

Geldanlage in der Krise

Vermögen braucht Zuwendung

Die Finanz- und Börsenkrise hat das Sparverhalten der Anleger verändert. Eine ausgeglichene Vermögensstrategie ist für das Anlagejahr 2010 gefragter denn je. Was Steuerberater und Analysten raten.

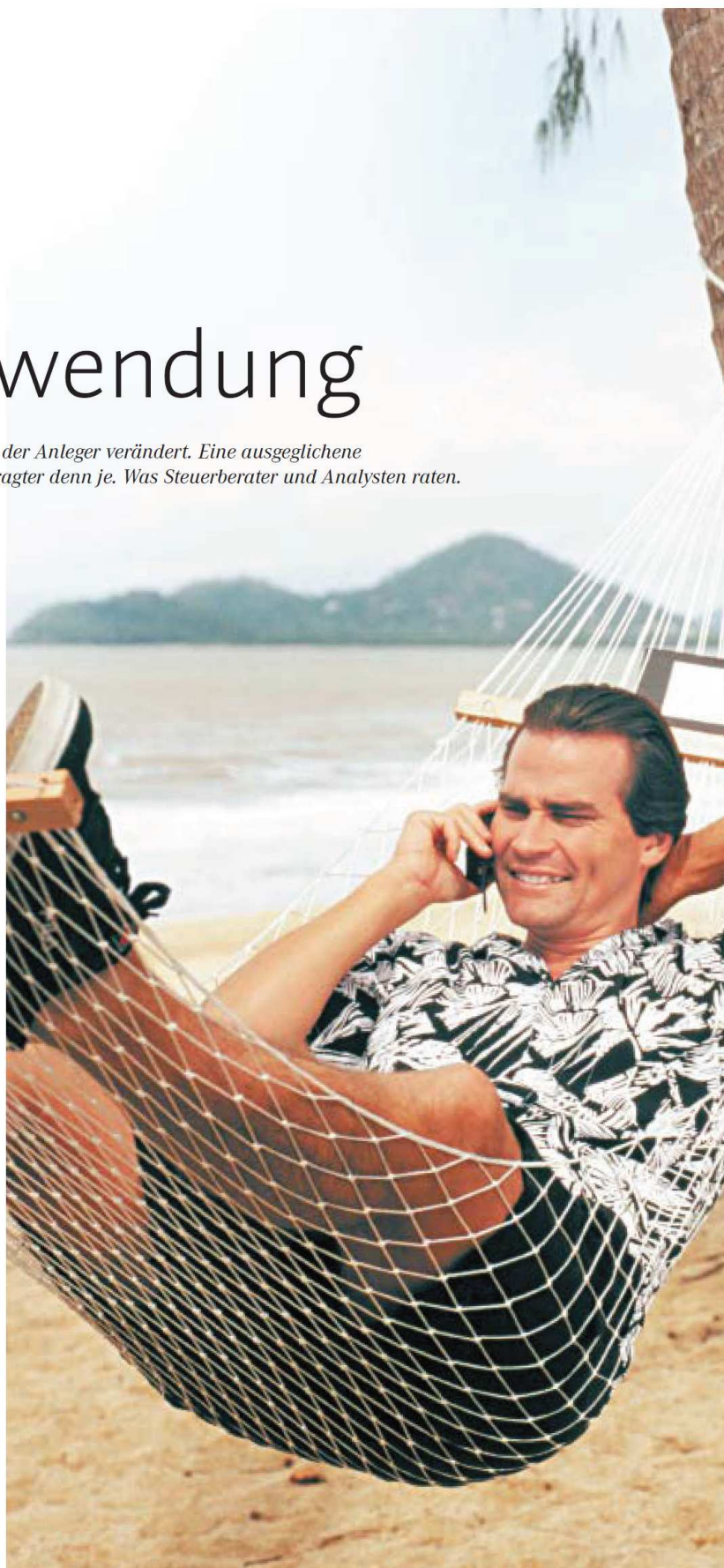
„Volatile Anlagen darf ein Langfristanleger nicht scheuen, wenn er eine solide Rendite erzielen möchte“, findet StB Antje Mühring von der Steuerboutique Mühring aus Nürnberg. Wer heute als Sparer 10.000 Euro in Festgeld auf ein Jahr anlegt, bekommt 1,5 Prozent Zinsen. Da vergeht jedem Investor das Lachen. Andererseits bergen risikobehaftete Anlageformen die Gefahr von Verlusten – guter Rat tut not.

