

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-Paper



DER IMMOBILIEN INFLUENCER

immo.tommy im Interview über seinen Werdegang und Immobilieninvestments in Zeiten von steigenden Zinsen

Bilder: Depositphotos / dadardesign, Fejzani Charni, WirtschaftTV



CLAUS VOGT
Gold startet durch

RISIKOFAKTOREN:
Unwissenheit und Gier

ANNE CONNELLY
Frauen und das liebe Geld



Erfolg wird bei uns großgeschrieben. Umwelt aber auch: Das ePaper

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop



Johanna Schmidt
Redaktionsleitung

Bild: Christian Wellmann

Hohe Zinsen, satte Preise Kippt der Immobilienmarkt?

Die Zinsen für Baufinanzierungen sind so hoch, wie sie es seit über zehn Jahren nicht mehr gewesen sind. So einige Kaufinteressenten dürften sich ärgern, dass sie nicht ein paar Monate eher zugegriffen haben. Für viele fällt der Kauf einer Immobilie – ob zur Eigennutzung oder als Investition – auf unabsehbare Zeit gänzlich flach. Denn die Zinsanhebungen sind nicht die einzigen Folgen der Inflation, die schwer auf der Wirtschaft und auf Privathaushalten lasten. Nicht zuletzt sind es auch die rasant steigenden Energiekosten, die viele vormals Kaufinteressierte abschrecken.

In dem Preiskompass der Immobilienplattform immowelt für das dritte Quartal 2022 ist von einer »Trendwende am Immobilienmarkt« die Rede. »Die Nachfrage nach Kaufimmobilien geht zurück und das Angebot an inserierten

Immobilien steigt gleichzeitig«, wird Thomas Schäfer, Senior Economic Analyst, in dem Bericht zitiert. Unser Coverstar, der Immobilien-Influencer Tomislav Primorac, nimmt kein Blatt vor den Mund, wenn er betont: Um ihre Immobilien loszuwerden, müssten die Anbieter der aktuell inserierten Objekte die Preise um zehn bis 40 Prozent reduzieren. Und während mancherorts bereits leichte Abwärtstrends in den Immobilienpreisen verzeichnet worden sind, wird das uns bereits bekannte Munkeln in den Medien über eine platzende Blase lauter. Im Interview hat »immo.tommy« uns erklärt, wie man in so einem Umfeld noch Aussichten auf erfolgreiche Immobilieninvestitionen haben kann.

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht
Johanna Schmidt

Sachwert Magazin ePaper

Redaktion/Verlag
Backhaus Finanzverlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH
redaktion@backhausverlag.de
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Anna Seifert, Martina Karaczko
Layout und Gestaltung: Stefanie Schulz, Christina Meyer, Judith Iben

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus

Anschrift:

Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Onlineredaktion

magazine@backhausverlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Sachwert Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.



Der Immobilien- Influencer

TOMISLAV PRIMORAC AKA »IMMO.TOMMY« IM INTERVIEW ÜBER SEINEN WERDEGANG UND IMMOBILIENINVESTMENTS IN ZEITEN VON STEIGENDEN ZINSEN

Die Zeiten, in denen nahezu jeder, auch mit kaum oder gar keinem Eigenkapital, eine Immobilie erwerben konnte, sind vorbei. Die im Rahmen der Inflationsbekämpfung von der Europäischen Zentralbank beschlossenen Zinsanhebungen durchkreuzen die Finanzierungspläne vieler interessierter Immobilienkäufer. Immobilienxperte und -Influencer Tomislav Primorac hat uns erklärt, wie er selbst zum Richtungsweiser in Sachen Immobilieninvestments geworden ist und was sich Käufer und Verkäufer von den Entwicklungen am Markt erwarten können.

Tommy, du bist der bekannteste Immobilien-Influencer auf Instagram und TikTok. Das Thema scheint viele zu bewegen?

Richtig, ich bin Europas größter Immobilien-Influencer geworden in den letzten zwei Jahren. Seit sechs Jahren bin ich im Immobilienbereich tätig, habe mit einer klassischen vermieteten Immobilie angefangen und habe das in den ersten eineinhalb Jahren mit drei weiteren Immobilien hochskaliert, sodass ich auf vier Immobilien gekommen bin. Ich musste mit sehr viel Gegenwind von meinem Umfeld und meiner Familie arbeiten, zum Beispiel hat niemand verstanden, warum ich zur Miete lebe und Immobilien kaufe, die ich vermiete. Doch als die ersten Immobilien in meinen Bestand kamen, wollte mein Umfeld wissen, wie ich das angestellt habe. So habe ich dann dem einen oder anderen Bekannten als Tipgeber auch eine Immobilie verkauft und habe so meine ersten Provisionen einstreichen können. Das hat mir gezeigt, dass dieses Geschäft funktioniert und Potenzial hat. Monate später habe ich dann angefangen, es hauptberuflich anzugehen.

Im November 2020 habe ich mich entschieden, mit Social Media anzufangen. Dazu hat mich mein damals siebenjähriger Sohn gebracht. Auf TikTok habe ich mein erstes Video veröffentlicht. Es bekam 260.000 Aufrufe und ich dachte, da würde irgendwas nicht stimmen. Daraufhin habe ich weitere Videos produziert; diese waren ebenfalls erfolgreich. Das hat mir gezeigt, dass die Menschen ein großes Interesse daran haben, Immobilienwissen zu erhalten. Dann ging es weiter mit Instagram, YouTube und Facebook und heute, zwei Jahre später, habe ich plattformübergreifend über 1,6 Millionen Menschen, die mir folgen und täglich zum Thema Immobilien und Finanzen Wissen erhalten.

Die Immobilienbranche hat fette Jahre hinter sich. Nun hat der Wind gedreht.

Worauf müssen sich Eigentümer und Investoren einstellen?

In den letzten zehn Jahren kannte der Immobilienmarkt nur eine Richtung – und zwar nach oben. Die Preise stiegen immer weiter und weiter, egal ob Metropolregion oder abgelegenes Dorf, die niedrigen Zinsen haben es Menschen erlaubt, sich Immobilien zu kaufen, die in meinen Augen eigentlich gar nicht finanzierbar hätten sein sollen.

Die Zinswende, die uns jetzt die letzten acht Monate begleitet, hat dazu geführt, dass sich der Markt komplett gedreht hat. Was bedeutet das? Eigentümer kriegen ▶

»Richtig, ich bin Europas größter Immobilien-Influencer geworden in den letzten zwei Jahren.«





»Die Phase, in der Eigentümer Traumpreise für ihre Immobilie erzielen konnten, ist somit eindeutig vorbei.«

ihre Immobilie nicht mehr verkauft, das heißt, sie bleiben auf ihren Objekten sitzen, obwohl der ein oder andere aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten dringend verkaufen müsste. Investoren sind zögerlich beim Kaufen geworden. Viele Immobilien sind für sie nicht mehr rentabel genug, weil die monatliche Rate, bestehend aus Zins und Tilgung, weitaus höher ist als die Mieteinnahmen bei den meisten Kapitalanlagen.

Für Eigentümer bedeutet das, dass sie ihre Immobilien aktuell nur verkauft bekommen, wenn sie vom Preis runtergehen, was für viele undenkbar ist – aber nur so bekommen sie ihr Objekt verkauft. Damit meine ich, dass die aktuell inserierten Immobilien auf den verschiedenen Portalen von dem Preis, der ausgeschrieben ist, um mindestens zehn bis sogar 40 Prozent reduziert werden müssten, denn sonst bleiben sie auf ihren Objekten sitzen. Haben Eigentümer noch vor einem Jahr für eine inserierte Immobilie im Monat circa 30 bis 80 Besichtigungen gehabt, sind es aktuell vielleicht gerade einmal ein bis zwei Besichtigungen. Die Phase, in der Eigentümer Traumpreise für ihre Immobilie erzielen konnten, ist somit eindeutig vorbei. Für Investoren heißt das wiederum, dass sie zum ersten Mal nach Jahren Immobilienpreise verhandeln und Schnäppchen ergattern können, auch ohne Zwangsversteigerungen besuchen zu müssen. Alle Immobilieninvestoren mit Eigenkapital können jetzt ordentlich auf Schnäppchenjagd gehen.

Gab es auch Investoren, die sich frühzeitig auf die neue Situation eingestellt haben?

Weder Investoren noch Verkäufer von Immobilien, geschweige denn Makler, haben

sich auf diese Situation, wie sie sich in den letzten acht Monaten entwickelt hat, eingestellt oder einstellen können. Das hat dazu geführt, dass mittlerweile viele Immobilienmakler ohne Job sind oder fast keine Kundenaufträge haben und Investoren wiederum zu investieren aufgehört oder ihre Immobilienkäufe zumindest drastisch reduziert haben.

In den letzten zehn Jahren hatten wir ja eine Niedrigzinsphase in Deutschland wie noch nie zuvor in der Geschichte, daran haben sich natürlich die Investoren gewöhnt und sind davon ausgegangen, dass diese Phase länger anhalten würde. Es gibt natürlich auch erfahrene Investoren, die sich immer auf solche Szenarien einstellen, aber da spreche ich nicht von kleinen Investoren mit ein bis zwei Wohnungen, sondern von Investoren mit Hunderten von Objekten im Bestand. Denn diese gehen ganz anders an ihre Immobilieninvestitionen ran als ein kleiner Investor, der sich eine bis maximal drei Wohnungen in seinem Leben zulegen wird.

Die aktuelle Situation wird eine Marktberreinigung herbeiführen, sowohl auf der Verkäufer- als auch auf der Käuferseite, was ganz gut ist, denn dabei werden auch schwarze Schafe aussortiert.

Der Gesetzgeber denkt sich immer neue Hürden für profitable Immobilieninvestments aus. Gibt es noch gute Strategien, die dem trotzen?

Jedes Jahr denkt sich der Gesetzgeber neue Gesetze aus, um den Immobilieninvestoren ihre Investments schwer zu machen. Jüngst hat man darüber gesprochen, den steuerfreien Verkauf einer Kapitalanlage nach zehn Jahren zu unterbinden, sprich, diese würden immer steuerpflichtig sein, egal wann das Objekt verkauft wird. Bisher noch alles Theorie, kann aber auch ganz schnell die Praxis werden – genauso wie die Erbschaftssteuer, die ab 2023 ordentlich nach oben gehen wird. Aber glücklicherweise gibt es immer wieder Gesetzeslücken oder Dinge, die man als Investor umsetzen kann, um Immobilieninvestments weiterhin profitabel zu halten – auch als Immobilienerbe wie im letzten Beispiel. Wichtig ist nur, dass man als Investor den richtigen Steuerberater an seiner Seite hat, und dabei rede ich nicht vom klassischen Steuerberater, der nur Dienst nach Vorschrift macht, sondern von einem Steuerberater, der sein Handwerk versteht; am besten einer, der selbst Immobilien besitzt oder sogar andere Immobilieninvestoren betreut. Denn dieser wird immer tagesaktuell sagen können, was mit den eigenen Immobilieninvestments zu tun ist, um diese weiterhin profitabel zu halten.

Hilfreich ist es außerdem, sein Netzwerk im Immobilienbereich auszubauen und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Diese beschäftigen sich schlussendlich mit den gleichen Themen wie man selbst, und so kann man sich gegenseitig unterstützen und auf den neuesten Stand bringen.

Die Großstädte sind zuletzt immer teurer geworden. Sind Randbezirke interessanter geworden? Nicht nur was Kaufpreise, sondern auch Wertsteigerung angeht.

