

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

Ausgabe 74 • GRATIS

Marc Friedrich & Matthias Weik

Der Euro zerstört Europa

GOLD
Gold und
Minenaktien
im Aufwind

+

Sind die **Schweiz** und Franken ein sicherer Hafen für Ihr Geld?

Der Paradiesvogel

MILLIONEN-ERFOLG ALS MAKLER



Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD: OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel

Martina Schäfer
Redakteurin bei
Sachwert Magazin



Bild: Wilkens

Editorial

Euro-Dilemma

Gregor Gysi meinte vor kurzem im Interview, er sei dagegen gewesen, den Euro einzuführen, weil schon damals viele der heutigen Probleme absehbar gewesen seien. Alle von ihm damals prophezeiten Folgen sind inzwischen eingetreten. Trotzdem rät er jetzt dazu, den Euro zu retten, da er das als die schönste Gangart für Europa ansieht. Ganz anders Marc Friedrich und Matthias Weik: Sie würden die europäische Gemeinschaftswährung am liebsten eher heute als morgen abschaffen, in der Hoffnung, schlimmere Auswirkungen auf die Wirtschaft noch verhindern zu können, bevor es zum Crash kommt.

Wer glaubt, dass sein Geld in Schweizer Franken vor einer solchen Finanzkatastrophe in Sicherheit ist, hat sich ebenfalls geschnitten. Zu eng sind die Verflechtungen mit der europäischen und internationalen Wirtschaft und deren Währungen.

Claus Vogts Alternativen heißen Gold und Goldminenanteile. Die von ihm entwickelten Marktanalysen zeigen starke Aufwärtstendenzen für das Edelmetall, weshalb der Analyst jetzt zum Kauf rät.

Apropos Beratung: Wer finanzielle Beratung sucht, sollte gründlich prüfen, wem er sein Vermögen anvertraut. Laut Thomas Hennings steht es mit der Aus- und Weiterbildung der Finanzberater nicht zum Besten. Er fordert mehr Qualität und verlässliche Zertifikate.

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht Ihnen

Martina Schäfer,
Redakteurin

Intelligente Strategien für Ihre sichere Zukunft

Sachwert schlägt Geldwert!

In der Historie haben nur die Anleger ihr Vermögen sichern können, die nicht in bedrucktes wertloses Papier investiert haben, sondern in Sachwerte, die nach bestimmten Ereignissen immer noch einen inneren bzw. einen Tauschwert aufweisen konnten. Unsere Konzentration liegt ausschließlich in der Konvertierung von Papier- / Giralgeld in physische Sachwertlösungen, die Sie schadlos durch die Finanz- und Wirtschaftskrise manövrieren lassen.



Leistungen

Makroökonomische Aufklärung über das Finanz- & Geldsystem
Vermögenssicherung durch physische Sachwerte
Erbschafts- und Schenkungssteuerlösungen
Vermögenstransfer in die nächste Generation
Internationale Stiftungskonzepte



Sachwert-Center Bremen

... Intelligente Strategien für Ihre sichere Zukunft.

Rockwinkeler Landstraße 5
28357 Bremen
Telefon (0421) 36 49 75 22
info@sachwertcenter-bremen.de

www.sachwertcenter-bremen.de

Sachwert Magazin E-Paper

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag

E-Mail: redaktion@sachwert-magazin.de
Redaktion: Martina Schäfer
Layout und Gestaltung: Jessica Wilkens

Onlineredaktion

redaktion@sachwert-magazin.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
UST-ID-Nr.: DE252048870

Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.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.

Millionen-Erfolg als Makler

Immobilienmakler Peter Endruhn-Kehr ist Vorbild einer ganzen Branche geworden. Mit seinen auffälligen Tricks macht der Alleinunternehmer eine Dreiviertelmillion im Jahr.

Unter den Immobilienmaklern gelten Sie als bunter Vogel, weil Sie auch zu unkonventionellen Mitteln greifen. Wie kamen Sie zum Immobiliengeschäft und zahlt sich das Unkonventionelle aus?

Zu dem Immobiliengeschäft kam ich vor 30 Jahren. Als Quereinsteiger, sozusagen vom Schwimmmeister zum Immobilien-

hai. Sie sehen, man soll sich selbst nicht so wichtig nehmen. Damals war ich an einem Punkt angelangt, an dem man überlegen musste, noch weiter 35 Jahre in Schwimmbädern um die Becken zu laufen oder sich noch einmal neu zu orientieren. Und zu dieser Zeit, 1988, sprach mich ein guter Bekannter an. Ich würde doch viele Leute kennen, der eine oder andere

will doch sicher auch Immobilien kaufen oder verkaufen. Dann bin ich für ihn einige Monate gelaufen, natürlich ohne jemals Geld zu erhalten. Nach einigen Diskussionen mit meiner Frau, die mich immer unterstützt, beschlossen wir den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Herrlich, denn als bunter Vogel und mit unkonventionellen Methoden arbeitend, können Sie sich vorstellen, was man durchmacht. Da wird jeder Fehler erst einmal gemacht, den man überhaupt machen kann, bis es richtig funktioniert hat. Ich bin Treudoof zu allen Maklern in der Umgebung (es waren nur 15) hingegangen, mich als Makler vorgestellt und gefragt, ob sie an Gemeinschaftsgeschäften interessiert sind. Immerhin einer hat mich in sein Büro gelassen. Man muss wissen, zu Beginn der Tätigkeit gab es noch den C 64-Computer. Und extrem komplizierte Programme, die sündhaft teuer waren. Nachdem ich dann erkannt hatte, dass man sich einem Maklerverband anschließen sollte, um besseres Rüstzeug zu erhalten, bin ich dem damaligen VDM, dem heutigen IVD (Immobilienverband, Anm. d. Red.) beigetreten. Ich habe unzählige Kurse besucht, was ich bis zum heutigen Tag noch immer konsequent durchziehe. Und das, bevor die Weiterbildungspflicht für Makler relevant wurde. Den Abschluss bildeten vier Semester Studium in Freiburg bei der DIA (Deutsche Immobilien Akademie, Anm. d. Red.), die mir den letzten Schliff gaben. 2012 war ich der erste zertifizierte Makler im Südwesten. Unkonventionelle Mittel zahlen sich aus und bleiben im Gedächtnis. Ich denke da zum Beispiel an den Auftritt im Schottenrock. Bis heute, auch wenn es Jahre zurückliegt, immer noch im Gespräch. Bleiben Sie sich selbst treu. Authentizität kommt bei den Kunden immer besser an. Natürlich kommen nicht alle mit mir und meiner Art klar, aber darin sehe ich nicht das Problem. Und als Einzelkämpfer im Jahr 2018 knapp 750 000 Euro Umsatz –





Ob in Person oder als Pappversion (links), **Peter Endruhn-Kehrs** Optimismus und zupackende Art sind längst zum Markenzeichen des Immobilien-Makler-Büros geworden.

das Sekretariat und ich – spricht doch eine eigene Sprache.

In welchen Sektoren sind Sie mittlerweile unterwegs und was macht Ihnen am meisten Freude?



Wir sind hauptsächlich im Vertrieb und Verkauf von Häusern, Wohnungen und Grundstücken sowie Projektentwicklung tätig. Der eigene Ankauf kommt hinzu. Wobei wir niemals Bauträger sein werden.

Das überlasse ich den anderen Profis. Die größte Herausforderung ist oft, dass Kunden ihre Immobilie verkaufen und gerne einen adäquaten Ersatz haben möchten. Hier die richtige Immobilie zu finden, bedarf oft größerer Anstrengungen, aber

durch das über Jahrzehnte aufgebaute Netzwerk gelingt es in der Regel, diese Problematik zu lösen. Und die größte Freude ist, wenn es drei zufriedene Parteien gibt: Käufer, Verkäufer und Makler.

