

Neuland Niedrigzinsumfeld – Chancen und Risiken

13.10.2013, Büroeröffnung Klickerterhof
Treis-Karden

Achim Glaser, Honorarberater für Finanzfragen
Dipl. math. oec., M.Sc.

Agenda

Kurze Vorstellung Honorarberatung und Fachvortrag zum Thema Niedrigzinsumfeld

1

Vorstellung Person und Honorarberatung

~ 15 Minuten

2

Neuland Niedrigzinsumfeld

~ 30 Minuten

ACHIM GLASER

Ein gutes Gefühl bei Finanzfragen

Person

- Alter: 33 Jahre
- Familienstand: Verheiratet
- Private Interessen: Reisen, Tischtennis, Beachvolleyball

Ausbildung

- Diplom Wirtschaftsmathematiker
- Master of Science - applied mathematics
- Versicherungsfachmann (IHK)
- CFA Level III Candidate

Berufserfahrung

- KPMG: Financial Risk Management
- The Boston Consulting Group GmbH: Risk Expert Consultant



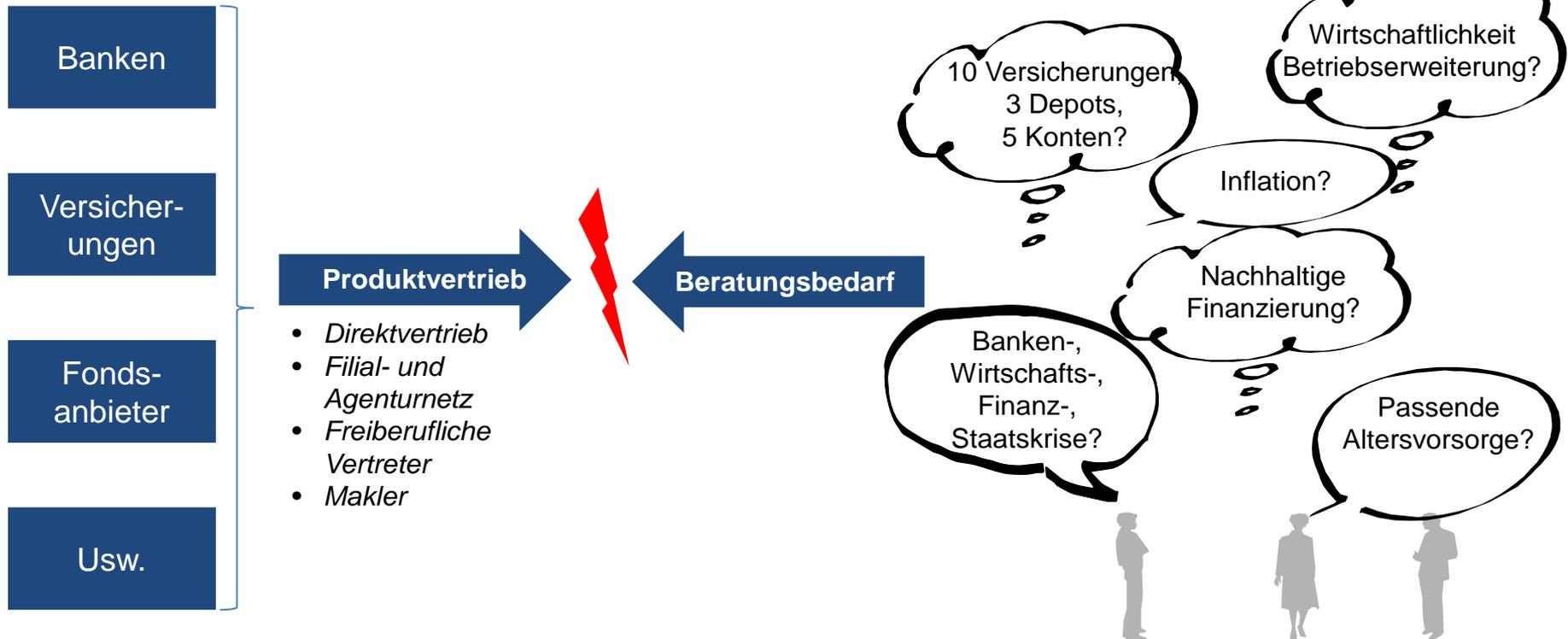
5

Beratungsgrundsätze

- 1 Unabhängig** : Keine Vergütung durch Dritte
- 2 Kompetent** : Komplexe Themen verstehen und verständlich darstellen
- 3 Umfassend** : Abdeckung aller wesentlicher Finanzthemen und -produkte
- 4 Individuell** : Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten
- 5 Vertraulich** : Ihre Daten werden ausschließlich im Rahmen meiner Beratung verwendet

Übersicht „Beratungsmarkt“

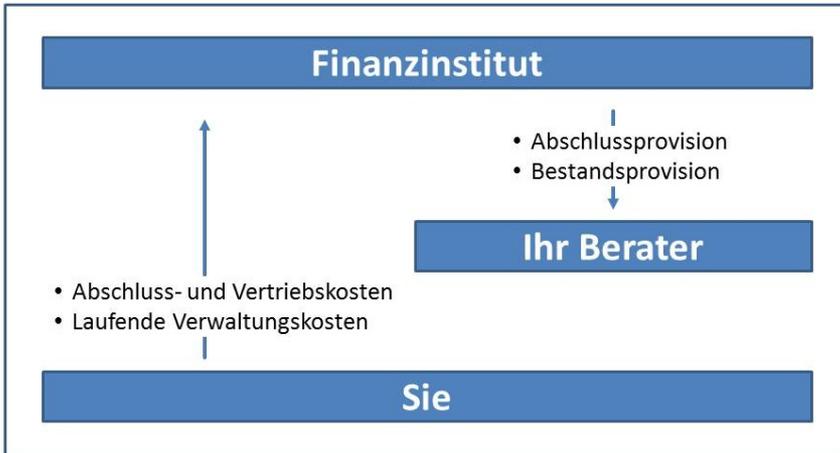
Angebot und Nachfrage passen nicht zusammen



