

ECONOMY



In drei Lebens-Phasen zu Wohlstand und Reichtum

In welchen Lebensabschnitten ist eigentlich was genau wichtig? Woher weiß man, welche Karriere-Laufbahn man einschlagen möchte? Wie fängt man richtig an, zu sparen? Und was muss man beachten, um langfristig vermögend zu werden? Dr. Markus Elsässer hat hier ganz spezielle und ausführliche Tipps ausgearbeitet. Er sagt: „ Wenn Sie diese Schritte beachten, können Sie gar nicht verhindern, vermögend zu werden!“ Dann mal los!

Die erste Berufsperiode: 25 bis 40 Jahre

Dr. Elsässer, erklären Sie uns, um was es in dieser ersten Phase hauptsächlich geht?

In dieser Phase haben wir die Ausbildung hinter uns gebracht und verdienen unser erstes Geld. Es ist hier ganz wichtig, schnell in einen Beruf hineinzukommen, alte Einschränkungen und Limitationen aus dem Familienumfeld hinter sich zu lassen, diese Ketten zu sprengen und sich freizuschwimmen. Nicht weiter am Rockzipfel oder an alten Glaubenssätzen aus der Kindheit hängen. Nicht den Fehler machen, sich auf die Höhe des ersten Gehaltes zu fixieren. Sich zu vergleichen mit Studienkollegen und wer ein paar hundert Euro mehr verdient, bringt gar nichts. Entscheidend ist jetzt, das Bewusstsein zu haben: ich will lernen, lernen, lernen. Nach langer Zeit der Theorie des Lernens kann man gar nicht früh genug anfangen, das Berufsleben zu erlernen. Denn die eigene Kapitalbildung, also der Aufbau von Kapital und der berufliche Erfolg hängen in dieser Phase besonders zusammen. Es nützt nichts, wenn man lernt, mit seinem Kapital gut umzugehen aber aufgrund von persönlichem Versagen oder Slow-Gos, Müßiggang oder weil man es falsch anpackt, nicht dazu zu kommen, überhaupt Kapital zu bilden. Die Urbildung des Kapitals hängt mit dem längerfristigen Arbeitseinkommen zusammen. In dieser Phase ist es wichtig, Rücklagen zu bilden und hier empfehle ich die 10 Prozent Bruttolohn-Regel:

Egal wieviel man verdient, legt man gleich von Anfang an, am besten per Dauerauftrag, 10 Prozent des Bruttolohnes auf ein eigenes „Sparkonto“. So gewöhnt man sich daran, seinen Lebenszuschnitt und Konsum auf diesen Betrag auszurichten und überlässt damit auch mögliche Sonderausgaben nicht dem Zufall. Wenn man alleine das ein Leben lang durchhält, parallel dazu lernt, das angesparte Geld systematisch und vernünftig anzulegen, kann man es kaum verhindern, vermögend zu werden.

Welche unterschiedlichen Karrieren gibt es? Muss ich frühzeitig planen?

Ja! Bei jungen Leuten ist die langfristige Berufs-Perspektive extrem wichtig. Es ist ein fundamentaler Unterschied, ob man vorhat eine Konzern-Karriere zu machen, ob man mit Anfang vierzig lieber Geschäftsführer eines Mittelständlers sein will oder ob man sich dann selbständig machen will. Das heißt: Der Schlüssel zum Erfolg liegt in dieser Altersphase darin, dass man sich nicht einfach passiv befördern lässt, wenn sich eine Okkasion ergibt. Man muss aktiv überlegen: Was sind die nächsten wichtigen Schritte, die mich zu meinem erfolgreichsten beruflichen Endziel führen? Wer selbständig werden will und im Kaufmännischen tätig ist, sollte Kundenkontakt haben. Warum? Er kann einmal üben und lernen, ob ihm dieser Beruf überhaupt liegt und zum anderen eine Basis aufbauen, ohne ein zu großes Risiko der Selbständigkeit einzugehen. Das Wichtigste hierbei ist und das vergessen auch viele: Egal welche Ziele man im Auge hat, wenn man für einen Full-Time Job bezahlt wird, schuldet man dem Arbeitgeber auch diese Full-Time-Arbeit – egal was man von ihm hält. Der Spruch der Amerikaner: „I better learn, while I learn“ ist richtig, aber nicht zu Lasten des Arbeitgebers. Es ist wichtig, dass man nie Brücken abreißt und sich absolut ethisch verhält.

