

Finanzberatung ist kein Sprint, sondern ein Marathon.



Ronny Hoch

Bankfachwirt-

Sparkasse Krefeld

Ronny.Hoch@sparkasse-krefeld.de




Übersicht der Themen

- Begrüßung und Einleitung
- Zu meiner Person
- Die Sparkasse Krefeld
- So sieht ein Arbeitstag bei mir aus
- Themenschwerpunkt: Ganzheitliche Beratung
- Wertpapiere in der Beratung
- Fragen und Antworten
- Abschluss und Verabschiedung

Begrüßung und Einleitung

- Wie wird man eigentlich Banker?
- Freude am Umgang mit Kunden und Geld.
- Es ist heute nicht immer leicht ein Banker zu sein.
- Großes Spannungsfeld zwischen „Ansehen“ und „Verachtung“, sowie Vertrauen und Misstrauen.
- Banker ist man auch in der Freizeit.
- Viele gesetzliche Vorschriften – stetiges Lernen und Fortbilden.

Zu meiner Person

- Abitur 1999 in Krefeld
- Bundeswehr in Gerolstein
- Nach Einstellungstests im April 2000, Beginn Ausbildung Sparkasse Krefeld am 01.08.2000
- 27.01.2003 Abschluss Bankkaufmann
- Einsatz Personalreserve Kreisgebiet Viersen und Besuch Kundenberaterlehrgang an der -Akademie in Düsseldorf
- 23.08.2004 Einsatz in Krefeld Geschäftsstelle Kempener Feld
- 04.01.2010 Beginn Teilzeitstudium Bankfachwirt an -Akademie in Düsseldorf und Versetzung in die Stützpunktfiliale Hüls
- 08.02.2012 Abschluss Bankfachwirt-
- 02.01.2014 Einsatz als Privatkundenbetreuer im Privatkundencenter Krefeld Uerdingen
- 10.11.2014 Einsatz als Privatkundenbetreuer Filiale Krefeld Linn

Die Sparkasse Krefeld

- Die **Sparkasse Krefeld**/Kreis Viersen (Kurzbezeichnung: Sparkasse Krefeld) als Zweckverbandssparkasse ist eine öffentlich-rechtliche Sparkasse mit Sitz in Krefeld in Nordrhein-Westfalen. Träger sind die Stadt Krefeld und der Kreis Viersen. Das Geschäftsgebiet der Sparkasse Krefeld umfasst die Stadt Krefeld, den Kreis Viersen und südliche Teile des Kreises Kleve mit der Stadt Geldern.
- Gegründet wurde die Sparkasse Krefeld 1840
- Bilanzsumme ca. 8,3 Milliarden Euro und somit auf Platz 21. der größten Sparkassen in Deutschland
- Mitarbeiter ca. 1860 davon ca. 168 Auszubildende
- Die Sparkasse Krefeld wurde in 2014 zum 9. mal in Folge als einer der besten Ausbildungsbetriebe im IHK-Kammerbezirk Krefeld, Mönchengladbach und Neuss ausgezeichnet.
- 65 Geschäftsstellen und 17 SB-Standorte
- 8 Stiftungen mit ca. 49 Millionen Stiftungsvermögen, die pro Jahr ca. 1,5 Millionen EUR an Ausschüttungen haben zzgl. vielseitige Sponsoringaktivitäten vor Ort, ohne die viele - besonders auch kleine Veranstaltungen - nicht möglich wären.

So sieht ein Arbeitstag bei mir aus

Generell gilt: Zeit- / Kalendermanagement ist zwingend notwendig.
Beratungstermine sind von 08:00 – 20:00 Uhr möglich.

Arbeitszeit wird generell in verschiedene Phasen eingeteilt:

- reaktive Arbeitszeit
 - Kundenanrufe, spontane Kundentermine auf Kundenwunsch, Kundenbriefe, Administratives
- aktive Arbeitszeit
 - Aufbau enge Kundenbeziehung durch regelmäßige Kontakte, aktive Ansprache aktuelle Themen

Beispiel „reaktive Arbeitszeit“:

- Morgendliche Sichtung der Überziehungs- und Hinweislisten mit entsprechenden Folgearbeiten.
- Sichtung Wertpapierkompass und Studium aktuelle Entwicklungen ggf. neue Produkte im Wertpapierbereich.