Ein weiteres Standbein ist der Ankauf von Immobilien. Oft möchten die Verkäufer noch ein bis drei Jahre die Immobilie bewohnen. Dann einigt man sich auf eine für beide Seiten zufriedenstellende Miete und den entsprechenden Kaufpreis. Wir sehen uns oft als Problemlöser. Ob Scheidung, Erbschaft oder Verkauf aus Altersgründen. Jeder dieser Bereiche muss speziell behandelt werden. Und man muss zuhören können. Immer wieder schön ist die Entwicklung von Vertriebskonzepten, speziell auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. Netzwerken heißt auch hier das Zauberwort.

Wer im Geschäft bleiben will, muss immer wieder mit neuen Ideen aufwarten, die gerne auch mal unkonventionell sein dürfen, wie etwa ein Bodypainting-Model mit dem Firmenlogo auf der Brust auftreten zu lassen.

Was sind die großen Herausforderungen, womit Makler und vielleicht auch Sie heute zu kämpfen haben?

Eine große Herausforderung ist die Beschaffung von vermittelbaren Immobilien. Hier kommt uns unsere jetzt 30-jährige Zugehörigkeit in der Immobilienbranche sehr zugute. Viele Kunden, denen wir in den letzten 30 Jahren Immobilien vermittelt haben, kommen wieder. Und das Empfehlungsmarketing funktioniert auch sehr gut, wenn es um den Verkauf ihrer Immobilie geht. Eine große Herausforderung ist das Bestellerprinzip – von der in diesem Punkt unfähigen Regierung. Denn hier hat man bei der Vermietung schon gesehen, dass damit nur der Markt durcheinander gebracht wurde, der Mieter wurde hier bestraft und zahlt drauf. Wobei ich im Verkauf das noch als machbar betrachte. Eine weitere Herausforderung sind die Franchiseunternehmen, aber auch die Banken, die sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren sollten. Aber das stachelt mich natürlich immer wieder an, mich zu verbessern.

Wie schafft man es, für den Kunden relevant zu bleiben?

Wenn man nicht mit der Zeit geht, geht man mit der Zeit. Es müssen für mich nicht ständig alle Neuerungen auf dem

Markt Anwendung finden, wenngleich ich durchaus für Neues offen bin und hier so manches ausprobieren. Das darf dann gerne mal abseits gängiger Erwartungen liegen. Wir halten es für wichtig, dass wir Kontakt – auch speziell zu den Kunden, für die wir schon aktiv waren – weiterhin halten. Ich setze jedoch auch oft auf das, was sich in meiner 30-jährigen Karriere bewährt hat. Die Dinge kommen aber immer wieder auf den Prüfstand, was gut funktioniert, betreibe ich mit Kontinuität weiter. Nehmen wir einige kleine Beispiele. Haben Kunden ein Haus gekauft, bestreiten wir eine Einweihungsparty, je nach Kaufpreis für 20 bis 50 Personen. Catering, Getränke, Auf- und Abbau einschließlich Bewirtung übernehmen wir. Der Käufer darf die Kunden einladen. Über solche Events wird noch Monate später gesprochen. Oder Einladungen für einen Premiere-Kinoabend. Den dürfen dann 150 Personen genießen. Natürlich gibt es viele weitere Instrumente, um beim Kunden relevant zu bleiben. Aber an dieser Stelle möchte ich dann doch nicht zu viel preisgeben. Denn gerade in meiner Ecke im südwestlichsten Teil von Deutschland haben wir Franchiseunternehmen, die Meister im Kopieren sind, ohne Namen nennen zu wollen. Wobei es mich irgendwie stolz machen könnte. Dann ist man auf dem richtigen Weg.

Wer in 30 Jahren im Immobilien-Geschäft noch keine einzige Rückabwicklung einer notariellen Beurkundung verzeichnen musste, darf das ruhig als Sieg verbuchen. Für solchen Erfolg braucht es ständige Weiterbildung und absolute Kundennähe.

Und auch über Siege darf man sprechen, wenn man viel erreicht hat. Worauf sind Sie heute besonders stolz?

Ja, ich habe für meine Verhältnisse recht viel erreicht. Stolz bin ich, dass ich dieses Jahr das 30-jährige Bestehen feiern kann. Und besonders stolz auf eine Null bin. Denn in 30 Jahren gab es noch keine Rückabwicklung einer notariellen Beurkundung. Stolz bin ich auch, wenn Kunden mir durch Folgeaufträge immer wieder das Vertrauen aussprechen. Über meine zahlreichen Kontakte bin ich auch in der Lage, ausschließlich über Empfehlungen zu arbeiten. Und auf meinen

Werdegang, der nicht immer leicht war, bin ich stolz, denn durch mein Elternhaus wurde ich nicht immer gefördert. Schon in jungen Jahren bin ich immer irgendwie im Verkauf tätig gewesen. Ob ich mit zwölf Jahren Zeitung ausgetragen und

gefunden. Den Immobilienbereich werde ich nicht mehr verlassen.

Gibt es Zukunftspläne, die Sie verraten können?

Umtriebig wie ich bin, schwebt mir im-



neue Kunden angeworben habe oder im Teeladen und Second-Hand-Laden gearbeitet habe, Taxi gefahren bin oder Schwimmmeister war. Dies sind nur einige Stationen. Jetzt habe ich die Erfüllung

mer noch im Kopf rum, ein eigenes Franchisesystem aufzubauen, das für den Betreiber später einen guten finanziellen Vorteil bringt. Da ich keine Kinder habe, muss ich später nichts vererben (lacht).

A close-up photograph of a tall stack of Euro coins, likely 1 Euro coins, resting on a blue surface. The coins are stacked in a slightly irregular manner, with some overlapping. The lighting is dramatic, highlighting the metallic texture and the ridged edges of the coins. In the background, other stacks of coins are visible but out of focus.

Der Euro zerstört Europa und unseren Wohlstand

Marc Friedrich und Matthias Weik über die Folgen der EZB-Finanzpolitik unter Mario Draghi

Mittlerweile dämmert es immer mehr Bürgern, dass der Euro uns offensichtlich nicht das bringt, was uns von der Politik versprochen wurde. Dennoch halten die Protagonisten in Brüssel, Strasbourg und Berlin krampfhaft an einem Währungsexperiment fest, welches scheitern wird. Für die Realitätsverweigerung, der Politiker in ihren Elfenbeintürmen, werden die Bürger der Eurozone in Zukunft noch bitter bezahlen.

Zur Bewältigung der Krise hat die EZB diverse Kaufprogramme aufgelegt. Sie haben das Ziel, Zinsen zu drücken und Geld leichter verfügbar zu machen. Dadurch sollten die Wirtschaft und die Inflation angekurbelt werden. Allein im Rahmen des Teilprogramms PSPP hat die EZB, seit März 2015, Wertpapiere des öffentlichen Sektors im Volumen von über 2.500 Milliarden gekauft. Mittlerweile ist die Bilanzsumme der EZB auf ein Rekordhoch von 4,66 Billionen Euro angestiegen. Dies entspricht irrsinnigen 41,6 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung der kompletten Euro-Zone. Die EZB und somit auch indirekt die Bundesbank - welche zu 18,37 Prozent an der EZB beteiligt ist - sind dank des EZB-Kaufprogramm mittlerweile zum größten Gläubiger der Euro-Staaten aufgestiegen.

Bundesverfassungsgericht hatte nicht den Mumm

Das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe hatte nicht den Mumm dem zum Scheitern verurteilten Treiben der EZB ein Ende zu setzen, sondern hat sich anstatt dessen aus der Affäre gezogen, indem es den Europäische Gerichtshof

(EuGH) um eine rechtliche Bewertung gebeten hat. Nicht nur aus Sicht des Bundesverfassungsgerichts könnte das Programm das Mandat der EZB sowie Zuständigkeiten der EU-Staaten verletzen. Die Kläger kritisieren, dass die EZB durch

das Kaufprogramm massiv die Staatsverschuldung finanziert.