„Dies gilt umso mehr für das Jahr 2010, von dem wir nicht mit Überzeugung sagen können, wir wüssten, was es uns bringen wird“, betont Monika Lambrecht, Finanzökonomin (EBS) und zertifizierte Finanzplanerin (Certified financial planner, CFP) in der Kanzlei Lambrecht & Marx mit Sitz im hessischen Mühlheim. Lambrecht weiter: „Die Prognosen für das Jahr 2010 reichen von einem zweiten Kurseinbruch bis hin zur Korrektur und anschließenden stabilen Weiterentwicklung.“

Die Unsicherheit ist groß. „Unsere Mandanten sind beim Thema Geldanlage deutlich vorsichtiger geworden“, bestätigt etwa WP/StB Angelika Perret von der WP/StB-Kanzlei Schneider + Partner in Dresden.

Finanzkrise wirkt sich auf Mandanten und Finanzberater aus

StB Alexander Ficht aus dem hessischen Dreieich ist Mitglied im Verband vermögensberatender Steuerberater (DVVS) und spürt die Auswirkungen der Krise bei Mandanten, aber auch bei den Finanzberatern. „Die Verunsicherung ist bei allen Teilnehmern deutlich spürbar.“ Das Anlagejahr 2010 fordere Anleger und Berater gleichsam, die Folgen der Finanzkrise säßen tief. Richtiges Sparen gestalte sich somit als schwerer denn je. Risiken wollen die Mandanten offenbar keine mehr eingehen. „Der Trend geht klar in Richtung risikolose





Das Geld arbeiten lassen, während man selbst am Strand liegt und nichts tut. Was jahrelang funktionierte, läuft in Krisenzeiten ins Leere: Wer heute eine ordentliche Wertentwicklung erzielen will, muss sich aktiv um sein Vermögen kümmern.

Investments“, stellt Ficht in Gesprächen mit Mandanten immer wieder fest. So ist denn auch das Interesse am Aktienmarkt nach dem Kurssturz von 2008 spürbar gering. Die Folgen daraus schlagen sich in den Renditen nieder, frei nach dem Motto „lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach“. Allerdings haben viele Anleger die Kursrally am Aktienmarkt verpasst, denn der Deutsche Aktienindex (DAX) hat seit März 2009 um 61 Prozent zugelegt.

StB Antje Mühring aus Nürnberg ist seit sechs Jahren auf dem Gebiet der Vermögensanalyse und -planung aktiv. Ihre Erfahrung: „Die Anleger wollen das höchste Maß an Sicherheit überhaupt und wünschen sich eine solide und nachhaltige Rendite.“ Das Sparbuch würde als sicher empfunden, der Aktienmarkt als höchst gefährlich. Mühring: „Kurzfristig betrachtet unbestritten zutreffend, langfristig hat sich dies jedoch noch nie bewahrheitet.“

Während der internationale Aktienmarkt in jeder bisher dagewesenen 20-Jahresperiode immer mindestens die jährliche Inflationsrate geschlagen hat, haben Sparbücher sowie der Geld- und Anleihemarkt dies oftmals nicht geschafft, erklärt die Nürnberger Steuerberaterin. In der Tat birgt der Kurszettel attraktive Titel, die mit einem Gewinnwachstum und hoher Dividendenrendite locken.