Honorarberatung = Ablehnung von (Vertriebs-)provisionen

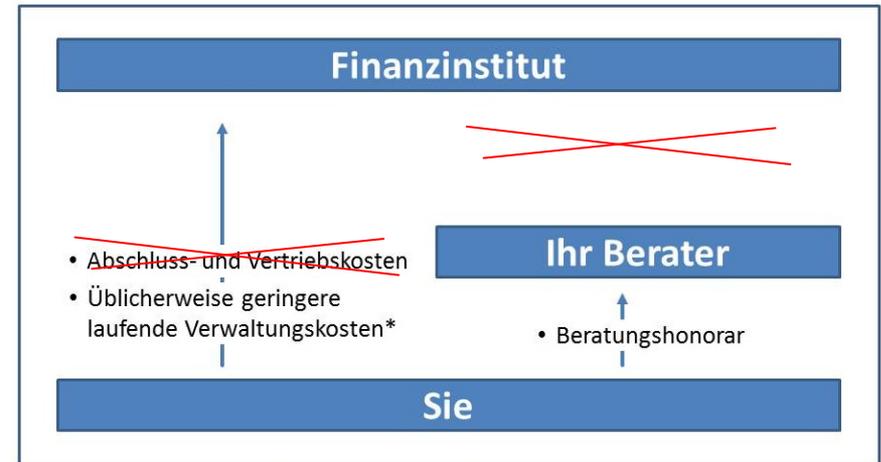
Falls der Berater nicht direkt vom Kunden bezahlt wird, besteht ein Interessenskonflikt

99% des Marktes: Provisionsmodell



*Verkaufsdruck und finanzieller Anreiz hin zu
provisionsstarken Produkten*

Mein Ansatz: „Reine“ Honorarberatung



* Da keine Bestandsprovisionen für den Berater abgedeckt werden müssen

*Vergütung **ausschließlich(!)** über Honorar und
damit unabhängig vom Produktverkauf*

Exemplarische Beratungssituation: Provisionen

Provisionen lösen einen klaren Interessenskonflikt aus

| <u>Ausgangspunkt</u> | <u>Beispielhafte Optionen</u> | <u>Provisionen im Vertrieb</u> | |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Verfügbares Kapital von 20.000 EUR auf Tagesgeldkonto | Tagesgeld als Liqui-Reserve | 0 € |  |
| | Tilgung Kredit | 0 € | |
| | Fondskauf | 1.000 € bei Kauf zzgl. Bestandsprovision | |
| | Rentenversicherung | 900 € bei Kauf zzgl. Bestandsprovision | |