Europäischer Gerichtshof hält den EZB-Wahnsinn am Laufen

Laut dem Urteil - Az: EugH C-493/17 - des obersten EU-Gerichts sind die in großem Stil getätigten Anleihenkäufe der Europäischen Zentralbank (EZB) rechtmäßig. Die EZB verstößt damit nicht gegen das Verbot der Staatsfinanzierung und nicht gegen ihr Mandat. Dem EuGH zur Folge gebe es an dem Kaufprogramm nichts zu beanstanden, denn die EZB habe als oberste Prämisse die Preisstabilität im Euroraum zu gewährleisten und eine Inflationsrate von knapp zwei Prozent zu erreichen. Dafür seien die Anleihenkäufe gerechtfertigt. Ferner würden keine Staaten bevorzugt. Das Kaufprogramm ist nach den Finanzierungsbedürfnissen der Länder ausge-

Wir haben in diesem Fall auch keine andere Entscheidung erwartet, denn wer sägt schon auf dem Ast auf dem er sitzt. Die Ankäufe mögen nun vielleicht rechtmäßig sein aber sie sind Irre, da sie die volkswirtschaftliche Schadensmaximierung vorantreiben. Dieses Urteil ist für uns ein weiterer Indikator, dass mit allen Mitteln an einer zum Scheitern verurteilten Währung festgehalten wird.

Europäischer Gerichtshof leidet unter Realitätsverlust

Wir sehen den Sachverhalt grundlegend anders. Italien beispielsweise kommt nicht aus der Krise heraus. Das Land leidet weiter unter hoher Arbeitslosigkeit, extrem hoher Jugendarbeitslosigkeit und ist verschuldet bis unter das Dach. Dennoch kann sich das Land Dank der EZB und der Mitgliedschaft in der Eurozone wesentlich



Die beiden Ökonomen, Querdenker, Redner und Honorarberater **Matthias Weik** (rechts) und **Marc Friedrich** schrieben gemeinsam vier Bestseller.

richtet und die Käufe erfolgen über einen festgelegten Schlüssel. Ergänzend sei der Kauf von Papieren mit einem hohen Risiko nicht erlaubt.

günstiger verschulden als vor 20 Jahren. Dies ist volkswirtschaftlicher Wahnsinn. Das Land wird mit immer niedrigeren Zinsen dafür belohnt, dass die Verschul-



Demonstranten mit gelben Westen gibt es derzeit nur in Frankreich, doch auch hierzulande sind Proteste gegen Kapitalismus und insbesondere die EZB nicht unbekannt. Am 18. März 2015 demonstrierten 30.000 Menschen in Frankfurt.

derung exorbitant steigt und die Industrieproduktion sich mittlerweile auf einem Niveau von vor knapp 20 Jahren befindet. Damit lassen sich keinesfalls die Schulden von 2018 bezahlen. Normalerweise wäre das Land – ohne die Hilfe der EZB - längst bankrottgegangen.

Da Italien als Mitglied der Eurozone seine Währung, wie zu Lirazeiten möglich und kontinuierlich umgesetzt, nicht mehr abwerten kann, wird das Land wirtschaftlich nicht auf die Beine kommen. Das gleiche gilt für Griechenland, Frankreich...

Rezession kommt und EZB wird weiter Geld drucken

Am 13.12.2018 hat die EZB beschlossen, ihr Aufkaufprogramm von Staats- und Unternehmensanleihen zu beenden. Verbunden ist damit jedoch keine geldpolitische Wende, denn die Zinsen werden weiter im Keller bleiben. Fraglich ist:

1. Wer wird in Zukunft die Anleihen, von faktisch bankrotten Staaten, aufkaufen? Momentan finden sich außer der EZB und von der EZB, nicht unerheblich am Leben erhaltenen, italienischen Banken keine Interessenten.

2. Wer die Wertpapiere des öffentlichen Sektors, von Ländern wie beispielsweise Italien, jemals von der EZB kaufen wird ist fraglich. Nicht einmal Exportweltmeister Deutschland zahlt aktiv seine Schulden zurück. Wer kann dies also von Ländern wie Griechenland, Italien, Frankreich..., erwarten? Folglich wird die EZB den größten Anteil des Geldes voraussichtlich niemals wieder sehen.

Wir gehen davon aus, dass die EZB auch 2019 weiter massiv Geld drucken wird. Spätestens wenn die Milliardenkredite für Italien auslaufen im Jahr 2020 und 2021 wird die EZB wieder zugreifen müssen, um die Investquote stabil zu halten. Die EZB wird dann mindestens 170 Milliarden pro Jahr zusätzlich in die Hand nehmen müssen. Auch erwarten wir nach wie vor eine Rezession. Bald werden nicht nur marode Banken jede Menge Geld von der EZB benötigen - und das nicht nur in Italien - sondern auch im brodelnden Frankreich (Marcon wird viel Geld verteilen müssen, welches er nicht hat, um sich an der Macht zu halten) und selbstredend im bankrotten Griechenland aber auch in Deutschland.

Deutsche bezahlen bitter für den Euro

Die EZB, hat unter der Ägide Mario Draghis, mit ihrer realitätsfernen Politik („Whatever it takes“) erreicht, dass in

Deutschland die Immobilien- und Aktienmärkte explodiert sind, Wohnen zum Luxus geworden ist, die Reichen noch reicher geworden sind, Sparer dank der Niedrigzinsphase und der Inflation bei mittlerweile über 2 Prozent enteignet werden, jungen Menschen die Möglichkeit einer adäquaten Altersvorsorge genommen wird und solide wirtschaftende Banken wie Volksbanken, Raiffeisenbanken und Sparkassen sukzessive zerstört werden. Fakt ist: Super Mario hat mit seinen Worten damals die Eurokrise beendet aber nicht gelöst sondern lediglich in die Zukunft verschoben und weiter aufgebläht. Wann werden die Eurobefürworter endlich erkennen, dass der Euro viel zu schwach für Deutschland und viel zu stark für Südeuropa ist und dass sich dieser Sachverhalt auch nicht ändern wird. Wann werden sie lernen, dass wirtschaftshistorisch bisher alle Währungsunionen gescheitert sind? Wann werden sie den teuren Fehler sich eingestehen und die Verarmung der EU-Bürger beenden? Der Europa zerstört Europa anstatt es zu einen! Wie lange ist der Deutsche Bürger noch bereit für eine zum Scheitern verurteilte Währung zu bezahlen? Wie lange können die Eurobefürworter die Bevölkerung noch über diese Tatsachen hinwegtäuschen? Brauchen wir weitere gelbe Westen in ganz Europa?



Dem Europäische Zentralbank-Chef **Mario Draghi** 2015 halten Marc Friedrich und Matthias Weik Realitätsferne vor.

Mit Zitronen gehandelt? Selbstverständlich!

AgriTerra steigt groß in den Limetten-, Zitronen- und Mandarinenanbau ein

Die Münchner Agri Terra Gruppe steht seit vielen Jahren für nachhaltige Agrar-Investitionen in Paraguay. Insbesondere mit Orangenplantagen, an denen sich auch externe Investoren beteiligen konnten, ist das Unternehmen bekannt und für Anleger interessant geworden. Zukünftig wird der Familienbetrieb jedoch nicht nur Orangen anbauen, sondern auch Mandarinen, Zitronen und Limonen in das Portfolio aufnehmen. Das Angebot an Zitrusfrüchten zu erweitern war schon länger geplant, nun wurde dieser Schritt in die Tat umgesetzt. Während gelbe Zitronen von den Küchenchefs großer Restaurants und Hotels nachgefragt werden, sind grüne, runde

Limonen und Limetten fester Bestandteil von Caipirinha & Co. und dürfen auch bei keinem Grillfest fehlen. Die Nachfrage ist riesig, die heimische Produktion kann kaum Schritt halten.

