



Die wertvollste
Broschüre
Ihres Lebens
Honorarberatung im Bereich Versicherung und Finanzen

Die wertvollste Broschüre Ihres Lebens

Honorarberatung im Bereich Versicherung und Finanzen

Wir verpassen die **großen** Chancen,
weil wir uns auf die **kleinen** konzentrieren.

Henry Ford



Vorwort

Warum eigentlich Honorarberatung



Das Problem

Ihre Ersparnisse sind in Gefahr

Warum es in der heutigen Zeit enorm schwer geworden ist, seine Sparziele mit den herkömmlichen Anlagemöglichkeiten zu erreichen, und welche Gefahren sie mit sich bringen.



Die Lösung

Eine produktneutrale Honorarberatung

Warum es wesentlich wichtiger ist, eine sinnvolle Strategie und Planung aufzustellen, als das "beste" Produkt zu finden. Oder: Warum Vergleichen allein nicht reicht.



Das Fazit

Was zählt, sind Sie

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen
und einige spannende Erkenntnisse über die Wahrheit des
modernen Versicherungs- und Finanzwesens!



1,4 Billionen Euro in den Sand gesetzt

Fast 1,4 Billionen Euro lassen Anleger hierzulande auf Tagesgeldkonten und Sparbüchern versauern. Angesichts niedriger Zinsen, hoher Inflation und Steuern vernichten sie damit jedes Jahr real 13 Milliarden Euro!

Welt am Sonntag, Finanzen, 22.4.12

Verbraucherschützer sprechen sogar von 20 bis 30 Milliarden Euro jährlich, die durch schlechte Beratung vernichtet werden! Hinzu kommen noch ca. 700 Milliarden Euro in kapitalbildenden Lebensversicherungen.

Wir finden, es wird Zeit, etwas dagegen zu tun!





Vorwort

Warum eigentlich Honorarberatung

Wünschen Sie sich nicht auch, dass es bei Finanzberatung allein um **Ihren Geldbeutel** geht?

In einer Zeit, in der alle Informationen über das Internet zu bekommen sind, ist es extrem wichtig geworden, die richtigen Fragen zu stellen und mit den daraus erhaltenen Informationen effizient zu nutzen. Das setzt aber voraus, dass man versteht, was man liest. Gerade bei den häufig komplexen und undurchsichtig beschriebenen Finanz- und Versicherungsprodukten ist das gar nicht so einfach!

Man könnte einen Finanz- oder Versicherungsvermittler mit einem Dolmetscher vergleichen, der einem das „Fachchinesisch“ in eine verständliche Sprache übersetzt. Genau hier entsteht aber ein grundlegendes Problem: Während Dolmetscher und andere Dienstleister für ihre Arbeitszeit und ihr Know-How bezahlt werden, verdient der Vermittler nur an den jeweiligen Provisionen und damit am Verkauf.

Verkauf statt Beratung

Wenn ein Vermittler weder für Hilfestellung noch für Übersetzungsdienste, ein Konzept oder eine Strategie bezahlt wird, stellt sich die Frage:

Welche Motivation hat er, eine gewissenhafte Beratung anzubieten? Wer mit wenig Einsatz viel Provision verdienen kann, wählt leider oft den Weg des geringsten Widerstands. Aber ist das in Ihrem Sinne? Suchen Sie nicht eher nach einem neutralen Begleiter, der Ihnen Hilfestellung gibt und Sie in die Lage versetzt, eine effektive und individuelle Strategie für sich selbst (mit) zu entwickeln? Und gibt es einen Berater, der nicht davon lebt, etwas zu verkaufen, sondern wirklich auf Ihrer Seite steht? Ja – denn genau das bieten heute unabhängige Honorarberater!

Die Vergütung macht den Unterschied

Wenn Sie mit einem Honorarberater zusammenarbeiten, wird im Vorfeld ein vom Kauf irgendwelcher Produkte unabhängiges Beratungs- und Betreuungshonorar vereinbart. Es dient ausschließlich der Dienstleistungsvergütung und damit der Beratung sowie lebensbegleitenden Check-Ups. So kann sich der Honorarberater stets zu 100 % auf Ihre Bedürfnisse und das Erreichen Ihrer Ziele konzentrieren!

Trauen Sie sich, die etablierten Werbesprüche und Weisheiten von Banken, Versicherern und deren Vertretern über Altersvorsorge, Lebensversicherungen, sichere Geldanlagen und Vermögensbildung infrage zu stellen!