Mandanten skeptisch gegenüber neuen Finanzprodukten

Vor neuen Finanzprodukten machen Anleger einen weiten Bogen. Mühring erzählt: „Diese werden vom Mandanten mit viel Skepsis betrachtet, wenn diese nicht auf einfache Weise durchschaubar sind oder eine langfristige Bindung damit verbunden ist.“

Auch Politiker haben sich dem Thema zugewandt. Sie wollen Privatanleger künftig besser vor Verlusten aus riskanten Finanzprodukten schützen und deren Rechte stärken. Das Ergebnis findet sich im § 14 Abs. 6 der „Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (WpDVerOV)“ – demnach besteht für Anlageberatungen ab dem 1. Januar 2010 eine Protokollpflicht.

Doch alle Regelungen laufen ins Leere, wenn der Anleger von sich aus gezielt nach spezi-

ellen Finanzprodukten verlangt. Man sollte auch glauben, Emittenten wären nach den scharfen Kritiken der vergangenen Monate im Umgang mit Renditeversprechungen mittlerweile feinfühler. Nicht unbedingt, wie die Recherche des „SteuerConsultant“ offenlegt.

So stellt etwa der deutsche Ableger der französischen Bank Société Générale auf seiner Internet-Seite, die er mit dem Hinweis „exotische Optionsscheine“ kennzeichnet, am 6.11.2009 „Inline Optionsscheine“ auf dem DAX vor. Damit könne der Anleger im besten Fall bis Juni 2010 eine Rendite von bis zu 278 Prozent erzielen. Diesen Gewinn rechnet das Bankhaus aufs Jahr hoch und kommt damit auf eine Rendite von nahezu unglaublichen 776,30 Prozent. Der Köder ist gelegt, doch es gibt einen Knackpunkt: Das Produkt ist mit einer unteren und oberen Begrenzung versehen. Berührt der DAX während der Laufzeit eine dieser beiden Begrenzungslinien, ist das Produkt wertlos.

Cortal Consors wirbt aggressiv für bestimmtes Zertifikat

Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen weist aktuell darauf hin, dass die Direktbank Cortal Consors mit einem Schreiben an ihre Kunden aggressiv für den Kauf eines Zertifikats wirbt. Allerdings ist dies für manchen Anleger auf den ersten Blick nicht ersichtlich, schließlich trägt das Garantiezertifikat mit „Europa Protect-Anleihe“ einen für viele vertrauenserweckenden Namen: „Alter Wein in neuen Schläuchen“, kritisieren die Verbraucherschützer. Juristisch sei an diesem Vorgehen aber nichts auszusetzen: Rein rechtlich waren Zertifikate schon immer Anleihen. Somit bleibt den Verbraucherschützern auch im Anlagejahr 2010 nur der wohlgemeinte Hinweis darauf, was schiefläuft: Ein Blick auf die Website www.verbraucherfinanzwissen.de lohnt, die mit Mitteln des Bundesverbraucherschutzministeriums konzipiert wurde. Hier findet sich beispielsweise auch ein „Kostenrechner“, der verrät, wie sich Gebühren über die Jahre hinweg auf die Gesamtrendite auswirken. Ein Beispiel: Für eine Anlage von 10.000 Euro in Zertifikate ist eine Vertriebsprovision von drei bis fünf Prozent fällig, hinzu kommt ein Ausgabeaufschlag von bis zu zwei Prozent: Auf 700 Euro belaufen

sich in diesem Fall die Gesamtkosten, nur 9.300 Euro fließen direkt in die Papiere. Als Gewinner der Banken- und Finanzkrise sehen sich die freien Vermögensberater und -verwalter, die mit einer ausgewogenen Anlagestrategie den Börsen-Crash verhältnismäßig glimpflich überstanden haben. Dies zeigt eine aktuelle Untersuchung der Münchener DAB Bank.