Der Verzehr von Mandarinen wird bei der Bevölkerung in Paraguay immer beliebter und stellt bereits eine echte Alternative zur Orange dar. Ein überraschend großer Anteil des nationalen Konsums muss aus den Nachbarländern importiert werden, was die Früchte durch hohe Transportkosten und Einfuhrzölle ungemein verteuert.

Agri Terra setzt auf lokale Produktion für den nationalen Markt. Insbesondere Supermärkte, aber auch einige Safter-

Limetten gehören weltweit in jede Bar, seit der Caipirinha seinen Siegeszug angetreten hat. **Zitronen** und Zitronensaft gehören nach wie vor zu den Grundzutaten in der Küche. Zitronensaft ist einer der Grundstoffe in der Getränkeherstellung. In den letzten Jahren wurde stark steigender Bedarf an beiden Zitrusfrüchten bemerkbar.



Mandarinen erfreuen sich in Paraguay so großer Beliebtheit, dass sie teuer aus den Nachbarländern importiert werden müssen. Die besten Voraussetzungen, um sie lukrativ in Paraguay anzubauen und zu vertreiben.

steller stehen auf der Kundenliste und werden bereits laufend beliefert.

Auf der inzwischen bereits dritten Zitrusplantage werden neben Orangen nun auch Mandarinen-, Limonen- und Zitronenbäume zu finden sein. Mit anfangs nur 50 Hektar (dies entspricht einer halben Million Quadratmeter) und ca. 30.000 Bäumen startet der neue Zweig des Unternehmens im November 2018, parallel dazu werden auf der gleichen Anlage auf über 100 Hektar (eine Millionen Quadratmetern) ca. 70.000 Orangenbäume gepflanzt.

Das Interesse von Anlegern am lukrativen Anbau von Zitrusfrüch-

ten ist in den vergangenen Jahren immer stärker geworden. Entsprechend bereitet man im Hause Agri Terra derzeit auch

Gutes Umweltbewusstsein und dabei hohe Erträge – so geht Agrar-Investment!

ein Angebot für Mandarinen, Limonen und Zitronen vor, welches einem kleinen Kreis von Investoren zugänglich gemacht werden wird.

Werben will Agri Terra für dieses Angebot nicht – man hält die Nachfrage auch so bereits für groß genug.

Sind Schweiz und Franken ein sicherer Hafen für Ihr Geld?



Mitnichten!

Von Matthias Weik und Marc Friedrich

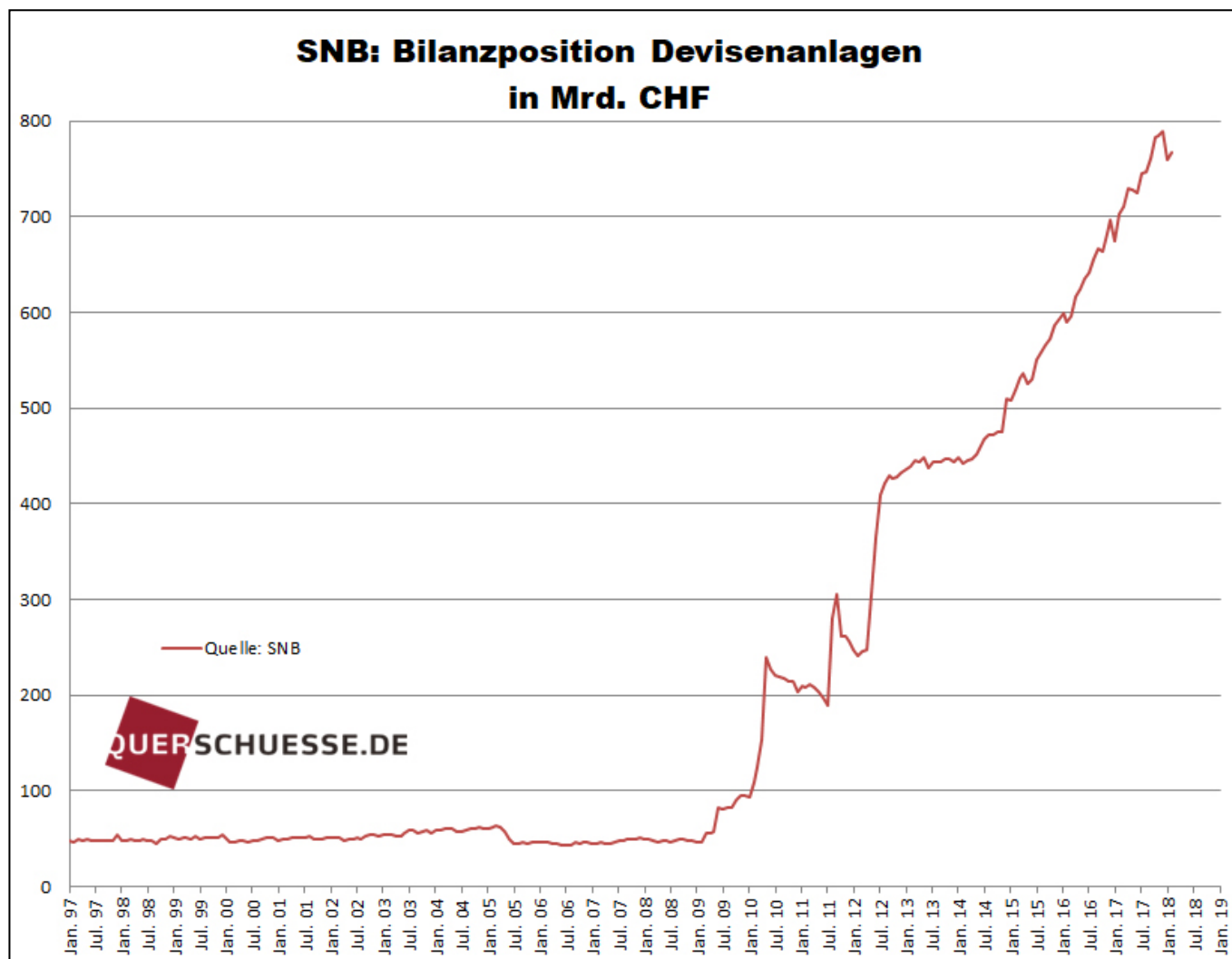
Brexit, Italienchaos, Trump, Börsenbeben, Nullzinsphase! Immer wieder und in letzter Zeit spürbar vermehrt stellen uns unsere Kunden in der Honorarberatung aber auch unsere Leser und Fans die Frage, ob es nicht besser sei, ihr Geld in die Schweiz zu bringen oder in den Schweizer Franken (CHF) umzutauschen, um es zu schützen vor Inflation, Eurocrash und Enteignung. Dies verneinen wir. Warum? Lange Zeit galt die Schweiz, völlig zu Recht, als sicherer Hafen für Vermögen. Doch die Zeiten haben sich drastisch geändert und die Schweiz hat den Status des Weltsafes längst verloren. Zu viele Eingeständnisse mussten die Eidgenossen auf Druck der USA und anderer Ländern machen. Das Schweizer Bankgeheimnis ist löchrig wie der berühmte Emmentaler Käse. Das „große Geld“ ist schon lange weitergezogen nach Singapur, in die Karibik, die USA und andere Steueroasen.