Freilich sind diese nicht immer unwahr, oft aber pauschal und unstrategisch. Passen die Lösungen nicht zu Ihnen, kann dies einen großen Teil Ihrer Ersparnisse, nicht selten sogar Ihre gesamte finanzielle Existenz gefährden!

Diese Broschüre soll Ihnen, aber auch Ihren Freunden und Bekannten, das neuartige Konzept der Honorarberatung nahe bringen. Sie können von kostengünstigen und auf Sie abgestimmten Lösungen profitieren – sowohl beim Vermögensaufbau als auch bei der Absicherung bereits erreichter Ziele. Nutzen Sie die einzigartige Chance, die Sie mit dieser Broschüre in Händen halten. Mehr können Sie für Ihre Rendite und Sicherheit nicht tun.

Ich wünsche Ihnen einige aha-Erlebnisse und neue Erkenntnisse beim Lesen und würde mich freuen, wenn Sie in dieser neuen Art der Beratung weitere Chancen für sich entdecken.

Unsere konzeptbasierte Honorarberatung entspricht den Anforderungen von Politik, Verbraucherschützern und Verbänden in den Bereichen Ruhestandsplanung, Vermögensaufbau und Absicherungen.

Mit herzlichen Grüßen, Ihr



Florian G. Anderl
Honorarberater, Volkswirt,
Autor und Coach



Mitglied im Berufsverband Deutscher Honorarberater





Das Problem

Ihre Ersparnisse sind in Gefahr

Stellen Sie sich vor, Sie füttern regelmäßig Ihr Sparschwein ...

Die beliebtesten Geldanlagen



Die wichtigsten Sparziele



Quelle: Verband der Privaten
Bausparkassen e.V.,
Frühjahrsumfrage 2014





... aber auf der anderen Seite fällt
Ihr **hart verdientes** Geld wieder heraus.

Hohe Wertverluste trotz scheinbar guter Rendite werden leider immer alltäglicher.

Das, was Sie mit Ihren Ersparnissen eigentlich erreichen wollen, kann mit herkömmlichen Lebens- und Rentenversicherungen sowie gemanagten Fonds einfach nicht mehr erzielt werden. Lassen Sie sich anhand einiger Beispiele zeigen, wieso:

Beispiel I

Die kapitalvernichtende Lebensversicherung

Rekordniedrige Zinsen drücken die Mindestverzinsung Ihres Vermögens bei kapitalbindenden Lebensversicherungen. Das wird sich so bald auch nicht ändern – die Lebensversicherer planen sogar einen weiteren Zinsschnitt! Nach jahrelanger Senkung der Überschussbeteiligungen wird jetzt auch der Garantiezins in Mitleidenschaft gezogen. Dieser wurde zum 1. Januar 2015 von 1,75 % auf 1,25 % (vor Steuern) gesenkt werden!

Bei der momentanen Inflationsrate und dem Steueraufwand, der bei Ausschüttung der Lebensversicherung anfällt, bleibt nur eine mickrige Rendite übrig. Kommt es hart auf hart, stehen Ihnen sogar erhebliche Wertverluste bevor. Hinzu kommen oft unüberschaubare Vertragsbedingungen, die keine ausreichende Berücksichtigung der Vermögenswerte vorsehen

und stille Reserven vernachlässigen. So haben Sie kaum eine Chance auf hohe Überschussbeteiligungen!

Kündigen Sie die Versicherungen vor dem vertraglichen Ablaufdatum, ergeben sich weitere erhebliche Nachteile. Zum Beispiel kann es passieren, dass Sie weitere Abstriche bei der Verzinsung hinnehmen müssen. Um hingegen eine werthaltige Verzinsung zu erhalten, müssten risikoreiche Varianten gewählt werden, die im Ernstfall auch nichts Gutes für Ihr angelegtes Kapital bedeuten würden.

Lebensversicherer stoppen Auszahlungen

Das war nur der erste Schlag

Beispiel II

Enteignung durch Inflation

Als Inflation bezeichnet man den prozentualen Preisanstieg für die wichtigsten Güter, die in einem Land konsumiert oder gebraucht werden. Diese werden in einem sogenannten Warenkorb zusammengefasst und die Preisveränderung mit Hilfe des Verbraucherpreisindex (VPI) dargestellt.

Warum ist Inflation schlecht für Ihre Ersparnisse?