Wenn man eine Konzern-Karriere anstrebt, bedeutet das eine ganz andere Planung der personalpolitischen Schritte. Hier geht es darum, wie man an die richtigen Kontakte kommt, wie man positiv bei den entscheidenden Leuten auffällt. Da ist unter Umständen die Berufserfahrung in Afrika zwar für meine Lebensbildung fantastisch, das Rennen macht aber derjenige, der in der Stabsabteilung einen guten Job macht und den die Geschäftsführung gut kennt. Das ist oft ein weniger aufregender Job aber nach drei, vier Jahren geht es dann im Personal-Karussell nach oben.

Wieder anders ist es, wenn man in einem multinationalen Konzern arbeitet und weiß, dass einem die permanenten Ortswechsel und das viele Reisen auf Dauer nicht gefallen und man mit vierzig lieber in Württemberg Chef einer 500 Millionen Euro Umsatz Firma sein möchte. Das könnte auch ein Familienunternehmen sein. Vielleicht sucht dieses einen Vertriebsvorstand, dann muss man natürlich vorher diese praktische Erfahrung sammeln. Sie werden einen nicht nehmen, wenn man jahrelang in einer Stabsstelle saß, sondern

1. Nach der Ausbildung schnell in einen Beruf hineinkommen. Alte Einschränkungen aus dem Familienumfeld hinter sich lassen. Berufserfahrung sammeln!

2. Einen Mentor finden. Aktiv überlegen, was die nächsten wichtigen Schritte sind, um den Beruf zu finden, in dem man besonders erfolgreich sein kann.

3. Von Anfang an sparen: 10 Prozent des Bruttolohnes auf ein eigenes „Sparkonto“. Kapital ansparen ohne riskante Experimente. Eigenen Wohnraum kaufen.

eher, wenn man zum Beispiel Bezirksleiter Norddeutschland, Vertriebsleiter Belgien und Vertriebschef Asia-Pacific mit Sitz in Hongkong gewesen ist. Dann wird dieses Know-how von Mittelständlern bewußt gerne eingekauft und man schafft den Sprung in die oberste Etage.

Was ist neben der frühzeitigen Karriere-Auswahl in dieser Phase extrem wichtig?

Folgende Punkte: **Erstens sollten Sie zwar Ihren Beruf mit sehr viel Ehrgeiz angehen, den Punkt „Erfahrungen sammeln“ aber im Vordergrund behalten.** Mir hat einmal ein Vorstandsvorsitzender eines großen Baukonzerns gesagt: „Herr Elsässer, sehen Sie zu, dass Sie viel Erfahrung sammeln. Bis vierzig ist alles Spiel. Danach müssen Sie aber wissen, wo die Reise hingeht. Dann ist keine Zeit mehr für Experimente!“

Zweitens: Suchen Sie sich in dieser Phase einen Mentor. Jemand mit guter Lebenserfahrung, integer und kein Egoist, mit dem Sie immer wieder einmal die eingeschlagene Richtung besprechen können. Denn vergessen Sie nicht: Sie bauen in dieser Phase auch Ihr Privatleben auf, sind im Job sehr unter Druck und kommen oft nicht dazu, Dinge einmal ganzheitlich und in Ruhe zu überdenken. **Drittens rate ich, keine übermäßigen Kraft- und Turnübungen mit Geld anzustellen, sondern erst einmal anzuschauen, ob und wie man überhaupt Geld ansparen kann.** Der wichtigste erste Schritt ist, aus dem Miete-zahlen-Modell auszusteigen. Wenn man gesund ist, eine gute Ausbildung und gute Berufsaussichten hat und es sich zutraut, kann man mit einer hohen Hypothek eine gut ausgewählte, vernünftige Wohnung oder ein Haus kaufen. Und zwar nicht unter dem Aspekt, in diesem Haus für immer zu leben, sondern es als Vermiet-Objekt zu behalten oder für ein anderes größeres Wohnobjekt einzutauschen. Beispiel: Ich habe gleich mit meinem ersten Job eine Wohnung gekauft, maximal fremdfinanziert, abgesichert mit einer Lebensversicherung und diese dann später, als ich ins Ausland ging, mit Großmutter's Möbel für das Doppelte vermietet. Da war nach Zins und Tilgung auch ein schöner Gewinn übrig. So bilden die Angelsachsen ihr Vermögen: Sie kaufen vier oder fünf mal im Leben eine neue Immobilie und auf lange Sicht gewinnen die guten Sachwerte immer an Wert.

