

**Petra und Stefan
Pflugmacher**

HANDBUCH des vernünftigen Investierens

**Wie Sie in wenigen Schritten zur sicheren
und effektiven Geldanlage kommen**

**Endlich planbare Gewinne erzielen
und Geld sicher anlegen.**

**Was Ihnen Ihre Bank und Anlageberater
verschweigen, Sie aber unbedingt wissen müssen!**

 **Pflugmacher**
Vermögensmanagement



Inhalt

Warum dieses Handbuch?	4
Warum überhaupt investieren?	6
Damit aus Gewinnern keine Verlierer werden	9
Wie ist unser Beratungsablauf?	11
Was können Sie von einer Finanzberatung verlangen?	12
Auf der Suche nach der richtigen Anlageklasse	14
Die kostengünstigen Fonds im Fokus	18
Auch Steuern sind Kosten! Zahlen Sie nicht zu viel ans Finanzamt!	21
Verbraucherschutz und Co.: Helfen sie wirklich?	24
Gold und Edelmetalle: Schein oder Sein?	27
Wie Ihnen die Wissenschaft beim besseren Investieren hilft	31
Die Erkenntnisse der letzten Jahre im Einzelnen	31
Fama-French-Dreifaktorenmodell	32
Assetklassen Investment ETFs	32
Container und Co.: Falsche Versprechen und Betrug	34
Wie können Sie sich schützen?	35
Wie bekommen Sie das Quäntchen mehr an Rendite?	36
Geldlehrer e.V. – die beste Idee in Sachen finanzieller Bildung	37

Warum dieses Handbuch?

In Deutschland werden mit falschen finanziellen Entscheidungen jedes Jahr etwa 50 Mrd. Euro verschwendet. Enttäuschte Anleger wundern sich, dass die Produkte, die ihnen verkauft wurden, nicht ihre Erwartungen erfüllen und sie deshalb Abstriche beim Lebenskomfort hinnehmen müssen.

Meine Frau Petra und ich waren früher auch auf der Seite der Produktverkäufer und haben den Gesellschaften und Banken viel geglaubt. Auch wir wurden enttäuscht und mussten unsere Kunden vertrösten. Sowohl in unserem Handbuch als auch in unseren Kundengesprächen vermeiden wir daher Fremdwörter – wir übersetzen die komplexe Sprache der Börse und der Banken für Sie in allgemein verständliches Deutsch.

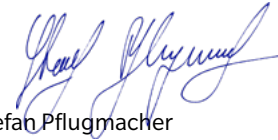
Wir haben dieses Handbuch geschrieben, damit Sie

- die richtigen Geldentscheidungen treffen
- nicht mindestens zwei Jahre Bücher studieren und Seminare besuchen müssen
- schnell und einfach einen Überblick über Anlagemöglichkeiten bekommen
- einfache Anlagestrategien umsetzen können.

Lesen Sie diesen Ratgeber aufmerksam. Wir zeigen Beispiele aus der Praxis, um Ihnen ein möglichst klares Bild zu vermitteln. Sprechen Sie uns an und informieren Sie sich weiter. Wir haben spezielle Anlagekonzepte entwickelt, die auf verschiedene Le-

bensabschnitte zugeschnitten sind. Besuchen Sie unsere Vorträge oder kommen Sie zu unseren Kamingesprächen. Wir möchten erreichen, dass Deutschland zu einer besseren Welt für Kapitalanleger wird.

Ihr



Stefan Pflugmacher

Pflugmacher Vermögensmanagement

Petra und Stefan Pflugmacher

Alpspitzstr. 8A
82319 Starnberg
Telefon: 08151/ 66 66 60

mail@pflugmacher.de
www.pflugmacher.de



Warum überhaupt investieren?

Irgendwann kommt der Punkt in Ihrem Leben, an dem Sie nicht mehr arbeiten können, wollen oder müssen und Ihren Lebensabend genießen möchten. Der Lebensabend – wie lange ist der überhaupt? Am Arbeitsende ist man meist 65 Jahre alt und dann folgen noch 30 Lebensjahre, wenn alles gutgeht. Wir wünschen es Ihnen! Die Medizin tut das ihrige, damit wir immer älter werden. Nur die Frage ist, wer bezahlt das alles? Finanzplanung hat etwas mit Lebensplanung zu tun. Wieviel Geld benötigen Sie und was haben Sie noch vor? Möchten Sie Ihre Wünsche und Ziele an Ihr Geld anpassen oder lieber umgekehrt?

Dass eine vorausschauende Finanzplanung nützt, zeigt das Beispiel eines Handwerksmeisters, der in unsere Beratung kam. Er wollte seine Verträge von uns prüfen lassen und den Status seiner Altersabsicherung mit uns besprechen. Voller Stolz zeigte er uns seine Verträge. Die damalige Ablaufleistung betrug 1 Million DM. Das war vor 25 Jahren! Seitdem wurde keine Anpassung vorgenommen. Die Schreiben seiner Versicherung, in denen ihm die Verringerung der Auszahlungen erklärt wurde, waren schwer zu verstehen. Der Vertreter der Gesellschaft hat ihn zwar des Öfteren besucht, dabei aber keine großen Veränderungen angesprochen.

Wir kamen zu dem für uns nicht überraschenden Ergebnis, dass dem Handwerksmeister etwa 35% der ursprünglichen Ablaufleistung fehlten. Die Auszahlung wäre zwar nach altem Recht

noch steuerfrei, aber das beträfe nur die Auszahlung – die Zinsen oder die Rente müssten natürlich noch versteuert werden. Jetzt könnte man argumentieren, dass jeder für seine Informationen selbst verantwortlich ist, und gewissermaßen stimmt das auch. Aber Vertrauen spielt eine große Rolle – man verlässt sich auf die Aussagen des Vertreters und der Gesellschaften.

Aus der einen Million vor 25 Jahren wurden 375.000 €. Das Schlimme dabei ist, dass Träume, die der Kunde bei Abschluss der Verträge hatte, heute nur noch Makulatur sind. Keine Weltreise, kein Geld für die Kinder oder Enkel, für die nötige Renovierung des Hauses. Warum? Fast 150.000 € benötigt der Kunde allein schon für seine private Krankenversicherung. Angefangen hat das damals mit 190 DM monatlich, heute sind es 620 €, Tendenz steigend.