Steuerberater sind demnach gut beraten, wenn sie sich dem neuen Trend hin zur Honorarberatung stellen. Doch die Erkenntnis allein reicht oftmals nicht: „Neben dem Fachwissen muss ebenfalls das Management stimmen: Eine gute Kanzleiorganisation, durchdachte Ablaufprozesse und ein fundiertes Marketing“, mahnt CFP/CEP/CFEP Dr. Jörg Richter, Leiter des Instituts für Qualitätssicherung und Prüfung von Finanzdienstleistungen GmbH in Hannover. Mandanten könne der Steuerberater mit entsprechenden Seminaren und Rundschreiben über seine vermögensberatende Tätigkeit informieren. Genau das macht StB Alexander Ficht: Die Einweihungsfeier seiner neuen Kanzlei Anfang Oktober 2009 unterlegte er mit Fachvorträgen mit Themen wie „Aktuelle Marktentwicklung und Ausblick“, „Private Banking für alle Lebenslagen“ oder „Es muss nicht immer Festgeld sein“. Referenten waren Experten von Banken und Vermögensverwaltungsgesellschaften, die einzelnen Veranstaltungen waren mit durchschnittlich 100 Besuchern sehr gut besucht. Fichts Fazit: „Das spiegelt das Interesse der Mandanten beziehungsweise Kapitalanleger an einer breiten Informationsbasis wider.“

Steuerberater greift dem Mandanten unter die Arme

Als Konkurrenten sieht Ficht die Banken übrigens nicht, im Gegenteil: „Wir begleiten unsere Mandanten als neutraler, unabhängiger Berater bei ihren Geschäften mit ihrem Finanzdienstleistungsumfeld, seien es Banken oder Vermögensberater“, erklärt Ficht und stellt in diesem Zusammenhang auch klar: „Als Steuerberater werden wir generell keine Produkte empfehlen können, weil uns hierzu auch häufig der detaillierte Markteinblick fehlt.“

Allerdings kann der Steuerberater als Vertrauensperson dem Mandanten bei der Analyse unter die Arme greifen und die Anlageofferte einer kritischen Betrachtung unterziehen, insbesondere in steuerlicher Hinsicht. „Hier spüre ich besonders in der aktuell kniffligen Marktsituation, dass einerseits der Mandant für diese begleitende und unterstüt-

zende Betreuung eine hohe Wertschätzung hat und andererseits die Berater der Banken beziehungsweise der Finanzdienstleister froh darüber sind, den Steuerberater ‚mit im Boot‘ zu haben.“ Ficht nennt das die „gemeinsame Betreuung von Mandanten“ und bezeichnet dies gar als „das Zukunftskonzept im Bereich der Kapitalanlage“. Ziel sei es, „in Abhängigkeit vom Anlageziel ein auf die individuelle Situation und Risikopräferenzen des Mandanten angepasste Anlagestrategie zu entwickeln“.

Auch CFP Monika Lambrecht von der StB-Kanzlei Lambrecht & Marx sieht sich nicht als Anlageberaterin. „Bei uns bekommen die Mandanten niemals Empfehlungen bestimmter Wertpapiere. Wir sind Vermö-

gensgestaltungsberater und Vermögensplaner. Als solche sehen wir unsere Aufgabe darin, die Vermögensstruktur der Mandanten unter Berücksichtigung der unternehmerischen Chancen und Risiken zu analysieren.“ Dazu gehöre, so Lambrecht, neben der Überprüfung der wirtschaftlichen Risikotragfähigkeit die realistische Diskussion der emotionalen Belastbarkeit, wenn sich denn Risiken realisieren.

Eine Aussage, der die Nürnberger StB Antje Mühring beipflichtet. Die beim Steuerberater durchgeführte Finanzplanung würde es letztendlich ermöglichen, „den gewünschten verschiedenartigen Vermögensaufbau und die Vermögenssicherung an einer Stelle übersichtlich zusammenzuführen“. Die



Geld & Ethik

Mit der Krise kam die Ethik

Jede Krise kennt ihre Gewinner. Als Gewinner der Finanzkrise sehen sich die auf ethische Geldanlage ausgerichteten Banken.

