



5 FEHLER IN DER VERMÖGENS- PLANUNG.

DAS ERWARTET SIE

S. 02 VORWORT

S. 03 5 FEHLER, DIE SIE VERMEIDEN KÖNNEN – UND SOLLTEN!

Wir zeigen Ihnen die häufigsten Fehler bei der Vermögensanlage und -planung und geben Tipps, wie Sie es besser machen können.

1. ZU SPÄT ANFANGEN

2. ZIELE AUS DEM BLICK VERLIEREN

3. DAS ANLEGERPROFIL NICHT KENNEN

4. BÖRSENTRENDS

S. 08 UNSER GANZHEITLICHER BERATUNGSANSATZ

Einen Anlagetipp zu geben, ist das eine. Etwas anderes ist es jedoch, Kundinnen und Kunden gegenüber langfristig wirkende Empfehlungen auszusprechen, die sich auf deren Gesamtvermögen beziehen.

1. WIR LERNEN SIE KENNEN

2. IHR VERMÖGENSSTATUS

3. ENTWICKLUNG IHRES VERMÖGENSKONZEPTE

VORWORT

Eines steht fest: Die gesetzliche Rente oder auch die berufsständische Versorgung wird bei den meisten Menschen nicht ausreichen, um im Alter den gleichen Lebensstandard zu halten wie im Berufsleben. Umso wichtiger ist es, das eigene Vermögen langfristig und planvoll anzulegen. Aber wie geht das?

Im Gespräch mit unseren Kundinnen und Kunden erleben wir einerseits ein wachsendes Bewusstsein dafür, dass sie für den eigenen Ruhestand oder auch für nachfolgende Generationen vorsorgen müssen. Indem sie ihr Geld investieren, wollen Sie sich für spätere Zeiten absichern.



GUT GEMEINTER AKTIONISMUS FÜHRT HÄUFIG ZUM VERLUSTGESCHÄFT

Andererseits sehen wir, dass bei der Vermögensanlage auf eigene Faust häufig dieselben Fehler gemacht werden. Entscheidungen fallen spontan und ohne Berücksichtigung langfristiger Ziele. Risiken werden unterschätzt, Renditen überschätzt. So wird der gut gemeinte Aktionismus mitunter zum Verlustgeschäft.

Mit unserem Whitepaper möchten wir Sie für die häufigsten Fehler bei der Vermögensanlage und -planung sensibilisieren – und Tipps geben, wie Sie es besser machen können. Außerdem stellen wir Ihnen unseren fünfstufigen Beratungsprozess vor: von der Analyse der Ausgangssituation bis zum individuellen Vermögenskonzept.

WIR ZEIGEN IHNEN, WIE SIE ES BESSER MACHEN

Ob Sie unsere Ratschläge und Erfahrungen als Inspiration nutzen oder ob Sie sich für ein unverbindliches Erstgespräch entscheiden, bleibt selbstverständlich Ihnen überlassen. In jedem Fall wünsche ich Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre – und würde mich freuen Sie kennenzulernen.

Ihr Maximilian Kleyboldt
Senior Wealth Planner, Certified Financial Planner®

5 FEHLER, DIE SIE VERMEIDEN KÖNNEN – UND SOLLTEN!

„Auch wer einen konkreten Plan verfolgt, sollte immer wieder einmal innehalten und sich fragen, ob der Plan noch funktioniert.“

Maximilian Kleyboldt, Senior Wealth Planner, Certified Financial Planner®

1

ZU SPÄT ANFANGEN – ZU FRÜH WIEDER AUFHÖREN

Die Gründe dafür, dass Menschen zu spät mit dem Vermögensaufbau beginnen, sind vielfältig. Für junge Menschen scheint der eigene Ruhestand in weiter Ferne zu liegen. Andere beobachten die Entwicklungen an der Börse und am Immobilienmarkt und warten – oft vergeblich – auf den perfekten Einstiegszeitpunkt. Und beruflich sehr engagierten Menschen fehlt oft schlicht die Zeit, sich um ihre private Vermögensplanung zu kümmern.