Großstädte sind für Immobilieninvestoren schon lange nicht mehr so lukrativ, wie sie einmal waren, was daran liegt, dass die Kaufpreise gegenüber den Mieteinnahmen nicht mehr im Verhältnis zueinander stehen. Ich selbst habe damals mit einem Randbezirk angefangen und habe so meine Investments aufgebaut, da hier Wert- und Mietsteigerungspotenzial eher gegeben waren als in Großstädten. Nach wie vor hat man in B- und C-Lagen ein viel lukrativeres Wert- und Mietsteigerungspotenzial als in A-Lagen. Trotzdem muss man wissen, dass es gewisse C- und D-Lagen gibt, in die niemand investieren sollte, auch wenn diese durch einen günstigeren Kaufpreis locken. Denn oftmals hat man hier das Problem mit Mietleerstand und mit einem Wertverfallsrisiko. Das heißt:

Günstig ist nicht immer gut. Deswegen bin ich eher in Randbezirken beziehungsweise B- und C-Lagen in Baden-Württemberg unterwegs, was meine eigenen Investments und die Investments meiner bisherigen und neuen Kunden betrifft.

Werden Immobilieninvestments in den nächsten fünf Jahren anders aussehen als in den letzten fünf Jahren?

Ja, Immobilieninvestments werden in den nächsten fünf Jahren anders aussehen als in den letzten fünf Jahren. Durch die Zinsanpassung wird nicht mehr jeder den Zugang zur Immobilie finden. Zukünftige Investoren können Immobilien nicht mehr so einfach finanzieren und benötigen mehr Eigenkapital. Das heißt, Immobilieninvestoren oder die, die es werden möchten, werden in den nächsten fünf Jahren die eindeutigen Gewinner sein, wenn sie das nötige Eigenkapital besitzen. Zu guter

Letzt, da ich in den sozialen Medien oft gefragt werde, ob ich denke, dass sich die Zinsen irgendwann wieder auf dem Niveau befinden werden, auf dem sie sich in den letzten fünf bis zehn Jahren aufgehalten haben – darauf antworte ich ganz klar: Nein, das werden sie nicht mehr. Wir müssen uns mit dem Zinsumfeld von circa vier Prozent, in dem wir uns jetzt befinden, abfinden und das Beste daraus machen. ♦

Tomislav Primorac ist Immobilieninvestor, Mitgründer der einfach.immo GmbH i.G und in den sozialen Medien bekannt als »immo.tommy«. Auf Instagram und TikTok unterhält er nicht nur, sondern teilt seine Expertise rund um Immobilieninvestments mit einem Millionenpublikum.





DIE VIERTE WENDE

WIE SIE SICH PERSÖNLICH VORBEREITEN SOLLTEN

Auszug aus dem Buch »The Fourth Turning« von William Strauss und Neil Howe

Überlegen Sie sich, was bei einem schweren Schneesturm passiert. Sie hören die Unwetterwarnung, aber möglicherweise treffen Sie keine Vorkehrungen. Der Himmel verfinstert sich. Dann kommt der Sturm mit voller Wucht, und alles verwandelt sich in ein heulendes weißes Chaos. Nach und nach brechen Ihre Verbindungen zum Maschinenzeitalter ab. Der Strom fällt aus, der Fernseher ist schwarz, die Akkus sind leer und das Radio verstummt. Das Telefon funktioniert nicht mehr, die Straßen sind unpassierbar und die Autos stecken fest. Die Nahrungsmittel werden knapp. Alle Dinge der modernen Zivilisation – Geldautomaten, Investmentfonds, Einzelhandelsketten, Computer, Satelliten, Flugzeuge und Regierungen – sind irrelevant. Der Sturm hat Sie und Ihre Welt auf eine kleine Zahl an Elementarkräften reduziert, von denen einige gut und andere schlecht sind. Zu den Guten gehören die letzten Überreste der sozialen Kohäsion, die Sie zusammenkratzen können, von den Überlebensfähigkeiten Ihrer eigenen Familie über Nachbarn, die Ihnen zu Hilfe eilen und mit Ihnen teilen, bis zu einer Familie, die Ihnen einen schweren Schneepflug leiht, weil Sie ihr einmal aus der Patsche geholfen haben. Stellen Sie sich vor, Sie und Ihre engsten Angehörigen befinden sich inmitten eines tosenden Schneesturms, der mehrere Jahre andauert. Überlegen Sie sich, was Sie

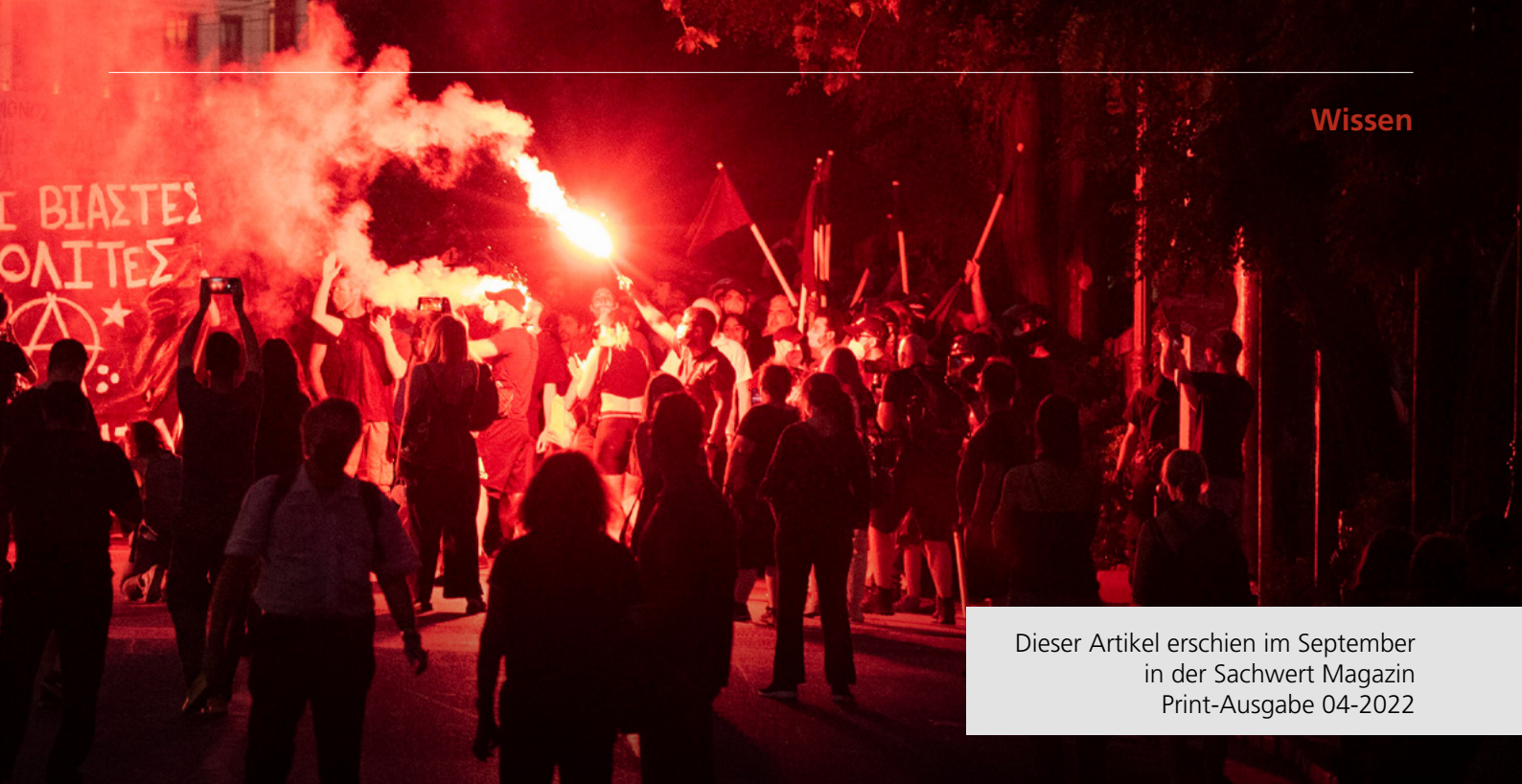
brauchen, wer Ihnen helfen könnte, und warum Ihr Schicksal irgendjemand anders interessieren sollte als Sie selbst. So planen Sie für einen säkularen Winter.

Glauben Sie nicht, dass Sie der Vierten Wende entkommen können, wie Sie sich heute von den Nachrichten und der nationalen Politik abwenden oder vielleicht sogar Steuern umgehen, die Sie nicht zahlen wollen. Die Geschichte warnt, dass eine Krise die grundlegende soziale und ökonomische Umgebung verändern wird, die Sie aktuell als selbstverständlich betrachten. Die Vierte Wendung braucht den Tod und die Wiedergeburt der sozialen Ordnung. Das ist der ultimative Übergangsritus für ein ganzes Volk, der einen Mindestzustand des reinen Chaos erfordert, dessen Natur und Dauer niemand vor-

**DIE GESCHICHTE WARNT,
DASS EINE KRISE DIE
GRUNDLEGENDE SOZIALE
UND ÖKONOMISCHE UMGEBUNG
VERÄNDERN WIRD, DIE
SIE AKTUELL ALS SELBSTVER-
STÄNDLICH BETRACHTEN.**

hersagen kann. Dazu könnten Episoden der sozialen Vertreibung (und erzwungenen Migration), eine totale Mobilisierung (und Wehrpflicht für junge Menschen), der wirtschaftliche Zusammenbruch (und Massenarbeitslosigkeit), Kommunikations-Blackouts (und die Isolierung der Haushalte) oder der soziale Zusammenbruch (und staatliche Sicherheitskomitees) gehören. Höchstwahrscheinlich werden mehr als eines dieser Elemente beteiligt sein.

Wie bei einem Schneesturm werden einfache, aber grundlegende Wahrheiten erneut sichtbar. Dabei handelt es sich um vertraute Elemente der Legende und des Mythos, die die Zeiten überdauern, weil sie in Zeiten voller Gefahren erforderlich sind. Die klassischen Tugenden, die sich in einem Zeitalter der Auflösung nicht unbedingt bezahlt gemacht haben (Eigenschaften wie Vertrauen, Verlässlichkeit, Geduld, Beharrlichkeit, Sparsamkeit und Selbstlosigkeit) werden in einer Krise zu einer harten Währung. Wäre die Geschichte nicht saisonal, wären diese Tugenden seit Langem atrophiert und als nutzlos für die Menschheit in der Erinnerung verblasst. Sie verbleiben in unserer Tradition, weil sie einmal pro Säkulum in ihrem vollen Umfang bestärkt werden, jene, die sie unter Beweis stellen, belohnen, und alle anderen bestrafen. Achten Sie bei den epischen Sagen über gesellschaftliche Gefahren



Dieser Artikel erschien im September
in der Sachwert Magazin
Print-Ausgabe 04-2022

vom Beowulf-Epos bis zur TV-Doku-Serie *Victory at Sea* darauf, wer sich durchsetzt und welche Tugenden diese Personen besitzen. Wenn die Krise ausbricht, sind das die Mythen, denen Sie nacheifern wollen, und das werden die Werte sein, die Sie unter Beweis stellen müssen.

Um sich auf die Vierte Wende vorzubereiten, sollten Sie die folgenden Lektionen der Saisonalität beachten.

- **Korrigieren Sie sich:** Kehren Sie zurück zu klassischen Tugenden.