Tipps zur Lösungsfindung:

Sofortige Prüfung, ob die Lebensversicherung nicht widerrufen werden kann. Ja, Sie lesen richtig: Es gibt Möglichkeiten, zu prüfen, ob der Vertrag von Beginn an stornierbar ist. Sie haben möglicherweise noch einige Zeit, bis der Ruhestand erreicht wird.

Von Inflation hat sicherlich schon jeder gehört. Aber: kennen Sie deren tatsächliche Auswirkungen? Bei einer angenommenen Inflation von 3 % p. a. bleibt von den 375.000 € unseres Handwerkers in 15 Jahren eine Kaufkraft von 240.698 € bestehen. Er hat also 134.302 € weniger im Portemonnaie – so viel kostet

heutzutage schon ein großer Tesla mit allem Drum und Dran. Dieses Geld ist allein durch Inflation vernichtet worden. Erschreckend, nicht wahr?

Und deshalb sollten Sie investieren: Damit Ihr Geld genauso alt wird wie Sie, besser noch, damit Ihr Geld Sie überlebt und Sie noch etwas zum Vererben haben. Wir bieten für jedes Lebensalter und für jeden Geldbeutel Konzepte, die das ermöglichen. Suchen Sie das Gespräch mit uns!



Damit aus Gewinnern keine Verlierer werden

Richtiges Investieren ist nicht einfach. Viele Investoren haben jahrelang auf Aktien gesetzt und waren damit auf der Straße der Gewinner. Doch machen Aktien manchmal von „ihrem Recht“ Gebrauch, den Kurs, den man sich an der Börse vorgestellt hat, nicht einhalten zu wollen. Oder die Firma geht möglicherweise in Konkurs. Als Investor ist man in einer Zwickmühle. Der Markt hat den Anleger für das Risiko nicht belohnt und jetzt denkt man als Investor, man habe einen Fehler gemacht. Das ist mitnichten der Fall! Man hat nur versäumt, das Risiko auf mehrere Schultern zu verteilen. Manipulation durch die Medien oder absichtliche Falschinformationen gehören zwar nicht zur Tagesordnung, kommen aber leider immer wieder vor. Die Investoren haben sich vorher informiert, haben alles gelesen und geprüft, und trotzdem läuft die Aktie nicht wie erwartet. Als Folge wird meistens noch mehr spekuliert und das Risiko für den Anleger steigt. Fachliches Wissen in Sachen Finanzen sollte zur Grundausbildung eines jeden gehören. Sagen Sie sich immer: „Wer streut, rutscht nicht aus!“ – das hat mein Opa schon gesagt. Mein Großvater hat damals zwar „nur“ Bausparer verkauft, aber sein Satz sollte zum Kernsatz eines jeden Investors gehören.

Es klingt überaus reizvoll, wenn man im Internet Werbung liest: „Kaufen Sie diese oder jene Aktie und Sie haben ausgesorgt!“. Die Medien sind dazu verdammt, jeden Tag neue Nachrichten zu

bringen und eine Spannung beim Kunden, also bei Ihnen, aufzubauen. Mit einfach nachvollziehbaren Lösungen locken sie keinen hinter dem Ofen hervor. Also bringen sie ständig Neues, Kompliziertes, nie Dagewesenes. In Ihrem Bekanntenkreis hören Sie auch nur von den Tipps, die funktioniert haben – von finanziellen Misserfolgen spricht man nicht gern. Wer gibt sich schon die Blöße, ein Scheitern zuzugeben, wo man im Vorfeld doch alles genau geprüft hat. Ich kann mich an eine Zeit erinnern, da war die Millionärsdichte Münchens die größte Deutschlands. EM.TV und der neue Markt haben eine Goldgräberstimmung ausgelöst. Viele Anleger sind aber durch das Scheitern so verprellt worden, dass sie nie wieder mit der Börse zu tun haben wollen. Genau hier fehlt die finanzielle Grundausbildung, eine Art Börsenführerschein, das Wissen, was man tun muss, um langfristig zu den Gewinnern zu gehören.

Der Satz „Wer streut, rutscht nicht aus!“ gewinnt immer mehr an Bedeutung. In Deutschland gibt es seit etwa 55 Jahren die Idee des Investmentsparens. Diese Idee wurde durch die Erfindung des Indexsparens, auch bekannt als ETF-Fonds, sinnvoll ergänzt. Genau diese Ideen haben wir zusammen mit einigen Finanzwissenschaftlern aufgegriffen und noch effektiver gestaltet. Unser regelbasiertes Weltportfolio setzen wir seit vielen Jahren erfolgreich ein.

Die Kernfrage ist doch: Wie teile ich mein Vermögen richtig auf, um keinen Schiffbruch zu erleiden? Es ist ähnlich wie mit dem Feuer: Es kann Sie wärmen, aber es kann auch Ihr Haus abbren-

nen. Was ist Ihr persönliches Anlageprofil und welches Ziel verfolgen Sie? Wenn Sie mit einem Anlageberater sprechen, laufen Sie Gefahr, dass er Ihnen ein bestimmtes Produkt seiner Bank oder seiner Versicherung empfiehlt. Dieses möchte er Ihnen verkaufen. Wir dagegen nutzen Systeme, die völlig unabhängig von Produkten arbeiten und nur das Ziel haben, Ihre tatsächliche Rendite und Ihr Risikoprofil zu ermitteln. Wir als neutrale Berater werden für die Auswahl und Betreuung eingesetzt. Wir begleiten Sie bei dem kompletten Umsetzungsprozess und sorgen dafür, dass Ihnen während der Reise nichts passiert. Wie genau dieser Prozess angestoßen und umgesetzt wird, zeigen wir Ihnen in diesem Handbuch.

Wie ist unser Beratungsablauf?