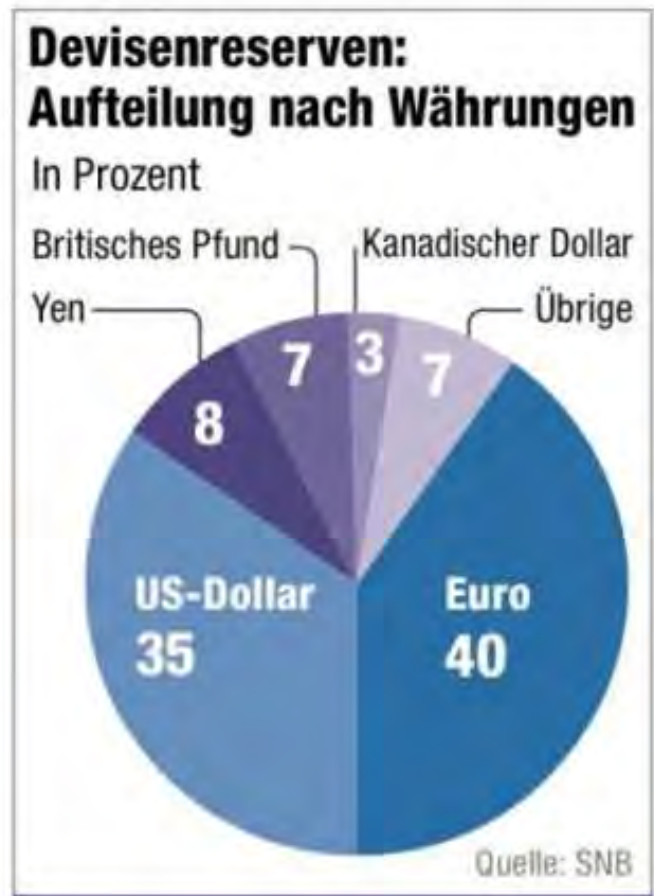
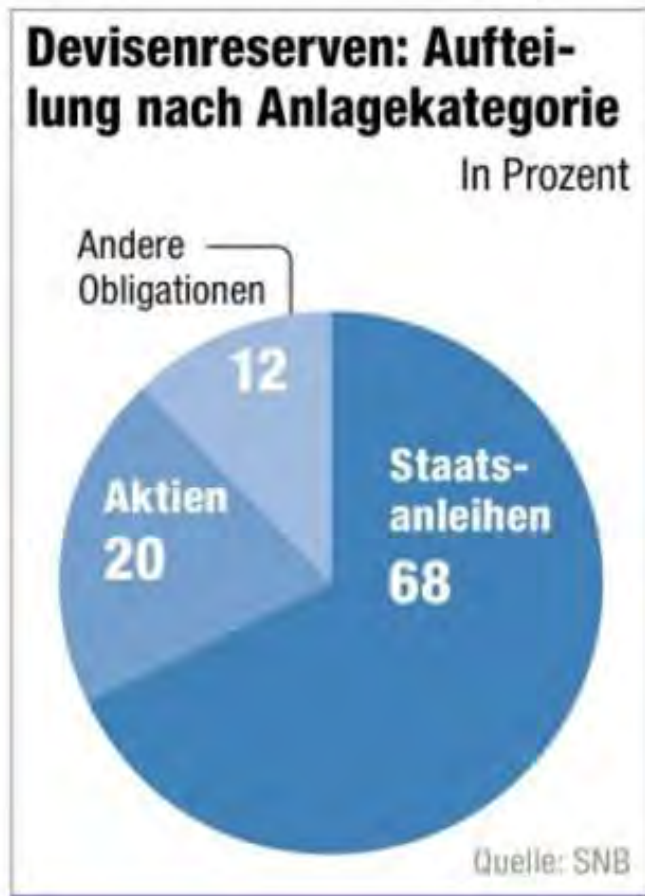
Zuerst haben sich die großen Schweizer Banken erheblich verzockt und mussten vor dem Bankrott gerettet werden. Dann ist das Bankgeheimnis, vor allem auf massiven Druck der USA, die alle Mitbewerber im Steuervermeidungswettbewerb ausmerzen wollen, peu à peu abgeschafft worden. Zuletzt hatte die Schweizer Nationalbank (SNB) eine tickende Zeitbombe ins nationale Depot gepackt und den Franken an den Euro gebunden, um eine weitere Aufwertung des Franken zu verhindern. Diese Maßnahme war notwendig, weil es nach der Finanzkrise 2008 eine extreme Flucht in den vermeintlich sicheren Franken gab, dieser dadurch massiv aufwertete und die Schweizer Wirtschaft extrem darunter litt. Folglich wurden in der SNB Berge an Euros angehäuft – in Summe wurden über 450 Milliarden Franken in den Euro investiert. Parallel wurde ein Negativzins von -0,75 % installiert. Ein weiterer Be-

weis, wie schlecht es um die Schweiz steht, folgt mit dieser schlechten Nachricht für alle Schweizer und Investoren in der Schweiz: Der Zins wird auch zukünftig nicht steigen sondern im Keller bleiben und unserer Meinung nach sogar noch weiter sinken.

Nicht nur die EZB drückt also Geld wie verrückt und drückt den Zins ins Absurde um das Geldkarussell am Laufen zu halten, sondern auch unsere Schweizer Nachbarn sind beim historischen Notenbankexperiment und bei diesem verantwortungslosen Wahnsinnsspiel ganz vorne mit dabei was der folgende Chart schön zeigt.

Die Devisenanlagen der SNB waren bis zur Finanzkrise 2008 immer stabil um die 50 Milliarden CHF. Dann aber ging es los mit der munteren Gelddruckerei und Bilanzausweitung. Aktuell hat man atemberaubende 90,65 % der Gesamtaktiva,





das sind 793 Milliarden CHF, in Devisenanlagen investiert! Devisenanlagen sind Fremdwährungen, Anleihen und Aktien. Dies ist ein ungesundes Klumpenrisiko und wird den Schweizern unserer Ansicht nach auf die Füße fallen.

Die Bilanzsumme der SNB ist auf Grund dieser Investitionenauf enorme 840 Milliarden CHF angeschwollen. Sie liegt mittlerweile bei absurden 122,6 Prozent des nominalen Schweizer Bruttoinlandprodukts (BIP). Dies ist mehr als die Schweizer Wirtschaft in einem Jahr leistet! Damit ist die SNB Weltmarktführer, denn dies ist so hoch wie bei keiner anderen Notenbank – selbst die seit Jahren im Krisenmodus laufende Japanische Notenbank (BoJ) hat nur 93 % des BIP investiert. Um es plastisch auszudrücken: Für jeden Schweizer hat die SNB 100.000 Stutz gedruckt. Die beiden Zahlen machen ganz klar deutlich was für ein riskantes Spiel in Bern gespielt wird und wie desperat die SNB ist. Anscheinend gibt es keine andere Lösung.

Genie oder Wahnsinn? Hat die SNB das Perpetuum Mobile der Finanzwelt erfunden?

Jetzt wird es bizarr: Die SNB schöpft aus dem Nichts mit der Hilfe des Giralgeldsystems CHF um den Franken künstlich zu schwächen. Mit dem frisch geschaffenen Geld kauft man Unmengen an Euro und Dollar, um damit Anleihen und Aktien zu kaufen. Die SNB ist damit federführend bei der Manipulation von Wechselkursen, Anleihen, Zinsen und Aktienbewertungen. Entweder ist Thomas Jordan ein Genie und ihm werden Statuen gebaut oder er spielt das neue Spiel: Schweizerisches Roulette.

Warum der Absturz der FANG Aktien der Schweiz besonders weh tut

Das Aktienportfolio der SNB umfasst über 2.500 Titel. Die SNB ist der größte Investor bei Apple (19 Millionen Aktien), Microsoft, Amazon, Alphabet und Starbucks. Sie besitzt mehr Facebook Aktien als deren Gründer Mark Zuckerberg!

Hier das Portfolio der SNB:

2017 ging diese waghalsige Strategie gut und man hat damit einen gigantischen Gewinn von 54 Milliarden Franken eingefahren. Der enorme Gewinn 2017 wird sich so nicht mehr wiederholen.

Dieser kam zustande durch eine Aufwertung des Euro und durch Aktiengewinne. Für 2018 wird die SNB einen Verlust einfahren! Wenn Sie am Euro weiter festhält bzw. wenn eine Rezession kommt und die Aktienmärkte weiter korrigieren sollten wird es brenzlich für die Schweizer. Vor allem der deutliche Absturz der FANG Aktien (Facebook, Apple, Netflix, Google) schmerzt die Zentralbanker in Bern besonders. Wir hatten Anfang des Jahres Aktien heruntergestuft auf Verkaufen was gold-richtig war. Zwar hat die SNB auch Dollar im Depot, dieser wird weiter steigen, aber er wird die Verluste nur abfedern. Eines muss klar sein: Die SNB ist im Schwitzkasten der EZB, des Euro und der Aktienmärkte. Solange die EZB keine Zinsen erhöht, wovon wir nicht ausgehen, kann auch die SNB die Zinsen nie erhöhen. Wenn der Euro scheitert, hat die SNB und der Franken ein Problem.