In der kommenden Krise werden klare Unterscheidungen zwischen zuverlässigen und unzuverlässigen Menschen gezogen. Erarbeiten Sie sich einen Ruf als eine Person von Ehre und Integrität, die Selbstbeschränkung, Familienverpflichtungen, kulturellen Anstand und gegenseitiges Vertrauen wertschätzt. Seien Sie ein guter Bürger Ihrer Stadt, ein guter Nachbar in Ihrem Viertel und ein guter Kollege in Ihrem Beruf. Seien Sie manierlich und halten Sie sich an öffentliche Verhaltensstandards. Gehen Sie davon aus, dass Ihr Ruf in der Gemeinschaft eine wesentlich größere Bedeutung haben wird als jetzt. Die Vierte Wende wird mit rücksichtslosen Menschen (oder Organisationen), die für Illoyalität, die Verletzung fester Vereinbarungen oder den Einsatz jedes möglichen Hebels verrufen sind, nicht zimperlich umgehen. Je stärker Ihre grundlegenden Überzeugungen und Werte mit denen anderer Menschen (und Gemeinschaften) übereinstimmen, desto hilfsbereiter erweisen sich diese anderen Menschen (und Behördenvertreter) in einer Notlage. Gehen Sie davon aus, dass sie entsprechend der Reputation Ihrer Gruppe behandelt

Bild: IMAGO/ZUMA Wire (Nikolas Georgiou)

Die Bestsellerautoren William Strauss und Neil Howe blicken beispielhaft in der amerikanischen Geschichte 500 Jahre zurück und entdecken ein eindeutiges Muster: Die moderne Geschichte verläuft in Zyklen, von denen jeder etwa so lange dauert wie ein Menschenleben, und jeder besteht aus vier Epochen – oder »Turnings« –, die etwa 20 Jahre dauern und immer in der gleichen Reihenfolge auftreten. Zusammen bilden die vier Wendungen einen Rhythmus von Wachstum, Reifung, Verfall und Wiedergeburt in der Geschichte. Strauss und Howe sehen uns in der letzten Phase, der Krise.

IN DER VIERTEN WENDE WERDEN DIE MENSCHEN BELOHNT, DIE SICH EINEN RUF FÜR GUTE ZUSAMMENARBEIT UND DIE AKZEPTANZ VON AUTORITÄT ERWORBEN HABEN.

werden. Unabhängig von Ihrem aktuellen institutionellen Vorteil, wenn Ihr Unternehmen als räuberisch, Ihr Berufszweig als parasitär oder Ihr Einfluss als korumpierend wahrgenommen werden, sind Sie persönlich gefährdet.

- **Passen Sie sich an:** Beachten Sie die neu entstehenden Normen des Gemeinwesens.

In einer Vierten Wende wird der Kern der Nation wichtiger sein als ihre Vielfalt. Team, Marke und Standard werden die neuen Schlagwörter sein. Alles, was nicht mit diesen Begriffen beschreibbar ist, könnte beiseite gewischt werden – oder schlimmer. Isolieren Sie sich nicht von kommunalen Angelegenheiten.

Wenn Sie sich »ausklinken«, könnte sich das genau zu dem Zeitpunkt rächen, wenn Sie wissen müssen, was die einzelnen Ebenen des Staats tun, um Ihre

grundlegendsten Bedürfnisse zu erfüllen. Es wird auf den äußeren Anschein ankommen. Die Justiz wird hart durchgreifen, weil die Gesellschaft mehr Ordnung verlangt, aber weniger Ressourcen und Zeit besitzt, um sie durchzusetzen. Wenn sich die Form verabschiedet, werden Unschuldige leiden. Wenn Sie nicht falsch beurteilt werden wollen, verzichten Sie auf ein Verhalten, das die Autoritäten des Krisenzeitalters dazu veranlassen könnte, Sie als schuldig zu betrachten. Wenn Sie zu einer ethnischen oder Rassenminderheit gehören, wappnen Sie sich gegen eine nativistische Gegenreaktion von einer durchsetzungswilligen (und möglicherweise autoritären) Mehrheit. Auf der Höhe der Krise müssen Sie vielleicht zwischen der Loyalität zu einer nationalen Gemeinschaft und der Loyalität zu Ihrer eigenen Gruppe wählen. Sich von Menschen anderer Rassen oder Ethnien zu isolieren, könnte riskant sein, weil sie möglicherweise Nothilfe von Menschen ▶



SORGEN SIE DAFÜR, DASS SIE BEI KRISENAUSBRUCH EINEN VERLÄSSLICHEN CASHFLOW, DIVERSIFIZIERTE GELDANLAGEN UND EINIGE LIQUIDE VERMÖGENSWERTE HABEN.

benötigen, um die Sie heute einen großen Bogen machen.

- **Knüpfen und pflegen Sie Beziehungen:** Knüpfen Sie Beziehungen unterschiedlichster Art.

Wenn die Krise ausbricht, wird Anonymität mit diskreditierten Übeln des Zeitalters der Auflösung assoziiert und gefürchtet werden. Direkte persönliche Verbindungen werden eine neue Wertschätzung erfahren. Sie sollten Menschen kennen, die Ihnen helfen können. In der Vierten Wende könnte es sehr wichtig sein, gut positionierte Freunde zu haben. Die Korruption auf hohem Niveau (institutionell) wird zurückgehen, auf niedriger (persönlicher) Ebene könnte sie dagegen aufblühen, weil die Menschen kurzfristige Gefallen von Behörden brauchen, um ihre grundlegendsten und dringlichsten Be-

dürfnisse befriedigen zu können. An den Märkten werden ähnliche Regeln gelten. Der persönliche Kontakt (zu Nachbarn, Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Gläubigern, Schuldnern, Beamten, Polizisten) wird eine neue Bedeutung erlangen. Rechnen Sie mit einem Verlust der persönlichen Privatsphäre. Vierte Wendungen können für Freigeister finstere Zeiten sein: So wie eine Art Behördenvertreter möglicherweise eine neue Autorität besitzt, um etwas für Sie zu tun, könnte eine Kategorie – etwa ein eilig ernannter Richter – plötzlich eine neue Autorität besitzen, um Ihnen etwas anzutun.

- **Schließen Sie sich mit anderen zusammen:** Bereiten Sie sich (und Ihre Kinder) auf Kooperation vor.

In der Vierten Wende werden die Menschen belohnt, die sich einen Ruf für gute

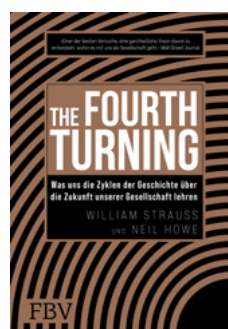
Zusammenarbeit und die Akzeptanz von Autorität erworben haben. Vereinbaren Sie Ihre Kompetenzen, Arbeiten und Hobbys mit denen anderer Menschen. Betonen Sie nicht, was Sie als Individuum von anderen unterscheidet, sondern was Sie mit anderen verbindet. In der Geschäftswelt sollten Sie auf Strukturen abzielen, die Teams und Hierarchien kombinieren und Technologien einsetzen (einschließlich Computern), um Menschen zusammenzubringen. Erziehen Sie Ihre Kinder dazu, gute Teamfähigkeiten zu entwickeln. Halten Sie sie nicht dazu an, sich außerhalb des Mainstreams zu bewegen. Wo öffentliche Schulen funktionieren, sollten Sie Ihre Kinder dort zur Schule gehen lassen, damit sie Gruppenkompetenzen unter Klassenkameraden mit unterschiedlichem Hintergrund und Fähigkeiten erlernen. Erwarteten Sie, dass Ihre Kinder eine enge Verbindung zum Staat entwickeln. Bei Erreichen der Volljährigkeit könnten sich Ihre Kinder in echter Gefahr befinden. Das ist natürlich ein Grund zu echter Sorge, aber wenn man den verbesserten Status von Kindern betrachtet, sollte es auch ein Grund für Stolz und Hoffnung sein.

- **Pflegen Sie die eigenen Wurzeln:** Suchen Sie Unterstützung bei Ihrer Familie.

Wenn die Vierte Wende kommt, wird Ihre Familie Ihr ultimatives Sicherheitsnetz sein. Pflegen Sie vertrauensvolle Beziehungen zu Ihrer erweiterten Familie, von den Großeltern bis zu den Enkeln, von den Schwiegereltern bis zu entfernten Cousins und Cousinen. Wenn andere Unterstützungsquellen versiegen, wird Ihr Haushalt am besten funktionieren, wenn er mehrere Generationen umfasst und sich seine jungen und alten Mitglieder umeinander kümmern. Auf dem Höhepunkt der Krise könnte eine Frühverrentung (oder ein Leben fernab von anderen Familienmitgliedern) neue Nöte bedeuten. Ein wohlhabendes älteres Familienmitglied könnte erwägen, im Zeitalter der Auflösung möglichst viel Vermögen auf seine Erben zu übertragen und somit das Risiko späterer konfiskatorischer Erbschaftssteuern zu vermeiden. Wenn Sie keinen Ehepartner oder Kinder haben, sollten Sie ein alternatives, familienähnliches Unterstützungsnetzwerk in Ihrem Freundes-, Kollegen- oder Nachbarschaftskreis aufbauen. Die Vierte Wende wird für sozial gestrandete Menschen oder solche, die sich als gestrandet empfinden, keine gute Zeit sein.

- **Wappnen Sie sich:** Rüsten Sie sich für eine Schwächung oder sogar den Zusammenbruch staatlicher Unterstützungsmechanismen.

»The Fourth Turning«
von **William Strauss**
und **Neil Howe**
544 Seiten
Erschienen: Juli 2022
Finanzbuch Verlag
ISBN: 978-3-95972-568-2



In der Vierten Wende könnten sich die heutigen großzügigen staatlichen Sozialleistungen (finanzielle Unterstützung, Krankenversicherung, Wohnprojekte und soziale Dienste) deutlich verschlechtern. Die Jugend, und nicht das Alter, wird der Mittelpunkt des staatlichen Handelns und der Anreize sein. Mit der Ausnahme, dass Sie davon ausgehen, dass Ihr Einkommen und Ihr Vermögen so gering sind, dass Sie eine Bedürftigkeit nachweisen können, sollten Sie sich nicht auf staatliche Zusagen über die Verlässlichkeit der Sozialversicherung und der staatlichen Krankenversicherungen Medicare und Medicaid und vielleicht sogar der staatlichen Beamtenpensionen verlassen. Jede dieser Zusagen könnte sich als genauso wenig verlässlich erweisen wie frühere Zusagen über Continental und Confederate Dollars. Sie sollten umgehend damit beginnen, für Ihre eigene finanzielle Sicherheit zu sorgen. Sie sollten viel Geld sparen, selbst wenn das bedeutet, dass Sie Ihren derzeitigen Lebensstandard senken müssen. Heute einen gesunden Lebensstil zu pflegen, ist die beste Methode, um eine gute Gesundheitsfürsorge im Alter zu gewährleisten. Rechnen Sie im Gesundheitswesen mit neuen Triage-Regeln und zählen Sie nicht darauf, dass irgendjemand für die Folgen Ihrer ungesunden Lebensweise im Zeitalter der Auflösung zahlen wird. Besprechen Sie mit Ihrer Familie, wie die Lasten des Alters geschultert werden könnten, falls und wenn die staatlichen Leistungen ausfallen. Bereiten Sie sich auf harte Entscheidungen vor, mit denen Sie in der Vierten Wende konfrontiert sein könnten, indem Sie sich überlegen, was Ihr Leben (und Ihr Tod) für andere bedeuten könnte.