Die im thüringischen Eisenberg beheimatete Ethikbank hat im Krisenjahr 2008 ihre Kundenzahl um 20 Prozent auf 7.600 erhöht, das Betriebsergebnis ist um 16 Prozent gewachsen. „Was macht die Ethikbank anders als andere Banken?“, fragte der „SteuerConsultant“. Klaus Euler, Vorstand der Ethikbank: „Spekulative Investitionen sind uns von jeher fremd.“

Die als „Öko-Online-Bank“ betriebene Ethikbank legt das Geld ihrer Kunden nach transparenten Kriterien an. Hierzu zählt, dass keine Wertpapiere von Unternehmen gekauft werden, die Waffen herstellen, Atomkraftwerke betreiben oder Saatgut gentechnisch verändern. Die solide Anlagepolitik hat sich in der Vergangenheit im Pro-

duktangebot fortgesetzt. Fazit: Alle Bankkunden blieben, so Vorstand Euler, von Verlusten aus risikoreichen strukturierten Finanzprodukten verschont. Immer mehr Menschen nehmen offenbar die Finanzkrise zum Anlass, ihre persönliche Finanzreform einzuleiten. „Das sind Menschen, die sich bewusst von Großbanken abwenden – unsere Kunden!“, erläutert der Vorstand der Ethikbank.

Hält der Trend an? Klaus Euler blickt leicht besorgt in die Zukunft: „Wir bilden uns nicht ein, auf einer Insel der Glückseligen zu weilen. Was ich täglich in der Zeitung lese, zeigt mir, dass unser Finanz- und Wirtschaftssystem nicht mehr den Menschen dient, sondern zum Selbstzweck zu verkommen droht.“

Notwendigkeit, den Mandanten bei seinen Finanzgeschäften zu begleiten, sieht auch Mühling, denn „meist ist dies auch nur eine Meinung die aus dem entstanden ist, wo die Informationen zusammengetragen wurden“.

Gleichwohl sollte aber auch der vermögensberatende StB eine Meinung über die künftige Marktentwicklung haben und seinen Mandanten im Groben aufzeigen können, wohin die Reise geht.

Prognosen und Ratschläge

StB Alexander Ficht, Dreieich (Hessen): „Gerade die derzeitige ‚Phase der Verunsicherung‘ sollte zum konsequenten Überarbeiten der eigenen Anlagestrategie genutzt werden. Je größer der Vermögensbetrag ist, umso eher

Banken mit ethisch ausgerichteter Geldanlage:

Bank für Orden und Mission, Zweigniederlassung der Volks- und Raiffeisenbank Untertaunus im hessischen Idstein. Gefördert werden gemeinnützige, kirchliche und nachhaltige Projekte. www.ordensbank.de

Ethikbank: Eine Direktbank aus Eisenberg (Thüringen) für ethische und ökologische Bankprodukte, die das Geld ihrer Kunden – Zitat – „nur für Mensch und Natur“ investiert. www.ethikbank.de

GLS-Bank: Die Bank mit Hauptsitz in Bochum versteht sich als sozial-ökologisch. Seit 35 Jahren am Markt, finanziert sie ausschließlich soziale, ökologische und kulturell zukunftsweisende Unternehmen. www.gls.de

Pax Bank: Seit 1917 gibt es die „Bank für Kirche und Caritas“ mit Hauptsitz in Köln. Eine professionelle Vermögensverwaltung wird – in Zusammenarbeit mit der WGZ Bank – ab 250.000 Euro angeboten. Ansonsten gibt es bei der Pax alle normalen Bankdienstleistungen. www.paxbank.de

Sarasin: Das Schweizer Bankhaus mit Niederlassungen in Deutschland versteht sich selbst als „Pionier und Marktführer“ auf dem Gebiet des nachhaltigen Investments. Angeboten wird im Rahmen eines Private Bankings eine „ganz auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Vermögensverwaltung.“ www.sarasin.de

www.steuer-consultant.de

Das Handbuch von Ruhkamp, Gerlach jetzt in der 6. Auflage



Die Rechtsform der GbR im Detail

Alle relevanten Informationen zur Gesellschaft bürgerlichen Rechts in einem Buch.