Exemplarische Beratungssituation: Honorar

Beratung anstelle von Produktverkauf

Ausgangspunkt

Verfügbares
Kapital von
20.000 EUR
auf
Tagesgeld-
konto

Beispielhafte Optionen

Tagesgeld als Liqui-
Reserve

Tilgung Kredit

Fondskauf

Rentenversicherung

Honorar

Unabhängig vom
Produkt ~ z.B. 500 €

Berater hat kein
finanzielles
Interesse an
Produktverkauf

Meine Beratungsthemen

Abdeckung wesentlicher Finanzthemen für Privatpersonen und Unternehmer/-en

Privatperson



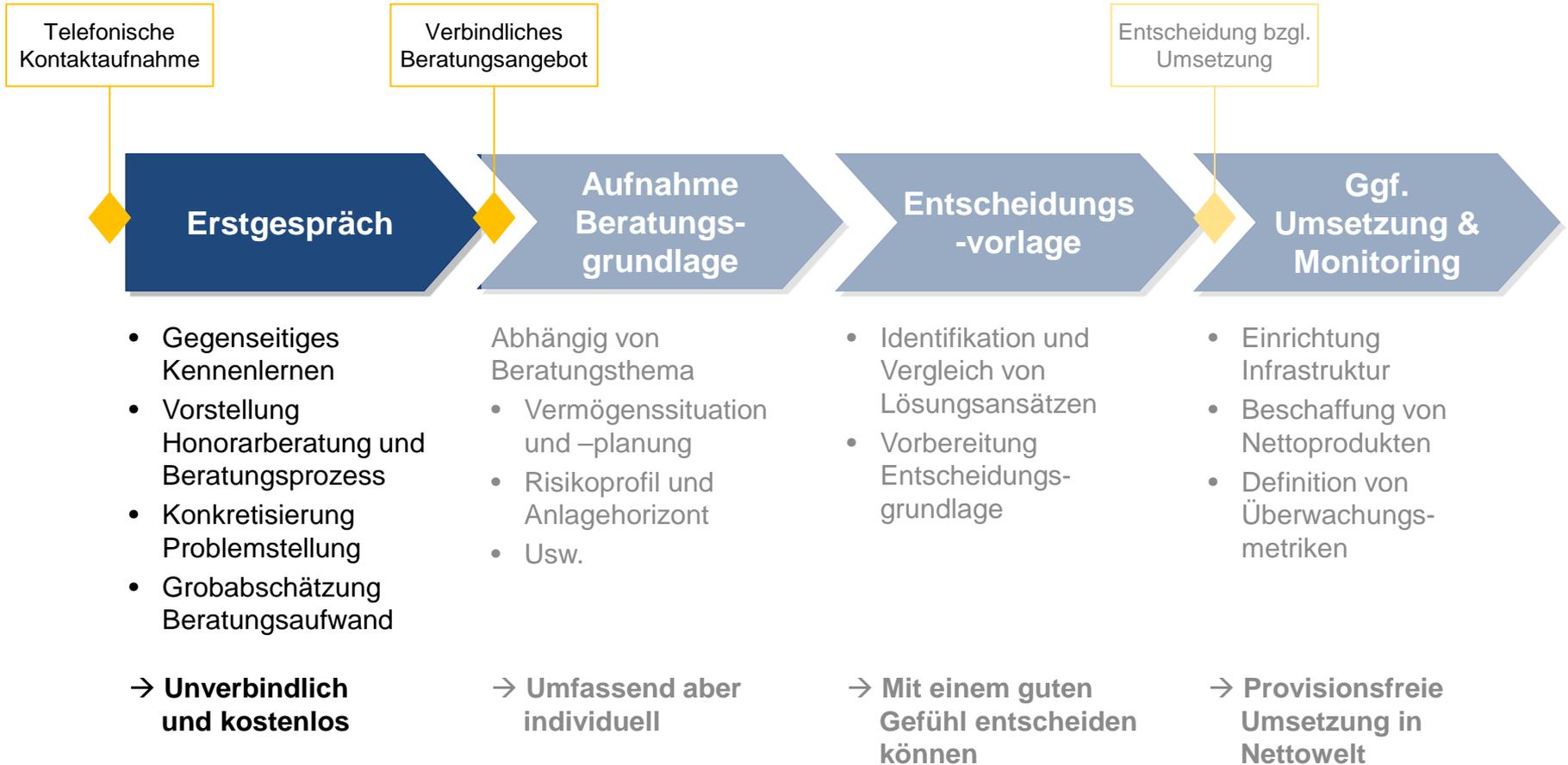
Unternehmer/-en

| | | |
|---|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Finanzbaustellen-Check (i.W. Versicherungen und Kapitalanlagen) | <ul style="list-style-type: none">• Transparenz über Produktportfolio• Vorgehensempfehlungen |
| 2 | Darlehen (z.B. Immobilien-erwerb oder Umbau) | <ul style="list-style-type: none">• Höhe und Zeitpunkt• Vergleich Angebote• Ggf. Vermittlung Nettoprodukt |
| 3 | Kapitalanlage einmal in Ihrem Interesse | <ul style="list-style-type: none">• Risikoprofilierung und Anlageziel• Ggf. Vermittlung Nettoprodukt |
| 4 | Kompass für Ihre Ruhestandsplanung | <ul style="list-style-type: none">• Aufnahme Bedarf und Ist-Vorsorge• Identifikation von optimaler Vorsorgeart |

| | | |
|---|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Erstellung /Bewertung Business Case | <ul style="list-style-type: none">• Strukturierung BC• Modellierung Finanzaahlen• Validierung BC |
| 2 | Optimierung Refinanzierung | <ul style="list-style-type: none">• Ist-Refinanzierung• Einholen/Vergleich von Optionen zur Umschuldung |
| 3 | Liquiditätsmanagement | <ul style="list-style-type: none">• Liquiditätsplanung (Bedarf)• Optimierung Liquiditätspuffer |
| 4 | Unternehmensberatung | <ul style="list-style-type: none">• Themenbezogene Unterstützung in Projektmanagement und Koordinierung |

Übersicht Beratungsprozess

Das Erstgespräch ist kostenlos und unverbindlich



Drei gängige Vorurteile

Honorarberater das unbekannte Wesen

Honorarberater wissen auch nicht mehr

Warum für etwas bezahlen, was ich für umsonst bekommen kann

Honorarberatung ist nur etwas für Millionäre

Agenda

1

Vorstellung Person und Honorarberatung

~ 15 Minuten

2

Neuland Niedrigzinsumfeld

~ 30 Minuten

Entwicklung der Krise seit 2007

Aus einer Krise hat sich ein Dauerzustand entwickelt



Leitzins und Bilanzsumme von EZB und FED

Zentralbanken haben in der Krise reagiert und sorgen für reichlich Liquidität



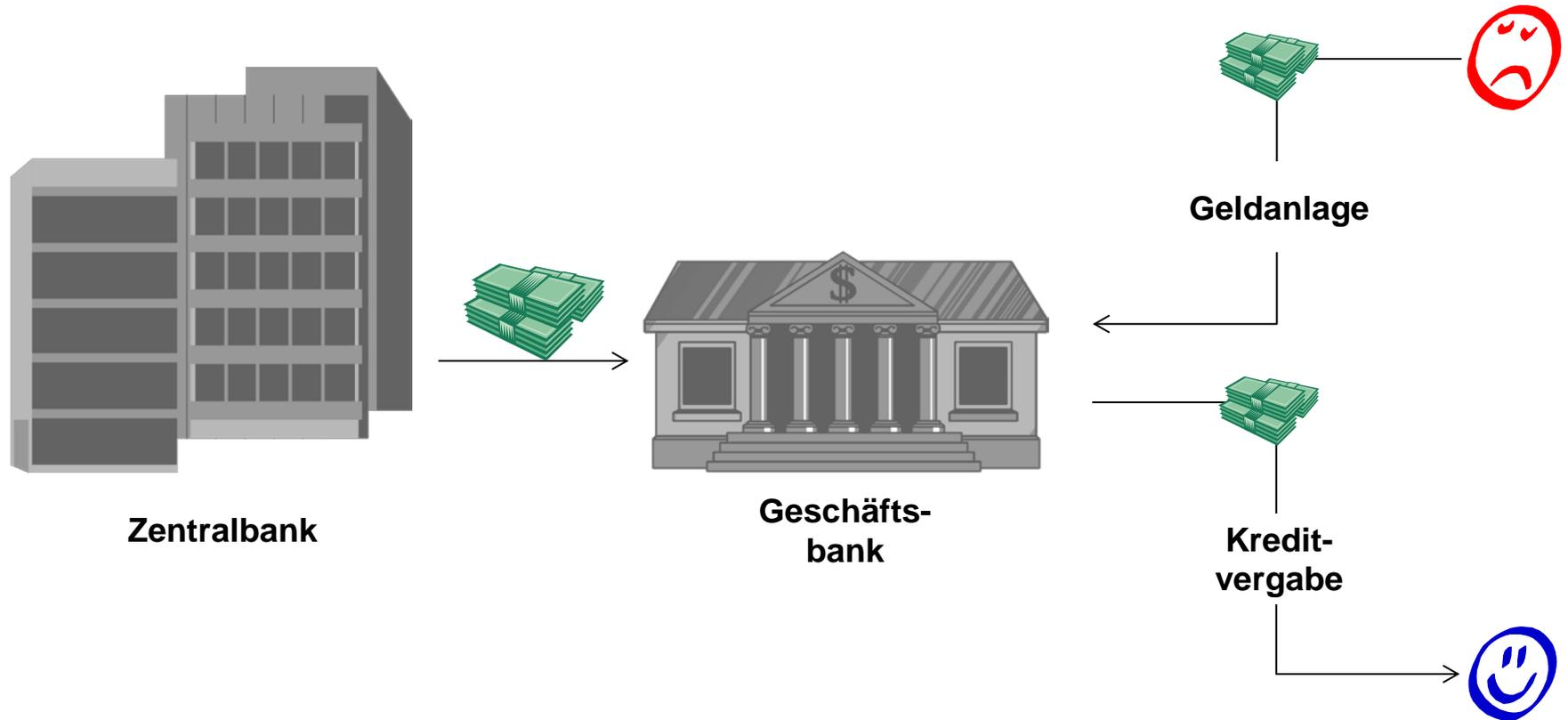
| EZB | | FED | |
|--------|--------------|--------|------------|
| 2008 | Seit 05/2013 | 2007 | Seit 2009 |
| 4,25 % | 0,5 % | 5,25 % | 0 - 0,25 % |



| | | | |
|------------------|-------|---------------------|-------|
| 2008 | 2012 | 2008 | 2012 |
| 1.400 | 3.000 | 800 | 2.800 |
| <i>In Mrd. €</i> | | <i>In Mrd. US\$</i> | |