Deutsche Sparer legen viel Wert auf hohe Rücklagen für schlechte Zeiten. Deshalb versauern momentan ca. 500 Milliarden Euro auf Sparbüchern und rund 700 Milliarden Euro auf Tages- oder Festgeldkonten. Bei einer durchschnittlichen Verzinsung von unter einem Prozent der Spareinlagen und einer nominalen Inflationsrate in Höhe von etwa 1,3 % (April 2014) ergibt

sich somit ein Vermögensverlust von 0,3 %! Ihr Geld verliert also kontinuierlich an Wert! Die besagte Zusammenstellung des repräsentativen Warenkorbs für die gesamte Bundesrepublik übernimmt das statistische Bundesamt. Dieser Warenkorb ist jedoch kritisch zu betrachten, da ein großer Spielraum bei der Auswahl der Güter besteht, was Manipulation erleichtert. Die individuell spürbare Inflation wird so eigentlich gar nicht widerspiegelt.

Eine alternative Betrachtungsweise, welche die reale Inflationsrate als Differenz zwischen Geldmengenveränderung und dem prozentualen Zuwachs der Wirtschaftsleistung einer Volkswirtschaft beschreibt, kommt der Realität um einiges näher. Betrachtet man diese alternative Berechnung, ergeben sich folgende Inflationsraten:

Jahr	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 *
Wachstum Geldmenge M3	11,2	9,4	3,0	0,6	2,2	3,2	2,3	1,45
Zuwachs Bruttoinlandsprodukt	5,0	1,9	- 4,0	5,1	4,6	2,2	2,7	1,5
Reale Inflation	6,2	7,5	7	- 4,5	- 2,4	1	- 0,4	- 0,05

* Zahlen bis September 2014

Vergleicht man diese Werte mit der vom statistischen Bundesamt errechneten nominalen Inflationsrate, wird man kaum Ähnlichkeiten feststellen können! Besonders die Jahre 2008/09, die als Jahre der „Subprime-Krise“ bekannt sind, stechen dabei ins Auge.

Während das statistische Bundesamt im Jahr 2009 eine Inflationsrate von 0,3 % angibt, lag die reale Inflation bei ganzen 7 %! Das ergibt eine unglaubliche Differenz von 6,7 %, was das Sparvermögen von vielen Bundesbürgern wahrlich zum Schmelzen brachte.

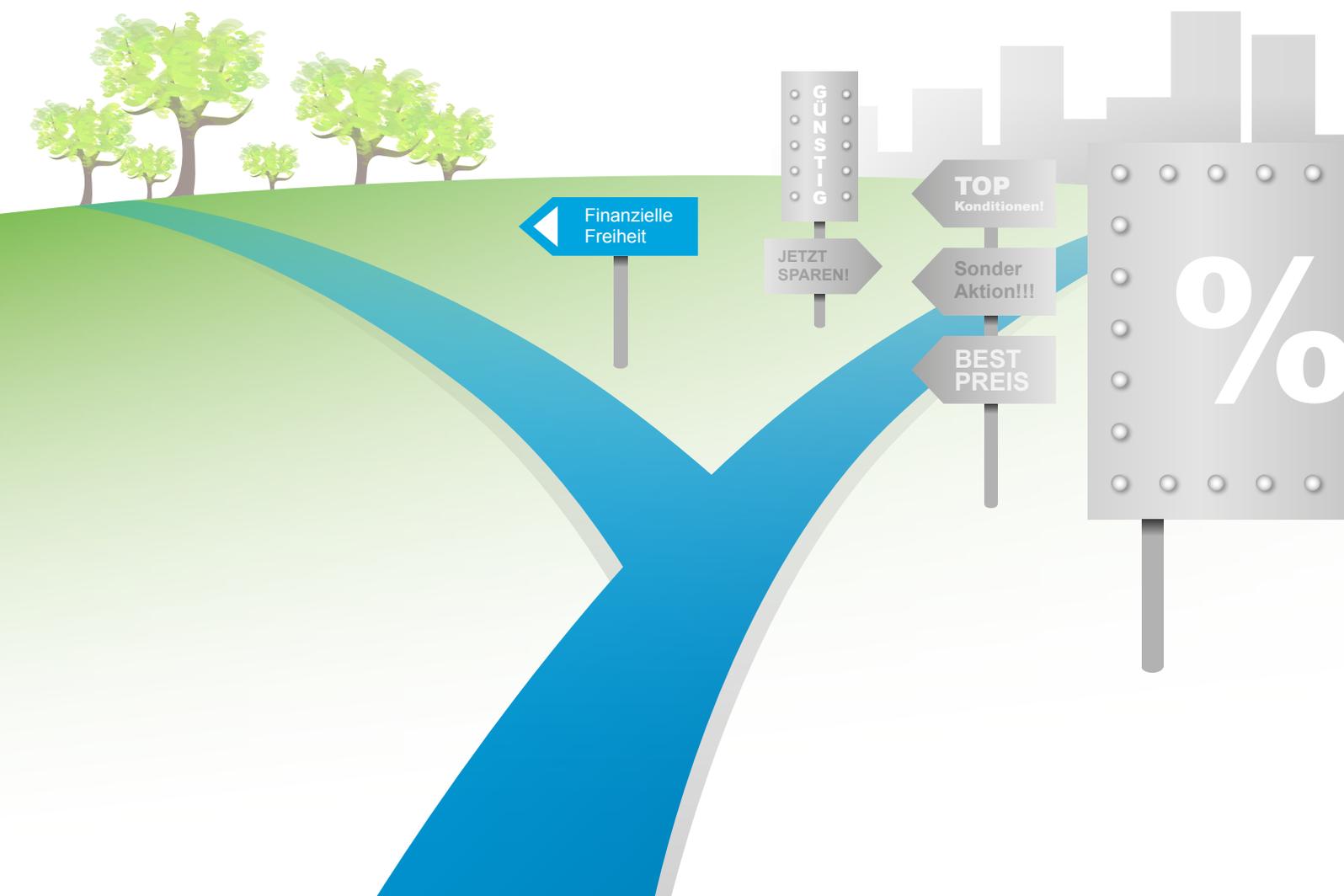
Verfehlte Sparziele sind meist die Konsequenz schlechter Beratung.