Beispiel „aktive Arbeitszeit“:

- Aktive Kundenansprache auf neue Produkte
- Erneute Kundenansprache zur Erledigung offener Beratungspunkte

Marktbeobachtung Anhand des „Daily timetable“

Daily timetable

Veröffentlicht am 10.09.2014 um 09:00 Uhr

 Sparkasse Krefeld

Märkte in Zahlen

Indizes	Schlusskurs	vom	Veränd.	Veränd.%
Frankfurt Xetra DAX	9.710,70	09.09.2014	-47,33	-0,49
EuroStoxx DJ Stoxx 50	3.245,43	09.09.2014	-22,11	-0,68
Dow Jones	17.013,87	09.09.2014	-97,55	-0,57
Nasdaq	4.552,28	09.09.2014	-40,00	-0,87
Nikkei 225	15.788,78	10.09.2014	30,26	0,19

Devisen/Rohstoffe	Geld	Brief	Renditen	vom
Euro in \$	1,2942	1,2947	Euribor 1 M	0,013 08.09.2014
Euro in Yen	137,6700	137,7800	Euribor 12 Monate	0,360 08.09.2014
Euro in Sfr	1,2072	1,2083	Umlaufrendite	0,810 09.09.2014
Euro in englischen Pfund	0,8014	0,8017	REX-Renditen 5 J	- 09.09.2014
Nordsee Brent Öl in \$	98,1200	98,1400	REX-Renditen 10 J	- 09.09.2014
			US Gov. 10 J	2,514 10.09.2014

Erwartungen für den Tag (vorbörsliche Tendenzen)

An den US-Börsen haben auch gestern Gewinnmitnahmen das Bild geprägt. Bis auf weitere Arbeitsmarktdaten, die im Handelsverlauf keine Beachtung fanden gab es keine Impulse von Konjunkturseite. Das alles beherrschende Thema war ohnehin die Präsentation von Apple. Der iPhone-Hersteller lieferte wie erwartet das neue iPhone6 und stellte dem Gerät eine Plus Variante mit noch größerem Display zur Seite. Daneben war seit geraumer Zeit auf eine Smartwatch von Apple spekuliert worden. Auch hier präsentierte das Unternehmen den Erwartungen entsprechend die Apple Watch, die es in zwei verschiedenen Größen ab 2015 geben wird. Neben den iPhones und der Apple Watch stellte Konzernchef Tim Cook ein mobiles Bezahlsystem vor, mit dem das sichere Bezahlen via Smartphone möglich sein soll. "Buy the rumour sell the fact" dachten sich wohl die Anleger. Die Produktvorstellung von Apple wurde zunächst geradezu euphorisch aufgenommen. Die Aktie legte in der Spitze um 4,8 Prozent zu, fiel dann aber zurück und ging um 0,4 Prozent niedriger aus dem Handel. Mit der McDonald's-Aktie ging es um 1,5 Prozent nach unten. Die Hamburger-Kette hat im August flächenbereinigt 3,7 Prozent weniger Umsatz gemacht. Der Dow Jones Index verlor 0,6 Prozent. Die Technologiebörse Nasdaq gab 0,9 Prozent ab.

An den Börsen in Asien sind heute unterschiedliche Richtungen eingeschlagen worden. In Japan gab der Yen zum Dollar weiter nach, was die Kurse im Nikkei unterstützte. Der Nikkei schloss 0,3 Prozent im Plus. Ein anderes Bild ist heute Morgen in China zu sehen. Dort steht der Shanghai-Composite aktuell 0,4 Prozent im Minus.

Ohne Unterstützung aus den USA sind auch die europäischen Handelsplätze heute Morgen nicht in der Lage die Schlusskurse von gestern zu halten. Speziell der EUROSTOXX50 ist in letzter Zeit wieder nah an sein Jahreshoch gelaufen. Daher sind Gewinnmitnahmen nicht unüblich. Der DAX wird ca. 30 Punkte tiefer in den Handel starten. Der EUROSTOXX50 wird knapp 10 Punkte tiefer erwartet.