- **Sichern Sie sich durch eine breite Risikostreuung ab: Diversifizieren Sie alles, was Sie tun.**

Wenn die Krise ausbricht, kann alles passieren. Wenn Sie jetzt eine Karriere beginnen, denken Sie daran, dass Generalisten mit überlebenswichtigem Know-how einen Vorteil gegenüber Spezialisten genießen, deren Fähigkeiten nur in einer unbeschädigten Umgebung nützlich sind. Sprechen Sie möglichst viele Sprachen, erlernen Sie den sicheren Umgang mit möglichst vielen Kulturen und Technologien. Ihr Unternehmen könnte eine völlige Veränderung der Marktbedingungen

DIE VIERTE WENDE WIRD FÜR SOZIAL GESTRANDETE MENSCHEN ODER SOLCHE, DIE SICH ALS GESTRANDET EMPFINDEN, KEINE GUTE ZEIT SEIN.

erfahren. Rechnen Sie damit, dass staatliche Subventionen eingestellt werden, sich das regulatorische Umfeld schnell verändert und neue Handelsbarrieren errichtet werden. Vermeiden Sie gehebelte Instrumente oder langfristige Schulden, einschließlich hoher Studentenkredite. Gehen Sie davon aus, dass alle Ihre externen Sicherheitsnetze (Renten, Sozialversicherung, Medicare) in Trümmern liegen könnten. Investieren Sie umfangreich in

Wertpapiere, um im verbleibenden Zeitalter der Auflösung möglichst hohe Gewinne zu erzielen, aber bleiben Sie aufmerksam für die allgemeine Stimmung. Denken Sie daran, dass die Gefahr einer großen Abwertung steigt, je näher die Krise heranrückt. Sichern Sie Ihr Portfolio ab und nehmen Sie Vermögenswerte ausländischer Märkte auf, deren säkulare Rhythmen nicht mit Amerikas Rhythmus zusammenfallen. Sorgen Sie dafür, dass Sie bei Krisenausbruch einen verlässlichen Cashflow, diversifizierte Geldanlagen und einige liquide Vermögenswerte haben. Sie sollten wissen, wo Ihr Geld steckt. Versuchen Sie dafür zu sorgen, dass kein gravierendes Ereignis (Inflation, Deflation, Marktzusammenbruch, Bankpanik, nationaler Zahlungsausfall) Ihr gesamtes Vermögen vernichtet.

Wenn Sie diese Lektionen anwenden, ist Ihr Risiko relativ gering. Nehmen wir an, Sie hätten Glück und würden persönlich von der Krise nicht stark betroffen. Durch Ihre Vorbereitung haben Sie vielleicht einige kurzfristige Einkommensverluste erlitten oder Annehmlichkeiten eingebüßt, aber nichts von langer Dauer. Nehmen wir an, Sie hätten weniger Glück. Wenn Sie sich nicht vorbereitet haben, riskieren Sie sehr viel. Die Geschichte warnt, dass säkulare Winter für alle, aber besonders für diejenigen, die auf dem linken Fuß erwischt werden, besonders harte Zeiten sind. Unabhängig von Ihrem Alter, Geschlecht, Einkommen, Rasse, Familienstatus oder Ihrer beruflichen Tätigkeit können vernünftige Entscheidungen, die Sie heute treffen, dazu beitragen, wirklich bittere Entscheidungen in der Vierten Wende zu vermeiden. ♦



Auszug aus dem Buch »Dein Money 1x1« von Anne Connelly



Frauen und das liebe Geld

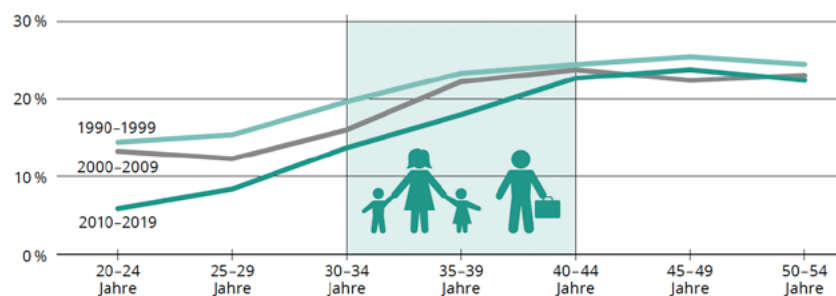
Wie viele Frauen kennst du, die sich aktiv mit ihren Finanzen beschäftigen und mit stolzschneller Brust erzählen, jetzt alles unter Dach und Fach zu haben? Vermutlich sind es – leider – nicht allzu viele. Was das für Folgen hat und wie die finanzielle Situation der deutschen Durchschnittsfrau aussieht, erfährst du in diesem Kapitel. Denn: Gefahr erkannt, Gefahr gebannt. Weißt du erst einmal um die Untiefen frauenspezifischer Finanzprobleme, kannst du besser gegensteuern.

Auch heute noch verdienen Frauen im Durchschnitt weniger als Männer – sogar dann, wenn es sich um vergleichbare Positionen handelt und die Qualifikation ähnlich ist. Aktuell beträgt der Verdienstunterschied zwischen den Geschlechtern in Deutschland 18 Prozent. So kommen Frauen 2022 rechnerisch auf 66 Tage »unbezahlte« Arbeit oder 4,16 Euro weniger pro Stunde als Männer. Die Gründe sind vielschichtig: Beispielsweise ist die Teilzeitquote bei Frauen höher. Zudem arbeiten Frauen häufiger in geringer bezahlten Jobs – beispielsweise im sozialen Bereich. Außerdem gehen Frauen seltener in Gehaltsverhandlungen. Sie hoffen lieber darauf, dass die Chefin schon sehen wird, wie gut sie arbeiten, und von sich mehr zahlen wird.

Wenn du jung bist, denkst du vielleicht: »Was wollen die eigentlich? Es ist doch alles bestens, ich komme im Job gut voran!« Ja, zu Beginn der Berufstätigkeit ist bei den meisten Frauen alles gut. Der kritische Wendepunkt ist nach wie vor die Familiengründung. Das zeigt das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) in einer aktuellen Studie, die Annekatri Schrenker und Katharina Wrohlich veröffentlicht haben.

Ein kleiner Trost: Immerhin ist der Gender Pay Gap, also die Verdienstlücke zwischen Frauen und Männern, in den vergangenen Jahren auf 18 Prozent gesunken. Wie die Studie darlegt, hängt es allerdings vom Alter ab, wie viel weniger

Frauen verdienen: Während der Gender Pay Gap bei den unter 30-Jährigen von durchschnittlich rund 15 Prozent in den Jahren 1990 bis 1999 auf 8 Prozent im Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2019 fiel, verharrte er in den Altersgruppen ab 40 Jahren bei deutlich über 20 Prozent. »Daran zeigt sich, wie einschneidend die Phase der Familiengründung für die Erwerbsbiografien und damit die Gehälter vieler Frauen nach wie vor ist. Frauen legen ab der Geburt des ersten Kindes längere Pausen vom Job ein und arbeiten fortan häufiger in Teilzeit. Die Folge ist, dass Männer mit ihren Stundenlöhnen insbesondere im Alter von 30 bis 40 Jahren davonziehen«, so Annekatri Schrenker vom DIW Berlin.



Gender Pay Gap: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Stand 2022)

WARUM VERDIENEN MÄNNER MEHR ALS FRAUEN?

Hauptgrund für den Verdienstunterschied zwischen Frauen und Männern ist die in Deutschland nach wie vor sehr ungleiche Aufteilung der Sorgearbeit. Mütter wenden im Durchschnitt deutlich mehr Zeit für Kinderbetreuung und Hausarbeit auf als Männer. Sie treten beruflich kürzer – und zwar nicht nur vorübergehend, sondern oft dauerhaft, wie viele Studien zeigen. Es ist nämlich schwer, aus der »Daheim-Bleibe-Falle« wieder herauszukommen.

Teilzeitjobs werfen nicht nur aufgrund der geringeren Arbeitszeit weniger Gehalt ab, sondern werden auch pro Stunde schlechter bezahlt. Deshalb weitet sich die Lohnschere zwischen Frauen und Männern ab der Familiengründung aus. Leider schließt sie sich in höherem Alter auch nicht mehr. Dass die Verdienstunterschiede bei den unter 30-Jährigen heute geringer ausfallen, ist unter anderem den höheren Bildungsabschlüssen von Frauen zuzurechnen: Junge erwerbstätige Frauen haben mittlerweile sogar häufiger einen Universitätsabschluss als gleichaltrige Männer. Zudem bekommen sie ihr erstes Kind später.

»Frauen sind mit ihren Stundenlöhnen in jungen Jahren ihren männlichen Kollegen mittlerweile auf den Fersen – nach der Familiengründung sind die Verdienstunterschiede aber beinahe so groß wie eh und je«, resümiert Katharina Wrohlich, Leiterin der Forschungsgruppe Gender Economics am DIW Berlin. Es braucht also Anstrengungen und Anreize für eine gleichmäßigere Aufteilung der Sorgearbeit in der kritischen Phase der Familiengründung.

herMoney-Tipp

Sprich mit deinem Liebsten darüber, wer welche Aufgaben im Haushalt und für die Familie übernehmen soll und welche Konsequenzen das hat. Je konkreter die Absprachen sind, desto leichter könnt ihr euch im täglichen Leben darauf berufen.

Den Autorinnen der DIW-Studie zufolge wäre eine weitere Möglichkeit, die Partnermonate beim Elterngeld auszuweiten. Gleichzeitig sollte die Lohnersatzrate angehoben werden, um das Elterngeld für Väter, die in vielen Familien nach wie vor die Hauptverdiener sind, attraktiver zu machen.

Auch eine Reform des Ehegattensplittings und der Minijobs könnte zu einer gleichmäßigeren Aufteilung der Erwerbs- und Sorgearbeit führen. »Wenn sich sowohl die bezahlten Arbeitsstunden als auch die unbezahlte Sorgearbeit von Frauen und Männern angleichen, würde dies nicht nur geschlechterstereotype Einstellungen

»Frauen sind mit ihren Stundenlöhnen in jungen Jahren ihren männlichen Kollegen mittlerweile auf den Fersen – nach der Familiengründung sind die Verdienstunterschiede aber beinahe so groß wie eh und je.«
– Katharina Wrohlich

abbauen, sondern auch den Gender Pay Gap nachhaltig reduzieren«, so Wrohlich.

WENIGER GEHALT, WENIGER RENTE

Die Crux ist: Frauen, die heute weniger verdienen, weil sie beruflich kürzertreten, haben sich damit vielleicht arrangiert. Aber aus dem Pay Gap resultiert ein Pension Gap – und den haben viele nicht auf dem Schirm, weil er so weit in der Zukunft liegt.

Frauen, die heute im Berufsleben stehen, bekommen im Schnitt 26 Prozent weniger gesetzliche Rente als Männer. In absoluten Zahlen bedeutet das: Wenn eine Frau mit 67 Jahren in den Ruhestand geht, hat sie nach derzeitiger Berechnung monatlich 140 Euro weniger gesetzliche Rente als ein Mann – zumindest aus selbst erworbenen Rentenansprüchen (also ohne Witwen- und sonstige Renten). Laut Deutscher Rentenversicherung sind es im Schnitt 783 Euro. Bezieht die Frau ab dem Beginn des Ruhestands 15 Jahre lang Altersrente, fehlen ihr demnach rund 25.000 Euro. Das sind die Ergebnisse der Studie »The Gender Pension Gap in Germany«, die Alexandra Niessen-Ruenzi von

der Universität Mannheim und Christoph Schneider von der Tilburg University im Auftrag der Fondsgesellschaft Fidelity International durchgeführt haben. Sie basiert auf der Analyse einer großen Datenmenge und ist damit die größte Studie zu diesem Thema.

Die beiden Forscher haben die gesetzlichen Rentenansprüche von über 1,8 Millionen deutschen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern berechnet und dazu die Daten des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) herangezogen. »Wir konnten hier mit guter Datenqualität arbeiten, weil es echte Verdienstdaten und keine Umfragedaten sind, bei denen es unterschiedliche Wahrnehmungen geben kann«, erklärt Niessen-Ruenzi beim Pressegespräch zur Vorstellung der Studie. Die Rentenansprüche haben die beiden Forscher dann selbst aus den tatsächlichen Verdiensthahlen berechnet.