So passiert es ausgerechnet Unternehmerinnen und Unternehmern – eigentlich Profis im vorausschauenden Handeln – dass sie einen Großteil ihrer Zeit in die Unternehmensplanung stecken und darüber die private Vermögensplanung vernachlässigen.

!

Unser Tipp:

Betrachten Sie Vermögensberatung und -planung als lebenslange Aufgabe!

Es ist nie zu früh, mit dem eigenen Vermögensaufbau zu starten. Und nie zu spät, sich damit zu befassen – gerade auch im Hinblick auf nachfolgende Generationen. Bei der Bethmann HAL verfolgen wir deshalb einen langfristigen Beratungsansatz.

Haben wir einmal Ihr individuelles Lösungskonzept entwickelt, hört die Beratung für uns nicht auf. In regelmäßigen Strategiegelgesprächen stellen wir den Status quo und Ihre Vermögensziele auf den Prüfstand und können so flexibel auf neue Situationen reagieren.

Anlageexpertinnen und Vermögensplaner sind sich einig, dass man mit dem Planen, Sparen und Investieren so früh wie möglich beginnen sollte. Doch nicht nur das: Auch Rentner sollten weiterhin fürs Alter vorsorgen. Denn die Lebenserwartung ist in den letzten Jahrzehnten deutlich gestiegen. Wer heute aus dem Job ausscheidet, hat durchschnittlich noch 18,8 (Männer) bzw. 22,1 (Frauen) Lebensjahre vor sich.¹ Auch nach dem Renteneintritt sollte das Vermögen also nicht nur verbraucht werden, sondern weiterhin Erträge abwerfen.

¹Deutsche Rentenversicherung: Rentenatlas 2024, Seite 18

2

**ZIELE AUS DEM BLICK VERLIEREN UND
ANLAGE OHNE STRUKTUR**

„Viele Anleger machen den Fehler, sich zunächst mit der Frage der konkreten Investitionsentscheidungen zu beschäftigen. Doch beginnen sollte man mit den langfristigen individuellen Zielen. Warum muss oder will ich überhaupt investieren?“

Maximilian Kleyboldt, Senior Wealth Planner, Certified Financial Planner®

Am Anfang der Vermögensplanung steht die Frage, was Sie damit eigentlich bezwecken. Denn abgesehen vom Wunsch nach einem gewissen Wertzuwachs, der wohl alle Anleger eint, können die individuellen Ziele sehr unterschiedlich ausfallen.

Was ist wichtig: laufender Ertrag und/oder langfristiger Wertzuwachs? Die Absicherung der Kinder und/oder der Erhalt des eigenen Lebensstandards? Wie lang ist Ihr Anlagehorizont? Wie viel Geld werden Sie im Ruhestand benötigen? In welcher Lebensphase befinden Sie sich aktuell? Und welche Priorität hat für Sie der Vermögensübergang auf die Erben? Nur wer klare Ziele hat, kann sie konsequent verfolgen.

In der Praxis erleben wir allerdings immer wieder Anleger, die ihre ursprünglichen Ziele aus dem Blick verlieren – oder sich solche gar nicht erst setzen.

Hinzu kommt, dass nur punktuell gehandelt wird. Wenn nach einem Zufluss oder einer Fälligkeit ein Geldbetrag angelegt werden soll, stellt sich die Frage: Was soll ich damit machen? Viele schauen dann nur auf den Anlagebetrag, aber nicht auf das Gesamtvermögen und nicht auf die dadurch veränderte Struktur des Gesamtvermögens. Man sollte beispielsweise eine Aktienquote einerseits in Bezug auf den investierbaren Geldbetrag betrachten, aber auch in Bezug auf das Gesamtvermögen. Wenn man holistisch denkt und handelt, kommt man gegebenenfalls zu ganz anderen Anlageentscheidungen.