Dazu haben wir uns viele Gedanken gemacht und zeigen Ihnen einen festen Weg, der folgendermaßen funktioniert:

Grundsätzlich möchten wir erreichen, dass jeder Anleger in Deutschland eine sinnvolle und passende Geldanlage findet. Wir müssen als Unternehmer auch den wirtschaftlichen Teil in unsere Berechnungen einbeziehen. Ein klarer und einfacher Beratungsprozess und der Einsatz modernster Technik tun gute Dienste. Sollten Sie das Gefühl haben, Ihre Finanzen laufen noch nicht so, wie Sie es gerne hätten, melden Sie sich bei uns. Im ersten Schritt erhalten Sie einen Fragebogen, in dem Sie Ihre Wünsche hinsichtlich der Anlageform schriftlich darlegen. Wenn uns dieser Fragebogen erreicht, führen wir ein erstes Telefonat, in dem

wir abklären, ob wir als Berater zu Ihnen als Anleger passen und falls ja, wie groß der Umfang der Beratung sein wird. Dann erhalten Sie einen zweiten Fragebogen, mit dem Sie Ihr eigenes Risikoprofil (definiert Ihre finanzielle Risikobereitschaft) ermitteln können. Bis hierher arbeiten wir vollkommen honorarfrei, auch weil wir Ihnen eine angenehme Investmenterfahrung vermitteln wollen.

Liegen uns Ihre Vorstellungen dann vor, ermitteln wir mit Hilfe unserer Software und unserer Erfahrung diejenigen Anlageformen, die genau zu Ihrem Anlagewunsch passen. Sie erhalten dann von uns eine schriftliche Zusammenfassung mit Vorschlägen, wie wir weiter vorgehen könnten. Beratungsgespräche können persönlich bei uns im Büro, aber auch bequem von zuhause aus am Telefon geführt werden. Unsere Kunden bestätigen uns in ihren Referenzen, dass wir den richtigen Weg gefunden haben und eine persönliche und auf Ihre Wünsche zugeschnittene Anlageberatung anbieten.

Was können Sie von einer Finanzberatung verlangen?

In Deutschland sind noch vorwiegend Verkäufer tätig, die versuchen, bestimmte vorgefertigte Finanzprodukte an den Mann und die Frau zu bringen. Das Zauberwort heißt Provision, also die Gebühr, die die Vermittler für erfolgreiche Verkäufe der Produkte erhalten. Verbraucherschützer und einige Politiker mahnen seit langem an, dass es Honorarberater geben sollte, also Fach-

leute, die auf derselben Seite sitzen wie der Kunde. Allerdings ist die Lobby der Finanzindustrie sehr stark. Als wir vor Jahren einen Verband ins Leben gerufen und mit Politikern gesprochen haben, haben wir erfahren, wie schwierig es ist, hier eine Veränderung herbeizuführen. Einige Politiker, wie zum Beispiel Dr. Gerhard Schick, ein promovierter Volkswirt und ehemaliger Bundestagsabgeordneter, ist aus dem Bundestag ausgeschieden, um den Verein www.finanzwende.de zu unterstützen. Wir selbst sind auch Mitglieder in diesem noch kleinen Verein und unterstützen dessen Tätigkeit.

Wir haben uns vor vielen Jahren entschieden, die Seiten zu wechseln. Das bedeutet, dass wir uns von der Anbieterseite auf die Kundenseite stellen. Der Weg war anfangs sehr steinig, weil wir vieles nicht so umsetzen konnten, wie wir wollten. Ich merke das heute noch, wenn ich mit den Kollegen von früher spreche, die noch auf dem alten Gleis der Provisionsberatung unterwegs sind. „Meinst du, der Kunde versteht das?“, werde ich oft gefragt. Oder: „Glaubst du, dass der Kunde bereit ist, ein Honorar zu bezahlen?“.

Ja, sage ich heute. Der Kunde versteht uns und ist auch bereit, für unsere Beratung zu bezahlen.

Sie als Kunde können von uns eine bessere, verständlichere Beratung in Sachen Finanzen erwarten. Unser Handbuch verrät Ihnen viele Tricks und Anregungen. Informieren Sie sich, denn: „Wer nichts weiß, muss alles glauben.“.

Auf der Suche nach der richtigen Anlageklasse

Die beliebteste Anlageform ist immer noch eine Immobilie in bester Wohnlage, in Blickweite des Wohnzimmers, mit solventen Mietern, die keinen Ärger machen. Das Ganze noch zu einem günstigen Preis eingekauft, ohne Makler natürlich, und in Topzustand. Den Rest des Kapitals sollte die Bank Ihres Vertrauens noch mit 2 % p. a. über der Inflationsrate verzinsen.

Diese unrealistischen Vorstellungen haben oftmals genau diejenigen, die seit etlichen Jahren keine Anlageentscheidung getroffen haben, weil es diese Traumanlage nicht gibt. Aber die Deutschen warten gerne, vielleicht ergibt sich ja eine Gelegenheit. Man hat seinen Bausparer und hofft, dass alles gut geht.

Wenn Sie nicht zu diesen Traumtänzern gehören, gibt es für Sie eine gute Nachricht: Sie müssen nicht mehr nach der richtigen Anlageklasse suchen, sondern nur etwas Neugierde mitbringen und für unsere Informationen bereit sein. Weder Ihr Steuerberater noch Ihr Versicherungsvertreter kennen die richtigen Anlageformen – sie sind nicht die richtigen Ansprechpartner für Ihr Vorhaben. Sie als Kunde dürfen höhere Anforderungen stellen!

In meinen Vorträgen frage ich immer: „Wie sieht denn eine ideale Geldanlage aus?“

Hier die Antworten:

- sicher, ohne Risiko
- ständig verfügbar
- übersichtlich
- Auszahlungen möglich
- Zuzahlungen möglich
- Verrentung, wenn gewünscht
- Übertragung an die Erben
- marktgerechte Kosten und Gebühren (keine versteckten Gebühren)
- persönliche Ansprechpartner
- online einsehbar
- inflationsgeschützt

Erzählen Sie das Ihrem Anlageberater, dann werden Sie erleben, dass er sein Telefon in die Hand nimmt und eine kurze dreistellige Nummer wählt. Irgendein Produkt aus dem Haus wird für den Kunden schon passen ...

Nein, mal im Ernst. Wie oben beschrieben, sollte die perfekte Anlage doch aussehen, oder nicht? Da ein einzelnes Produkt all diese Anforderungen niemals erfüllen kann, wir in Deutschland aber zu 95 % von Finanzproduktverkäufern bedient werden, sind so viele Kunden unzufrieden.

Strategie und Konzeption sind wichtig. Investmentfonds bieten eine gute Basis, sind aber noch längst nicht alles. 98 % der Investmentfonds haben zu hohe Gebühren. ETFs schneiden da schon besser ab. Jetzt noch eine wissenschaftliche Methode als Grundlage und einige spezielle Konstrukte drumherum – so wird ein Schuh daraus! Wir nennen das unsere VermögensSicherungs-Strategie® (VSS®). Auf jeden Kunden individuell angepasst und langfristig betreut.