Das Schweizer Heer bereitet sich ebenfalls auf den Zerfall Europas und den Euro-kollaps vor und zwar mit der Operation „Stabilo Due“ im Jahr 2012 und mit der Übung „Conex 15 von 2015“. Hier-bei sollen die Grenzen geschlossen werden



Bilder: Depositphotos/shippo

und die Geldströme gestoppt werden. Dann kommt keiner mehr an seinen Safe und an sein Geld ran. Vor allem nicht ohne Schweizer Pass. Nach unserer Recherche ist dieses Notfallszenario nach wie vor gültig.

Dies war in der Vergangenheit auch schon der Fall. Man denke nur an die jüdischen Vermögen oder vergessene Konten und Schließfächer.

Die SNB ist in der Zwickmühle; Ausstieg aus der Notenbankpolitik unmöglich da sonst der Franken wieder steigt und die heimische Wirtschaft schädigt. Der Frankenschock 2015 soll 100.000 Arbeitsplätze gekostet haben. Der Minuszins bleibt also noch lange der Status Quo.

Wer tatsächlich davon überzeugt ist, dass die Schweiz und der Franken nach wie vor Sicherheit garantieren, der sollte sich die Fakten und das Portfolio der SNB genau anschauen und nochmals darüber nachdenken. Wenn die Notenbankpolitik der SNB schief geht – wovon wir ausgehen – so wie bei der damaligen Bindung des Franken an den Euro, dann ist die Schweiz de facto von heute auf morgen pleite.

Devisenreserven		Frankenwertschriften		
Währungsallokation inkl. Derivatpositionen				
Schweizer Franken	-	-	100 %	(100%)
US-Dollar	35 %	(35 %)	-	-
Euro	39 %	(40 %)	-	-
Britisches Pfund	7 %	(7 %)	-	-
Yen	8 %	(8 %)	-	-
Kanadischer Dollar	3 %	(3 %)	-	-
Übrige	8 %	(7 %)	-	-
Anlagekategorien				
Bankanlagen	0 %	0 %	-	-
Staatsanleihen	68 %	(68 %)	42 %	(42 %)
Andere Anleihen	12 %	(11 %)	58 %	(58 %)
Aktien	20 %	(21 %)	-	-
Struktur der zinstragenden Anlagen				
Anlagen mit AAA Rating	57 %	(59 %)	77 %	(77 %)
Anlagen mit AA Rating	24 %	(24 %)	23 %	(22 %)
Anlagen mit A Rating	13 %	(12 %)	0 %	(1 %)
Übrige Anlagen	6 %	(5 %)	0 %	(0 %)
Duration der Anlagen (Jahre)	4,7	(4,7)	8,3	(8,5)

Seit 6. Dezember 2018 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.



Warren Buffet Der nette Onkel aus Omaha

Die Erfolgsgeheimnisse des Investment-Milliardärs

Buchauszug aus „Die Erfolgsgeheimnisse der Börsenmillionäre“, FBV

Er ist der erfolgreichste Investor aller Zeiten und einer der reichsten Männer des Planeten. Seine Anlagephilosophie ist eher schlicht: Er beteiligt sich nur an Firmen, wenn er deren Geschäft versteht und wenn die langfristigen operativen Aussichten gut sind. Sein Mantra: »Sei ängstlich, wenn andere gierig sind, und sei gierig, wenn andere ängstlich sind.« Damit machte er ein Vermögen von 66,7 Milliarden Dollar. Was hat man ihm nicht schon für Namen gegeben. »Mozart der Finanzwelt« etwa. Oder »Orakel von Omaha«, »Superstar des Kapitalismus«. Für viele seiner Fans ist er schlicht der »Guru«. Er wird mit dem Papst und mit dem Dalai Lama verglichen, mit einem Propheten oder mit König Midas, dem König der griechischen Sage, der alles, was er anfasste, in Gold verwandelte. Bei Amazon sind 3400 Bücher über ihn gelistet, wer bei Google seinen Namen eingibt, stößt auf fast 16 Millionen Einträge. Der Buffett-Kult treibt manchmal seltsame Blüten: Ahnenforscher wollen sogar herausgefunden haben, dass US-Präsident Barack Obama und Warren Buffett über einen französischen Vorfahren aus dem 17. Jahrhundert entfernte Cousins sind. Zu den Aktionärsversammlungen seiner Investmentholding Berkshire Hathaway im Kongresszentrum von Omaha pilgern jedes Jahr Zehntausende, um ihm zu lauschen. Von der Hausfrau bis zum Hedgefonds-Manager. Um aus seinem Munde zu vernehmen, wie es weitergeht an den Märkten. Es ist eine Mischung aus Gottesdienst, Bergpredigt, Wallfahrt und Popkonzert, ein Woodstock für Kapitalisten. Hier in Omaha,

wo Buffett lebt und sich das Hauptquartier seiner Holding befindet, ist die Wall Street ganz weit weg. Wogende Maisfelder statt Häuserschluchten. Hier, im »Heartland«, schlägt...

Mehr Lesen Sie im aktuellen Sachwert Magazin.



Bild: flickr/Stuart Iset-Fortune Most Powerful Women

„Kapitalismus ist nicht das Problem, sondern die Lösung“

Dr. Dr. Rainer Zitelmann hat gute Gründe für seine provokante These

„Kapitalismus ist nicht das Problem, sondern die Lösung“. Wie begründen Sie das?

In den vergangenen drei Jahrzehnten hat der Kapitalismus wieder seine Kraft bewiesen. Niemals in der Geschichte ist die weltweite Armut so rasch und so stark zurückgegangen. Und das dank der kapitalistischen Globalisierung. Ein Beispiel: In China, wo noch Ende der 50er-Jahre 45 Millionen Menschen als Folge von Maos sozialistischem Experiment („Großer Sprung nach vorne“) verhungerten, sind seit dem Beginn der marktwirtschaftlichen Reformen Hunderte Millionen Menschen aus der Armut in die Mittelschicht aufgestiegen. Die Staatswirtschaft spielt zwar in China immer noch eine große Rolle, wurde jedoch Stück für Stück zurückgedrängt: In dem Maße, in dem den freien Marktkräften und privaten Unternehmen in China mehr Raum gegeben wurde, gin-

gen Hunger und Armut zurück. Ich zeige diese Entwicklung im Detail im ersten Kapitel.

Dennoch übt der Sozialismus immer wieder eine ungeheure Faszination auf viele Menschen aus, vor allem auf Intellektuelle.

Ja, Venezuela ist das letzte Beispiel. Ein Kapitel meines Buches bringt einen Vergleich zwischen dem sehr kapitalistischen Chile und dem sozialistischen Venezuela. Das Ergebnis des Versuchs von Hugo Chávez, den „Sozialismus im 21. Jahrhundert“ zu etablieren, war genauso katastrophal wie sämtliche sozialistischen Experimente in den vergangenen Hundert Jahren. Sie scheiterten alle – ohne Ausnahme. Das trifft...

Das ganze Interview finden Sie im aktuellen Sachwert Magazin.

