

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

e-Paper



Vorteile für Reiche bei der Kapitalanlage?



PLUS
BÖRSE
Claus Vogt
zum Markt

Kenne die Interessen deines Verhandlungspartners

Gregor Gysi im Interview über die Kunst des Zuhörens und der zielgerichteten Kommunikation



Vorteile für Reiche?

Haben vermögende Menschen Vorteile bei der Geld- und Kapitalanlage?



Thomas Hennings ist Experte für Sachwertlösungen und Makroökonomie. Er ist Inhaber des Sachwert-Center Bremen.





Vermögende Menschen sind stets im Vorteil. Beim Berufswunsch, bei der Partnersuche und bei der Geld- und Kapitalanlage. Reiche Menschen haben auch bei Finanzanlagen mehr Erfolg als der Durchschnitt der Bevölkerung. „Denen stehen ja ganz andere Türen und Tore offen“, so der Volksmund. Auch erhalten vermögende Menschen „immer“ bessere Produkte als der normale Sparer. I.d.R. glauben die Bürger, dass nur vermögende Menschen noch vermögender werden können und dass man sich zudem nur mit harter Arbeit etwas aufbauen kann. Wenn dem so ist, müssten sehr viele Menschen mehr Vermögen und Eigentum besitzen als bisher, da sehr viele Menschen hart und zudem viel arbeiten. Also muss es doch an anderen Gründen liegen oder? Fast achtzig Prozent der Deutschen sind nach aktuellen Studien der Meinung, es liegt ausnahmslos an dem bestehenden Vermögen, welches sich einfacher erhöhen lässt, getreu dem Motto mit dem „großen Haufen, der stetig wächst“.

Übrigens gibt es unterschiedliche Auffassungen von „reich“. Diejenigen, die inklusive Immobilienvermögen, die eine Million Eurogrenze überschreiten oder diejenigen, die mehr als fünf Millionen Euro an Vermögen besitzen. Haben nun vermögende Menschen Vorteile gegenüber normalen Sparern? Warum gibt es Unterschiede in den Umsetzungen im Bereich der Finanzen? Zunächst einmal muss man sich die Grundeinstellung der Menschen bzw. der beiden „Lager“ genauer anschauen.

Die vermögenden Menschen sind nicht unbedingt immer besser ausgebildet oder intellektuell mit besseren Genen ausgestattet. Nein, sie kümmern sich in erster Linie um ihre Vermögen, um ihre Werte. Im Gegensatz dazu lassen sich die Menschen mit normalen Vermögen von Banken und Versicherungen beraten bzw. kümmern sich gar nicht erst um ihre Finanzen, getreu der Einstellung: „Ich lebe im Hier und Jetzt, was interessiert mich die Zukunft“. D.h., der Faktor „Zeitnehmen“ und die „persönliche Einstellung“ zum Thema Geld- und Finanzen sind bereits wichtige erste Unterschiede der beiden „Lager“. Vermögende Menschen kümmern

sich regelmäßig um Ihre Werte, teilweise auch aus Angst vor Verlusten getrieben, nun gut und auch nachvollziehbar. Der normale Sparer hingegen ist froh nur alle Jahre mal eine Entscheidung zu fällen, um dann lange nichts damit zu tun haben zu wollen oder zu müssen. Zudem sind normale Sparer weitaus konservativer bei Finanzthemen als die vermögendere Klientel. Mainstreamprodukte von Banken und Versicherungen durchdringen fast 80% der Geldanlagen von normalen Sparern. Verbraucherunfreundliche Produkte mit zum Teil katastrophalen Renditen helfen den Sparern zum Aufbau oder der Sicherung des Vermögens zu keinem Zeitpunkt. Eine gewisse Risikotragfähigkeit ist per se ausgeschlossen, lieber keine Zinsen oder Wertzuwächse, als mögliche Risiken in den Geldanlagen eingehen. Auch überwiegt regelmäßig eine negative und pessimistische Einstellung zum Thema Geld. Daher überwiegen zu Hause in den Ordnern stets Sichteinlagen, klassische Lebens- und Rentenversicherungen und sonstiger „Banken und Versicherungsabfall“. Die deutsche Bevölkerung „begreift“ leider immer noch nicht, dass das Produktivkapital, die direkte Investition in die Wirtschaft, nicht nur elementar ist, sondern zu viel höheren Wertzuwächsen führt. Das ist der weitere Unterschied zur vermögenden Klientel. Diese wiederum ist überwiegend genau in solchen Assets mit einer Streuung zu Hause.

Anlagenlösungen wie Aktien, Private Equity, Venture Capital, direkte Unternehmensbeteiligungen, Immobilien und Rohstoffe machen ca. achtzig Prozent der Portfolios aus. Sicherlich hat die Klientel auch einen guten Zugang zu Beratern auf einem anderen Level, als der Bausparkassenmensch um die Ecke oder der „unmotivierte Bankbeamte“.

Der normale Sparer kann aber solche interessanten Lösungen in Form von sachwertorientierten Publikumslösungen auch als „Nichtmillionär“ erhalten. Er muss aber eines dafür tun - sich Zeit nehmen, sich mit den Themen Geld, Vermögen und Finanzen ernsthaft auseinandersetzen, geschickte Berater recherchieren und die Lösungen für sich umsetzen, die er dann auch versteht.

Verband der Sachwert- und Finanz- branche

Der führende
Bundesverband bei
physischen
Sachwerten

Mitgliedschaft
ab 95 € im Jahr

Die Stimme wahrer Werte.

www.dsf-verband.de