Das eine ideale Produkt kann es nicht geben. Wir aber haben einen umfassenden Überblick über den Finanzmarkt und entwickeln zusammen mit unseren Mandanten einen Fahrplan. Eine wichtige Frage, die es zu klären gilt, ist zum Beispiel, welche

	Aktie	ETF Investmentfonds	Beteiligungen	Sparbuch	Lebensversicherung
Sondervermögen	ja	ja	nein	nein	nein
Inflationsschutz	zum Teil	ja / Aktien	nein	nein	nein
Verfügbarkeit	Kursrisiko	ja	nein	ja	nein
Transparenz	Ja	hoch	nein	ja	nein
Sicherheit	ja bei Streuung	ja	verlustreich	ja / Einlagensicherung	ja / hohe Kontrolle

Rendite überhaupt benötigt wird, damit der Mandant nach Abzug seiner Kosten und unter Betrachtung der Inflation sein Ziel erreicht.

Eine einfache Matrix-Übersicht (Seite 16) sollte Ihnen als erste Information dienen und Ihnen einen Überblick verschaffen. Sie können auch eine umfassendere Matrix unter info@pflugmacher.de anfordern. Sie bekommen diese dann als PDF zugesandt.



Die kostengünstigen Fonds im Fokus

Sie kennen sicher den Satz: „Wo mehr gemanagt wird, bleibt weniger für den Anleger“. Hin und her macht Taschen leer! Nur trifft leider auch der Umkehrschluss nicht immer ins Schwarze: Eine preiswerte Anlage bringt nicht notwendigerweise den Anlageerfolg, den Sie sich erhoffen. Ihr Anlageerfolg hängt größtenteils davon ab, welche Anlageklasse Sie wählen, und nicht, wie preiswert diese ist. Verstehen Sie mich bitte richtig: Wir achten bei unserer VermögensSicherungsStrategie® sehr genau auf Kosten und lassen alles wegfallen, was Ihre Rendite schmälert, trotzdem ist die Strategie entscheidend.

In unseren Studien konnten wir feststellen, dass Kunden, die vorher viel in ETF-Index-Fonds investiert haben, keine Zusatzrendite erzielten. Viele haben durch ein Zuviel an Transaktionen ihr Konto mit unnötigen Kosten belastet. Unsere VermögensSicherungsStrategie® besteht aus bis zu 14.370 Titeln: Eine solch breite Streuung werden Sie am Markt sonst kaum finden können.

Informationen: Alle Markt-Teilnehmer beziehen ihre Informationen aus der Vergangenheit der Anlage. Sie als Laie, aber auch die Profis, profitieren von den gleichen Quellen. Keiner weiß mehr als der Markt, in dem alle tätig sind. Einige Fondsmanager versuchen schlauer zu sein als der Markt. Dieses Wissen muss bezahlt werden. Das kostet den Anlegern wiederum Rendite. Das kann hin und wieder funktionieren, aber auf die Dauer hat das in den Studien, die uns vorliegen, keiner geschafft.

Hier ein kleiner Überblick über die Studien

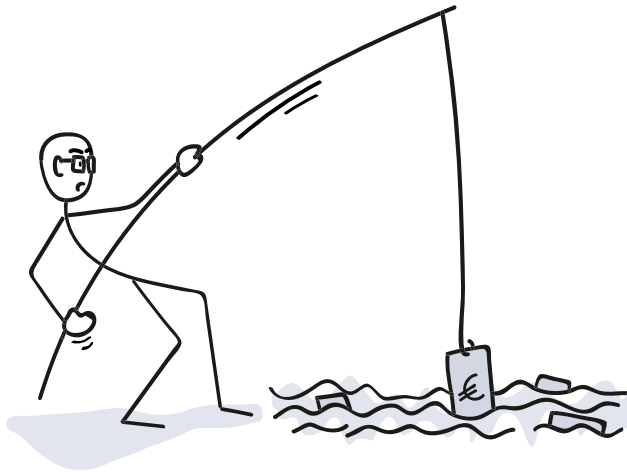
- Malkiel (1995)
- USA 1971 – 1991: 239 Aktienfonds
- Underperformance von 2 % p. a. vor Kosten und 3,2 % nach Kosten
- Werners (2000)
- USA 1975 – 1994: 1788 Aktienfonds
- Underperformance p. a. nach Kosten
- Malkiel (2003)
- USA 1979 – 2001: 355 Aktienfonds
- Underperformance von 98 % der Fonds über einen Zeitraum von 30 Jahren

Nur wenige Fondsmanager schaffen es, langfristig besser zu sein als der Markt. Diese herauszufinden, gleicht einer Kaffeesatz-Leserei. Die Rendite schwankt, aber die Kosten bleiben bestehen.

Daher lautet unser Tipp: Eine langfristige Strategie festlegen und dabei bleiben. Denken Sie daran: Es ist entscheidend, wie Sie ihr Vermögen aufteilen, nicht in welchen Fonds.

Kosten, die keiner auf dem Schirm hat: Ein maßgeblicher Kostenfaktor sind die Transaktionskosten, die für den Kauf und Verkauf der Wertpapiere anfallen. Solche Transaktionen kosten viel Geld. Eine Schätzung von uns nimmt an, dass Umschlagkosten in Höhe von 0,5 % je Kauf und Verkauf anfallen. Wenn Sie sich manche

Prospekte von Fonds ansehen, dann stellen Sie eine Umschlagquote von fast 100 % fest. Das bedeutet etwa 1 % zusätzliche Kosten. Bei einem Umschlag von nur 50 % wären das 0,5 % pro Jahr. Dieses Geld fehlt dem Vermögen der Anlage. Durch den Zinseszins-Effekt kommen hier sehr hohe Summen zustande.



Auch Steuern sind Kosten! Zahlen Sie nicht zu viel ans Finanzamt!