Bis zum Alter von 35 Jahren gibt es kaum Unterschiede bei den Rentenansprüchen von Frauen und Männern. So beträgt die geschlechtsspezifische Rentenlücke bei den 26- bis 35-Jährigen nahezu 0 Prozent. ▶



Wissen

Erst ab etwa 35 Jahren öffnet sich die Schere. Danach erwerben Männer deutlich mehr Rentenpunkte als Frauen und können folglich später auch eine höhere Rente erwarten. In der Altersgruppe der 36- bis 45-Jährigen liegt die geschlechtsspezifische Rentenlücke schon bei 15 Prozent und bei den 46- bis 55-Jährigen sogar bei 27 Prozent.

Niessen-Ruenzi erklärt, welchen Grund sie für den Gender Pension Gap in Deutschland vermutet: »Der wahrscheinlichste Grund für diese Entwicklung ist, dass viele Paare in den Dreißigern eine Familie gründen. Da Frauen häufiger als Männer nach der Geburt eines Kindes ihre Arbeitszeit reduzieren, beginnt sich das geschlechtsspezifische Lohngefälle genau in dieser Altersgruppe zu entwickeln. Mit drastischen Folgen für die Finanzen von Frauen und ihre spätere Rente. In der Literatur hat sich hierfür der Begriff »Motherhood Penalty« durchgesetzt.«

Wenn du denkst, dass Frauen und Männer in deiner Berufsgruppe gleich verdienen, irrst du höchstwahrscheinlich. »Der Gender Pension Gap existiert deutschlandweit in jeder Berufsgruppe – bei der Unternehmensberaterin genauso wie bei der Verkäuferin«, erklärt Niessen-Ruenzi. Gerade in der Unternehmensberatung sei das Einkommen stark abhängig von langen Arbeitszeiten. Eine Unternehmensberaterin, die Kinder habe und daher nicht mehr als 40 Stunden pro Woche arbeiten wolle, erfahre daher beträchtliche Einkommenseinbußen, so die Professorin. Das dürfte die meisten von uns nicht verwundern: Sobald eine Frau Kinder hat, vergrößert sich der Gender Pension Gap. Das zeigt die folgende Grafik mit Szenarien aus der Studie:



Camilla Giordano*
Erzieherin, 42
Jahre, keine Kinder

Pension Gap: 12,85 %



Maike Jansen*
Bürokauffrau, 39 Jahre,
keine Kinder

Pension Gap: 13,84 %



Monika Schermer*
Verkäuferin, 43 Jahre,
mit Kindern

Pension Gap: 20,63 %



Kaya Göker*
Ingenieurin, 28 Jahre,
keine Kinder

Pension Gap: 2,62 %



Hannah Böttcher*
Ärztin, 38 Jahre,
keine Kinder

Pension Gap: 11,60 %



Victoria Clausen*,
Unternehmensberaterin,
46 Jahre, mit Kindern

Pension Gap: 25,67 %

»Der Gender Pension Gap existiert deutschlandweit in jeder Berufsgruppe – bei der Unternehmensberaterin genauso wie bei der Verkäuferin.« – Alexandra Niessen-Ruenzi

Gefahr Nummer eins ist, dass Frauen oft zu wenig über ihre Altersvorsorge nachdenken und entsprechend agieren. Grund dafür: Die Lebenswirklichkeit vieler Rentnerinnen stellt sich momentan positiver dar als die der Studie. Junge Frauen, die heute mit Rentnerinnen sprechen, wiegen sich daher leicht in falscher Sicherheit und denken, es sei alles gut. In Wirklichkeit leben aber viele ältere Frauen nicht nur von der selbst erworbenen Rente, sondern auch von Witwenrente und sonstigen Hinterbliebenen-Versorgungen. Witwen- und Witwerrenten sind in die Studie nicht mit eingeflossen, ebenso wenig wie Betriebsrenten, Beamtenversorgungen und private Vorsorge. Mütterrenten hingegen schon.

WIR FRAUEN MÜSSEN VORSORGEN!

Deprimieren wollen wir dich mit diesem Buch nicht, wachrütteln schon. Denn was nützt die schönste rosarote Brille, wenn am Ende das böse Erwachen kommt? Dann lieber gleich: Fakten auf den Tisch, und wenn etwas in die falsche Richtung läuft: gegensteuern!

Auch wenn es einen Pay Gap und einen Pension Gap gibt, heißt das nicht, dass du persönlich davon betroffen bist. Vielleicht verdienst du sogar deutlich mehr als ähnlich gut ausgebildete Männer? Aber wenn es um das Thema Altersvorsorge geht, sollten die Gedanken nicht

ausschließlich um die finanzielle Versorgung kreisen, sondern auch um die Frage, ob ringsherum alles gut vorbereitet ist. Unangenehme Situationen im Alter können nicht nur finanzieller Natur sein. Wichtig ist beispielsweise, dass du eine Vorsorgevollmacht und eine Patientenverfügung hast. »Dazu bin ich noch zu jung«, ist keine Ausrede, denn es kann jede von uns an jedem Tag blöd erwischen.

In einer Patientenverfügung hältst du schriftlich fest, dass in einer bestimmten Situation bestimmte medizinische Maßnahmen durchzuführen oder zu unterlassen sind. In einer Vorsorgevollmacht legst du eine Person fest, die an deiner Stelle handeln und entscheiden soll, wenn es dir nicht mehr möglich ist. Sowohl Patientenverfügung als auch Vorsorgevollmacht gelten dann, wenn du (vorübergehend oder dauerhaft) nicht mehr in der Lage bist, über deine Angelegenheiten selbstständig zu entscheiden. Die meisten Frauen haben weder das eine noch das andere. Wie du das Thema am besten angeht, erfährst du ab Seite 90. Auch ein Testament haben die wenigsten – nämlich nur 25 Prozent der Deutschen. Wie du eins aufsetzt, erklären wir ab Seite 81.

FRAUEN IN DER SCHULDENFALLE

Auch Schulden sind für so manche Frau ein Thema. Im Jahr 2020 haben sich 588.000 Personen wegen Überschuldung beraten lassen – 273.000 Frauen (46,4 Prozent) und 315.000 Männer (53,6 Prozent). Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) anlässlich der Aktionswoche Schuldnerberatung 2021 mitteilt, ergaben sich je nach Haushalts- beziehungsweise Familiensituation deutliche Unterschiede. So waren 13,8 Prozent der Personen, die beraten wurden, alleinerziehende Frauen. Ihr Anteil in der Gesamtbevölkerung betrug aber nur 5,2 Prozent. Sie sind also überproportional oft überschuldet.

Falls du auch in der Schuldenfalle sitzt: Mach dir einen Plan, wie du schuldenfrei wirst. Wie du das Thema konkret angeht, erfährst du ab Seite 35.

NUR EIN DRITTEL DER AKTIENBESITZER IST WEIBLICH

In manchen Partnerschaftsanzeigen steht, dass eine Person »nicht unvermögend«

ist. Das hört sich witzig an, findest du nicht? Und du, bist du vermögend, unvermögend oder »nicht unvermögend«?

Laut einer Studie der beiden Robo-Advisor Quirion und cominvest aus dem Mai 2022 gehören von den 96.000 Kundendepots, die beide Anbieter zusammen verwalten, 71 Prozent einem Mann und 29 Prozent einer Frau. Die durchschnittliche monatliche Sparrate liegt bei 279 Euro, wobei hier nicht nach Frauen und Männern unterschieden wurde.

Viele Jahrzehnte lang wurde in Deutschland die mangelnde Aktienkultur kritisiert – mit Recht! In den angelsächsischen Ländern setzten die Menschen zur Altersvorsorge schon immer stärker auf Aktien oder Aktienfonds, um von deren besseren Renditeaussichten zu profitieren. Aber offenbar haben die guten Börsenjahre der jüngeren Vergangenheit und die extrem niedrigen Zinsen nun auch in Deutschland zu einem Umdenken geführt: Wie die »Aktionärszahlen« des Deutschen Aktieninstituts zeigen, waren 2021 knapp 12,1 Millionen Deutsche in Aktien, Aktienfonds oder ETFs investiert. Das ist der dritthöchste Stand seit Beginn der Erhebung 1997.

Insgesamt sieht es also gut aus. Aber leider ist von den 12,1 Millionen Aktienbesitzern in Deutschland nur rund ein Drittel weiblich. Was auch auffällt: Der geringere Frauenanteil zieht sich durch alle Altersklassen. Dieses Phänomen ließ sich auch in früheren Studien des Deutschen Aktieninstituts beobachten. »Nach wie vor nutzen zu wenige Frauen die Chancen der Aktienanlage«, stellt Christine Bortenlänger fest. Die geschäftsführende Vorständin des Deutschen Aktieninstituts fordert: »Reden wir mehr über Geld – und das ganz besonders mit unseren Müttern, Töchtern und Enkelinnen. Das fördert das Interesse an den eigenen Finanzen und der Aktienanlage im Speziellen!«

Bei der Anlageform dominieren bei beiden Geschlechtern Aktienfonds und aktienbasierte ETFs. 66 Prozent der Anlegerinnen und 53 Prozent der Anleger setzen ausschließlich auf Investmentfonds. Die Direktanlage wird stärker von Männern genutzt: 28 Prozent der Aktienanleger investieren in Einzelaktien, aber nur 22 Prozent der Aktienanlegerinnen. Ein Grund könnte sein, dass sich Männer mehr zutrauen (allerdings wissen wir nicht, ob das tatsächlich der Fall ist). 12 Prozent der Aktiensparerinnen und 19 Prozent der Aktiensparer besitzen alle drei Formen: Einzelaktien, Aktienfonds und aktienbasierte ETFs. Allgemein hat



»Reden wir mehr über Geld – und das ganz besonders mit unseren Müttern, Töchtern und Enkelinnen. Das fördert das Interesse an den eigenen Finanzen und der Aktienanlage im Speziellen!«

– Christine Bortenlänger

sich inzwischen auch in Deutschland die Erkenntnis durchgesetzt, dass Aktienanlagen mit ihren attraktiven Erträgen für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge unverzichtbar sind. Daher würden wir gern auch dich dafür begeistern. Wie das genau geht, erfährst du ab Seite 218.

So, jetzt weißt du ungefähr, wie es andere Frauen (und Männer) mit ihren Finanzen halten. Aber wo sind deine persönlichen Baustellen? Im nächsten Kapitel wartet ein Finanzcheck auf dich, damit du schnell siehst, wo Handlungsbedarf ist. ♦

»Dein Money 1x1«

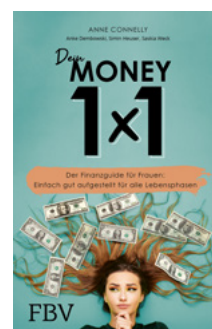
von **Anne Connelly**

304 Seiten

September 2022

FinanzBuch Verlag

ISBN: 978-3-95972-630-6





GOLD STARTET DURCH – STARKES KAUFSSIGNAL AUCH FÜR SILBER

**DIE LANGFRIS-
TIGEN AUSSICHTEN
FÜR GOLD, ABER
AUCH FÜR SILBER
SIND HERVORRA-
GEND.**

In den vergangenen Wochen haben die meisten meiner mittelfristig orientierten Indikatoren und Modelle nach und nach Kaufsignale sowohl für Gold als auch für Silber gegeben. Dabei kam es am US-Terminmarkt für Silber sogar zu einem extrem seltenen langfristigen Kaufsignal, das einen starken Aufwärtstrend erwarten lässt.

Darüber hinaus sind die makroökonomischen Rahmenbedingungen aus einer sehr

hohen Staatsverschuldung, hohen Inflationsraten und einem zunehmend fragilen Finanzsystem mit riesigen Spekulationsblasen rundum bullish. All das lässt nur einen Schluss zu: Die langfristigen Aussichten für Gold, aber auch für Silber sind hervorragend. Jetzt deutet alles darauf hin, dass die nervenzehrende Korrektur des Edelmetallsektors vorüber ist und die nächste große Aufwärtswelle der langfristigen Goldhaussa begonnen hat.

