

Ausgabe 3 | 12. Jahrgang
Herbst 2016 | 5,- €

KREFELD | KREIS KLEVE | KREIS VIERSSEN | KREIS WESEL | MOERS | MÖNCHENGLADBACH

top

magazin

NIEDERRHEIN

wirtschaft

Über Visionäre
und Veteranen
am Niederrhein

Die Macher – Initiativkreis
Mönchengladbach
Die Ära – Bernd Lübbenjans

kultur

Von Meistern
und unheimlichen
Orten

Her Highness of Hinsbeck
Schlosstheater Moers
Revue huldigt Borussia



4194988505001 01803

top-niederrhein.de



Fotos: Anne Niedrée

Der innovative Ansatz von Honorarberater Andree Breuer stößt auch in Forschung und Lehre auf großes Interesse, weshalb er einen ständigen Lehrauftrag an der European Business School der Universität für Wirtschaft und Recht in der Nähe von Frankfurt hat.

HONORARBERATUNG VOM FACHMANN

Was Warren Buffett seinen Erben, und damit allen Anlegern, rät.

Der US-amerikanische Großinvestor Warren Buffett machte sich in den letzten Jahrzehnten mit einer Durchschnittsrendite von 20 Prozent zum drittreichsten Menschen der Welt. Seinen Erben hat der 83-Jährige nun ein paar Anlagetipps ans Herz gelegt, die verblüffend einfach sind – und präzise mit dem übereinstimmen, was der Honorarberater Andree Breuer seit fast zehn Jahren empfiehlt.

Investiert euer Geld in Indexfonds und das war's. Ernsthaft, ihr werdet damit besser fahren“, empfiehlt Buffett in der aktuellen Ausgabe seines jährlichen Aktionärsbriefes. Auch seine Erben hat er dazu angehalten, das Geld zu nehmen und ausschließlich in Indexfonds zu investieren. Doch was genau verbirgt sich hinter diesem Begriff? Index- oder auch Exchange-traded funds (ETF) sind passive Investmentfonds, die einen repräsentativen Börsenindex möglichst exakt nachbilden.

„Seit dem Seminar habe ich die volle Kontrolle über meine Finanzsituation und eine eindrucksvolle Rendite noch dazu.“

A. John, Diplom-Ingenieur

Affe schlägt Analyst

Damit bilden sie den Gegenpol zu aktiv gemanagten Fonds, von denen Buffett schon seit Jahren dringend abrät: „Sowohl Privatanleger als auch institutionelle Anleger werden ständig dazu angehalten, aktiv zu investieren, und zwar von genau jenen, die mit Ratschlägen oder Transaktionen ihr Geld verdienen. Die daraus entstehenden Abwicklungskosten können immens ausfallen und für Investoren insgesamt doch ohne Nutzen bleiben.“ Ein

Schlag ins Gesicht der Portfoliomanager und Analysten. Dabei wurde die Sinnhaftigkeit ihres Handelns schon vor Jahren durch eine Studie infrage gestellt, in der Affen bessere Renditen erzielten als die „Finanzprofis“.

Renditekiller Nr. 1: Aktives Investieren

Aber warum leisten die Banken- und Versicherungskonzerne sich dann noch diese Heerscharen hochbezahlter Spekulanten? Für aktiv gemanagte Fonds lassen sich höhere Managementkosten berechnen als für Indexfonds, die nur wenig Steuerung benötigen. Laut einer Studie des Wirtschaftsmagazins „Capital“ entstehen selbst bei renommierten Geldhäusern bis zu fünf Prozent Gesamtkosten pro Jahr und dies häufig so versteckt, dass Anleger sich nur über ihre schlechten Renditen wundern können.

Renditekiller Nr. 2 und 3: Kosten und Steuern

„Rein von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aus betrachtet, müsste Altersvorsorge dasselbe machen wie unsere erfolgreiche Wirtschaft: internationale Märkte angehen – insbesondere Schwellenländer – und radikal die Kosten und Steuern senken. Konkret heißt dies für die Altersvorsorge, in ein internationales Aktien- und Anleihen-Portfolio zu investieren, bei möglichst niedrigen laufenden Gebühren. Da man schon den Inflationsausgleich als Gewinn versteuern muss, ist im Idealfall

um dieses Portfolio noch ein steuersparender Versicherungsmantel zu schnüren. All diese Bausteine sind da. Was noch fehlt, ist ein honorarbasierendes Beratungsmodell“, erklärte Dr. Andreas Beck, Vorstand beim Institut für Vermögensaufbau, 2012 im Finanzmagazin „Kurs“.