Attraktive Renditen plus Stabilität sind möglich

Inflation, Nullzins und politische Börsen erfordern moderne Produkte für sicherheitsorientierte Anleger.
Immobilien-Anleihe generiert Erträge aus Wohnimmobilien

Das falsch verstandene Sicherheitsdenken der Deutschen führt zu einer realen Vermögensvernichtung ihrer Geldwerte, wie der Global Wealth Report des Credit Suisse Research Instituts schon seit mehreren Jahren beobachtet. Vor dem Hintergrund, dass die Inflation im Herbst 2018 auf 2,50 % gestiegen ist, die Zinsen weiterhin gegen Null tendieren und über 75 % des privaten deutschen Geldvermögens auf Sparkonten sowie in klassischen Zinsanlagen und Versicherungen angelegt sind, dürfte sich an dieser Entwicklung auch kaum was ändern. Doch außer Aktien kennen viele „Experten“ kaum Alternativen. Dass attraktive Renditen auch ohne nennenswerte Kursschwankungen möglich sind, beweist das Management des German Real Estate ETP.

Sichere Renditen erfordern moderne Anlageprodukte

Das German Real Estate ETP ist eine deutsche Immobilien-Anleihe, die neben einer Festverzinsung von 3 % p.a. eine Gewinnbeteiligung bietet. Die angestrebte Rendite beträgt zwischen 5 % und 7 % p.a., was das Management bereits in der Vergangenheit bewiesen hat. Die Rendite, die sich aus Zinsen und Kurszuwächsen ergibt, wird aus einem breitgestreuten Immobilien-Portfolio generiert. Die an reale Immobilien gekoppelte Wertentwicklung ist auch der plausible Grund, warum diese Anleihe neben einer stabilen Kursentwicklung deutlich höhere Renditen gegenüber Bundesanleihen und Pfandbriefen aufweist. Es gibt keine Mindestanlagedauer wie bei offenen Immobilienfonds - die Anleihe ist täglich handelbar. Die Emittentin stellt dazu verbindliche Kurse für die Ausgabe und Rücknahme von Anteilen an der Börse München. Dies ist ein großer Pluspunkt, da die Börse als objektiver und transparenter Handelsplatz ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit bei Kauf und Verkauf gewährleistet.

Neue Maßstäbe in puncto Sicherheit

Die Emittentin setzt mit ihrer Anleihe neue Maßstäbe. Zum einen dürfen die Anlegergelder nur für Immobilien-Investitionen verwendet werden, die zusammen mit den Mieteinnahmen und dem Wertsteigerungspotenzial einen unmittelbaren realen Gegenwert zur Absicherung darstellen. Außerdem ist die Emittentin einzig als reine Investment-Zweckgesellschaft für die Verwaltung der Anleihe tätig. Regelmässige Audits werden durch Wirtschaftsprüfer durchgeführt. Das German Real Estate ETP bietet als Anleihe einen Anlegerschutz, der sich an den Sicherheitsstandards von offenen Immobilienfonds orientiert und zugleich eine höhere Flexibilität bietet.

Qualitative Vorteile eines Nischenanbieters

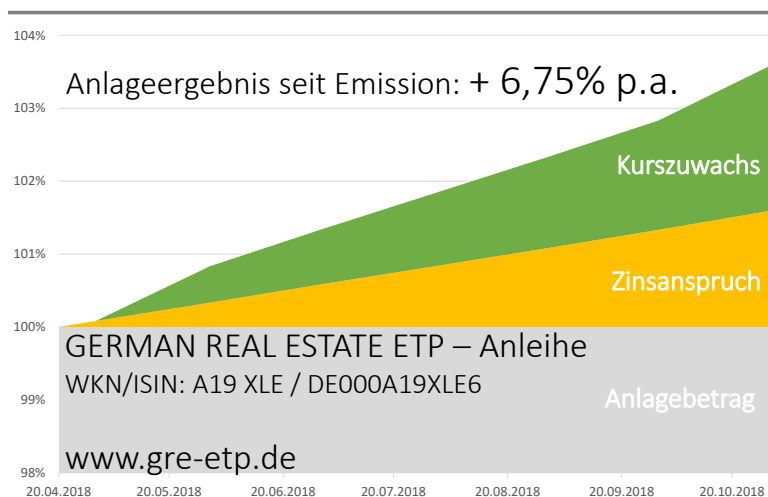
Das Immobilien-Portfolio, das sich ausschließlich aus marktgängigen Wohnimmobilien zusammensetzt, hat einen ak-

tuellen Verkehrswert von knapp 70 Mio. Euro. Etwa 42 % sind stille Reserven, so dass die Anleihe über ein höchst komfortables Sicherheitspolster verfügt. Dadurch, dass das Management selbst investiert ist, hat es genauso wie die Anleger ein großes Interesse an Sicherheit in Verbindung mit einer attraktiven Rendite. Insofern erfolgen sämtliche Investitionen stets qualitätsorientiert, und niemals liquiditätsgetrieben. Letzteres ist auch der Grund, warum es v.a. großen Anbietern praktisch unmöglich ist, dieses Segment zu besetzen.

Einfach zu erwerben

Die Emittentin stellt auf Ihrer Internetseite www.gre-etp.de weitere Informationen über ihre Immobilien-Anleihe zur Verfügung. Auch Anfragen per Telefon und per E-Mail werden zeitnah beantwortet. Für den Erwerb des German Real Estate ETP wird ein Wertpapierdepot bei einer Bank oder Sparkasse benötigt, wo auch das Wertpapier verwahrt wird.

Mit Rendite & Substanz gegen Inflation und Nullzins!



Quelle: www.gre-etp.de, ohne Berücksichtigung von Erwerbs- und Depotführungskosten, Stand: 31.10.2018

Gold und Minenaktien im Aufwind

Der DAX legt den Rückwärtsgang ein

Seit Anfang September ist der Goldpreis rund 7% gestiegen, während es mit dem Index der Goldminenaktien rund 17% nach oben gegangen ist. Wie unsere Indikatoren zeigen, ist das nur der bescheidene Anfang einer großen Aufwärtsbewegung. Tatsächlich deutet an den Edelmetallmärkten alles auf das Ende der langen und entnervenden Korrektur hin, die Mitte 2016 begonnen hatte.

Ein völlig anderes Bild zeigt sich an den Aktienmärkten. Hier hat mit hoher Wahrscheinlichkeit eine zyklische Baisse begonnen, in deren Verlauf die Kurse stark fallen werden. Obwohl der DAX bereits um mehr als minus 20% eingebro-

Der Autor **Claus Vogt** ist Finanzanalyst und Autor des Börsenbriefs „Krisensicher investieren“. Den von ihm entwickelten Gold-Preisbänder-Indikator nutzt er für Prognosen für die Investition vor allem im Gold- und Edelmetallsektor.



chen ist und zu den schwächsten Indizes weltweit gehört, ist das wahrscheinlich erst der Anfang. Die Zeichen stehen auf Sturm. Das Jahr 2019 verspricht überaus spannend zu werden. Gut informierten und flexiblen Anlegern werden sich in diesem Umfeld großartige Chancen eröffnen, während die breite Masse wieder einmal von fallenden Kursen überrascht wird.

Gold bricht nach oben aus

Wie von mir erwartet, hat der Goldpreis seine fünfmonatige Bodenformation mit einem Ausbruch nach oben beendet. Das sehen Sie auf dem folgenden Chart.

Goldpreis pro Unze in US-\$, 2018



Der Ausbruch aus der fünfmonatigen Bodenformation ist erfolgt, ein charttechnisches Kaufsignal.



Damit hat Gold ein charttechnisches Kaufsignal gegeben. Dieses Signal ist von sehr viel größerer Bedeutung, als es beim Blick auf diesen Chart zunächst den Anschein haben mag.

Ein wichtiges Argument für diese Aussage ist die Tatsache, dass die Sentimentindikatoren im Laufe dieser Bodenbildung Extremwerte erreicht haben.

Ein zweites Argument kommt von den Terminmärkten, wo die Gruppe der Hedger seit vielen Wochen ein Verhalten an den Tag gelegt hat, das ungewöhnlich bullish ist.