Termine für den Tag

01:50 Uhr J: Auftragseingang Maschinen

Die Information stützt sich auf allgemein zugängliche Quellen, die als seriös betrachtet werden und wurde mit größter Sorgfalt erstellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit des Inhalts wird nicht übernommen.

Themenschwerpunkt: Ganzheitliche Beratung

- Bei der Sparkassen-Finanzplanung geht es um mehr als nur ums liebe Geld. Der Mensch / der Kunde steht im Mittelpunkt – mit seinen Zielen und Wünschen.
- Das aktuelle Vermögensportfolio, bereits getroffene Vorsorgemaßnahmen und Fördermöglichkeiten dienen als Grundlage, um gemeinsam mit den Kunden konkrete Handlungsempfehlungen für seine Finanzen zu entwickeln. Die Sparkasse bietet hierbei viele Lösungen aus einer Hand.
- Wichtigste Grundlage ist der „Ziele & Wünsche Bogen“

Bogen „Ihre Pläne & Ziele für die Zukunft“

Ihre Pläne und Ziele für die Zukunft

► Name, Vorname(n) Rendite, Max

► Konto-/Kunden-Nr. 123456789

► Gespräch geführt am 10.09.2014

► Berater Hoch, Romy

Ihr aktueller Wunsch: Kreditkarte für Leihwagen bestellen!

Welche Anschaffungen sind in naher Zukunft geplant?

		Wann?	Wie viel?
3	z.B. Urlaub, Auto, Rücklage für Unvorhergesehenes		
	<u>Urlaub in USA ⇒ mit Mietwagen der Weser erkunden</u>	<u>11/2014</u>	<u>= 4.000€</u>
	<u>Urlaub im März 2015 mit Freunden</u>	<u>02/2015</u>	<u>= 1.000€</u>
	<u>FUV + Inspektion Motorrad</u>	<u>02/2015</u>	<u>= 1000€</u>
	<u>Neuer UHD-Fernseher (derzeit auf Angebot sind)</u>	<u>?</u>	<u>max 3500€</u>
	<u>Reserve für Sportaus & Unvorhergesehenes</u>	<u>jetzt</u>	<u>ca 5000€</u>

Was ist für die Erfüllung Ihrer Zukunftspläne wichtig?

z.B. Absicherung von Einkommen, Familie, Gesundheit, Vermögenswerten

Sie möchten Ihr Einkommen sichern.
Eine optimale Gesundheitspflege ist Ihnen wichtig.
Sie wollen sich keine Sorgen machen müssen.

↳ Absicherung für die Wahrschiffle des Lebens ist gewünscht

Wie planen Sie Ihren Ruhestand?

		Wann?	Wie viel?
1	z.B. mietfreies Wohnen, Freizeitaktivitäten, Lebensstandard, feste monatliche Einkünfte		
	<u>Rente mit spätestens 65. Zuteile: hohes Nettoeinkommen ab 2014</u>	<u>2014</u>	
	<u>soll aber auch Inflation abdecken 2200 Euro → ca. 3000€ in 20 Jahren</u>		
	<u>Immobilien abbezahlt. Nur noch Nebenkosten zahlen.</u>	<u>2014</u>	<u>?</u>
	<u>Renten</u>		

Welche Wünsche möchten Sie sich in den nächsten Jahren erfüllen?

		Wann?	Wie viel?
2	z.B. Heirat, Studium, Wohnungseinrichtung, Auto		
	<u>Neuwagen Seat Leon FR (Sportausstattung), rot</u>	<u>2016</u>	<u>= 35.000€</u>
	<u>Kauf Einfamilienhaus im grünen Umfeld (kleiner Garten, parkland)</u>	<u>2012</u>	<u>= 400.000€</u>
	<u>Urlaub in Mexiko (Rundreise + Entspannung)</u>	<u>2016</u>	<u>= 3000€</u>

Was ist Ihnen im Hinblick auf Ihre Vermögensanlage wichtig?