Niedrigzinsumfeld

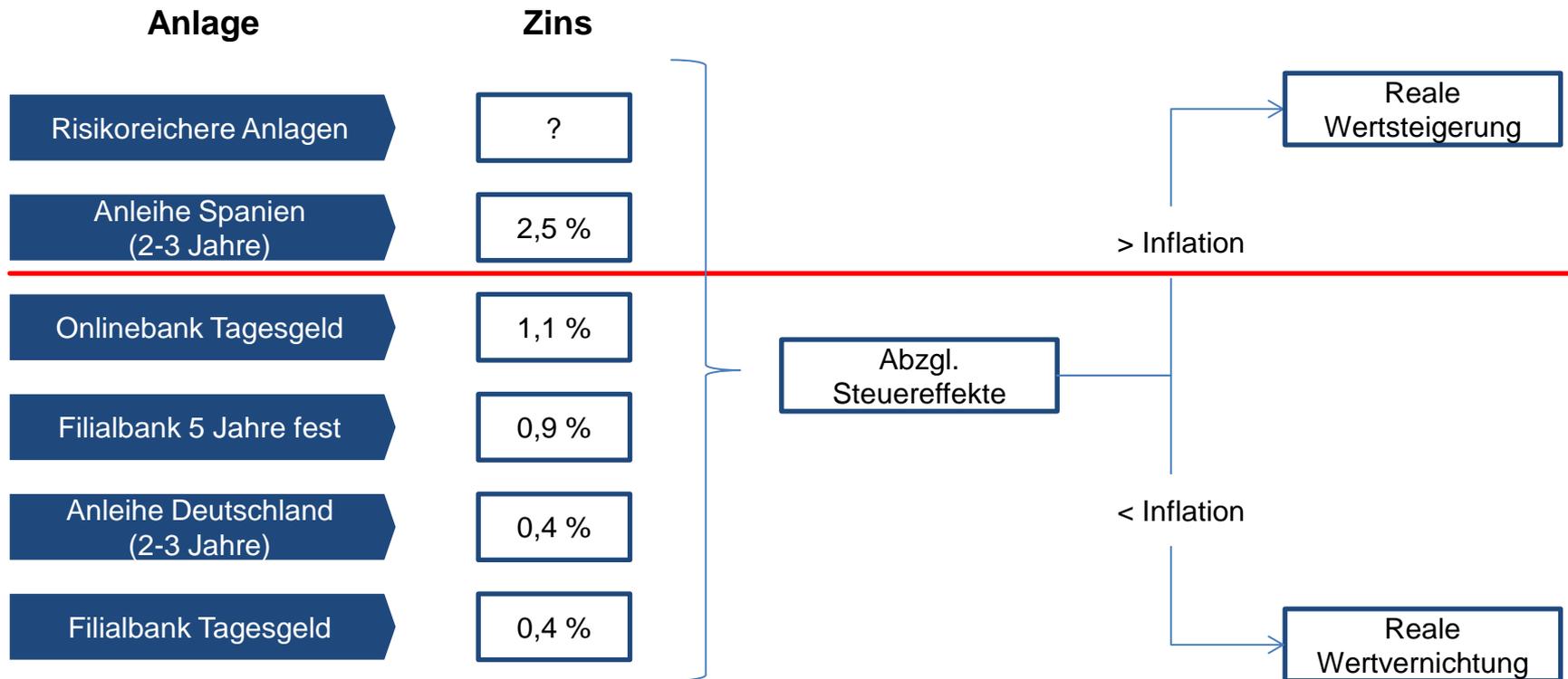
Liquiditätsüberschuss führt zu sinkenden Konditionen bei Geldanlage und Krediten



Zinsen für Geldanlagen vs. Inflation



„Sichere“ Geldanlagen ergeben im aktuellen Marktumfeld eine sichere Wertvernichtung



Preisveränderungen für Vermögen und Ausgaben



Überschüssige Liquidität sorgt für zunehmende Inflation?

Steigerung (01/2010 bis 12/2012)

„Offizielle Inflationsrate“

Vermögens-
preise

| | |
|---------|--------|
| Immo DE | + 10 % |
| DAX | + 30 % |
| Gold | + 48 % |

Einkommen/
Ausgaben

| | |
|------------|---------|
| Bruttolohn | + 5 % |
| Benzin | + 18 % |
| Heizöl | + 32 % |
| Baumwolle | +/- 0 % |
| Mieten | + 5 % |