Momentum-Indikator signalisiert großes Aufwärtspotenzial für Gold

Ein weiteres, brandaktuelles Argument kommt von einem speziellen Momentum-Indikator. Wie Sie in der am Montagabend, den 17. Dezember erschienenen Monatsausgabe meines Börsenbriefes Krisensicher Investieren lesen, hat dieser Indikator gerade ein sehr bedeutendes Kaufsignal für Gold gegeben. Es geht weit über das gerade besprochene charttechnische Kaufsignal hinaus, weil es auf den Beginn einer großen Aufwärtswelle hindeutet. Während das charttechnisch

hergeleitete Kursziel nur bei 1.300 \$ bis 1.320 \$ liegt, deutet der Momentum-Indikator auf eine sehr viel größere Kursbewegung hin. Ganz konkret besagt dieses Signal, dass der Goldpreis über 1.380 \$ steigen wird. Wie Sie auf dem unteren Chart sehen, verläuft auf diesem Niveau die obere Begrenzungslinie einer mehr als fünfjährigen, ganz massiven Bodenformation. Reine Chartanalysten werden erst nach einem Ausbruch über diese Marke so richtig bullish werden. Ich bin es aufgrund des Momentum-Indikators schon jetzt.

Goldpreis pro Unze in US-\$, 2012 bis 2018



Der oben besprochene Indikator signalisiert einen Anstieg über die charttechnisch wichtige Widerstandslinie bei rund 1.380 \$ pro Unze.

Auf dem Deutschen Sachwert Kongress 2018 informierten sich Finanz- und Sachwert-Experten über die neuesten Trends und Entwicklungen auf dem Markt.



Qualität der Finanzbranche und -beratung

Thomas Hennings zu Aus- und Weiterbildung in der Finanzbranche

Herr Hennings, wie man aus den Statistiken der offiziellen IHK-Register entnehmen kann, gibt es in Deutschland aktuell immer noch über 200.000 Versicherungsvermittler und etwa 38.000 registrierte Finanzanlagenvermittler über alle drei Zulassungsgebiete wie offene und geschlossene Investmentfonds, sowie bei den Vermögensanlagen. Was sagen Sie zu der zum Teil schrumpfenden Vermittlergrößen?

Seit die Regulierungen durch die EU auch in unserem Land umgesetzt wurden, nimmt die Vermittleranzahl zum Teil ex-

trem ab. Aus meiner Sicht sind in einigen Bereichen aber immer noch zu viele Vermittler offiziell registriert.

Was meinen Sie mit „immer noch“ registriert?

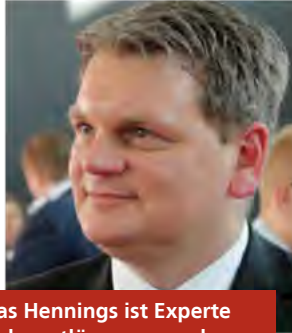
Naja, wenn man sich die vielen Pseudomakler anschaut, die zwar registriert sind, aber aus Angst, Unwissenheit oder Nichtkönnens gar nicht wirklich ihrem Job als Finanzberater und Vermittler nachkommen, dann haben viele dieser Kollegen meiner Meinung nach auch Ihren sozialen Auftrag gegenüber den Kunden verfehlt.

Das klingt zum Teil sehr kritisch. Meinen Sie die Finanz- und Beratungsbranche hat zu wenig Qualität?

Mir tun oftmals die Kunden beziehungsweise Mandanten von vielen Beratern leid, was die für Dienst- und Servicelösungen und vor allem Produkte verkauft bekommen. Das ist zum Teil schon extrem hart, insbesondere die Nachwehen daraus für die Kunden.

Was meinen Sie damit konkret?

Nun, die meisten Berater sind nur mittelmäßig ausgebildet, wirkliche Weiterbildungsmaßnahmen oder Studiengänge,



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



Verband der Sachwert- und Finanzbranche

Der führende Bundesverband bei physischen Sachwerten

Mitgliedschaft ab 85 € im Jahr

Die Stimme wahrer Werte.

www.dsf-verband.de

damit meine ich nicht ein oder zwei Tagesseminare oder irgendwelche „Ich berate ab jetzt gut Punkte“, sondern echte Qualifikationen und inhaltlich wertvolle Inhalte für meine Beratungsqualität pro Kunde, sind eher selten. Ich habe in den fast zwei Jahrzehnten über eintausend Makler kennengelernt, nur ein Teil ist wirklich erfolgreich, viele verstecken sogar Ihr Tätigkeitsfeld und mögen Ihren Berufsstand gar nicht direkt aussprechen. Wie sollen diese Menschen anderen Menschen helfen und professionell Kunden beraten? Dort werden eher sehr stumpf Produkte verkauft. Aber Kundenwünsche und Bedürfnisse, sowie genaues Hin- und Zuhören findet selten statt. Nur sehr gute Berater bringen eine Empathie mit, um sich in die Lage und Situation des Kunden wirklich hineinzuversetzen. Stattdessen werden meistens die Kunden mit Fachwissen, Zahlen, Daten und Fakten zum jeweiligen aktuellen Produkt regelrecht „zugedröhnt“. Schade für die Kunden und schade um deren Vermögenssituation.

Wie meinen Sie müsste der Markt der Berater und Vermittler geregelt sein, um noch mehr Qualität abzuliefern?

Reguliert wird ja nun an jeder Ecke und am Ende leidet fast immer der Verbraucher unter diesen Aktionen. Aber wenn man wirklich Qualitätsstandards einführen und die Spreu vom Weizen trennen würde, dann dürften schon einmal unregulierte Geld- und Anlagenprodukte nicht mehr zukünftig existieren. Damit meine ich auch Handelsgeschäfte, die noch ohne irgendwelche Qualifikationen und Nachweise verkauft werden dürfen.

Wie aber sollte nachhaltig die Qualität hochgehalten werden?

Eine Möglichkeit wäre, nach Erlangung der Zulassungen auch professionelle und spezialisierte Fort- und Weiterbildungen einzuführen, mit Prüfungen beispielsweise alle zwei Jahre. In anderen Berufszwei-

gen verliert man seine Zulassung, wenn man nicht entsprechend hochwertige laufende Nachweise erbringt. Gerade in der Finanzdienstleistung geht es um teilweise extrem hohe Vermögen und Sparleistungen von Kunden. Von daher wäre es total legitim so etwas einzuführen.

Das heißt Ausbildung und Fortbildung wäre ein Schlüssel zu mehr Qualität?

Grundsätzlich ja. Eine Menge Kollegen investieren leider immer noch viel zu wenig in die eigene Person und Persönlichkeit, sowie in die berufliche Weiterbildung. Übrigens gehören meiner Meinung nach auch die Produktgeber und Emittenten noch mehr überprüft. Auch da sind die bisherigen Auflagen meiner Meinung nach absolut nicht ausreichend. Aber die finanziellen Einbußen aus scheiternden Anbietern werden leider noch diverse Kunden und Vermittler spüren müssen.

Wo sehen Sie die Zukunft in drei und fünf Jahren der Finanzbranche und die der Berater?

Wenn man die noch ganz frischen Finanzskandale nimmt und wenn dann noch weitere Skandale eintreten, dann wird die Politik zukünftig, eventuell schon in den nächsten fünf Jahren, mittels Gesetze komplette Beratungs- und Vermittlungsverbote durchführen. Das wäre schon denkbar. Damit meine ich, dass gewisse Anlageklassen und Produkte nur noch von ganz bestimmten qualifizierten Personenkreisen beraten und verkauft werden dürfen. Es wäre extrem bitter und finanziell erschütternd für unsere Gesellschaft. Für den Mittelstand, der über eine Vielzahl von Anlagenprodukte refinanziert wird, wäre es eine Katastrophe. Genau deswegen ist es so wichtig an der Qualität der Branche und den Beratern weiter zu arbeiten und stetig besser zu werden.

Herr Hennings, danke fürs Gespräch.

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

ERFOLG

Was Sie von den
Super-Erfolgreichen
lernen können



**DER KERL
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von
Harald Glöckler

BILD: OLIVER REETZ

Jetzt überall im Handel