Nach einer aktuellen Studie von TNS Infratest ist und bleibt die Altersvorsorge das beliebteste Sparmotiv der Deutschen.

Und dennoch: Gerade hier werden immer wieder Fehler gemacht – nicht zuletzt in der Beratung! Insbesondere das Thema Kosten wird gerne unter den Tisch gekehrt oder kann von den Sparern nicht richtig nachvollzogen werden. Die beliebten Geldanlagen, wie das Sparbuch, der Bausparvertrag und das Festgeld, werden von den meisten

Bankberatern gerne beworben und verkauft, denn – Sie ahnen es bereits – für deren Verkauf kassieren sie eine saftige Provision.

Viele Bürger wissen dabei nicht einmal, welchen konkreten Nutzen sie aus dieser Form der Geldanlagen eigentlich ziehen. Um ehrlich zu sein: gar keinen! Inflation und die niedrige Verzinsung der Geldanlagen machen einen Zuwachs Ihres angelegten Vermögens in der Realität nämlich unmöglich.





Die Lösung

Eine produktneutrale Honorarberatung

Auch ohne grünen Daumen kann Ihr Ersparnis wachsen und **gedeihen.**

Inflation, Steuern, niedrige Zinsen, hohe Produktkosten und die oftmals falsche Wahl der Geldanlagen schmälern Tag für Tag einen nicht zu unterschätzenden Teil Ihrer Ersparnisse!

Mit einer maßgeschneiderten Konzeptberatung setzen Sie auf eine faire und neutrale Art der Beratung und machen so Schluss mit diesem Wertverlust.

Erzielen Sie durch ein intelligentes System aus strategischer Planung, erstklassigen Anlagen, niedrigen Kosten und gezielter Steueroptimierung höchstmögliche Renditen, ohne dabei auf die Sicherheit Ihrer Geldanlage verzichten zu müssen!

[Mehr zu diesem Thema ...](#)

Honorarberatung – Nährboden für Ihr Ersparnis

Ihr Geld arbeitet 1:1 für Sie.

Die Honorarberatung ist eine reine Form der Wissensdienstleistung. Es geht nicht um den Verkauf von Produkten, sondern nur um ehrliche Beratung, die Sie in die Lage versetzen soll, Hintergründe besser zu verstehen und Entscheidungen selbstständig zu treffen.

Dabei werden Finanzprodukte nach dem Nettoprinzip eingekauft, also frei von den üblichen Kosten, die ansonsten kurz- und langfristig in das Produkt eingerechnet werden. So kommen Sie in den Genuss einer vom ersten Tag an höheren Rendite, die nicht durch einmalige oder laufende verdeckte Kosten geschmälert wird. So erwirtschaften Sie schneller den so wichtigen Zinseszins.