**Unser Tipp:****Machen Sie sich klar, worum es geht!**

Für diesen Prozess empfehlen wir den intensiven Austausch mit anderen Personen. Dies können Ihr Ehepartner sein oder Ihre Kinder, enge Freunde oder professionelle Berater: Im Dialog mit anderen fällt es leichter herauszufinden, was einem wirklich wichtig ist.

Auch im Beratungsprozess der Bethmann HAL spielt die Definition von Zielen eine entscheidende Rolle. Was allerdings nicht bedeutet, dass diese in Stein gemeißelt sind. Die langfristige Begleitung unserer Kunden ermöglicht es uns, die Vermögensplanung jederzeit anzupassen, wenn sich Rahmenbedingungen verändern sollten.

3

DAS EIGENE ANLEGERPROFIL NICHT KENNEN

Teil jeder guten Finanzberatung ist die Ermittlung Ihres individuellen Anlegerprofils. Was ist Ihnen bei der Geldanlage grundsätzlich wichtig? Hohe Renditen oder maximale Sicherheit? Was bedeutet für Sie Risiko? Wie reagieren Sie auf temporäre Verluste von 30 Prozent? Und welchen Teil Ihres Vermögens benötigen Sie, wenn alles schiefgeht?

Mit solchen und weiteren Fragen finden Bankberater heraus, welcher Anlegertyp Sie sind – und können entsprechend handeln.

Interessanterweise machen sich Menschen, die ihr Geld auf eigene Faust am Aktienmarkt anlegen, oft weniger Gedanken über die grundsätzliche Ausrichtung. So kann es etwa passieren, dass risikoscheue Anleger in hochvolatile Wertpapiere investieren und – wie oben beschrieben – beim ersten Kursrückgang panisch verkaufen. Andere sind vielleicht auf hohe Renditen aus, wissen aber gar nicht, welche Anlagestrategie sich hierfür eignet.



Unser Tipp:

Ermitteln Sie Ihr individuelles Risikoprofil!

Sich mit den eigenen Sorgen und Ängsten, Wünschen und Bedürfnissen auseinanderzusetzen, ist selten verkehrt. Im Falle der Geldanlage ist diese Art der Selbstreflexion sogar ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Unsere Beraterinnen und Berater unterstützen Sie gerne dabei, Ihr individuelles Anlegerprofil zu ermitteln. Sobald Sie es kennen, können Sie einschätzen, welche Risikoklassen zu Ihnen passen – von 1 (stabil) über 4 (ausgewogen) bis zu 6 (dynamisch).

4

BÖRSENTRENDS HINTERHERLAUFEN

Der Blick ins Depot gehört für viele Investoren zur Tagesroutine. Jetzt schnell noch vor der Bekanntgabe der Geschäftszahlen nachkaufen? Oder lieber heute als morgen Gewinne mitnehmen? Wie auf die Zinswende reagieren? Und was ist überhaupt mit dem Hype um künstliche Intelligenz? Nur nichts verpassen, heißt die Devise.

Doch mit Emotionen zu investieren, führt selten zum Ziel. Ständiges Kaufen und Verkaufen treibt die Kosten in die Höhe. Das andere Extrem wiederum – auf das perfekte Timing warten und gar nicht investiert sein – ist auch nicht empfehlenswert.

„Schwankungen und Kursrückgänge gehören zur Vermögensanlage. Wichtig ist, auch in schwierigen Phasen Ruhe zu bewahren und nicht überstürzt zu handeln.“

Maximilian Kleyboldt, Senior Wealth Planner, Certified Financial Planner®

Die beschriebene aktive Anpassung der Portfoliostruktur in Reaktion auf sich ändernde Marktbedingungen oder Anlagechancen bezeichnet man als taktische Asset-Allokation. Sie kann kurzfristig erfolgreich sein, langfristig besteht jedoch die Gefahr von Verlusten und/oder einer extremen Unwucht im Portfolio. Das gilt gerade mit Blick auf die vergangenen Jahre, wo mit Pandemie, hoher Inflation, Versorgungsengpässen, steigenden Energiepreisen und kriegesischen Auseinandersetzungen eine Krise die nächste jagte.

