

Beat Bernet

# Zwischen Rendite und Risiko

Finanzplanung und Vermögensverwaltung  
für Private in turbulenten Zeiten

Verlag Neue Zürcher Zeitung

# Inhaltsverzeichnis

<b>Es geht um Ihre Zukunft!</b> .....	11
<b>1 Ein kleiner Werkzeugkasten zur Finanzplanung und Vermögensverwaltung</b> .....	17
1.1 Zins und Zinseszinsseffekt .....	19
1.1.1 Die Macht des Zinseszinsseffekts .....	21
1.1.2 Was ist ein realistischer Zinssatz? .....	24
1.2 Der Zeitwert des Kapitals .....	27
1.3 Ein wenig Formalismus kann nicht schaden ... ..	29
1.4 Rendite und Risiko .....	33
1.4.1 Die Rendite .....	33
1.4.2 Das Risiko .....	39
1.4.3 Zusammenhang zwischen Rendite und Risiko .....	49
1.4.4 Konsequenzen für die Finanzplanung .....	51
1.5 Inflation, Deflation und Stagflation .....	53
1.6 Die heimlichen Renditekiller: Spesen, Gebühren und andere Kosten	59
1.6.1 Kostenelemente von Finanzdienstleistungen .....	60
1.6.2 Retrozessionen, Provisionen und Kickbacks .....	63
1.6.3 Alternative Preismodelle .....	66
1.6.4 Mehrwert von Finanzdienstleistungen .....	68
1.6.5 Wie man Bank- und Beraterkosten senkt .....	70
1.7 Legosteine von Finanzprodukten .....	73
<b>2 Finanzplanung und Finanzplan</b> .....	77
2.1 Warum wir auf eine seriöse Finanzplanung nicht verzichten können	78
2.2 Finanzplanung als Antwort auf die Herausforderungen .....	84
2.3 Zielsetzung einer erfolgreichen Finanzplanung .....	86
2.4 Der finanzielle Masterplan .....	89
2.5 Der erste Baustein: Lebensentwurf .....	92
2.5.1 Das Lebensphasenmodell .....	94
2.5.2 Dimensionen eines Lebensentwurfs .....	98
2.5.2.1 Grundannahmen und Nebenbedingungen .....	102
2.6 Der zweite Baustein: Bestandsbilanz .....	105
2.7 Der dritte Baustein: Risikoprofil .....	109

2.7.1	Entwurf einer Risikokarte	110
2.7.2	Individuelles Risikoprofil	114
2.7.3	Unterschiedliche Risikoexposition in unterschiedlichen Lebensphasen	116
2.7.4	Alternativen und Varianten erarbeiten	118
2.8	Der vierte Baustein: Lebensphasen-Budgetierung	119
2.8.1	Das Lebensphasenbudget	121
2.8.2	Lebensphasen-Budgetierung	124
2.9	Der fünfte Baustein: Kapitalrechnung	126
2.10	Der sechste Baustein: dynamischer Finanzplan	134
2.11	Der siebte Baustein: Entscheidungs- und Massnahmenplan	136
2.12	Der achte Baustein: Finanzplancontrolling	139
2.12.1	Feststellen von Abweichungen	140
2.12.2	Anpassungs- und Korrekturmassnahmen	140
2.13	Fallstricke auf dem Weg zum Ziel	142
<b>3</b>	<b>Kollektive und private Vorsorge</b>	<b>145</b>
3.1	Das Vorsorgesystem der Schweiz	147
3.1.1	Die erste Säule: AHV, IV und Ergänzungsleistungen	148
3.1.2	Die zweite Säule: berufliche Vorsorge	151
3.1.3	Die dritte Säule: Selbstvorsorge	163
3.1.4	Ausgewählte Versicherungsprodukte der Selbstvorsorge	170
3.1.5	Bank- oder Versicherungsprodukt?	179
3.2	Vom Drei-Säulen- zum Drei-Schichten-Modell	180
3.3	Management der eigenen Pensionskassenguthaben	182
3.3.1	Einkäufe in die Pensionskasse	183
3.3.2	Vorbezug von Vorsorgegeldern	187
3.3.3	Rente oder Kapital	188
3.3.4	Entscheidungskriterien	192
3.4	Wahl von Freizügigkeitskonti	196
3.5	Immobilien als Element der Vorsorge	197
3.5.1	Immobilien als Kapitalanlage	198
3.5.2	Liquiditätswirkungen von Immobilienanlagen	200
3.5.3	Hypothekarstrategien	203
3.5.3.1	Wahl des Hypothekarmodells	203
3.5.3.2	Amortisation von Hypotheken	211
3.5.3.3	Einsatz von Vorsorgekapital	214
3.6	Der vorzeitige Rückzug aus dem Erwerbsleben	217
3.7	Steuern und Vorsorgeplanung	220
3.7.1	Grundlagen der individuellen Steueroptimierung	220
3.7.1.1	Produktbasierte Steuervorteile	221
3.7.1.2	Zusätzliche Einzahlungen in die Pensionskasse	225