Keine Überschussmodelle, bei denen Kickbacks * in Form von Überschussbeteiligung eingerechnet werden

Beratung ohne Abschlussinteressen

Frei von versteckten Kosten

Keine Bestandspflegeprovisionen

Keine Stornogebühren

Vollständige Erstattung der Kickbacks *

Keine provisionsabhängigen Verwaltungskosten

* Teilweise Rückerstattung der Gebühr für das Management eines Fonds bzw. einer Geldanlage

Die meisten Berater haben das Wort **Strategie** noch nie gehört ...

Finanzberatung ist heutzutage ein profitables Geschäft für Versicherungsmakler und Bankberater. Weil die Bezahlung der Berater über Provisionen und versteckte Kosten erfolgt, wird in erster Linie das verkauft, was am meisten Verdienst bringt: der Abschluss, nicht die Beratung.

Mit strategischer Planung zum Ziel

Die Honorarberatung verfolgt einen anderen Ansatz: Damit Sie als Mandant wirklich von der Beratung profitieren, muss sie folgenden Kriterien entsprechen:

- **Individuell**
- **Ganzheitlich**
- **Unabhängig**

Bei unserer Honorarberatung stehen Sie mit all Ihren Wünschen, Bedürfnissen und Zielen im Mittelpunkt! Denn Sie haben das Recht auf eine ganz persönliche, qualitativ hochwertige Beratung – in jeder Lebenssituation.

Kunden wollen Lösungen, keine Produkte

Ganz nach diesem Motto erarbeiten wir Ihnen ein umfassendes Konzept, das auf mehreren Säulen ruht, die sich optimal ergänzen und Ihnen somit finanzielle Sicherheit garantieren.

Ganzheitliche und individuelle Lösungen in den Bereichen Finanzen, Versicherungen und Immobilien.

Anlagen mit **minimalen** Kosten bei **maximaler** Risikostreuung

Wer breit streut, rutscht nicht aus.

Eine breite Streuung der Anlagen verringert die Wahrscheinlichkeit von größeren Ausfällen (bis hin zum Totalverlust) und ist somit optimal zur Absicherung gegen Krisen geeignet. Das setzt die sinnvolle Auswahl und gezielte Investition in

verschiedene Anlageklassen und Regionen, die je nach Marktphase und Risikoprofilierung aufgeteilt sind, voraus.

Unser Konzept basiert daher auf einer ganzheitlichen Investmentstrategie, die von regelmäßig durchgeführte Marktanalysen begleitet wird.

Dabei berücksichtigen wir Ihre Wünsche, Ihre derzeitige Vermögenssituation und Ihren finanziellen Spielraum. Folgende Kriterien prägen unsere Investmentauswahl:

- Finanzstarke und erfahrene Emittenten
- Transparente, kundenfreundliche Prospekte
- Gute und ausgereifte Anlagephilosophie
- Günstige Gebühren (TER)

Laut einer Studie des Institute for Business Value (IBV) machen Kunden, die einem Fondsmanager ihr Vermögen anvertrauen, jährlich ca. 1,3 Billionen Dollar Verlust!

Eine echte Alternative zu gemanagten Fonds sind sogenannte „Exchange Traded Funds“ (ETF). Dabei handelt es sich um börsengehandelte Investmentfonds, die direkt in bestimmte Märkte oder Themen investieren. Der leichte Ein-/Verkauf der Fonds und die Möglichkeit wachstumsstarke Märkte zu erschließen, sprechen deutlich für diese kostengünstige Alternative! Und das ohne versteckte Kosten.

[Mehr zu diesem Thema ...](#)