Zukunftsmodell Honorar-Beratung

Andree Breuer, einer der erfahrensten Honorarberater Deutschlands, freut sich über diesen Wandel, den er auch als Würdigung seiner fast zehnjährigen Aufklärungsarbeit empfindet. Davor war er als klassischer Finanzberater selber Teil des Systems. Seinen Kunden empfahl er die üblichen Produkte und war überzeugt, das Richtige zu tun, immerhin hatte er seine eigenen Gelder auf die gleiche Weise angelegt. Doch dann kamen die Zweifel, denn die Renditeergebnisse waren zu niedrig. Gemeinsam mit Finanzwissenschaftlern und Finanzmathematikern studierte er Produkt um Produkt und kam fast immer zum gleichen Ergebnis: Intransparenz, schlechtes Management und versteckte Kosten in erschreckender Höhe. Am Ende stand für ihn die Erkenntnis: „Wenn ich in der Branche bleiben und das Thema für mich und meine Kunden weiterhin lösen will, ist die Honorarberatung, verknüpft mit meinen neuen Kenntnissen, der entscheidende Grund, es neu und ganz anders zu machen.“

Segen liegt in der Kosten- und Steueroptimierung

Seitdem ist er im gesamten deutschsprachigen Raum unterwegs und klärt erstaunte Vermögens-, Bank- und Finanzberater sowie Privatanleger in kostenlosen und unverbindlichen Workshops oder persönlichen Erstberatungsterminen auf. „Jeder kann richtig anlegen lernen“, ist der Anlageexperte überzeugt. **„Wenn Sie die Informationen nach dem Seminar anwenden, werden Sie zu den Top 10 Prozent aller Anleger gehören!** Sie werden kostengünstiger bessere Renditen erzielen als fast jeder traditionelle Fondsmanager und Vermögensverwalter“, begeistert er sich. Aber warum sollten Anleger dann nach dem Besuch der Seminare noch eine Ho-

norarberatung von Breuer und den rund 60 unabhängigen Honorarberatern der Honoris Finance GmbH in Anspruch nehmen? „Erstens garantieren wir die Anwendung der Erkenntnisse der Finanzmathematik- und Wissenschaft zu 100 Prozent. Daraus ergibt sich ein individuelles, effizientes passives Portfolio. Zweitens hat der Privatanleger keine Möglichkeit, ohne Beratungs- Vermittlungszulassung sein Depot, nach §20 Abs. 1 Nr. 6 Einkommenssteuergesetz, steueroptimiert zu behandeln. Wir schon. Drittens haben wir Spezialprodukte, die der Kunde nur über uns kaufen kann, die noch besser als ETFs sind.

„Dass Banken und Versicherungen Geld verdienen, war mir schon bekannt, nicht jedoch die Dimension des Ganzen.“

A. Wicht, ehem. IHK-Vorsitzender im Prüfungsausschuss für Finanzen und Versicherungen.

Durch diese Vorteile holen wir unser vergleichsweise niedriges Honorar locker wieder herein, und der Kunde hat einen echten Mehrwert. Wir haben seit zehn Jahren keine enttäuschten Kunden, weil wir vorweg alle entscheidenden Informationen weitergeben“, erklärt Breuer.

Über die Rendite, welche die Honoris Finance GmbH mit dem Anlegervermögen ihrer rund 10.000 Kunden erzielt, möchte der Anlageexperte im Interview nicht sprechen: „Diese Zahlen könnten unseriös erscheinen, wenn man nicht gerade Warren Buffett heißt, aber natürlich zeigen und belegen wir diese Renditen in unseren Seminaren und Beratungsgesprächen“, sagt er schmunzelnd. ■

KOSTENLOSER WORKSHOP

Danach werden Sie

- wissen, was Banken und Versicherungen verschweigen
- zu den erfolgreichsten 10 % aller Anleger zählen
- mit weniger Kosten und Aufwand hohe Rendite erreichen
- selbstständig die bestmögliche Anlageentscheidung treffen.

www.anlegen-lernen.de

KOSTENLOSE UND PERSÖNLICHE BERATUNG IN 90 MINUTEN

Ob Groß- oder Kleinanleger – Andree Breuer lädt Sie zu einem kostenlosen, persönlichen Gespräch ein. Lassen Sie sich in 90 Minuten unverbindlich beraten – auf Wunsch mit einem Check Ihrer Geldanlage(n).

Vereinbaren Sie gleich einen Termin unter Tel. 0 21 51-70 46 0



HONORIS FINANCE GMBH

Wilhelmshofallee 75 · 47800 Krefeld
Fon 0 21 51-70 46 0
Mail info@honoris-finance.de

BUCHTIPP:

Andree Breuer schenkt Ihnen „Die wichtigsten Antworten für Anleger“, der New York Times Bestseller – das beste Finanzbuch für Laien! Kostenlos über www.anlegen-lernen.de