- Mit umfangreicher Checkliste und zahlreichen Mustern zur Gestaltung von Gesellschaftsverträgen
- Neu: Inklusive Steuerrecht und neuer BGH-Rechtsprechung zur Teilrechtsfähigkeit der GbR
- Auf CD-ROM: Checkliste, Klauselmuster und Vertragsmuster, Gesetzes- und Urteilsdatenbank

Martin Ruhkamp, Joachim Gerlach
6. Auflage, erscheint ca. Februar 2010
rund 450 Seiten, Buch mit CD-ROM
Bestell-Nr. E06100
ISBN 978-3-448-08028-5
nur € 89,00

Jetzt bestellen!

☎ 0180-50 50 440

0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.

www.haufe.de/shop

Haufe ...

sollten auch Anlageformen wie Edelmetalle – durchaus auch in physischer Form – oder Beteiligungen, etwa an Photovoltaik-Anlagen im In- und/oder Ausland, in die Analyse mit einbezogen werden. Grundsätzlich empfehlen wir, im kurzfristigen Bereich ausschließlich in Tages- und Festgeldkonten, Geldmarktsparen, festverzinsliche Wertpapiere oder ähnlich sichere Anlageformen zu gehen. Klar ist, dass hier keine hohen Renditen erzielt werden – angesichts des kurzfristigen Anlageziels sind aber die Risiken bei anderen Anlageformen, etwa in Aktienfonds, zu hoch. Mittelfristig kann zusätzlich ein Anteil an gemischten Fonds – konkret: Aktien- und Rentenfonds – beigetreut werden.“

Finanzplanerin Monika Lambrecht, Kanzlei Lambrecht & Marx, Mühlheim (Hessen): „Cash ist King! Eine ansehnliche Rendite ist grundsätzlich nur möglich unter Inkaufnahme erhöhter Risiken wie bei

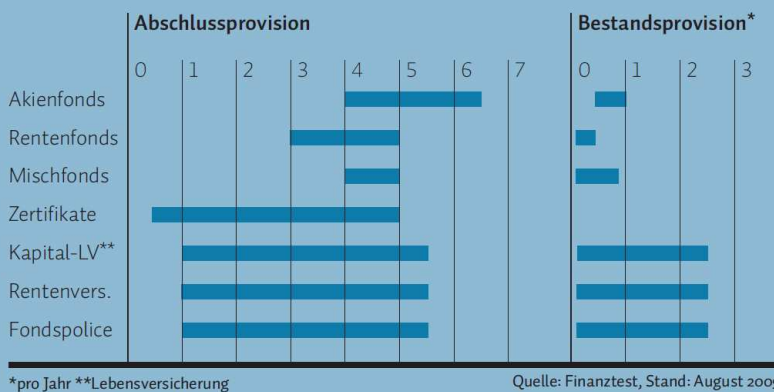
Unternehmensanleihen beziehungsweise hoher Risiken wie im Falle von Aktien. Doch ein Einstieg in Aktien empfiehlt sich derzeit grundsätzlich nicht. Allenfalls der sehr gut informierte Anleger, der glaubt, eine besonders günstige Gelegenheit erkannt zu haben, könnte mit einem Portfolioanteil von maximal zwei bis drei Prozent einen Versuch wagen. Aber selbst dieser sollte nicht übersehen, dass – wenn die Kurse unter die Räder kommen – ausnahmslos alle Aktien betroffen sind. Selbst dividendenstarke Titel empfehlen sich zur Zeit für eine Neuanlage aus unserer Sicht nicht.

Sollte sich aufgrund eines erneuten Kurseinbruchs die Krise verschärfen, würden die Unternehmen eher die Ausschüttungen reduzieren als die Anleihen nicht zu bedienen. Natürlich sinken auch die Kurse in diesem Fall. Edelmetalle eignen sich, um Inflationsrisiken entgegenzuwirken, außerdem ist Gold eine Art ‚Versicherung‘ im Falle unkalkulierbarer Risiken an den Finanzmärkten. Gold und Silber kann der Anleger entweder physisch erwerben, in den Geldschrank legen oder Wertpapiere wie Exchange Traded Commodities (ETC) erwerben – sofern diese mit dem Edelmetall zu 100 Prozent hinterlegt sind.