2010: 0,9 %

2011: 2,1 %

2012: 1,7 %

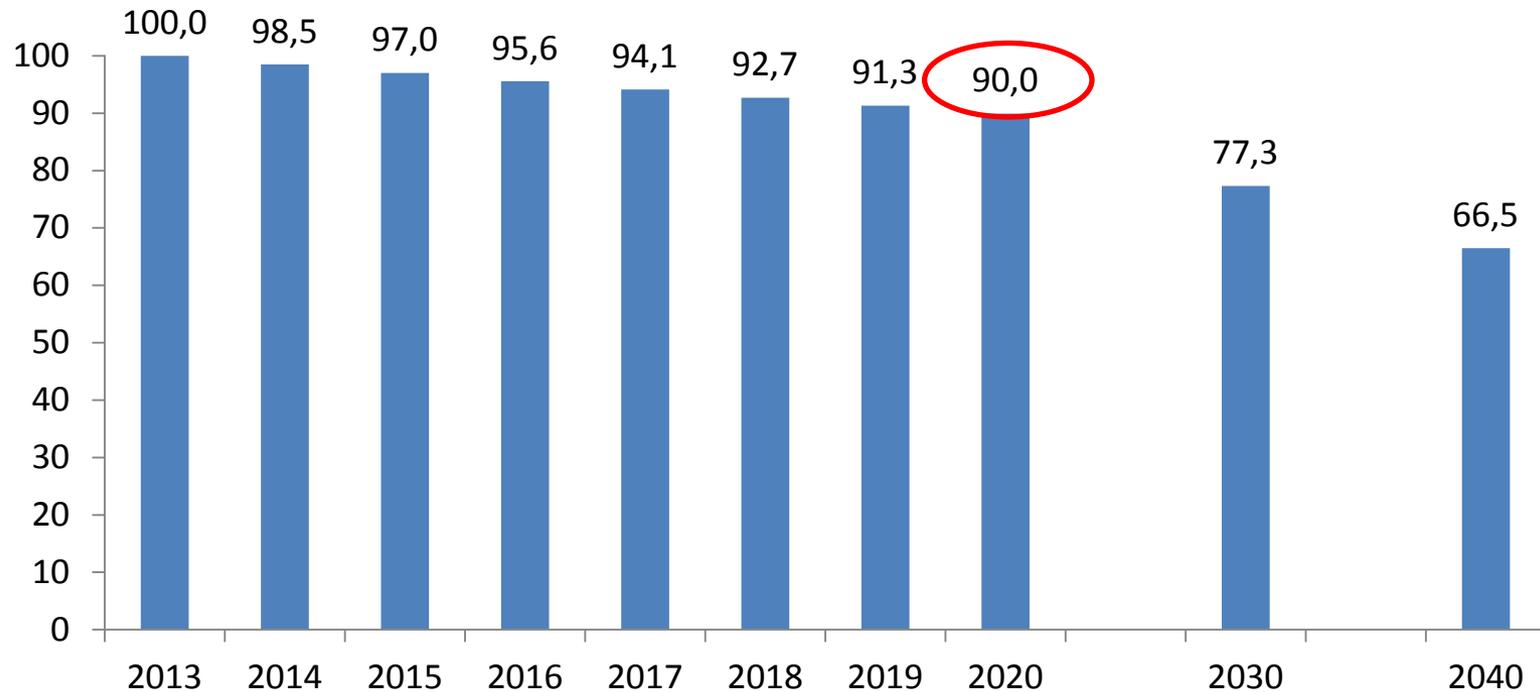
2010 – 2012 ~ 4,8 %
(Schnitt 1,6 %)

Beispiel: Wertvernichtung bei - 1,5% Realzins



Bis 2020 sind 10% des Wertes vernichtet

Entwicklung von 100 EUR bei 2% Inflation und Zins 0,5% (nach Steuer)



Wichtig



Vier Punkte, die man sich bei Finanzentscheidungen vor Augen führen muss

Risikofreier Ertrag (nach Steuern und Inflation) ist im aktuellen Marktumfeld nicht möglich

Es gibt nicht „die eine richtige Lösung“

Finanzentscheidungen müssen zur persönlichen Situation und geplanten Entwicklungen passen

Anlageentscheidung müssen vor dem Hintergrund von sich aufbauenden Blasen geprüft werden

Beispiel 1

Umsetzungsoptionen hängen von Ausgangssituation und Diskussionspunkten ab

Ausgangssituation

- Familie 2 Erwachsene (Mitte/Ende 30), Kind (6J) wohnen in Miete
- Brutto-Jahresverdienst Er 48 TEUR, Sie 18 TEUR
- Vermögen: 50 TEUR Ersparnisse i.W. Tagesgeldkonto
- Freies verfügbares Einkommen ~ 500 EUR



Wichtige Diskussionspunkte

- Familienplanung
- Berufsplanung
- Eigentumswunsch
- Risikoneigung
- Vermögenssituation Eltern
- ...

Umsetzungsoptionen

1

- Schenkung von Eltern 50 TEUR
- Darlehensaufnahme 150 TEUR
- Immobilienerwerb 200 TEUR
- Monatsrate Kredit 600 EUR

2

- Nichts i.S.v. Aufbau Eigenkapital für späteren Hauserwerb
- Anlage in risikolosen Anlagen für 3-5 Jahre

Beispiel 2

Umsetzungsoptionen hängen von Ausgangssituation und Diskussionspunkten ab

Ausgangssituation

- Familie 2 Erwachsene (ca. 50J), Kinder (20J + 22J) wohnen in Eigentum
- Brutto-Jahresverdienst Er 70 TEUR, Sie Hausfrau
- Vermögen: 100 TEUR Ersparnisse i.W. Tagesgeldkonto, 100 TEUR Verbindlichkeiten
- Freies verfügbares Einkommen ~ 500 EUR



Wichtige Diskussionspunkte

- Berufsplanung
- Pläne Kinder
- Darlehensstruktur
- Risikoneigung
- Vermögenssituation Eltern
- ...

Umsetzungsoptionen

1

- Ablösung Kredit 80 TEUR

2

- Aufnahme Kredit 100 TEUR
- Kauf Eigentumswohnung Studium Kind 150 TEUR

3

- Altersvorsorge für Sie 50 TEUR

Beispiel 3

Umsetzungsoptionen hängen von Ausgangssituation und Diskussionspunkten ab

Ausgangssituation

- Wie Beispiel 2, Er jedoch selbstständig (Firma 250 TEUR Umsatz, ca. 70 TEUR Gewinn)



Wichtige Diskussionspunkte

- Wie 2 zzgl.
- Volatilität/Tendenz Firmenergebnis
- Geplanter Umgang mit Betrieb

Umsetzungsoptionen

1-3

- Wie Beispiel 2

4

- Vorbereitung Betriebsaufgabe: „Übertrag“ Substanz aus Betrieb in alternative Vermögensstrukturen