Dass Aktien und Aktienindizes auf kurze Sicht starke Kursschwankungen aufweisen, ist normal. Auf lange Sicht hingegen folgen die Aktienkurse den weniger volatilen Unternehmensgewinnen. Um nachhaltig Vermögen aufzubauen, braucht es also einen langen Atem.

**Unser Tipp:****Freuen Sie sich auf langfristige Renditen!**

Je länger der Anlagehorizont, desto geringer ist der Einfluss volatiler Faktoren auf die Aktienkursentwicklung – während sich die Auswirkung steigender Unternehmensgewinne vergrößert. Um am wirtschaftlichen Erfolg der investierten Unternehmen teilzuhaben, sollten

Sie sich also in Geduld und Gelassenheit üben. Früher oder später wird es sich auszahlen. Klar ist aber auch: Voraussetzung für solch eine Gelassenheit ist eine sorgsam ausgeklügelte strategische Vermögensaufteilung. Mehr dazu auf der folgenden Seite.

5

ALLES AUF EINE KARTE SETZEN

Vielleicht haben Sie von Bekannten gehört, dass ETFs das einzig Wahre sind. Vielleicht sind Sie auch davon überzeugt, dass man nur mit „Betongold“ krisensicher aufgestellt ist. Oder Sie haben all Ihr Privatvermögen in das eigene Familienunternehmen investiert, weil Ihnen der Erhalt der Firma wichtiger ist als alles andere.

Was auch immer Ihre favorisierte Vermögensanlage ist, eines ist sicher: Sie sollten niemals alles auf eine Karte setzen und Klumpenrisiken beschränken. Das Erfolgsgeheimnis langfristiger Vermögensanlage liegt in der Streuung der Investments über viele verschiedene Anlageklassen hinweg – inklusive der Beimischung von alternativen Investments (wie Private Equity) und Sachwerten (wie Immobilien). Diversifikation sollte die grundlegende Ausrichtung sein.

Studien¹ zeigen immer wieder: Eine solche strategische Vermögensstruktur – idealerweise angepasst an das eigene Risikoprofil – ist für 80 bis 90 Prozent des langfristigen Anlageerfolgs verantwortlich. Erst weit danach kommen taktische Faktoren wie Timing oder Titelselektion.

¹Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.

**Unser Tipp:****Sorgen Sie für eine ausgewogene Verteilung ihres Vermögens!**

Ein optimal geschütztes Vermögen besteht aus einem gesunden Mix mehrerer Anlageklassen. Und die Diversifikation beginnt schon bei der Betrachtung des Ist-Zustands. Anstatt sich bei der Altersvorsorge auf einen konkreten Anlagebetrag zu konzentrieren (etwa eine Summe, die Sie gerade geerbt haben), sollten Sie immer Ihr ganzes Vermögen im Blick haben.

Wie sieht die Gesamtsituation konkret aus? Wo bestehen eventuell Ungleichgewichte? Das ist, zugegeben, gar nicht so einfach. Selbst versierten Anlegern kann es passieren, dass ihnen historisch angelegte Fehlentwicklungen im eigenen Portfolio nicht mehr auffallen. In solchen Situationen hilft der geschulte Blick von außen.

DER GANZHEITLICHE BERATUNGSANSATZ DER BETHMANN HAL

Einen Anlagetipp zu geben, ist das eine. Etwas anderes ist es jedoch, Kundinnen und Kunden gegenüber langfristig wirkende Empfehlungen auszusprechen, die sich auf deren Gesamtvermögen beziehen. Das ist es, was wir tun.