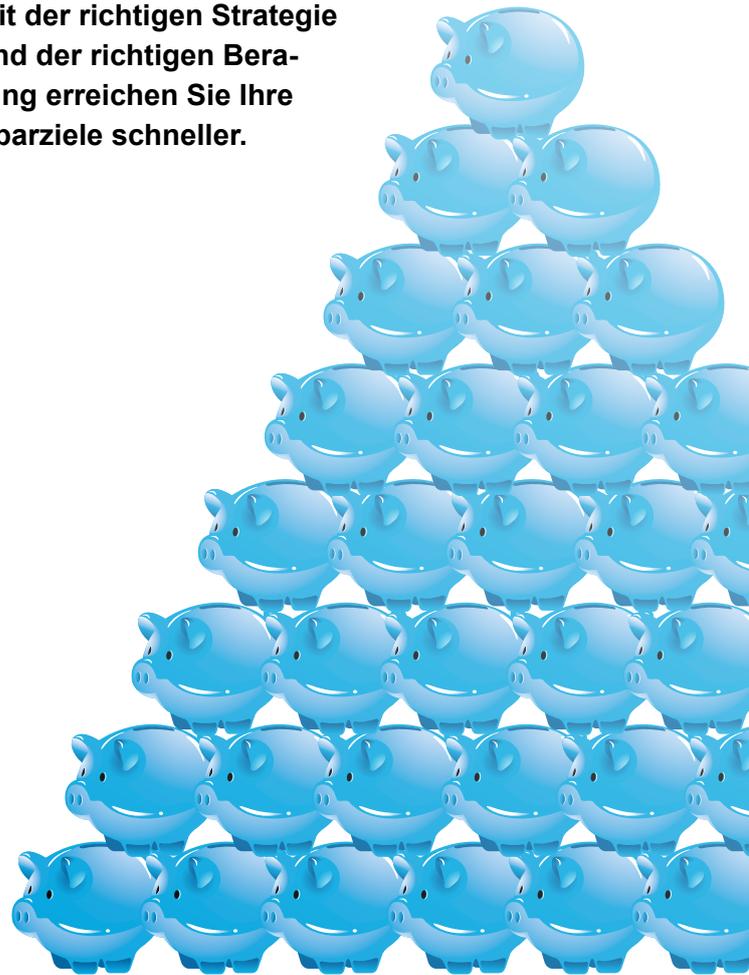
Steuerliche Vorteile wollen genutzt werden.

Nutzen Sie alle staatlichen Förderungen und optimieren Sie die Sicherheit Ihrer Ersparnisse.

Wichtig ist hierbei natürlich, dass eine Steuerersparnis nicht zum Selbstzweck Ihrer Bemühungen wird. Alle Produktlösungen und die eigentliche Strategie bringen Ihnen einen höheren

Wir erklären Ihnen die aktuellen Marktführer und erstellen für Sie eine individuelle Geldanlagestrategie, die durch fachlich fundierte Marktanalysen und Investmentcontrolling gesichert ist. Profitieren Sie von einer transparenten, lebensbegleitenden Investitionsberatung, die Ihnen finanzielle Freiheit und finanziellen Erfolg garantiert!

Mit der richtigen Strategie und der richtigen Beratung erreichen Sie Ihre Sparziele schneller.



Mehrwert als es eine isolierte Steueroptimierung jemals schaffen kann. Daher steht die Steueroptimierung in unserem Beratungsprozess erst nachrangig im Fokus.

Trotzdem sorgen wir dafür, dass Ihre Steuern nicht nur dem Finanzamt nutzen, sondern auch Ihnen und Ihrem Vermögensaufbau!

»» Was zählt, sind Sie

Dies ist seit jeher das Motto der FINANZBERATUNG NÜRNBERG

Als unabhängiger Honorarberater sind wir ausschließlich unseren Kunden verpflichtet und garantieren damit optimale Rundumbetreuung. Wir analysieren Ihre finanzielle Situation, erstellen ein maßgeschneidertes Versicherungs- und Vermögenskonzept, das wir einer kontinuierlichen Überprüfung unterziehen – selbstverständlich ohne versteckte Kosten und ein Leben lang.

Wir unterbreiten Ihnen neutrale Empfehlungen für Ihr Vermögen und zeigen Ihnen neue Wege auf, die nur für einen von Vorteil sind: für Sie.

Wir verfügen über Expertise und genug Erfahrung, den Markt, seine Bedingungen und Bilanzkennzahlen kompetent zu analysieren und zu bewerten und schnüren so ein verlässliches Komplettpaket, das auf Ihre individuellen Präferenzen zugeschnitten ist und Ihren Erwartungen entspricht.

Jetzt selbst nachrechnen ...



**FINANZ
BERATUNG
NÜRNBERG**

WAS ZÄHLT SIND **SIE**

Rufen Sie uns an
0911 / 98036270

Gerne auch mobil
0176 / 22360881

Schweppermannstraße 66
90408 Nürnberg

www.finanzberatung-nuernberg.com
info@finanzberatung-nuernberg.com