Sie möchten mehrthemen bei Wertpapieren nutzen; Sicherheit ist für Sie ein wichtiger Faktor, Notfallverfügbarkeit wäre wünschenswert

Bogen „Ihr persönlicher Finanzcheck“

Ihr persönlicher Finanz-Check

Persönliche Daten Singly Familie

» Name:	» Vorfame:
» Straße:	» PLZ/Ort:
» Geb.-Datum:	» Familienstand:
» Telefon privat:	» Telefon mobil:
» Telefon beruflich:	» e-Mail:
» Ausbildung/S Studium zur/vn:	» Berufliche Tätigkeit:
» Arbeitgeber:	» Branche:
» Wohnort gem. vorhanden? <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> geplant:	» Freistellungsaufgabe übertrifft <input type="checkbox"/> Vollmacht an Oberprüf
<small>Bevorzugte Kassen (Bauspar, Pensionskasse, Fremdkasse, Volksbank, Sparkasse, Sparkasse)</small>	» Bemerkungen:

Welche Pläne und Ziele für die Zukunft bewegen Sie?

1 Unabhängigkeit von Anfang an. ja nein

2 Besitzen auf der sicheren Seite. ja nein

3 Die Zukunft vorbereiten. ja nein

4 Das Leben genießen. ja nein

5 Berater/Hilfe

» Telefon: » Datum:

Ihr persönlicher Finanz-Check

Persönliche Daten

» Name:	» Vorfame:
» Straße:	» PLZ/Ort:
» Geb.-Datum:	» Familienstand:
» Telefon privat:	» Telefon mobil:
» Telefon beruflich:	» e-Mail:
» Ausbildung/S Studium zur/vn:	» Berufliche Tätigkeit:
» Arbeitgeber:	» Branche:
» Wohnort gem. vorhanden? <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> geplant:	» Freistellungsaufgabe übertrifft <input type="checkbox"/> Vollmacht an Oberprüf
<small>Bevorzugte Kassen (Bauspar, Pensionskasse, Fremdkasse, Volksbank, Sparkasse, Sparkasse)</small>	» Bemerkungen:

1 Unabhängigkeit von Anfang an. ja nein

2 Besitzen auf der sicheren Seite. ja nein

3 Die Zukunft vorbereiten. ja nein

4 Das Leben genießen. ja nein

5 Unser nächster Gesprächstermin » Thema

» Das Gespräch war » Wer hätte noch Interesse an der Beratung?

1. Schritt Personalisierte Beratungsgespräch ansetzen

Wertpapiere in der Beratung

- Aufsichtsrechtliche Vorschriften zur Ausbildung und zur fachlichen Kompetenz der Berater inkl. namentlicher Hinterlegung des Beraters bei der BaFin.
- Strenge Auslegung und Kontrolle der Vorgaben, die weitreichende Konsequenzen für die Sparkasse und den Berater haben können.
- „Individualisierte Generalisierung“:
 - Feststellung des Kundenprofils mit dem Kunden zusammen
 - Risikotragfähigkeit /-bereitschaft
 - Erfassung Kundenangaben im „WpHG“-Bogen
 - Erstellung Beratungsprotokoll bei Wertpapierberatung

Bogen „Ihr Anlegerprofil“

Ihr Anlegerprofil

Name, Vorname(n): Rendite, Max | Gespräch geführt am: 10.09.2014
 Konto-Kunden-Nr.: 123456789 | Berater: Hoch, Renay

Risikotragfähigkeit Bereich A

Wie hoch ist Ihr regelmäßiges (Netto-)Einkommen in Euro pro Monat?	Wie hoch sind Ihre regelmäßigen Ausgaben in Euro pro Monat?	Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher monatlicher Haushaltsüberschuss in Euro?
▶ Unter 1.000,- ▶ 1.000,- bis 2.000,- ▶ 2.000,- bis 3.000,- ▶ Über 3.000,-	▶ Unter 500,- ▶ 500,- bis 1.000,- ▶ 1.000,- bis 2.000,- ▶ Über 2.000,-	▶ Unter 1.000,- ▶ 1.000,- bis 1.500,- ▶ 1.500,- bis 2.000,- ▶ Über 2.000,-
		1 Punkt 2 Punkte 3 Punkte 4 Punkte

Wie hoch ist Ihr derzeitiges Geld- und Wertpapiervermögen in Euro?	Wie lange können Sie von Ihren „eisernen Reserven“ leben?
▶ Unter 20.000,- ▶ 20.000,- bis 50.000,- ▶ 50.000,- bis 100.000,- ▶ Über 100.000,-	▶ Keine Reserven ▶ Bis 1 Monat ▶ Bis 2 Monate ▶ Über 2 Monate
1 Punkt 2 Punkte 3 Punkte 4 Punkte	1 Punkt 2 Punkte 3 Punkte 4 Punkte

