

# Finanzierungstipps von Eck & Oberg

## Wie legen die Superreichen der Welt ihr Geld an?



Dipl.-Kfm. Markus Oberg CFEP, geschäftsführender Gesellschafter des Kieler Familienunternehmens Eck & Oberg GmbH & Co. KG



Wer sind eigentlich die wirklich erfolgreichen Anleger dieser Welt? Was tun diese Personen mit ihrem Geld?

Fragen, die viele Anleger und Wirtschaftswissenschaftler interessiert. So beauftragte Ernst & Young beispielsweise mehrere Universitäten, dies heraus zu finden. Ergebnis: Sehr vermögende Privatanleger, sog. Ultras (Ultra High Net Worth Individuals, d.h. Privatvermögen > 100 Mio \$), legen ihr Geld deutlich besser an als es Banken und Versicherungen tun. Zum Beispiel fiel der Eurostoxx50 in 2002 um mehr als -37 Prozent – die Ultras steigerten ihr Vermögen trotz Börsencrash um immerhin + 4,7 Prozent.

Die Vermögensstrukturen der meisten Deutschen sind von guten Renditen weit entfernt. Das meiste Geld steckt in schlecht verzinsten Anlagen, z.B. Bargeld und Spareinlagen

(35,1 Prozent), Lebensversicherungen (24,5 Prozent), Rentenwerten (9,6 Prozent) oder Ansprüchen aus Pensionsrückstellungen (5,7 Prozent). Auch in Zukunft wird sich das kaum ändern. Eine Untersuchung zeigt, wie die Deutschen Ihren Vermögensaufbau betreiben wollen: 65 Prozent nannten die Lebensversicherung, 57 Prozent den Bausparvertrag und 53 Prozent das Sparbuch. Im Durchschnitt erreicht man damit eine Rendite von 3,0 bis 3,5 Prozent pro Jahr. Abzüglich der Inflationsrate (in den letzten 25 Jahren lag diese bei 2,5 Prozent) bleiben noch 0,5 bis 1,0 Prozent echter realer Vermögenszuwachs – weit entfernt von den Ultras. Diese jedoch beachten ein grundlegendes Prinzip: Immer Investor sein – nie Geldverleiher.

Bei Geldeinzahlungen in Lebensversicherungen, Sparbücher, Bausparverträge, Zinsparverträge usw. handelt es sich immer um sog. Money Values (also Geldwerte): Der Anleger leiht irgendjemandem Geld – dem Staat (Bundesschatzbrief), der Bank (Sparbuch) oder der Bauspargemeinschaft. Dafür erhält er einen Zins. Das ist seine Rendite. Bei Kauf von Aktien oder Fonds, Investitionen in Unternehmensbeteiligungen, Immobilien oder einfach bei Kauf eines Goldbarren handelt es sich immer um sog. Real Values (Sachwerte): Dem Anleger gehört etwas – ein Stück Unternehmen (Aktie), eine Immobilie, ein Rohstoff oder Ähnliches. Für den Anleger bedeutet es, dass er direkt an Wertsteigerungen partizipiert und an Gewinnen teilnimmt. Zum Beispiel die Dividenden bei Aktien. Grundlegend ist also wichtig, immer in Sachwerte und nicht in Geldwerte zu investieren.

Ein anderer, sehr erfolgreicher Investor ist die Yale Universität. Große US-Universitäten verwalten viel Kapital in eigenen Stiftungen. Aus den Erträgen der Kapitalanlage wird der Universitätsbetrieb bezahlt. Yale hält in der Stiftung rund 18 Milliarden US-\$. Die Durchschnittsrendite der letzten 10-15 Jahre lag bei mehr als +17 Prozent pro Jahr. Was das Kapital betrifft, verfolgt Herr Prof. David F. Swensen PhD, der Chef-Investor von Yale, genau dieses Prinzip: 96 Prozent des Stiftungsvermögens sind in Real Values investiert, nur 4 Prozent in festverzinsliche Wertpapiere. Ein weiteres Prinzip ist, dass die einzelnen Bausteine der Vermögensstruktur voneinander völlig unabhängig sein müssen.

Genau so wie die Yale-Universität kann ein Privatanleger, der nicht zu den Ultras gehört, sein Vermögen nicht strukturieren. Aber man kann es so ähnlich machen und Teile durch andere Investments substituieren. Damit erreicht man schließlich folgendes: ein stetig steigendes Vermögen bei äußerst geringen Schwankungen.

Was die Berater der Ultras und deren Vergütung betrifft, so ziehen sie in der Regel zu jedem Part einen eigenen Spezialisten heran, welche dann perfekt harmonisieren müssen. Die Welt ist zu kompliziert, als dass ein Fachmann sie überblicken kann. Außerdem ist die Bezahlung meist von der Leistung abhängig. Zum Beispiel erhält Eck & Oberg bei der Betreuung eines Aktien- und Fondsvermögens eine Vergütung von 1 Prozent fix und 10 Prozent vom Erfolg. Alle Handelsgebühren werden über Pauschalen dargestellt, so dass der Kunde sicher sein kann, dass sein Berater am Erfolg verdient – nicht an Gebühren. Ebenso wichtig sind Unabhängigkeit und Referenzen. Ultras misstrauen Banken. Meist stellen sie eigene Berater ein und vertrauen stets banken- und produktunabhängigen Beratern. Die Referenzen, die das einzelne Beratungsunternehmen vorlegen kann, sind entscheidend.

Zusammenfassend ist Anlegern genau eines grundlegend zu raten: Hören Sie auf, ein Geldverleiher zu sein – werden Sie ein Investor. Genau dabei hilft der Vermögensspezialist Dipl.-Kfm. Markus Oberg CFEP unter 0431-5 70 98 30.

**Eck & Oberg / Schwedendamm 16  
Kiel / T 04 31 - 5 70 98 30**