5

- Betriebsfortführung: Investition in Betrieb und Vorbereitung Übergabe

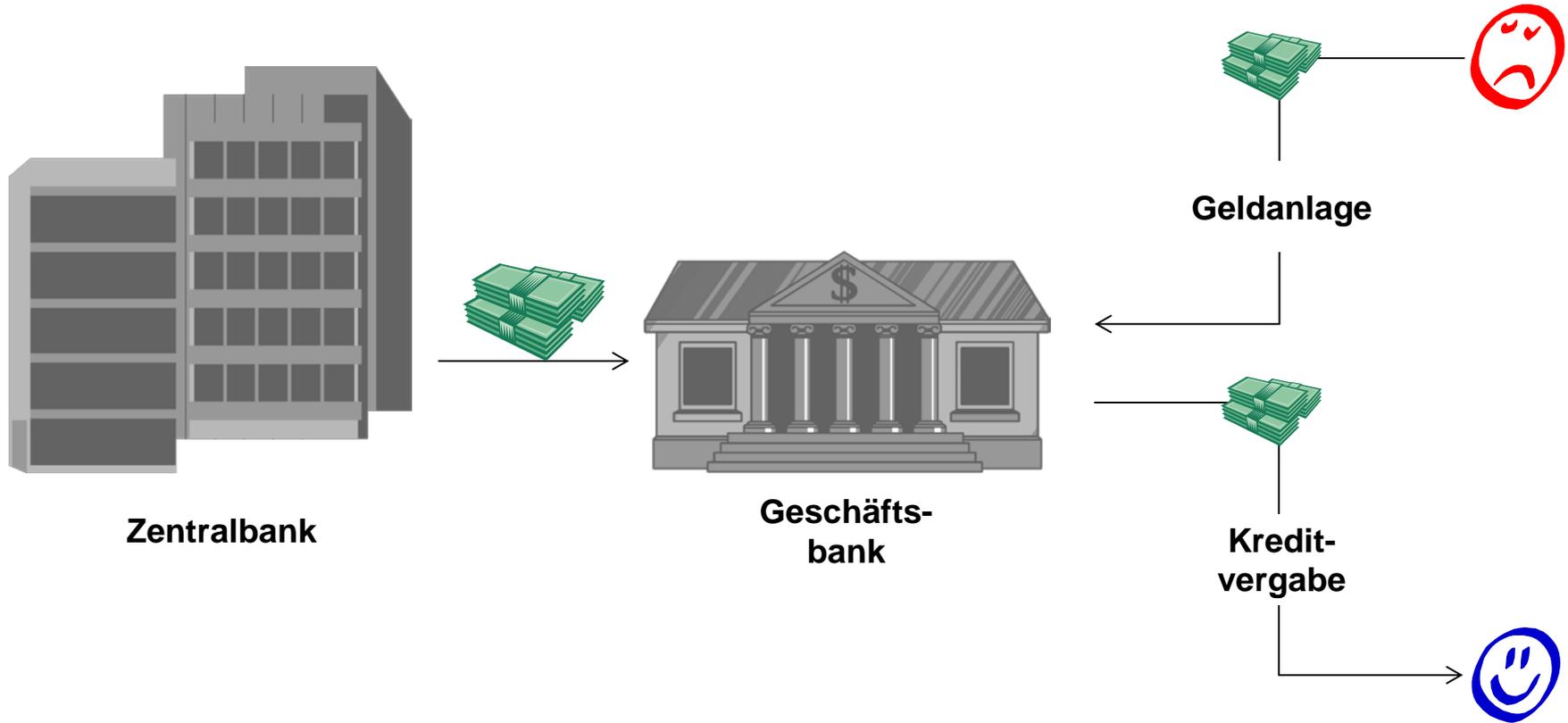
Menü für den Anleger

Anleger können aus verschiedenen Ansätzen wählen

| | | | |
|------------------------------|--------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Kapitalerhalt und -aufbau | Höhere Rendite | Aktien, Hochzinsanleihen, usw. | Sondertilgung Kredite |
| | Verständlicheres Risiko | Erwerb Immobilien/Sachwerte, Betriebsinvestitionen, Aus-/Fortbildungen | |
| | Sinnverknüpfung | Ethische Investitionen (Bildung, Umwelt, Gesundheit, ...) | |
| | Delegation Verantwortung | Vermögensverwaltung, Erwerb von Versicherungen/Garantien | |
| Kein Kapital- aufbau | Verzichten | Tausch Einkommen z.B. gegen geringere Arbeitszeit | |
| Reduktion | Akzeptanz | Negative Realrendite | |
| | Konsum | Urlaub, neues Auto, ... | |
| | Verschenken | Kinder, Verwandtschaft, Spenden | |

Willkommen im Niedrigzinsumfeld

Liquiditätsüberschuss führt zu sinkenden Konditionen bei Geldanlage und Krediten

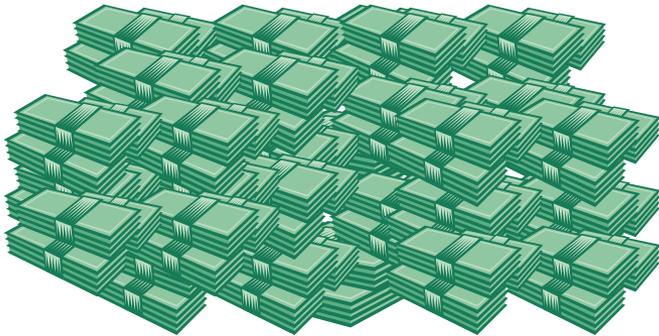


Wichtig



Zunehmender Wettbewerb unter Banken bei Privatkunden und Mittelstand in Deutschland

Geschäfts- bank



- Verkauf nicht-strategisches Portfolio
- Geldspritzen Zentralbanken
- Einlagen Privatanleger

Banken haben Anlagedruck

Institute müssen nachhaltiges Geschäftsmodell unter Beweis stellen

Viele Marktteilnehmer mit Fokus Privatkunden und Mittelstand

Es wird eine Zeit kommen, wenn Zentralbank und Staat nicht mehr Hauptgeldgeber sein wollen

Rückkehr zu einem Zinsniveau von 4-5 % nicht auszuschließen



„Neue“ Strategie von Banken

Privat- und Firmenkunden in Deutschland bei fast allen Banken „Kernbereich“

„Ziel der Commerzbank ist es, die führende Bank im Mittelstand zu werden.“
Mitglied der Geschäftsleitung CoBa

Neue Strategie - Commerzbank setzt auf Geschäft mit Privatkunden
FAZ

Mittelständische Firmen soll demnächst mehr Aufmerksamkeit von der Deutschen Bank bekommen. Dafür wird sogar ein neuer Bereich geschaffen.
Handelsblatt

Die umfassende Ausrichtung an den Bedürfnissen der mittelständischen Unternehmen ist für die BW-Bank als regionales Finanzdienstleistungsinstitut von jeher Maßstab aller Aktivitäten und Grundlage des wirtschaftlichen Erfolgs
Homepage

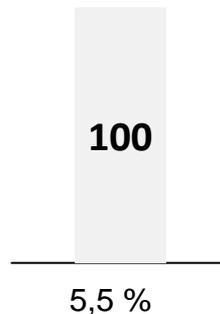


Beispiel: Ausnutzung Sondertilgung

Optimierung Refinanzierung durch Ausnutzung Sondertilgung

Vorher

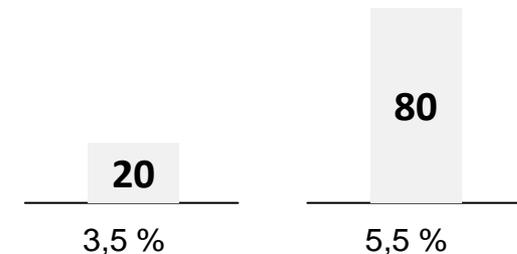
- Darlehenssumme 100 TEUR
- Darlehen mit Sondertilgungsoption (z.B. 10 % vom Darlehensbetrag)