Summe Bereich A: 7

Risikobereitschaft Bereich B

▶ Bei meiner Gelegenheit achte ich vorrangig auf die Rendite. ▶ Die Gefahr, einen Teil meines Vermögens zu verlieren, beärgelt mich stark. ▶ Die Sicherheit einer Geldanlage ist mir am allerwichtigsten. ▶ In Geldangelegenheiten gehe ich nur ungern Risiken ein. ▶ Auch kleine Verluste machen mich schon nervös. ▶ Ihnen stehen vier unterschiedliche Anlageformen zur Verfügung, in die Sie Ihr gesamtes / hohes Anlagevermögen investieren können: Anlageform A (auswärtische Borsparaktien mit der Vergangenheit schwankende Renditen zwischen -4% und 9% pro Jahr. Geben Sie bitte an, welche Anlageform Sie grundsätzlich bevorzugen würden.	Stimme gar nicht zu Stimme teilweise zu Stimme überwiegend zu Stimme voll zu	1 Punkt 2 Punkte 3 Punkte 4 Punkte	4 Punkte 3 Punkte 2 Punkte 1 Punkt
--	---	---	---

Anlageform A: 1 Punkt | Anlageform B: 2 Punkte | Anlageform C: 1 Punkt | Anlageform D: 4 Punkte

Summe Bereich B: 16

Punkte Bereich A

3 bis 4	5 bis 6	<u>7 bis 8</u>	9 bis 10	11 bis 12
6 bis 8 Anlageformalität 1	Anlageformalität 1	Anlageformalität 1	Anlageformalität 1	Anlageformalität 1
9 bis 12 Anlageformalität 1	Anlageformalität 2	Anlageformalität 2	Anlageformalität 2	Anlageformalität 2
13 bis 16 Anlageformalität 1	Anlageformalität 2	<u>Anlageformalität 3</u>	Anlageformalität 3	Anlageformalität 3
17 bis 20 Anlageformalität 2	Anlageformalität 2	Anlageformalität 3	Anlageformalität 4	Anlageformalität 4
21 bis 24 Anlageformalität 2	Anlageformalität 3	Anlageformalität 3	Anlageformalität 4	Anlageformalität 5

Ihre Anlegermentalität: Anlageformalität 3

Anlageperspektive:

Bis 3 Jahre	Portfolio 1	Portfolio 1	Portfolio 1	Portfolio 1	Portfolio 1
3-5 Jahre	Portfolio 1	Portfolio 2	Portfolio 2	Portfolio 2	Portfolio 2
5-7 Jahre	Portfolio 1	Portfolio 2	Portfolio 3	Portfolio 3	Portfolio 3
7-10 Jahre	Portfolio 1	Portfolio 2	Portfolio 3	Portfolio 4	Portfolio 4
Über 10 Jahre	Portfolio 1	Portfolio 2	<u>Portfolio 3</u>	Portfolio 4	Portfolio 5

1. Durchführung der Risikobereitschaft + Hochkredit

Risikobereitschaften

Klassifizierung der Risikobereitschaften zur Überleitung in den WpHG-Bogen

Summe Bereich B	Risikobereitschaft
6-8 Punkte	Risikobereitschaft 1
9-12 Punkte	Risikobereitschaft 2
13-16 Punkte	Risikobereitschaft 3
17-20 Punkte	Risikobereitschaft 4
21-24 Punkte	Risikobereitschaft 5

Klassifizierung der Risikobereitschaften

Risikobereitschaft 1
 Sie haben eine sehr geringe Risikobereitschaft, die regelmäßig aber so geringe Ertragschancen gegenübersteht. Die Erhaltung des angelegten Vermögens sucht hierüber im Vordergrund. Sie sind deshalb bereit, z.B. folgende wesentliche Risiken zu tragen: sehr geringe Kursrisiken, sehr geringe Bonitätsrisiken.