Die Deutschen scheinen allergisch dagegen zu sein, Steuern zu bezahlen. Ist das der Grund, warum viele alles tun, um Zahlungen an das Finanzamt zu vermeiden? Eigentlich sollten sie sich freuen, Steuern zu zahlen, denn nur wer Gewinne macht oder ein Einkommen erzielt, ist steuerpflichtig. Niemand würde auf die Idee kommen, sein Einkommen zu reduzieren oder seine Gewinne zu minimieren, nur um weniger Steuern zu zahlen. Das bedeutet: Sie sollten Wert darauf legen, etwas zu verdienen und langfristig investiert zu sein, auch wenn das bedeutet, dass Sie Gelder in Form von steuerlichen Abgaben entrichten müssen. Wenn Sie nichts verdienen, zahlen Sie auch keine Steuern. Aber in der Werbung kommt das Thema Steuerersparnis sehr gut an und Heerscharen von verkäuferisch gut instruierten Vertretern ziehen durchs Land und geben beim Verkauf ihrer Finanzprodukte ihr Bestes.

Was sind das für Produkte? In erster Linie Lebensversicherungen, die man mit monatlichen Beiträgen oder in einmaligen Summen anspart. Und hier muss ich den Verkäufern Recht geben: Der Kunde zahlt unter bestimmten Bedingungen, wie Mindestlaufzeit und Alter, weniger Steuern. Wir bekommen das in unseren Beratungen immer wieder auf den Tisch. Teilweise sind diese Konstrukte so logisch aufgebaut, dass die Vertreter selbst an diese Geschichte glauben. Einige dieser Finanzprodukte werden

sogar mit sinnvollen Produkten verknüpft, so dass die Kunden denken, sie hätten die eierlegende Wollmilchsau erworben. Der Haken liegt tief im Detail dieser Produkte, die sich hinter vertrauenerweckenden Namen wie z. B. Wertsicherungspolice („schon vier Millionen Mal verkauft“ – häufig zur besten Sendezeit bei ARD und ZDF anzutreffen) oder Inflationsschutzbrief mit Versicherungsschutz für weniger Steuern verbergen. Was die Reduktion oder gar die Vermeidung von Steuerzahlungen betrifft, sagen diese Policen die Wahrheit, aber was ist mit dem Gewinn und den versprochenen Renditen? Woran liegt es, dass den Investoren teilweise bis 30 % an Ablaufleistungen fehlen?

Der Grund dafür ist, dass es sich bei solchen Policen eigentlich um zwei Produkte in einem handelt. Zum einen die Fondsanlage (Motor der Rendite) und zum zweiten der Versicherungsmantel um die Police. Das bietet für den Entwickler dieser Police einige fantastische Möglichkeiten – er kann sehr viele unnütze Kosten in diesem Konstrukt verpacken und verstecken, so dass sogar Fachleute Schwierigkeiten haben, diese zu erkennen.

Selbst wir benötigen eine umfangreiche Software, um solche Konstrukte zu enttarnen und die wahren Zahlen auf den Tisch zu bekommen. Leider ist diese Art von Finanzprodukten in Deutschland weit verbreitet und bei Verkäufern sehr beliebt – wegen der immensen Provisionen, die dem fleißigen und smarten Verkäufer winken. Ein Beispiel: vermittelt der Finanzprodukteverkäufer eine solche Police von 500 € monatlich mit 30 Jahren Laufzeit

(z. B. zur Altersversorgung) bekommt er eine einmalige Provision von etwa 5.500 € für seinen Verkauf.

Unter Umständen kann es trotzdem sinnvoll sein, ein solches Konstrukt für seinen eigenen Vermögensaufbau zu nutzen. Wir würden dann ein sogenanntes Netto-Produkt einsetzen, welches kundenorientiert aufgebaut ist und bei dem keine Provisionen fließen.

In unserem Beispiel wären das etwa 87.257 € Euro zusätzlich. Schon unglaublich, diese Unterschiede, und wir sprechen von nur einer Police. In der Einleitung zu diesem Handbuch sprach ich von 50 Mrd. €, die den Deutschen fehlen. Jetzt haben Sie vielleicht eine Vorstellung davon, woraus sich diese Summen zusammensetzen.

Unser Tipp: Sollten Sie das Gefühl haben, auf einen Steuerspartipp hereingefallen zu sein, nutzen Sie unsere Beratung als eine zweite Meinung, um sicher zu gehen, dass Sie kein Geld in falsche Anlagen investieren.

Verbraucherschutz und Co.: Helfen sie wirklich?

Stiftung Warentest und Finanztest: Hier werden in liebevoller Kleinarbeit Finanzprodukte geprüft und auf Tauglichkeit getestet. Als Orientierung kann das dienlich sein. Eine Zeitlang gab es bei der Zeitschrift „Finanztest“ den „Fonds des Monats“. Es wurden verschiedene Zahlenreihen miteinander verglichen und analysiert. Der Verbraucher sollte sich ein Bild von den verschiedenen Fonds machen und für sich eine Lösung finden können – warum sonst gibt es solche Zeitschriften? Rein faktisch korrekt sind die publizierten Zahlen sicherlich. Excel leistet hier bestimmt gute Dienste und tolle Auswertungen sind möglich.

Aber wer trägt die Verantwortung, das Risiko für die Auswertungen? Zusammengetragene Zahlenreihen haben noch nichts mit einer fundierten Finanzberatung zu tun. Das Gegenteil kann sogar der Fall sein: Es könnten falsche Schlüsse gezogen werden, die einem sinnvollen Investieren komplett entgegenstehen. Woher soll der Anleger wissen, was in der nächsten Ausgabe steht, und was macht er, wenn die Empfehlung der letzten Woche in der neuen Woche nicht mehr gilt, er aber diesen Fonds gekauft hat? Wir möchten Stiftung Warentest und andere sicherlich seriöse Informationsquellen keinesfalls herabwürdigen, nur ist die Art dieser Informationen für den Anleger manchmal nicht zielführend.

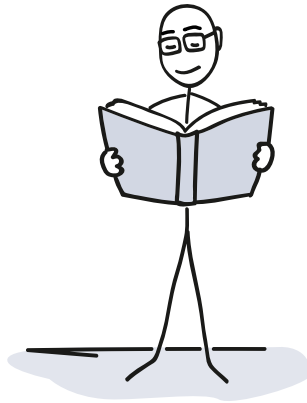
Viele Kunden, die mit unzähligen Informationen und einem Stapel dieser Zeitungen in mein Büro kommen, sind überinformiert und gleichzeitig vollkommen ratlos. Natürlich kann man als Anleger nicht bei den Zeitungsverlagen anrufen und nachfragen. Für Beratung ist dort niemand zuständig und keiner würde die Verantwortung übernehmen. Stellen Sie sich vor, Sie sind in einem Verkehrsflugzeug, wo sich die Piloten Fallschirme anlegen und Sie ohne einen solchen in der Kabine sitzen. Wie würden Sie sich fühlen? Genauso empfinde ich manche Informationen, die verbreitet werden: brandgefährlich und keiner will dafür zuständig bzw. verantwortlich sein.

