

# ÜBER GELD SPRICHT MAN NICHT? DOCH, UNBEDINGT!

Die Finanzwelt und die eigene finanzielle Positionierung sind nach wie vor Themen mit vielen Mythen und falschen Glaubenssätzen.



**Sandra Müller**  
Geschäftsführende Gesellschafterin

Spätestens jetzt sollten Glaubenssätze wie „Cash is King“ neu überdacht werden. Ebenso die Selbsteinschätzung, dass man ganz genau wisse, zu welchem Zeitpunkt man Geld investieren sollte und wann eben nicht.

**Sobald es um die Anlage** des eigenen Vermögens geht, verhalten sich Anleger/Innen zwangsläufig eingeschränkt rational. Die gängigen, z.B. in der Behavioral Finance beschriebenen Verhaltensmuster, treffen wir immer wieder und es ist für uns immer wieder aufs Neue spannend, teilweise irrationale und häufig kontraproduktive Reaktionen aufzuzeigen.

Schwankungen, Korrekturen und auch Krisen hat es immer gegeben und wird es immer wieder geben. Das Verständnis dafür und

auch der Umgang damit muss in all unseren Köpfen wachsen.

Mit einem breit gestreutem Depot unterliegt man natürlich auch der Volatilität der Märkte, aber man kommt ruhiger durch diese Phasen. Ausserdem bringt jede Korrektur auch Chancen, man muss nur wissen wie sie zu nutzen sind.

## **Gerade Unternehmer wissen**

nur zu gut, wovon hier einleitend die Rede ist. Man weiss es, aber ist in einer speziellen Situation: Daily Business, strategische Entscheidungen, Übernahmen, Erschließung neuer Kunden bzw. ganzer Märkte und manchmal auch ein wenig Privatleben... Und irgendwo dazwischen sollten auch noch die persönlichen Anlagen sowie eine Vorsorgeplanung Platz finden. Trotz weit überdurchschnittlichen Wissensstands zeigen sich daher bei Unternehmern sehr häufig 08/15-Lösungen im Privatvermögen, die einfach im raschen Vorbeigehen mitgenommen worden sind, sich also im Laufe der Zeit angesammelt haben und selten ein stimmiges Ganzes ergeben.

Daher benötigen Unternehmer einen intensiveren und sehr umfassenden Beratungsansatz. Und neben der privaten Vorsorge sollten zumindest bei EPU und vielen KMU auch strategische steuerreduzierende Instrumente im Focus liegen.

Genau hier wollen wir kurz auf unseren USP hinweisen: Wir sind selbst Unternehmer und forcieren daher vernünftige, strategisch ausgerichtete Lösungsansätze für unsere Kunden, also Unternehmer und deren Lebenswerke.

Im Anlagebereich sind unse-

re wichtigsten Tätigkeiten Analyse bestehender Portfolios, Risikobewertungen bzw. Einschätzungen von Anlagen sowie das Aufzeigen von eventuellen Klumpenrisiken zur Vermeidung unechter Streuung. Oftmals finden sich in von Banken direkt betreuten Depots viele Eigenprodukte – aus Bankensicht verständlich, aus Sicht des Kunden hinterfragungswürdig. Wir haben bei der Portfolioaufstellung einen gesamtheitlich risiko-/ertragsbasierten Ansatz. Bedeutet, dass wir unsere Kunden/Innen als „Ganzes“ sehen und sich daher auch in konservativen Portfolios die eine oder andere dynamische Komponente wiederfinden kann bzw. sollte. Man sollte aber sowohl die Duration, Beta, als auch Ausfallsrisiken und einzelne Marktopportunitäten im Auge behalten und sich nicht nur auf ein mögliches Alpha verlassen.

**Und JA, wir stehen für** einen aktiven sowie persönlichen Ansatz ein. Digitale Beratung wird immer populärer, viele Robo-Adviser drängen auf den Markt. Unserer Erfahrung nach hat dieser Bereich absolut seine Berechtigung, allerdings halten wir den persönlichen Kontakt sowie das Gespräch bei komplexen Lösungen weiterhin für deutlich überlegen – selbst wenn es in Zeiten wie diesen häufig per Videokonferenz umgesetzt wird.



[www.aurelia-invest.at](http://www.aurelia-invest.at)