Risikobereitschaft 2
 Sie haben eine niedrige Risikobereitschaft, der begrenzte Ertragschancen gegenübersteht. Sie sind deshalb bereit, z.B. folgende wesentliche Risiken zu tragen: geringe Kursrisiken, geringe Bonitätsrisiken.

Risikobereitschaft 3
 Sie haben eine ausgeglichene Risikobereitschaft, der überdurchschnittliche Ertragschancen gegenübersteht. Sie sind deshalb bereit, z.B. folgende wesentliche Risiken zu tragen: mittlere Kurs- und Währungsrisiken, mittlere Bonitätsrisiken.

Risikobereitschaft 4
 Sie haben eine hohe Risikobereitschaft, der hohe Ertragschancen gegenübersteht. Sie sind deshalb bereit, z.B. folgende wesentliche Risiken zu tragen: hohe Kurs- und Währungsrisiken, hohe Bonitätsrisiken.

Risikobereitschaft 5
 Sie haben eine sehr hohe Risikobereitschaft, der sehr hohe Ertragschancen gegenübersteht. Sie sind deshalb bereit, z.B. folgende wesentliche Risiken zu tragen: sehr hohe Kurs- und Währungsrisiken, sehr hohe Bonitätsrisiken.

„WpHG“-Bogen



Wertpapierfirmen sind vor der Durchführung von Wertpapierdienstleistungen (z. B. der Ausführung von Kauf- und Verkaufsaufträgen oder einer Anlageberatung) verpflichtet, deren Angemessenheit und im Falle einer Anlageberatung deren Geeignetheit in Bezug auf den Kunden zu prüfen (§ 31 WpHG). Die Wertpapierfirma hat hierzu von ihren Kunden Informationen über deren Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen, deren finanziellen Verhältnisse sowie über deren mit den Geschäften verfolgten Anlageziele einzuholen.

Die Angaben sind freiwillig. Wir bitten aber, in Ihrem eigenen Interesse umfassende Angaben zu machen; bei nur unzureichenden Angaben ist es uns gesetzlich untersagt, Ihnen gegenüber eine Anlageberatung zu erbringen. Soweit Angaben im Einzelfall für die konkret beabsichtigten Geschäfte nicht erforderlich sind, erfragen wir diese im Interesse der umfassenden Geschäftsbeziehung mit Ihnen. **Wesentliche Veränderungen bitten wir uns mitzuteilen**, um eine entsprechende Berichtigung zu ermöglichen.

1. Kunde (Depotinhaber / Bevollmächtigter)
 Name, Vorname: Herr, Rendite, Max Personen-Nr.: 0123456789
 Geburtsdatum: 01.07.1979 Berater: Ronny Hoch
 Ergänzende Angabern: _____

2. Beruf / Bildungsstand
 Beruf: Elektroingenieur
 Bildungsstand: Hochschulabschluss Mittlere Reife Abitur
 Abgeschlossenes Studium Anderweitige Bildung:

3. Kenntnisse und Erfahrungen
3.1 In welchen der folgenden Risikoklassen haben Sie Kenntnisse und/oder Erfahrungen?

	Kenntnisse		Erfahrungen seit?			Durchschnittliche Anzahl der Geschäfte pro Jahr			Durchschnittliche Höhe Ihrer bisherigen Aufträge in Euro?		
	von-handen	er-mittelt	unter 1 Jahr	1 bis 3 Jahre	mehr als 3 Jahre	1 bis 10	11 bis 25	mehr als 25	unter 3.000 Euro	3.000 bis 10.000 Euro	über 10.000 Euro
Risikoklasse 1 Geldmarktfonds, öffentliche Anleihen, Schuldverschreibungen der Sparkasse - je jeweils auf EUR lauten d	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Risikoklasse 2 Anleihen in- und ausländischer Schuldner, Renten- und offene Immobilienfonds - je jeweils auf EUR lauten d	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Risikoklasse 3 Geldmarktfonds, Renten- und offene Immobilienfonds, Anleihen in- und ausländischer Schuldner - je jeweils in Fremdwährung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoklasse 4 Dach- und Gemischte Fonds sowie Fondsgeldbesitz Vermögensverwaltungen - in EUR oder Fremdwährung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoklasse 5 Euroland Aktien, Euro-Aktiefonds, Aktienanleihen, Genussrechte, Zertifikate ohne Knock-Out-Charakter	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoklasse 6 Nicht-Euroland Aktien und Aktienfonds in Fremdwährung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoklasse 7 Optionen, Optionscheine und Futures, Optionscheine- und Hedgiefonds, Zertifikate mit Knock-Out-Charakter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoklasse 8 Unternehmensbeteiligungen (geschlossene Fonds)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoklasse 9 Namensschuldverschreibungen mit Nachrangbedingung (Opaktienkapitalbriefe)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2 Haben Sie Kenntnisse und/oder Erfahrungen in Fremdwährungsgeschäften/-anlagen? Ja