GOLD BRICHT MIT WUCHT NACH OBEN AUS

Wie Sie auf dem folgenden Chart sehen, hat sich beim Goldpreis in Dollar in den vergangenen zehn Wochen eine Bodenformation entwickelt. Gleichzeitig ist bei dem Momentum-Oszillator eine positive Divergenz entstanden (blaue Pfeile), indem dieser nicht unter sein Ende August erreichtes Tief gefallen ist. Damit wurde

eine bevorstehende Trendwende nach oben signalisiert.

Diese Trendwende ist jetzt erfolgt. In einer sehr dynamischen Bewegung ist der Goldpreis zunächst über seine Abwärtstrendlinie gestiegen und kurz darauf auch über die Obergrenze der zehnwöchigen Bodenformation. Aus charttechnischer Sicht hat damit ein neuer Aufwärtstrend begonnen.

Der Autor



Claus Vogt ist Finanzanalyst und Autor des Börsenbriefs »Krisensicher Investieren«. Seinen Gold-Preisbänder-Indikator nutzt er vor allem für Prognosen im Edelmetallsektor.

GOLDPREIS PRO UNZE IN US-DOLLAR, MOMENTUM-OSZILLATOR, 2021 BIS 2022



Die positive Divergenz des Momentum-Oszillators (blaue Pfeile) bestätigt den von zahlreichen anderen Kennzahlen signalisierten Anstieg auf neue Hochs bei Gold.

Bilder: StockCharts.com, krisensicherinvestieren.com, depositphotos / mokos

SENTIMENT- UND MOMENTUM-INDIKATOREN BULLISH

Die Sentimentindikatoren haben sich in den vergangenen Wochen auf Niveaus bewegt, die gewöhnlich nur am Ende einer Baisse vorkommen. Das gilt auch für die Positionierung der kommerziellen Hedger an den Terminmärkten, die sich kaum noch gegen fallende Edelmetallkurse abgesichert haben. Damit signalisieren auch diese Kennzahlen den Beginn eines starken Aufwärtstrends. Doch selbst das ist noch nicht alles. Ein weiterer sehr wichtiger Momentum-Indikator meines

Analyse-Arsenals, den ich hier aus Platzgründen nicht zeigen kann, hat gerade eine mehrmonatige Bodenformation mit einem klaren Kaufsignal abgeschlossen. Diese Kennzahl ist längerfristig orientiert und signalisiert einen Anstieg des Goldpreises auf neue Allzeithochs.

Neue Hochs bei Gold und Silber werden die Kurse der Minenaktien regelrecht beflügeln. Welche Gold- und Silberminenaktien ich jetzt zum Kauf empfehle, erfahren Sie in meinem Börsenbrief »Krisensicher Investieren«. ♦

NEUE HOCHS BEI GOLD UND SILBER WERDEN DIE KURSE DER MINENAKTIEN REGELRECHT BEFLÜGELN.

Best of Web

Scholz: Atomkraftwerke laufen bis April



Bild: IMAGO / Rupert Oberhäuser

Mit dem nahenden Winter werden auch die Sorgen um eine zuverlässige Energieversorgung größer, insbesondere, da das bisher geltende Atomgesetz eine Abschaltung der drei noch aktiv genutzten Werke Isar 2, Emsland und Neckarwestheim noch im Jahr 2022 vorsieht. Angesichts des Kriegs in der Ukraine und der daran anschließenden Energiekrise hat Bundeskanzler Olaf Scholz unter Nutzung seiner Richtlinienkompetenz (Art. 65 GG) entschieden, dass die Laufzeit der Kernkraftwerke bis zum April 2023 verlängert wird. Er wies die Koalition dazu an, Gesetzesvorschläge einzubringen, welche die Laufzeitverlängerung über das Jahr 2022 hinaus ermöglichen würde.

Ein Entschluss, der den Koalitionsstreit in der Ampel zumindest vorübergehend

zu beruhigen scheint. Die FDP jedenfalls begrüßte die Entscheidung. So schrieb Finanzminister Lindner am Montagabend via Twitter: »Die weitere Nutzung des #Kernkraftwerks #Emsland ist ein wichtiger Beitrag für Netzstabilität, Stromkosten und Klimaschutz.« Und auch Wirtschaftsminister Robert Habeck (Bündnis 90 / Die Grünen) erklärte, dass die Entscheidung ein Weg sei, mit dem er gut leben und arbeiten könne. Andere Mitglieder der Grünen sahen Scholz' Entschluss kritischer. So sagte etwa der Bundestagsabgeordnete Jürgen Trittin, die Entscheidung sei fachlich nicht gedeckt und politisch fragwürdig. Gerade die Verlängerung der Laufzeit des Kernkraftwerks Emsland gab hierbei...

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Kalter Krieg gegen das Bargeld

Der Krieg gegen das Bargeld ist offensichtlich und doch vor aller Augen verborgen. Trotzdem wollen wir für einen Moment annehmen, dass es eine »Verschwörung« wäre. Wer wären die »Verschwörer«, und was hätten sie davon?

VERSCHWÖRER 1: DER BANKENSEKTOR

Die Abschaffung von Bargeld würde die Menschen bei allen Zahlungen vollständig vom Bankensektor abhängig machen; dies bedeutete, dass das Bankgewerbe grundsätzlich sehr davon profitieren könnte. Wenn man in die Insiderwelt des Bankwesens hineinschnuppert – indem man Branchenmagazine liest und an Bankenkongressen teilnimmt –, stößt man auf eine verbreitete Ablehnung von Bargeld.

So erklärte etwa Brian Moynihan, CEO der Bank of America, im Juni 2019, dass »wir uns eine bargeldlose Gesellschaft wünschen«, und er verwies darauf, dass sein Unternehmen »mehr als irgendjemand sonst« von der Umstellung auf digitale Transaktionen »profitieren würde«.

Während Banken sich zu Branchenverbänden zusammenschließen, um eine gemeinsame Front zu bilden, geht es ihnen auf kürzere Sicht vor allem darum, ihre individuellen Gewinne zu steigern. Dazu setzen sie in der Regel auf eine Kombination aus Kostensenkungen und Einnahmenerhöhungen. Was Erstere angeht, betrachten Banken ihr Bargeld und Geldautomatengeschäft als einen Kostenfaktor, ein unprofitables Ärgernis, zu dem sie gezwungen sind, um ihren Kunden zu ermöglichen, »ihr Geld aus der Bank zu holen«. Es wäre angenehm, wenn die Kunden langsam vergessen würden, dass sie dieses Recht »auszusteigen« haben, oder wenn ihnen langsam, durch leichte...



Bild: Depositphotos / Johanswaenpoel

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

USA: Abgeordneter macht Vorstoß zum Goldstandard



Bild: Depositphotos / Johansvanepoel

Der Unmut gegenüber der US-Regierung und der Fed über die inflationsbedingte Geldentwertung wächst, deswegen hat der republikanische Kongressabgeordnete Alex Mooney den Gesetzesvorschlag eingebracht, den US-Dollar durch physisches Gold zu decken. Damit will er den massiven Kaufkraftverlust des Dollars deckeln. Seit dem Jahr 2000 hat der Dollar rund 30 Prozent eingebüßt, seit seiner Einführung 1913 sogar rund 97 Prozent. Die Entwertung verteilte Vermögen um, begünstigte Schuldner gegenüber Gläubigern, benachteiligte Geldhalter gegenüber Besitzern hochrentabler Finanzaktiva und höhle die industrielle Basis Amerikas aus, begründet der Abgeordnete seinen Vorstoß in einem Bericht auf dem Onlineportal der »Wirtschaftswoche«. Mooneys Vorschlag sieht vor, den Dollar an einen festen Wechselkurs einer Feinunze Gold zu binden. Das sollte nicht nur für die Banknoten gelten, sondern auch für Sicht-, Spar- und Termineinlagen (Buchgeld) auf den Konten der Bürger...

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Buchtipps

Die Krise hält sich nicht an Regeln

von **Max Otte**
256 Seiten, Erschienen: Februar 2021
FinanzBuch Verlag
ISBN: 978-3-95972-460-9

Die Corona-Krise könnte die Weltwirtschaft endgültig überfordern. Star-Ökonom und Fondsmanager Max Otte, der die Finanzkrise 2008 präzise vorausgesagt und Ende 2019 eine Weltsystemkrise angekündigt hatte, liefert eine schonungslose Bestandsaufnahme einer überschuldeten Welt.



Die Mitleidsindustrie

von **Linda Polman**
267 Seiten, Erschienen: August 2010
Campus Verlag
ISBN: 978-3-59339-233-2

Wenn Hilfsorganisationen zum Spenden auffordern, folgen wir ihrem Ruf nur allzu bereitwillig. Rund 2 Millionen Euro spenden allein die Deutschen jedes Jahr. Doch wissen wir immer, was mit diesem Geld geschieht? Bewirkt es wirklich, was wir damit bezwecken?

Hidden Champions

von **Hermann Simon**
280 Seiten, Erschienen: August 2021
Campus Verlag
ISBN: 978-3-593-51484-0

Das sind die Weltmarktführer, die kaum jemand kennt. Die meisten von ihnen sitzen in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz. Management-Vordenker Hermann Simon prägte den Begriff für die Top-Mittelständler in Nischenmärkten bereits vor 30 Jahren, doch vieles hat sich seither verändert.



Mission

von **Mariana Mazzucato**
301 Seiten, Erschienen: Mai 2021
Campus Verlag
ISBN: 978-3-593-51274-7

Was wäre, wenn die gleiche Innovationskraft, die vor 50 Jahren die Menschheit auf den Mond brachte, auch auf die Herausforderungen unserer Gegenwart angewendet würde? Wir müssen weg vom Schubladendenken, nach dem der Staat das Geld gibt und die Privatwirtschaft kreativ ist.

Über Geld nachdenken

von **Nikolaus Braun**
246 Seiten, Erschienen: Februar 2021
Campus Verlag
ISBN: 978-3-593-51405-5

Vermögensaufbau, Kapitalanlage und eine geeignete Notfallplanung sind gleich viel leichter, wenn Sie nach Ihren Wünschen erfolgen und nicht nach denen der Bank. Braun räumt auf mit unnötiger Komplexität und zeigt Ihnen wie Sie Ihre ganz persönliche Vermögensstrategie umsetzen.



Risikofaktoren: UNWISSENHEIT UND GIER

Wie das Duo
Schnell/Steinkopff
aus Sparern Anleger
machen will



Geld landet in Deutschland immer noch zu einem großen Teil auf dem Sparbuch – jüngsten Untersuchungen der Plattform »Statista« zufolge gaben 42 Prozent der Deutschen an, diese Form der Geldanlage zu nutzen. Doch Sparen lohnt sich nicht, davon sind die Autorin Mona Schnell und der Finanzexperte Nils Steinkopff überzeugt. Im Interview sprechen sie über Möglichkeiten, die einer besonnenen Investitionsstrategie innewohnen, ihre Rolle in der Wissensvermittlung und den richtigen Einstiegszeitpunkt.

Frau Schnell, Herr Steinkopff, kürzlich wurde Ihr Sachbuch »Sicher investieren« veröffentlicht. Darin erläutern Sie die Grundlagen der Finanzplanung für Privatanleger; ein Thema, das auch immer mehr im Buchladen Beachtung findet. Warum gewinnt dieses gerade zunehmend an Relevanz und welchen Mehrwert kann ein weiterer Ratgeber hier bieten?

In Zeiten von steigenden Zinsen, steigenden Preisen und weitreichenden demografischen Veränderungen in Deutschland ist jeder weitere Ratgeber hilfreich. Beim Investieren kommt es aber generell ja nicht auf die Masse an, sondern auf die Strategie. In unserem Buch zeigen wir geprüfte Strategien, die auf langfristiges erfolgreiches Investieren abzielen, das so sicher wie möglich ist.

