutig, und diese Entwicklung ist auch gut so. Immer mehr Anleger erkennen, dass sie allein mit den enormen Herausforderungen nicht mehr zurechtkommen. Ein „Weiter-so“ wird bei der Kapitalanlage nicht mehr funktionieren. Es ist jetzt echte Expertise gefragt, um auf die enormen Herausforderungen beim Vermögensaufbau und der Altersvorsorge einzugehen. Um den komplexen Mix aus rekordhoher Inflation, Zinswende, geopolitischen Risiken und akuter Rezessionsgefahr in der Geldanlage zu bewältigen, braucht es neben viel Fachwissen und langjähriger Erfahrung aber auch jede Menge Einfühlungsvermögen und Empathie des Beraters. Wichtig ist auch die regelmäßige und unabhängige Überprüfung der strategischen Vermögensallokation. Denn es können sich im Leben des Anlegers neue Situationen ergeben, die eine höhere Risikoaversion erfordern oder andersherum eine größere Risikofreude ermöglichen. Oder es kann am Kapitalmarkt zu Veränderungen kommen, die eine Neuausrichtung des Portfolios notwendig machen. Aus diesem Grund ist eine regelmäßige Überprüfung eine nicht zu unterschätzende Grundlage für den langfristigen Anlageerfolg. Immer mehr Anleger erkennen dabei die Vorteile der unabhängigen Honorarberatung. Die Vergütung erfolgt fair und produktunabhängig, Provisionen spielen keine Rolle. Damit entfällt der Interessenskonflikt, und der Berater kann ausschließlich im Sinne des Kunden handeln.

Die Pandemie ist ein Digitalisierungstreiber. Wie stark mussten Sie ihre Prozesse und Abläufe anpassen?

Wir haben schon vor Ausbruch der Pandemie bestimmte Prozesse digitalisiert. Davon haben unsere Kunden dann profitiert. Zudem haben wir frühzeitig auf Kundenwünsche wie digitale Beratung reagiert und bieten längst auch Beratung per Zoom oder Teams an. Wir verbessern und erweitern ansonsten ständig unser digitales Angebot. Aber klar ist für mich auch: Der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen.

Herr Porwoll, vielen Dank für das Interview.

Altersvorsorge	Anlageprodukte	Chancen und Risiken	erzielbare Rendite	
Geldanlage	Klaus Porwoll	Kostenstruktur	PecuniArs	Vermögensaufbau