32.720 01 - 05.2013 (V1) Seite 1

Vermögensoptimierung und Strukturierung

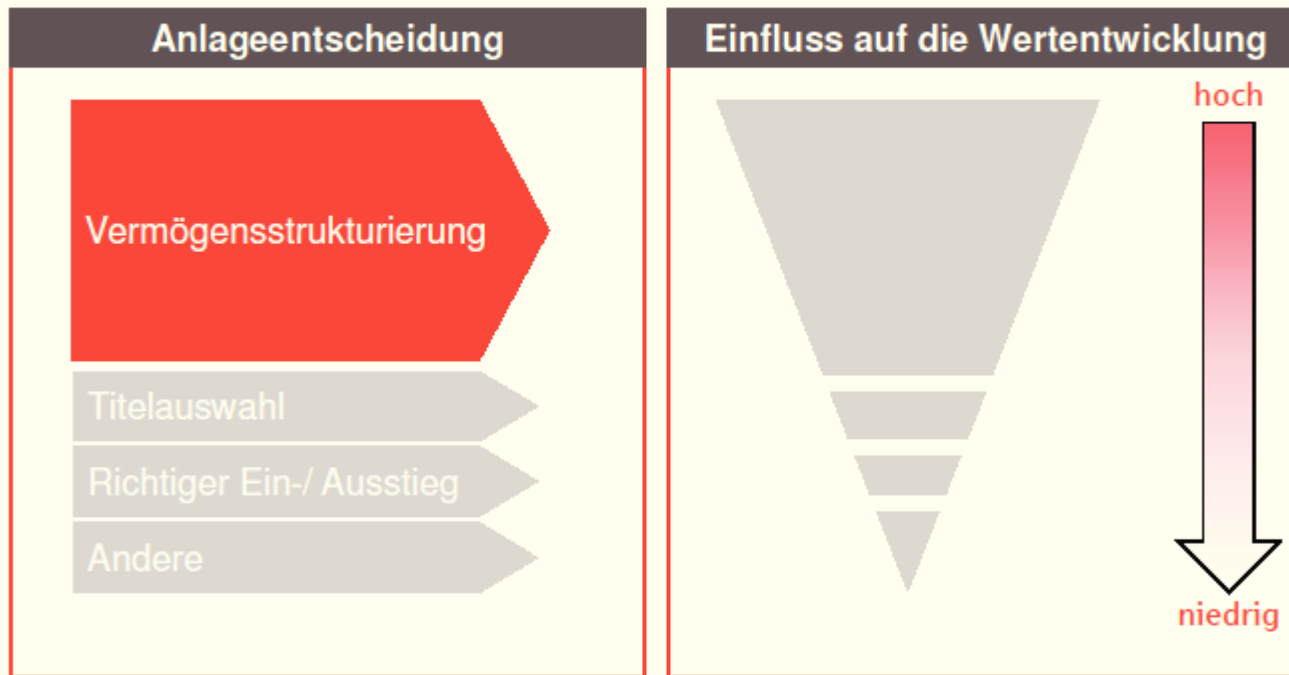
Warum Vermögensstrukturierung?

- Reduzierung von „Klumpenrisiken“ (Viele Anlagen z.B. eines Emittenten, mit gleichem Ablaufdatum, der gleichen Anlageklasse oder Branche)
- Optimierung der Rendite bzw. der Renditechancen bei gleichzeitiger Reduzierung der Risiken

Wie funktioniert das dann?