Warum fürchten viele Menschen in Deutschland immer noch die in Ihrem

Buch genannten Formen der Geldanlage, obwohl die Anlage auf dem Sparbuch nachweislich keine nennenswerte Rendite mehr abwirft?

Betrachtet man die inflationsbereinigte Rendite von Sparbüchern, so haben diese noch nie eine vernünftige Verzinsung erzielen können. Doch die meisten Menschen handeln beim Thema Geld nicht rational. In Zeiten nominal hoher Zinsen haben die meisten Menschen die Geldentwertung nicht direkt wahrgenommen. Sich mit Alternativen zum Sparbuch

»Sicher investieren«
von Mona Schnell,
Nils Steinkopff
96 Seiten

Erschienen: August 2022
Gabal Verlag
ISBN: 978-3-96739-122-0



auseinanderzusetzen, wurde lange Zeit als nicht notwendig angesehen und Wissen in diesem Bereich nur selten aufgebaut. Vielen älteren Anlegern sitzt zudem die Dotcom-Blase in den Knochen. Die meisten Aktionäre gab es in Deutschland im Jahr 2000 – 9,7 Prozent waren damals in Aktien investiert. Wie wir heute wissen, folgte einer der größten Kursverluste in der Geschichte der Aktienmärkte. Die Deutschen haben sich von dem vorangegangenen Aufwärtstrend euphorisieren lassen. Wenn das dann kippt und Verluste auf dem Konto stehen, animiert das nicht gerade dazu, noch einmal loszulegen. Das ist emotional gut erklärbar.

Wir können es nicht oft genug betonen: Jedes Investment ist nur so gut wie die Strategie dahinter. Und Strategien bringen hier die Rationalität ins Spiel, die wir an der Börse brauchen, um erfolgreich zu handeln. Viele springen nur auf Trends auf, weil ihnen das Wissen fehlt. Das geht oft kurz gut, aber langfristig schief, weil wir bei kurzfristigen Erfolgen gerne risikofreudiger werden. Andersrum wird ein Schuh draus. Schritt eins: Ich informiere mich gut und wäge erst Strategien ab, tausche mich mit anderen aus. Ich muss verstehen, was ich da tue. Schritt zwei: Wenn ich weiß, in was ich warum investiere, dann kann es losgehen. Und der wichtigste Tipp: Jetzt gilt es, bei der Strategie zu bleiben. Das ist für viele erfahrungsgemäß der schwierigste Part.

Inflation, Krieg und Pandemie: Derzeit machen die Märkte vor allem durch hohe Volatilität und dementsprechend wenig Vorhersehbarkeit Schlagzeilen. Was ist Ihre Ansicht: Ist dies eine gute Zeit, um neu in das Thema Finanzplanung einzusteigen – warum oder warum vielleicht auch nicht?

Die beste Zeit, um damit zu beginnen, sich um die eigenen Finanzen zu kümmern, ist immer heute. Nur die Strategie muss an die jeweilige Situation angepasst werden. Wenn wir langfristig investieren, ist der Einstiegszeitpunkt aber auch fast egal. Das lässt sich sogar über Backtests belegen.

Mittlerweile können auf ganz unterschiedlichen Wegen Investitionen getätigt werden. Die Vielzahl an Trading-Plattformen erweckt beispielsweise den Eindruck, die Märkte seien für Privatanleger zugänglicher geworden. Wie ist Ihre Einschätzung: Handelt es sich dabei tatsächlich um eine Erleichterung oder birgt die Finanzplanung mittels solcher Plattformen gerade für Einsteiger, also die Zielgruppe Ihres Buchs, hohe Risiken, die diese Personen besser vermeiden sollten?



Mona Schnell



Nils Steinkopff

Mona Schnell ist freie Journalistin, Autorin und Ghostwriterin; Nils Steinkopff ist Fachmann in puncto Vermögensaufbau und macht sich mit seiner »finance.academy« für finanzielle Bildung stark. Gemeinsam haben sie den Ratgeber »Sicher investieren« geschrieben, der im August 2022 erschien und Einsteigern eine Einführung in die Grundlagen des Geldanlegens bietet.

Ja, neue Plattformen erleichtern vielen den Zugang zu den Märkten und damit vielen Anlegern das Handeln mit Aktien, Anleihen und etlichen anderen Wertpapieren. Trading-Plattformen, Onlinebroker und Trading-Apps sind ein Werkzeug. Der Fortschritt bei diesen Dienstleistungen ist richtig und nicht aufzuhalten. Darum sollte es aber auch nicht gehen. Viel wichtiger als die Plattform, über die man investiert, ist bei jeder Geldanlage die Arbeit vor dem Handeln. Wie bereits erwähnt, sich informieren, austauschen und Strategien abwägen. Hierauf sollte der Fokus liegen, denn Risiken entstehen vor allem durch Unwissenheit und Gier.

Neben Einsteigerliteratur zum Thema Geld anlegen: Was müsste Ihrer Ansicht nach zusätzlich geschehen,

damit sich Privatpersonen in Zukunft stärker mit ihrer Finanzplanung beschäftigen?

Aus unserer Sicht hat das Jahr 2021 einige Parallelen zu der Zeit der Dotcom-Blase. Viele Anleger haben sich in der Ralley nach dem Coronacrash euphorisieren lassen und sind Anlagetrends buchstäblich hinterhergerannt, anstatt sich vor dem Einstieg an der Börse vernünftig fortzubilden. Generell ist jede Art von finanzieller Bildung so früh wie möglich sicher hilfreich. Außerdem sollten sich Privatpersonen nicht erst dann mit ihren Finanzen auseinandersetzen, wenn es durch äußere Umstände knapp wird. Viel besser und vor allem rechtzeitig ist es dann, wenn Geld zum Investieren übrig ist. Wir müssen lernen, dass Vermögensaufbau ein Langzeitprojekt ist und kein Wochenendprojekt. ♦ AS

»Jedes Investment ist nur so gut wie die Strategie dahinter. Und Strategien bringen hier die Rationalität ins Spiel, die wir an der Börse brauchen, um erfolgreich zu handeln.«



**BACKHAUS
STIFTUNG**
GEMEINNÜTZIGE STIFTUNG



Entdecken Sie jetzt unsere Multimedia-Inhalte

Besuchen Sie unsere Website, lernen Sie die Stiftung über den Imagefilm kennen, hören Sie im Podcast **Sitz zum Gespräch** spannende Interviews und sehen Sie auf Youtube unsere Reportage-Reihe **Tier und Mensch**.

Mitglied im



Bundesverband
Deutscher
Stiftungen

www.backhaus-stiftung.de

Seit dem 1. September 2022 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.



Hochkarätige Investition

Bei vielen Anlegern liegen Farbedelsteine nicht gerade auf den vorderen Plätzen. Aber ein Blick auf die seltenen Steine lohnt sich. Chris Pampel, Inhaber des Deutschen Edelstein Kontors, erklärt, warum das so ist, und warum Anleger mit Bedacht an die Auswahl der Edelsteine herangehen sollten.

Farbedelsteine, die sich als Investment eignen, sind seltener als Diamanten oder Gold. Wie ist Ihre langfristige Prognose zur Wertentwicklung seltener Farbedelsteine angesichts sinkender Verfügbarkeit?

Im vergangenen Jahr wurden weltweit mehr als 3.000 Tonnen Gold abgebaut. Im Vergleich dazu wurden für die Schmuck-

industrie knapp zehn Tonnen Diamanten abgebaut. Farbedelsteine sind deutlich seltener. Von den »Big Three« der Farbedelsteine, also Rubin, Saphir und Smaragd, wurden 2021 insgesamt gerade einmal knapp 600 Kilogramm weltweit abgebaut und nur zwei bis drei Prozent davon erfüllen überhaupt die Kriterien für Investment-Farbedelsteine. Und genau diese geologische Seltenheit macht das Thema Investment-Farbedelsteine so spannend, erst recht in Hinblick auf den Zukunftsbonus.

Was genau ist damit gemeint?

Betrachtet man die Wertentwicklung der begehrtesten Farbedelsteine der vergangenen 20 Jahre, sieht man, dass die Steine in Investment-Qualität jedes Jahr kontinuierlich um vier bis sieben Prozent...



Den kompletten Artikel lesen Sie in der aktuellen Printausgabe. Bestellbar unter www.sachwert-magazin.de/abonnieren/

Bild: Deutsches Edelstein Kontor

Risiko ist Ansichtssache

Ein etablierter Grundsatz lautet, dass jeder Anleger für höhere Erträge auch ein höheres Risiko in Kauf nehmen müsse. Leider ist dieser Grundsatz falsch. Denken Sie ans Roulette: Alle Chips auf eine Farbe zu setzen bedeutet die Chance auf das doppelte Kapital, jedoch mit dem Risiko des Totalverlustes. Es ist kein größeres Risiko vorstellbar und so würde auch nie-

mand einem Anleger zu einem derartigen Vorgehen raten. Die Idee, dass ein höheres Risiko gleichzeitig höhere Erträge bedeutet, ist also falsch. Ebenso falsch ist der Grundsatz, dass Assets, die normalerweise als risikoarm beschrieben werden, auch risikoärmer sind.

Es ist eine weit verbreitete Ansicht, dass Bargeld auf einem Sparbuch auf der Bank

risikofrei angelegt sei, gefolgt von Investitionen in Staatsanleihen. Beide Annahmen sind grundsätzlich falsch. Beginnen wir beim Sparbuch: Dabei geben wir der Bank ein Darlehen für das Versprechen, dafür Zinsen zu bekommen. Das gilt jedoch nur, wenn man das Glück auf seiner Seite hat. Derzeit bekommt man nämlich sehr wenig bis gar nichts für seine Bankguthaben.

Aber warum sollen wir einer Bank vertrauen, warum sind wir sicher, das Geld auch zurückzubekommen? Unbesichert bedeutet ungesichert, es gibt nichts, was das Versprechen einer Bank, das Geld zurückzuzahlen, unterstützt. Im Krisenfall...

Den kompletten Artikel lesen Sie in der aktuellen Printausgabe. Bestellbar unter www.sachwert-magazin.de/abonnieren/



Bild: IMAGO / sepp spiegel



So ticken Immobilienmakler wirklich

EIN PROFIMAKLER PACKT AUS

Auszug aus dem Buch »Statt Schampus und Cabrio« von Sebastian Fesser

Immobilienmakler genießen leider (zum Teil aber auch berechtigterweise) keinen guten Ruf in der Bevölkerung. Auffällig ist auch, dass in einigen Filmen immer wieder der Makler als Spekulant mit einem extrem teuren Auto dargestellt wird. In einigen Fällen weiß man gleich von Beginn an, wer der Bösewicht ist – der Immobilienmakler!

DAS KLISCHEEHAFTE BILD VOM MAKLER IN DER ÖFFENTLICHKEIT

Der Duden beschreibt »Klischee« wie folgt:
»Substantiv, Neutrum – 1. Druckstock;

2a. unschöpferische Nachbildung; Abklatsch; 2b. eingefahrene, überkommene Vorstellung«.

Gero von Wilpert geht im »Sachwörterbuch der Literatur (Stuttgart, 1970)« sogar noch ein Stück weiter: »[Klischees sind] vorgeprägte Wendungen, abgegriffene und durch allzu häufigen Gebrauch verschlissene Bilder, Ausdrucksweisen, Rede- und Denkschemata, die ohne individuelle Überzeugung einfach unbedacht übernommen werden.«

Gerade der letzte Absatz schildert das Dilemma, in dem Immobilienmakler, meist unverdient, stecken. Denn nach einhergehender Meinung verdienen Makler allein fürs Türaufschließen viel Geld, haben wenig Ahnung von der Materie, trinken den ganzen Tag nur Champagner und tragen viel Anzug, aber wenig Charakter.