-
- Aufnahme Darlehen zur Ausnutzung Sondertilgung (z.B. 20 TEUR)
 - Zins 3,5 %

Nachher

- Reduktion Darlehen mit höheren Konditionen → Ausnutzung Sondertilgung

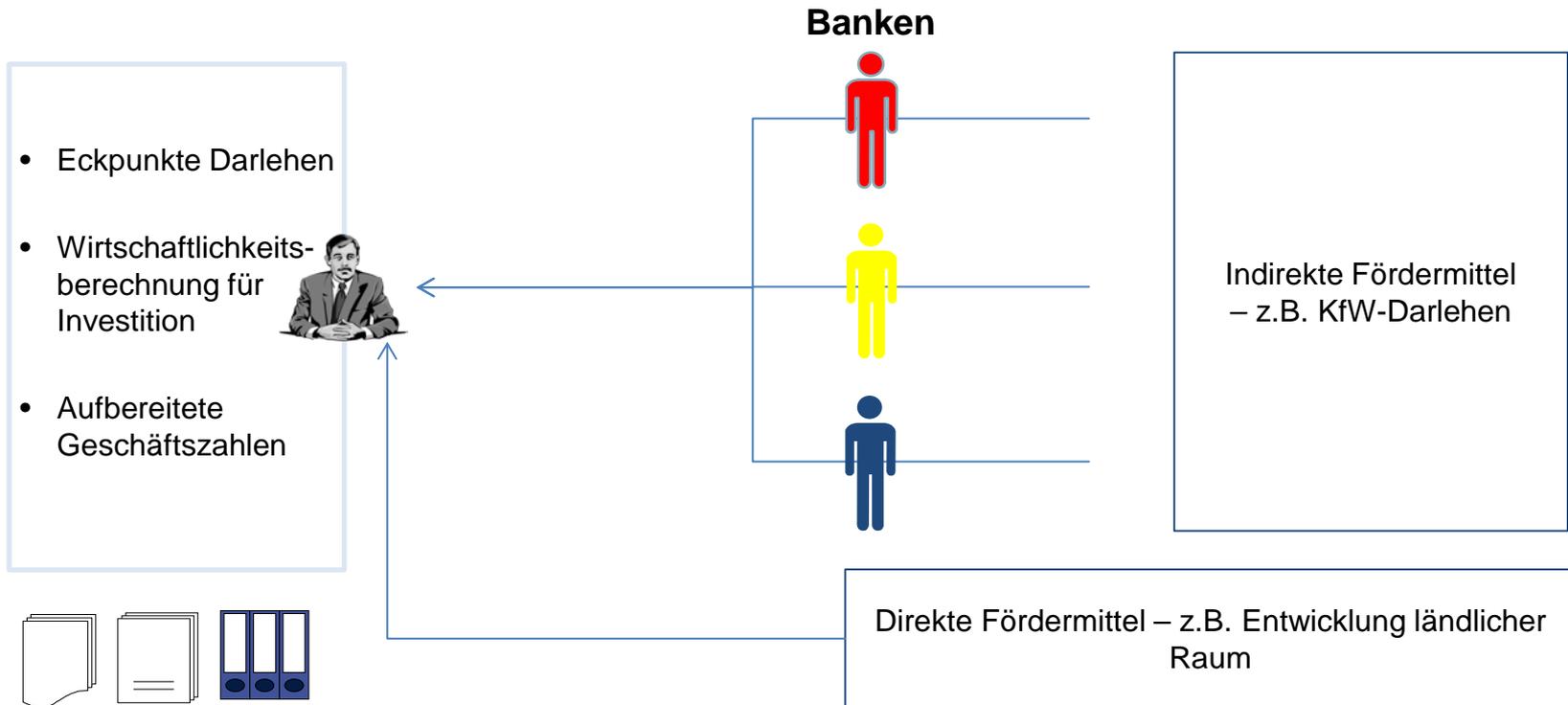


Pro abgelösten EUR wird ein Zinsvorteil i.H.v. 2 % fixiert. Über 10 Jahre kann dabei ein Zinsvorteil von ca. 2.000 EUR realisiert werden



Beispiel: Vergleichen und Verhandeln

Optimierung Refinanzierung durch Vergleichen und Verhandeln



Je 0,1 % ergibt sich ein Zinsvorteil i.H.v. ~ 5.800 EUR

(200 TEUR Darlehen, bei monatlicher Rate i.H.v. 1.000 EUR, Zins 3,7 % vs. 3,6 %, bis Tilgung)

Zusammenfassung Hauptchancen/-risiken

Chancen und Risiken müssen gemeinsam betrachtet werden

| Chance | Risiko |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Der Anleger | |
| Sinnvolle Auseinandersetzung mit eigener Situation | Affentaktik und Aktionismus |
| | Versicherungen |
| Hoher Wettbewerb zwischen Banken | |
| Vorteilhafte Darlehenskonditionen, gute Verhandlungsposition | Einlagen sind Kredite an Banken |
| | Kurze Zinsbindung, variable Zinsen |
| Blasenbildung | |
| | Unfreiwillige Spekulation mit Totalverlustrisiko, systemisches Risiko |

**Wie lange wird uns das Thema noch
beschäftigen?**

Bestand Niedrigzinsumfeld?