Als Ihre Privatbank verstehen wir uns nicht als Tippgeber, sondern beraten Sie ganzheitlich, individuell und dauerhaft (auch generationsübergreifend). Dem Relationship Manager steht ein großes Team unterschiedlicher Experten zur Seite – insbesondere die Gruppe „Wealth Planning“, ein Spezialistenteam, welches das Themenfeld der ganzheitlichen Vermögens- und Nachfolgeplanung umsetzt. Im Folgenden möchten wir Ihnen unseren Beratungsansatz und -prozess vorstellen.

1 WIR LERNEN SIE KENNEN

Ausgangspunkt unserer Zusammenarbeit ist das gegenseitige Kennenlernen. Um in Ihrem Sinne tätig werden zu können, möchten wir Ihre individuelle Ausgangssituation, Ihre Vermögensziele und Ihre Ansprüche an die Beratung erfahren.

In unserem Dialog mit Ihnen geht es um das große Ganze. Wir betrachten also nicht nur Ihr Wertpapierdepot oder Ihren Immobilienbesitz, insbesondere nicht isoliert, sondern analysieren den Status quo Ihres Gesamtvermögens – natürlich nur so weit ins Detail gehend, wie Sie es wünschen.

2 IHR VERMÖGENS- STATUS

3 ENTWICKLUNG IHRES LÖSUNGSKONZEPTES

Als Nächstes erarbeiten wir verschiedene Anlageszenarien, zeigen Ihnen entsprechende Auswirkungen auf und empfehlen ein Lösungskonzept für Ihr Gesamtvermögen. Dabei berücksichtigen wir insbesondere das Zusammenwirken der verschiedenen Vermögensklassen.

4 DIE UMSETZUNG

Erst, wenn Sie sich für Ihr individuelles Vermögenskonzept entschieden haben, ist es sinnvoll, die geeigneten Finanzprodukte auszuwählen und in die Umsetzung zu gehen. Je nach Assetklasse beziehen wir dabei weitere Spezialisten mit ein.

Das Leben verläuft nicht immer nach Plan und es kommen neue Themen auf Sie zu. Es gehört zu unserem Selbstverständnis als Privatbank, dass wir uns in regelmäßigen Vermögensdialogen mit Ihnen austauschen, das Lösungskonzept einschließlich der Depotanlage überprüfen – und gegebenenfalls anpassen.

5 DAUERHAFTES BEGLEITUNG

KONTAKTIEREN SIE UNS

Maximilian Kleyboldt

Senior Wealth Planner, Certified Financial Planner®

maximilian.kleyboldt@de.abnamro.com

Ihre Privatbank

Gegründet im Jahr 1712 zählt die Bethmann HAL zu den ältesten Privatbanken und den führenden Anbietern von Private Banking in Deutschland.

Eine Privatbank zu sein, bedeutet für uns nicht nur, über exzellente Kapitalmarktkompetenz zu verfügen. Es bedeutet vor allem auch viel Erfahrung in der vertrauensvollen Begleitung von Kunden mit unterschiedlichsten und oft anspruchsvollen Fragen – vom Privatkunden über den Unternehmer bis hin zur gemeinnützigen Stiftung.

Trotz unserer langen Tradition ist eine wichtige Devise, nicht in der Vergangenheit zu verharren, sondern stets nach vorne zu denken und auch zu handeln. Dabei profitieren unsere Kunden von unserem internationalen Netzwerk ebenso wie von unserer konsequent nachhaltigen Ausrichtung.

Unsere Leistungen auf einen Blick:

- | | |
|---|--|
| ■ Vermögensverwaltung – Mehrwert durch Einzelwerte und Nachhaltigkeit | ■ Private Equity, Immobilien, Kredite und Versicherungen |
| ■ Individuelle Wertpapierberatung vor Ort | ■ Unternehmerberatung |
| ■ Vermögens- und Nachfolgeplanung | ■ Philanthropie- und Stiftungsberatung |