Der bessere Weg: Es gab in der Vergangenheit und gibt auch jetzt einige sehr kluge Köpfe, denen die derzeitige Finanzberatung in Deutschland gegen den Strich geht. Prof. Dr. Hartmut Walz ist so ein kluger Kopf. Sein Buch: „Einfach genial entscheiden in Geld- und Finanzfragen“ ist ein sehr ausführlicher und aktueller Ratgeber. Meine Frau und ich durften bei seiner Entstehung auch einige Beispiele und Anregungen beitragen. Dieses Buch ist ein sehr gelungenes Werk in Sachen lebendiger Verbraucherschutz.

Woher bekommen Sie zusätzliche Informationen? Unser Ziel ist es, in Deutschland eine bessere Welt für Anleger zu schaffen, deshalb veranstalten wir regelmäßig Vorträge oder treffen uns zu Kaminabenden in verschiedenen Hotels im Umkreis. Sie sollten der Politik nicht vertrauen – sie wird auf die Schnelle keine Lösungen präsentieren. Der demografische Wandel ist zu weit

vorgeschritten und die Zeit läuft gegen uns. Es werden zwar immer wieder wunderbare Lösungsvorschläge präsentiert, die aber höchstens bis zu den nächsten Wahlen anhalten.

Handeln Sie und informieren Sie sich.



Gold und Edelmetalle: Schein oder Sein?

Wenn die Börse wieder einmal schlechte Nachrichten liefert, was immer wieder vorkommt, dann wachsen die Verbreiter von alternativen Ideen aus dem Boden, wie Pilze nach einem warmen Sommerregen. „Gold ist der beste Krisenschutz, den Sie sich vorstellen können“, lautet die Parole und Kauf und Sparpläne in allen Varianten werden Ihnen angeboten. Leider leisten Kollegen, die es noch nicht verstanden haben, wie man wirklich sicher investiert, ihren Beitrag zur Verbreitung von falschen Nachrichten.

Wissen Sie, wer den Goldpreis festlegt? Googeln Sie mal und Sie werden feststellen, dass das Fixing in London von einigen Herren festgesetzt wird. Die Börse bestimmt dann Angebot und Nachfrage. Ob das wirklich geregelt ist? Sie kennen inzwischen meinen Satz: „Wer streut, rutscht nicht aus!“ oder wie Prof. Dr. Walz in seinem Buch zu sagen pflegt: „Ein Tausendfüßler hat immer einen Fuß am Boden.“. Wenn Sie schon Sicherheit einkaufen und deshalb auf Gold setzen wollen, dann richtig: Einige Barren kaufen und in einem Tresor lagern, der sich nicht bei der Hausbank befinden sollte. Denn wenn die Bank in einer Krise ihre Tore schließt, kommt man nicht mehr an sein Gold. Also: besser zu Hause lagern oder direkt bei der Kaufstelle belassen. Wir raten üblicherweise davon ab, Gold im Ausland (z. B. in der Schweiz) zu lagern – siehe Brexit oder ähnliche Konstellationen.

„Goldene Fakten“ in einer Übersicht:

- Gold kann transportiert werden
- Die Goldgewinnung wird unter menschenunwürdigen Voraussetzungen durchgeführt und wird immer teurer
- Gold ist weltweit handelbar
- Gold kann als gesetzliches Zahlungsmittel ausgesetzt werden
- Gold ist ein Sachwert wie Grund und Boden
- Gold erwirtschaftet keine Miete, Zinsen oder Dividenden
- Gold geht nie bankrott und überlebt jeden Währungszusammenbruch
- Gold verursacht hohe Lager- und Transaktionskosten
- Gold kann als Schmuck verwendet werden und hat einen emotionalen Wert
- Gold kann gefälscht werden. Technischer Aufwand ist nötig, um sicherzugehen

Unser Tipp: Lassen Sie sich nicht von schrillen Sprüchen oder guruhaftem Gehabe verunsichern. Suchen Sie sich einen Vermögensplaner und Anlageberater und stellen Sie Ihr Vermögen auf breite Füße. Streuung ist die größte Sicherheit für Ihr Vermögen und die kostet Sie keine Marge (Provision).

Welches Anlageinstrument steht Ihnen noch zur Verfügung, um in Edelmetallen zu investieren:

- Aktive Investmentfonds, die in Goldminenaktien investiert sind
- Prognosefreie Investmentfonds (ETFs) die in Goldminenaktien investiert sind
- Anlagezertifikate / Investmentzertifikate auf Gold
- Sonderformen: Euwax Gold / Xetra Gold

Sie sollten aber bedenken, dass bei Zertifikaten immer ein Emittenten-Risiko besteht, was bedeutet, dass bei einem Konkurs des Herausgebers Ihr Geld nicht mehr das wert sein könnte, was Ihnen versprochen wurde.

Sparpläne in Gold: Hier sind einige Angebote auf dem Markt, die es nicht durch unser strenges Prüfraster geschafft haben und sich ständig ändern. Augen auf: Kleinmengenkauf in Sachen Gold und Silber sind eine teure Angelegenheit.

Gegen den physischen Kauf von Silber sprechen die 19% Mehrwertsteuer, von der Gold zurzeit ausgenommen ist. Ansonsten gelten für Silber und andere Edelmetalle die gleichen Empfehlungen.

Zollfreilager: Hier können Sie Ihre Edelmetalle für die Dauer der Lagerung zoll- und steuerfrei lagern. Das klingt verlockend, nicht wahr? Das macht zurzeit nur Sinn für andere Edelmetalle

außer Gold, welches in Deutschland mehrwertsteuerfrei ist. Bei der Rückführung ist dann die übliche Mehrwertsteuer fällig. Ein Risiko bleibt: Sie sind als Anleger darauf angewiesen, dass sich die Zustände und Absprachen, die im Moment des Kaufs gelten, auch bestehen bleiben. Dass das oft nicht so ist, sieht man derzeit am Brexit. Wir würden im Rahmen unseres Beratungsgesprächs prüfen, was für Sie sinnvoll ist und in welcher Größenordnung Sie kaufen sollten.