Staat als Mitprofiteur wird schnelle Zinswende kaum forcieren

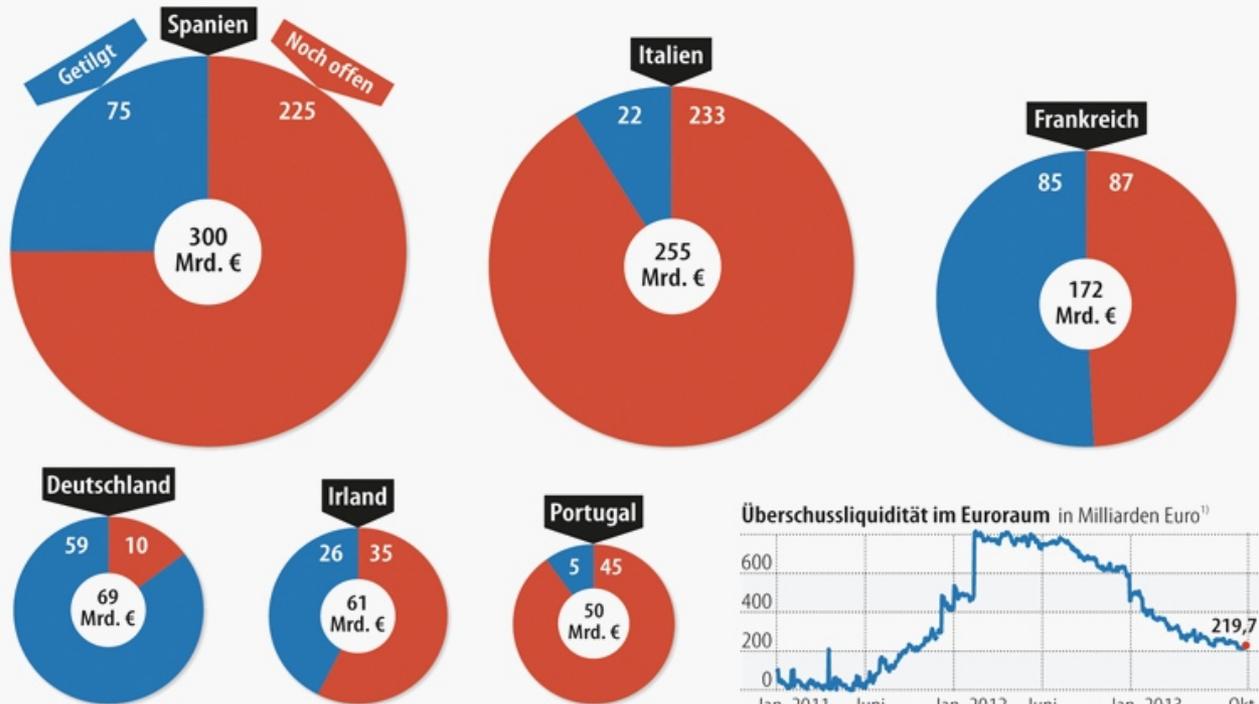
| Anlage | Zins |
|------------------------------------|-------|
| Risikoreichere Anlagen | ? |
| Anleihe Spanien (2-3 Jahre) | 2,5 % |
| Onlinebank Tagesgeld | 1,1 % |
| Filialbank 5 Jahre fest | 0,9 % |
| Anleihe Deutschland (2-3 Jahre) | 0,4 % |
| Filialbank Tagesgeld | 0,4 % |

Anteil Bankenrefinanzierung an EZB

Verknappung der EZB-Hilfen würde insb. Banken in Krisenländern treffen

Banken aus Krisenländern weiter stark abhängig von EZB-Liquiditätsspritzen

Langfristige Refinanzierungsgeschäfte der EZB Drei-Jahres-Tender, Volumen in Milliarden Euro (Stand August 2013)



1) Die Überschussliquidität setzt sich zusammen aus Geld, das die Banken in der Einlagenfazilität bei der EZB parken, sowie Geld auf dem Mindestreservekonto, das über den Sollbetrag hinausgeht
Quellen: Barclays; Commerzbank / F.A.Z.-Grafik Walter

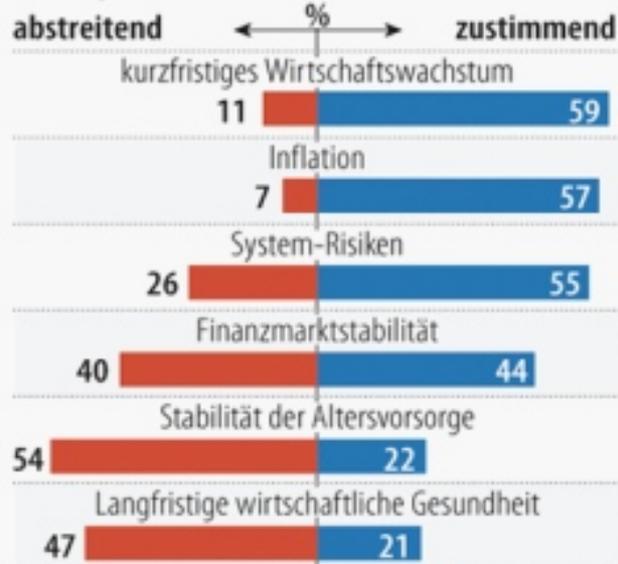
Marktmeinung

Märkte in erstaunlichem Einklang über die Folgen der Zinspolitik/Kurs der Notenbanken

Zinspolitik und Kurswendungen der Notenbanken

Die Folgen der Zinspolitik

Erwartungen der Investoren über Auswirkungen auf folgende Bereiche¹⁾

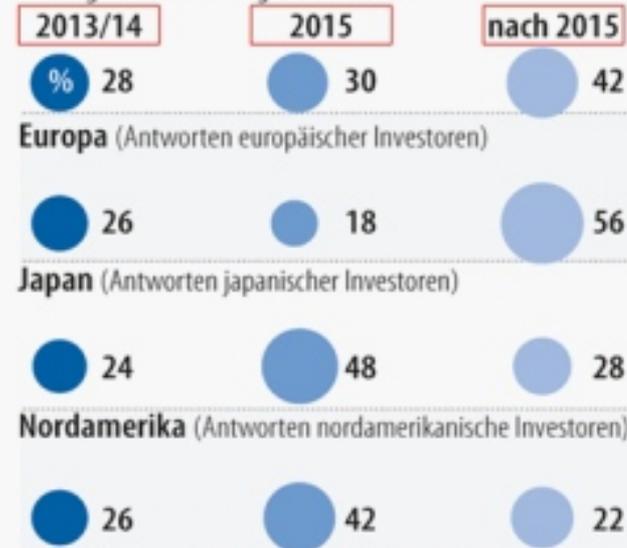


1) Abweichung zu 100%=Keine Angaben. Quelle: Allianz Global Risk Manager

Erwartungen höherer Leitzinsen

Wann erhöhen die Zentralbanken die Leitzinsen?

Welt globaler Anstieg der Leitzinsen



F.A.Z.-Grafik Niebel