3.7.1.3	Staffelung von Zahlungen	225
3.7.1.4	Vor- und nachzeitige Pensionierung	227
3.7.2	Vermögen verschenken	227
<b>4</b>	<b>Legosteine der Vermögensverwaltung in turbulenten Zeiten</b>	<b>229</b>
4.1	Rahmenbedingungen in turbulenten Zeiten	230
4.2	Abstimmung Finanzplanung/Vermögensverwaltung	233
4.3	Das Anlagerisiko	236
4.3.1	Risikoklassifizierung von Anlageinstrumenten	239
4.4	Der Anlageprozess	243
4.4.1	Ziele festlegen	244
4.4.2	Lebenszyklusorientierte Asset Allocation	246
4.4.3	Das Konzept der Diversifikation	251
4.4.4	Die Anlagestrategie	255
4.4.5	Anlageentscheidungen umsetzen	264
4.4.5.1	Anlagefonds	267
4.4.5.2	Exchange Traded Funds	270
4.4.5.3	Strukturierte Produkte	272
4.4.5.4	Fremdwährungen	277
4.5	Performanceevaluation und Kontrollmassnahmen	279
4.5.1	Messgrössen des Erfolgs	280
4.5.2	Risikogewichtete Performance	282
4.5.3	Korrekturmassnahmen	283
4.6	Einige weitverbreitete Irrtümer	285
<b>5</b>	<b>Die Grenzen im Kopf überwinden</b>	<b>287</b>
5.1	Facetten der Geldpersönlichkeit	289
5.2	Grenzen im Kopf	297
5.2.1	Ausgewählte Effekte der Behavioral Finance	298
5.2.2	Vermeidbare Konsequenzen der Irrationalität	305
<b>6</b>	<b>Vom Umgang mit Banken, Beratern und Betreuern</b>	<b>307</b>
6.1	Bank, unabhängiger Vermögensverwalter oder Finanzberater?	308
6.2	Beratungsorganisation und Beratungsform	310
6.3	Beratungsansatz	315
6.4	Mandatstypen	318
6.5	Anforderungen an einen Finanzberater	320
6.5.1	Struktur von Beratungsgesprächen	321
6.5.2	Das Kontaktgespräch	323
6.5.3	Das Setup-Gespräch	326
6.5.4	Die Beratungsgespräche	328

6.5.5	Das Performancegespräch .....	329
6.6	Sorgfaltspflichten .....	331
6.7	Aktuelle Entwicklungen im Anlegerschutz .....	337
6.8	Haftung für fehlerhafte Beratung .....	338
<b>7</b>	<b>Sechs goldene Regeln zum Schluss .....</b>	<b>341</b>
	Der Autor .....	347