Wie Ihnen die Wissenschaft beim sicheren Investieren hilft!

Wissenschaft ist laut Wikipedia „ein begründendes, geordnetes, gesichertes Wissen in einem bestimmten Bereich“.

Aber was soll das mit Ihrem Vermögen zu tun haben? Wir haben uns vor einigen Jahren auf die Suche nach Formen und Ideen gemacht, wie wir zum Nutzen unserer Kunden die Wissenschaft für Investitionen einsetzen können. Heute können wir Ihnen von einigen bahnbrechenden Ergebnissen berichten, die Sie für Ihr Vermögen gewinnbringend einsetzen können. Unsere eigens konzipierte und entwickelte VermögensSicherungsStrategie® setzen wir als Kerninvestition für unsere Vermögensplanung ein.

Die Erkenntnisse der letzten Jahre im Einzelnen:

Da ist einmal die Markteffizienzhypothese von Eugene Fama aus dem Jahr 1966. Diese wurde im Jahr 2013 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet.

Viele stellen sich unter den wissenschaftlichen Erkenntnissen komplexe Ergebnisse vor, meistens sind es aber einfache Zusammenhänge, die erklärt werden. Eugene Fama erläutert in seiner Arbeit, dass keiner mehr weiß, als der gesamte Markt und dass der Markt die Preise bestimmt. Aktienkurse sind nicht vorhersehbar, sondern unterliegen Zufallsbewegungen. Alle Wertpapierkurse

zusammen stellen alle Informationen zu Verfügung. Was für unsere Strategie bedeutet, dass wir die Marktrendite akzeptieren und möglichst preiswert einen Zugang schaffen müssen.

Fama-French-Dreifaktorenmodell

Das Modell erklärt, wie Aktienrenditen zustande kommen. Aktien mit gewissen Eigenschaften schnitten besser ab, als der Marktdurchschnitt. Darunter waren auch Aktien mit einer kleinen Marktkapitalisierung, das sind Aktien mit einem hohen Verhältnis von Buchwert und Marktwert des Eigenkapitals (auch Value-Aktien genannt). Kenneth French und Eugene Fama haben das Capital Asset Pricing Modell um diesen Faktor erweitert.

Assetklassen Investment ETFs

wurden von David Both im Jahr 1991 entwickelt. Zuerst im Bereich der Small Cap Aktien. Später wurden einige sehr bedeutende institutionelle Investmentfonds mit einer extremen Marktbreite entwickelt. Sie sind heute die modernsten ETF-Investmentfonds der Welt und sind ein Teil unserer Vermögenssicherungsstrategie®.

Was tut die Finanzmarktindustrie in Deutschland mit diesen Informationen? Nun, im Prinzip recht wenig. Viele Vermögensverwalter würden ihre Story nicht fortführen können. Sie denken, dass sie mehr Informationen haben als der Markt. Sie müssen allerdings akzeptieren, dass Sie eine höhere Rendite erwirtschaften

müssen als die Marktrendite. Nur wenigen Marktteilnehmern gelingt das auf Dauer tatsächlich.

Wir nutzen die Erkenntnisse des Marktes, indem wir unsere Mandanten darüber informieren. Wir halten uns seit Jahren an diese Methoden und sind sehr gut damit gefahren. Wir sprechen hier vom leisen Kapitalmarkt, der mit einfachen, preiswerten Grundsätzen das Vermögen streut und sichert. Im lauten Kapitalmarkt wird mit Überrenditen und Versprechen geworben, die meist nicht erfüllt werden. Zaubern können wir auch nicht, haben aber gemerkt, dass unsere Mandanten, die über die Marktzusammenhänge immer wieder von uns informiert werden, ein besseres Gefühl bei der Geldanlage haben und dranbleiben. In den letzten Jahrzehnten wurden sie dafür fürstlich entlohnt.

Besuchen Sie einfach unsere Vorträge zum Thema: „Die Wissenschaft des Investierens“ und machen Sie sich schlau. Auf jeden Fall ist es für Sie lohnenswert.

Container und Co.: Falsche Versprechen und Betrug

Ein Thema, das ich noch ansprechen möchte, ist der so genannte graue Kapitalmarkt. Er ist zwar geregelt, steht aber im Gegensatz zum weißen Kapitalmarkt nicht unter staatlicher Aufsicht. Warum ist das wichtig für Sie? Wenn Sie hier Geld verloren haben, ist es meistens unwiederbringlich dahin.

In München-Grünwald gab es ein Unternehmen, das über viele Jahrzehnte „graue“ Finanzprodukte verkauft hat. In der Presse wurde darüber berichtet. Wir selbst sind vor einigen Jahren auf eine ähnliche Firma hereingefallen. Gegen Betrug kann man nichts machen. Wie ist eigentlich die Rolle des Gesetzgebers in einem solchen Fall? Es wird damit geworben, dass die BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) alle Finanzdienstleister kontrolliert. Hierbei prüft sie das Geschäftsmodell und die Verträge. Die Verträge sind sicherlich in Ordnung. Das geprüfte Geschäftsmodell funktioniert eine Weile gut. Dann schleichen sich Besonderheiten ein: ein Wechsel des Inhabers, eine Verlegung in die Schweiz oder ähnliches. Wie soll ein Außenstehender diese Veränderungen erkennen oder gar bewerten können?

Sollte Ihnen ein solches Angebot vorliegen, prüfen Sie wichtige Faktoren. Wem gehört das Geld, nachdem Sie investiert haben? Müssen Sie kündigen oder reicht es aus, wenn Sie einen Teil Ihres Depots verkaufen? Das ist ein ganz wichtiger Unterschied.

Geld in einem Depot ist Sondervermögen (ist vor Gläubigern geschützt) und keiner außer Ihnen hat Zugriff darauf. Sollte dieses, wie zum Beispiel bei den Container-Beteiligungen der Fall sein, kann und wird dem Anleger im Insolvenzfall der Konkursverwalter nach Abzug seiner (gesetzlich vorgeschriebenen) Kosten einen Betrag auszahlen. In den Fällen, die wir mitverfolgt haben, waren das zwischen 20 und 25 % des eingesetzten Kapitals.