Aber auch bei dieser Anlage besteht keine absolute Sicherheit, denn die Regierungen können so weit gehen und das Eigentum an Gold in stark inflationären Zeiten verbieten. Gold- oder Silberzertifikate sind nicht zu empfehlen, da es sich hierbei um Inhaberschuldverschreibungen handelt, die ausfallen können, wie man an der Lehman-Pleite gesehen hat.“

Lohnende Geschäfte

Was Verkäufer für die Vermittlung von Geldanlagen kassieren, in Prozent der Anlage-/Beitragssumme



StB Antje Mühring, Steuerboutique Mühring, Nürnberg: „Die Rückbesinnung auf Sicherheit und Sachwerte steht bei den Anlegern für das Jahr 2010 im Vordergrund. Die internationale Finanzkrise wirkt sich deshalb deutlich auf den Markt der geschlossenen Beteiligungsmodelle aus. Damit wird die Aufgabe der Initiatoren lauten ‚sichere, leicht verständliche und greifbare Produkte‘ auf den Markt zu bringen.

Zwischenzeitlich geraten auch Immobilien verstärkt in den Fokus der sicherheitsbedachten Investoren. Die Immobilie gilt für deutsche Anleger als eines der sichersten Investments überhaupt. Die nach wie vor beliebte „Unter-das-Kopfkissen-legen-Methode“ sei aber nicht gerade die vorteilhafteste. Mühring: „Nicht zu handeln ist auch eine getroffene Entscheidung und dies mit vielen Unbekannten!“

StB Knut Michel, Kanzlei Schneider + Partner, Dresden: „Von Anlageformen, die die finanzielle Flexibilität des Anlegers stark einschränken, raten wir eher ab – das gilt etwa für geschlossene Beteiligungsmodelle. Was den Immobiliensektor anbelangt, so ist eine Investition in denkmalgeschützte Immobilien für viele unserer Mandanten eine sinnvolle Alternative.

Ansonsten müssen gute Anlagestrategien immer auf die wirtschaftliche und persönliche Gesamtsituation des Anlegers bezogen sein.“ Beratungsbedarf vonseiten der Mandanten ist klar vorhanden: „Seit 2005 hat die Nachfrage nach Beratungsleistungen zur privaten Vermögensplanung deutlich zugenommen“, erklärt StB Michel.

Diesen Trend bestätigt auch StB Antje Mühring: „Viele Mandanten schneiden das Thema bewusst an und versuchen, dem Steuerberater die persönliche Meinung zu entlocken.“ Doch den wenigsten Mandanten sei bekannt, dass manch ein Steuerberater sich auf Themen wie Finanzplanung, Altersvorsorge, Rentabilitätsberechnungen oder Ähnliches spezialisiert hat. Mühring selbst sieht die private Finanz- und Vermögensplanung als lohnendes Geschäftsfeld für Steuerberater. Warum greifen viele Kanzleien dieses Geschäftspotenzial nicht auf? Die Nürnberger Steuerberaterin mutmaßt: „Vielen Steuerberater ist der zunehmende Beratungsbedarf der Mandanten in Geldangelegenheiten noch nicht bewusst geworden.“ Die Angst vor dem Ungewissen würde den Schritt hin zu neuen Beratungsansätzen hemmen. Mühring: „Doch gerade das Neue birgt bisher nicht da gewesene, faszinierende Möglichkeiten. Man muss diese nur entdecken und handeln!“



Manfred Ries

ist ausgebildeter Bankkaufmann und Finanzjournalist. Als fester freier Mitarbeiter des Steuer-Consultant schreibt der Autor schwerpunktmäßig über die Bereiche private Geldanlage und Mittelstandsfinanzierung.

E-Mail: manfred.ries@haufe.de