In einem Film waren kürzlich zwei abgebrannte Typen zu sehen, die sich überlegt haben, »da mal was mit Immobilien zu machen«. Anzug gekauft, Leute übern Tisch gezogen, dicke Autos, Zigarre,

Champagner ... das ganze Repertoire. Aber ist das wirklich so? Der Alltag ist da viel langweiliger.

Wer wirklich im Fokus steht, ist nämlich der Verkäufer. Er ist (neben der Datenbank) das wichtigste Gut des Maklers, hat dieser doch eventuell das Objekt der Begierde in seiner Hand. Knapp 43 Prozent aller deutschen Immobilien sind laut Erhebung der Zeitschrift Immobilienmanager (Ausgabe 6. März 2019 – »Das sind die größten Immobilieneigentümer in Deutschland) in privater Hand, also im Streubesitz. Das ist die klassische eigen-genutzte oder vermietete Immobilie, sei es eine Eigentumswohnung oder ein Haus. Und damit sind genau diese 43 Prozent aller deutschen Immobilien auch potentiell für Makler als Verkaufsobjekt zu betrachten. Der Rest aller Immobilien wird von privaten Unternehmen, Wohnungsbaugesellschaften oder der »öffentlichen Hand« gehalten. Es gilt also, den privaten Verkäufer an sich zu binden.

DIE GERNE GESTELLTE FRAGE:

»WAS IST LETZTE PREIS?«

Im Zuge eines Verkaufsauftrages sollte ein Makler eine ältere Küche verschenken. Eigentlich keine schlechte Küche, vielleicht zehn Jahre alt. Sie sollte nur schnell weggehen, weshalb sie auf einem großen Kleinanzeigenportal privat und kostenfrei inseriert.

In der Anzeige stand klipp und klar, um was es geht: Neben mehreren Fotos lautete er Text: »Verschenke diese Küche mit allem, was auf den Fotos zu sehen ist. Sie kann am Montag, den soundsovielten an der Adresse Musterstraße 1 abgeholt werden. Sie wird nicht reserviert, bitte einfach vorbeikommen (Werkzeug nicht vergessen!) und abholen. Solange diese

»Statt Schampus und Cabrio«

von **Sebastian Fesser**

120 Seiten

Erschienen: März 2022

ImmobilienFachVerlag

ISBN: 978-3-9819046-8-0



DIESE »LETZTE-PREIS-FRAGE« IST UNABHÄNGIG VON JEDWEDER HERKUNFT UND ORIENTIERUNG MITTLERWEILE EIN SYNONYM FÜR FEILSCHEN.

Anzeige noch sichtbar ist, ist die Küche noch verfügbar.«

Sie können sich sicherlich vorstellen, wie die ersten Anfragen lauteten:

- »Noch da?!«
- »Kann ich Sonntag kommen?«
- »Können Sie reservieren?«
- »Können Sie mir die Küche bringen, hab leider kein Auto?«
- »Können Sie mir die Elektrogeräte ausbauen, die würde ich dann Freitag abholen«
- Und was nicht fehlen durfte, war natürlich der Klassiker schlechthin: »Was ist letzte Preis?«

Diese »Letzte-Preis-Frage« ist unabhängig von jedweder Herkunft und Orientierung mittlerweile ein Synonym für Feilschen. Bei einigen Interessenten muss man Angst haben, dass sie einen Schlaganfall bekommen, wenn sie nicht in irgendeiner Form

den Preis drücken können, wirklich völlig egal, wie hoch dieser ist. Natürlich ist es verständlich, dass jeder einen möglichst geringen Preis für sein Traumobjekt zahlen möchte. Der eine, damit sich die Immobilie als Kapitalanlage besser rechnet, der andere, um eine geringere monatliche Belastung für das eigene Häuschen zu haben. Die Art und Weise allerdings, in der diese Preisverhandlungen vonstattengehen, sind aber zuweilen subtil.

FAZIT

Ja, der Beruf des Immobilienmaklers ist abwechslungsreich und spannend. Er birgt mehr Überraschungen in sich, als mancher so glauben mag. Vergessen darf man auch nicht, dass ein Makler, will er seinen Beruf qualifiziert ausüben, über ein breites Fachwissen hinsichtlich Bauphysik und Recht verfügen muss. Zudem braucht er die Eigenschaften eines Mediators, um zwischen den Parteien vermitteln zu können. ♦

NACH EINERGEHENDER MEINUNG VERDIENEN MAKLER ALLEIN FÜRS TÜRAUFSCHLIESSEN VIEL GELD, HABEN WENIG AHNUNG VON DER MATERIE, TRINKEN DEN GANZEN TAG NUR CHAMPAGNER UND TRAGEN VIEL ANZUG, ABER WENIG CHARAKTER.





INFLATIONSSCHUTZ UND VERMÖGENSAUFBAU

MIT NACHHALTIGEM OBST- & GEMÜSEANBAU

Der Fokus des Fonds »Agri Terra Citrus Basket I« liegt auf Erträgen aus dem Anbau von Obst und Gemüse. Diese Asset-Klasse bietet neben hohen regelmäßigen Erträgen perfekten Schutz vor Inflation und ist weitestgehend krisenresistent. Denn bekanntlich gilt: Gegessen und getrunken wird immer!

Seit über 25 Jahren sind die Brüder Carsten und Michael Pfau nun schon in Paraguay investiert und seit nunmehr fast 10 Jahren bieten sie über die Agri Terra Gruppe ihr Knowhow als Anbieter von Agrarinvestments auch auf dem europäischen Markt an. Vielen ist daher Agri Terra bereits als Anbieter beispielsweise des »Rinder-Direktinvestments« und der »OrangenRENTE®«, einem Direktinvestment in Orangenplantagen, aus der Vergangenheit bekannt. Nun konnte in die Tat umgesetzt werden, was von bestehenden Kunden und Interessenten immer wieder angeregt und angefragt wurde: Ein komplett reguliertes Angebot für ein breites Anlegerpublikum ist inzwischen in den Vertrieb gestartet. Mit dem Publi-

kums-AIF »Agri Terra Citrus Basket I« setzt die Agri Terra auf eine durchdachte Diversifizierung im Obst- und Gemüsesegment und baut dabei auf den eigenen Stärken und bereits erzielten Erfolgen auf.

Der Agri Terra Citrus Basket I bietet Anlegern die Möglichkeit, sich im Rahmen eines Publikums-AIF am Freilandanbau, also der Anpflanzung und Bewirtschaftung von Orangen und sonstiger Zitrusfrüchte, dem Gewächshausanbau anderer Obst- und Gemüsesorten wie z. B. Erdbeeren sowie einer in Planung befindlichen Fabrik für Orangensaft zu beteiligen. Für die Aktivitäten wird in Paraguay fruchtbares Agrarland erworben – Anbau und Ernte erfolgen durch mehrere paraguayische Zielgesellschaften des Agri Terra Citrus Basket I. Die ertragsstarke Anlage-

strategie basiert auf den laufenden Einnahmen aus dem Verkauf der geernteten Erzeugnisse während der Bewirtschaftungsphase und aus der Veräußerung der Zielgesellschaften bzw. des Anlagevermögens am Ende der Laufzeit.

Die Wahl des Investitionsstandorts ist dabei bewusst außerhalb Europas gewählt. Im Unterschied zu anderen Regionen verfügt Südamerika über ausreichende Süßwasservorkommen und Potenzial für eine ökologische Erweiterung der Anbauflächen. Die klimatischen Bedingungen führen dazu, dass für manche landwirtschaftlichen Produkte mehrere Ernten pro Jahr möglich sind. Für Agrarinvestitionen bietet Paraguay besondere Standortvorteile. Dazu zählen ein attraktives Lohnniveau und Steuersystem sowie niedrige Energiekosten.



DER AGRI TERRA CITRUS BASKET I AUF EINEN BLICK:

- geschlossener Publikums-AIF nach KAGB
- geplante Laufzeit: 5 Jahre
- geplante Ausschüttungen: jährlich
- prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 166,93 Prozent
- prognostizierte IRR-Rendite: 11,80 Prozent
- Mindestbeteiligung: 10.000 US-Dollar zzgl. 5 Prozent Agio
- Investitionsvolumen: 10.000.000 US-Dollar zzgl. Erhöhungsoption
- Finanzierung: ausschließlich Eigenkapital
- Initialkosten: max. 7,74 Prozent der Kommanditeinlage

Herr Carsten Pfau über die Standortvorteile von Paraguay:

»Paraguay hat zunächst vor allem eins: komparative Kostenvorteile. In den Segmenten der Landwirtschaft, in denen wir aktiv sind, ist Paraguay auf der Kostenseite kaum zu schlagen. Auf der anderen Seite treffen wir auf Preise, die sich aus einem weltweiten Gefüge heraus ergeben. Da entsteht viel Raum für recht hohe Gewinnmargen. Klimatisch ist das Land geradezu ideal für das, was wir tun, und die geographische Lage im Herzen Südamerikas ist ebenfalls ein strategischer Vorteil. Wenn wir diese idealen Voraussetzungen nun mit einer ordentlichen unternehmerischen Struktur kombinieren und mit ausreichend finanzieller Liquidität unterlegen, sind wir zwangsläufig auf der Siegerseite. Unsere Unternehmensgruppe ist vor Ort bereits zu einer recht beachtlichen Größe herangewachsen. Wir sind ein wichtiger und beliebter Arbeitgeber, haben über ein Jahrzehnt hinweg eine sehr gesunde Struktur und Hierarchie herausgearbeitet und die Mechanismen funktionieren recht

gut. Man setzt sich als Anleger mit uns also sozusagen in ein gemachtes Nest.«

Weder die Anbauflächen noch die relevanten Märkte sind mit Europa oder der EU korreliert. Vielmehr befinden sich die Absatzmärkte der angebauten Obst- und Gemüsesorten vornehmlich in Paraguay. Das wirtschaftlich stark wachsende Paraguay importiert derzeit über 70 Prozent des Verbrauchs an Obst und Gemüse aus den Nachbarländern. Dabei sind die Transportkosten der Importe höher als deren Produktionskosten. Die beschränkte Produktion des Landes ist oftmals bereits lange im Voraus ausverkauft. Laufend entstehen neue Supermärkte, die Obst und Gemüse für ihr Angebot benötigen, und auch die Nachfrage seitens Saft- und Limonadenherstellern nimmt stetig zu. Die steigende Nachfrage hat dazu geführt, dass bereits Abnahmegarantien des Großhandels für die bisher von der Agri Terra Gruppe in Paraguay angebauten Produkte vorliegen. Parallel zur wachsenden Nachfrage in Paraguay ist ein zunehmendes Interesse in

Asien, insbesondere in Taiwan, Hongkong und Singapur, an paraguayischen Agrarprodukten zu beobachten, sodass die Zahl der Absatzmärkte zukünftig noch deutlich größer werden könnte.

KURZUM:

Die Investitionsmöglichkeit in den Agri Terra Citrus Basket I vereint den tendenziell statischen Landerwerb mit der dynamischen Einnahmenkomponente eines Agrarbetriebs einschließlich der nachgelagerten Weiterverarbeitungsmöglichkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Damit bietet der Fonds eine unternehmerische Beteiligung in Reinform an einem krisenresistenten, inflationsschützenden Investment mit zweistelligen, jährlichen Renditechancen. ♦

rechts: Carsten Pfau,
Komplementär und geschäftsführender Gesellschafter der
Agri Terra KG, Geschäftsführer (CEO) der Agri Terra Gruppe

unten: Plantagenhochburg Nueva Italia in Paraguay



Julien Backhaus

Bullshit Rules

50 Regeln, die Sie
brechen müssen, um
Erfolg zu haben

FBV

Jetzt im Handel!