Woran Sie solche Angebote erkennen:

- Hohe Zinsen über Marktniveau
- es wird mit vermeintlicher Sicherheit geworben
- Anlageentscheidungen mit seriösen Objekten (z. B. Immobilien)
- Keine einsehbaren Bilanzen

Gibt es auch seriöse Angebote? Durchaus, man muss sich nur des Risikos bewusst sein. Investoren mit viel Kapital (mehrere Millionen) beteiligen sich gerne an solchen Objekten oder Investitionen.

Wie können Sie sich schützen?

Wir haben mit einigen Anwälten und Steuerberatern ein Netzwerk gebildet, mit dem wir in der Lage sind, solche Investitionen schnell zu überprüfen und Ihnen eine kurze Auswertung zur Verfügung zu stellen. Nutzen Sie diese Möglichkeit, um Schaden für Ihr Vermögen zu vermeiden.

Wie bekommen Sie das Quäntchen mehr an Rendite?

Kennen Sie Wayne Gretzky? Er war ein sehr talentierter kanadischer Eishockeyspieler, vergleichbar mit Franz Beckenbauer im Fußball. Von ihm stammt der Ausspruch: „Ein guter Eishockeyspieler ist nicht dort, wo der Puck ist, sondern da, wo er sein könnte.“ Mit unserem weltweitem Anlageausschuss und hochwertigen Informationen bauen wir Satelliten-Investitionen um unsere Kern-Investitionen herum auf, die auch sehr spezielle Bereiche abdecken können.



Geldlehrer e.V. – die beste Idee in Sachen finanzieller Bildung

Vor etwa neun Jahren las ich beim Sonntagsfrühstück eine Pressemitteilung, in der ein Kollege – Grischa Schulz, Gründer des Vereins Geldlehrer e.V. – Mitstreiter suchte, welche ehrenamtlich an Schulen Geldunterricht geben. Ich war sofort begeistert und nahm an der ersten Ausbildung zum Geldlehrer teil. Dabei unterrichteten wir testweise auch einige Schüler und die Reaktion war fantastisch. Alle Schüler fanden die Themen sehr interessant und praxisnah und befürworteten, dass dieser Geldunterricht an den Schulen eingesetzt werden sollte. In meinem Netzwerk habe ich anschließend nach Lehrern gesucht, die für diese Art des Unterrichtes offen sind. Eine engagierte Lehrerin einer Schule aus Fürstentfeldbruck war von der Idee angetan und ich plante mit ihr den ersten Unterricht. Mein Ziel war es, dass die Schüler nach den acht Unterrichtseinheiten selbstständig ihre Altersvorsorge unter Berücksichtigung von Inflation und Kosten berechnen konnten. Die Eltern eines Schülers waren danach so verblüfft, dass ihr Kind ihnen die Rentenauskunft erklären konnte, dass sie die Verbindung zu einem Radiosender herstellten, der uns interviewte. Von da an ging es Schlag auf Schlag. Heute gehören dem Verein etwa 150 Geldlehrer an und wir bauen unsere Idee ständig aus.

Das Ziel des Vereins Geldlehrer e.V. ist es, ehrenamtlich die finanzielle Bildung von Jugendlichen nachhaltig zu verbessern, so dass sie ihre Finanzen in die eigene Hand nehmen und Fehler

vermeiden können. Der Geldunterricht soll kein Ersatz für den Sachkunde- oder Wirtschaftsunterricht sein, sondern deren Inhalte praxisnah, mit konkreten Lebenssituationen aus zukünftigen Geldentscheidungen ergänzen. Die hohe Qualität des Geldunterrichts steht dabei immer an erster Stelle.

Warum erzähle ich Ihnen davon? Wenn Sie Schulen oder Unternehmen mit Auszubildenden kennen, die Interesse an unserem Angebot haben könnten, empfehlen Sie uns gerne weiter.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



Geldlehrer e.V.

In Deutschland, Schweiz und Österreich.

Risikohinweis & Disclaimer

Wir möchten Sie vorsorglich darüber informieren, dass unsere Empfehlungen keine Aufforderungen zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sind und eine individuelle Anlageberatung durch Ihren Bank-, Anlage- oder Vermögensberater nicht ersetzen können.

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert. Die Informationen basieren auf Quellen, die wir für zuverlässig halten. Die Angaben erfolgen nach sorgfältiger Prüfung, jedoch ohne Gewähr! Für die angemessene Platzierung von Kauf- und Verkaufsaufträgen ist der Nutzer allein verantwortlich. Gute Ergebnisse der Vergangenheit garantieren keine positiven Resultate in der Zukunft. Ausdrücklich gilt dies für jede Form von Finanzinstrumenten: Sie unterliegen wirtschaftlichen Einflussfaktoren. Daher wird darauf hingewiesen, dass die Anlage in Finanzinstrumente spekulative Risiken beinhaltet, die je nach wirtschaftlicher Entwicklung und trotz sorgfältiger Recherchen auch zu Verlusten führen können. Es wird ausdrücklich davon abgeraten, Anlagemittel auf nur wenige Anlagen zu streuen oder sogar Kredite aufzunehmen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen, sowie für Vermögensschäden wird keinerlei Haftung übernommen. Alle Börsengeschäfte sind grundsätzlich mit Risiken verbunden. Verluste des eingesetzten Kapitals können nicht ausgeschlossen werden.

Impressum

Herausgeber: Petra und Stefan Pflugmacher, Pflugmacher Vermögensmanagement

Layout und Illustration: Heike Brückner, Grafikstudio Art und Weise

Fotos: Seite 2 – Andrey Popov/shutterstock.com; Seite 39 – Syda Productions/shutterstock.com

„Die Investition in Wissen bringt
immer noch die höchsten Zinsen!“

Benjamin Franklin (*1706 – †1790)

Geldlehrer e. V., Hasenbühlweg 7, 94244 Altnußberg-Geiersthal
Tel. +49 (99 23) 59 60 898, info@geldlehrer.org

www.geldlehrer.org www.geldlehrer-werden.org



Pflugmacher Vermögensmanagement

Stefan und Petra Pflugmacher
Alpispitzstr. 8A
82319 Starnberg

Telefon: 08151/ 6666 60
Mobil: 0172/ 7272 72 1

mail@pflugmacher.de
www.pflugmacher.de