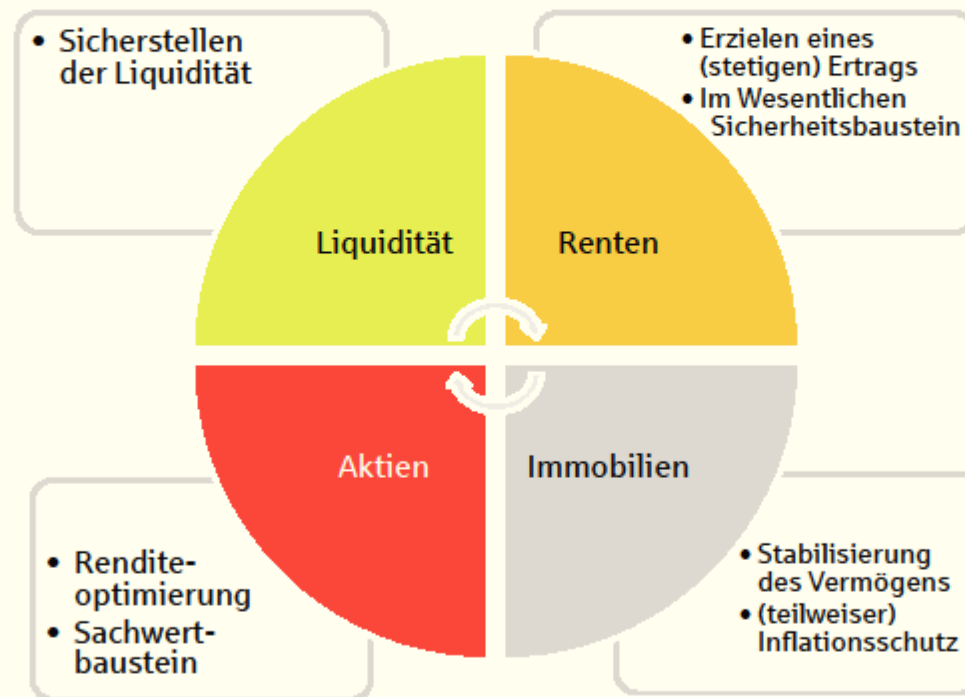
- Breite Streuung über verschiedene Anlageklassen
- Breite Streuung über verschiedenen Laufzeiten

Vermögensstruktur wichtigstes Entscheidungskriterium Basis unseres Investmentprozesses



- Quelle: Brinson, Mood, Beebower – übernommen von DekaBank 08/ 2013
- Die Titelselektion oder das Timing des Einstiegs spielt beim langfristigen Vermögensaufbau nur eine untergeordnete Rolle. Eine tragfähige, auf lange Sicht ausgerichtete Struktur des Vermögens ist entscheidender

Welche Aufgabe haben die einzelnen Anlageklassen?



Vermögensoptimierung anhand des Musterportfolio 3 bei Herrn Max Rendite

 Sparkasse
Krefeld

Musterportfolios der Sparkasse Krefeld

Portfolio 3

Jetzt sind SIE dran...

Fragen und Antworten

Abschluss und Verabschiedung

Vielen Dank für Ihr Zuhören, Ihre Fragen und für die Möglichkeit zur Präsentation an dieser Stelle. Für später auftretende Fragen stehe ich Ihnen gerne unter der oben angegebenen E-Mail-Adresse oder gleich hier nach der Veranstaltung zur Verfügung.

Als Hinweis möchte ich Ihnen mitgeben:

Hören Sie auf Ihren persönlichen Berater, wenn Sie ihm vertrauen. Vertrauen Sie ihm nicht, sollten sie sich über einen Wechsel des Ansprechpartners Gedanken machen. Aber auch bei größtem Vertrauen gilt: In Gelddingen hört die Freundschaft auf!

Für meine Kunden gilt:

Kümmern Sie sich um Ihr Leben – Ich kümmere mich um die Finanzen! Sie profitieren von dauerhaft guter Beratung und guter Leistung und ich von zufriedenen Kunden, die gerne zu mir kommen und mit denen ich länger vertrauensvoll zusammenarbeiten kann. In der Kundenberatung muss Geld verdient werden, dennoch ist mein Ziel eine ausgewogene „Win-Win“-Situation für alle Beteiligten.

Finanzberatung ist kein Sprint, sondern ein Marathon.