Diese erste Lebensphase ist bedeutend, man sollte sie nicht vermurksen, sondern sich seiner Zielsetzung im Klaren sein.

Das kommt aber nicht über Nacht. Der erste Job entsteht oft eher zufällig, aber wenn man im Berufsleben Fuß gefasst hat, muss man bei aller Loyalität und vollem Arbeitseinsatz auch lernen, für sich selbst zu planen. Vielleicht stellt man fest, dass man gar kein Talent mit Kunden hat, dass der sexy Job in Wirklichkeit stinklangweilig ist, dass man doch nicht so viele Geschäftsreisen machen will. Dazu kommt, dass es heute viel mehr Chancen und Mobilitäts-Möglichkeiten aber auch Unsicherheiten auf dem Welt-Job-Markt gibt. Früher war auch die Konkurrenz eher lokal und weniger technologisch, heute muss man seine Hausaufgaben sehr gut machen. Und wenn man eine Konzern-Karriere plant heißt das nicht, dass es dieser eine Konzern für die große Karriere ist, vielleicht entwickelt sich das Unternehmen anders als gedacht und man muss umplanen. Konzerne verändern sich auch: Wenn man früher nicht bei Danone oder Procter&Gamble ins Marketing kam, dann ging man wenigstens zu Jacobs nach Bremen. Heute ist das nicht mehr vergleichbar. Es ist also wichtig, sich durch Können und Erfahrung so zu positionieren, dass die Head Hunter gerne mit einem sprechen und man attraktiv ist, wenn es eine neue Job-Möglichkeit gibt. **Bis vierzig sammelt man viele zielführende Erfahrungen. Damit ist man sicherer bei der Auswahl des Berufs-Zieles, weil man dieses erarbeitet hat und weiß, das ist kein Hirngespinnst.**

Man darf auch Faktoren wie Eitelkeit, Prestige-Denken und Ähnliches in dieser Phase nicht vergessen. In dieser Altersklasse sind nicht alle gleich fix und fertig und haben den vollen Durchblick, auch nicht, bei aller Intelligenz. Das muss man den jungen Leuten auch zubilligen. Ich erinnere mich selbst mit Schaudern, was man zum Teil für ein Idiot war damals (lacht).

Was macht man mit seinem angesparten Geld?

Bei aller Berufsorientierung muss man hier parallel mit dem oben beschriebenen Sparmodell anfangen. Dazu hat man sich gegebenenfalls Wohneigentum gekauft. Weiter darf das Geld nicht zu viel Raum im Kopf einnehmen. Es darf nicht zur Spielwiese

Die Blüte der Jahre: 40 bis 65 Jahre

Jetzt ist man kein Anfänger mehr. Man kann sein Handwerk, ist Leistungsträger, muss sich nicht mehr alles erzählen lassen. Nun stehen andere Dinge im Vordergrund. Nun muss man sich systematisch mit Methodik um sein Geld und Kapital kümmern. Jetzt ist der Grundstock da und man lernt, sich nicht bei allem Ehrgeiz und aller Verantwortung, die man im Beruf an den Tag legt, auffressen zu lassen, sondern mehr Know-How anzusammeln und bessere Berater zu finden. Beispiel: Ich kannte einen Vorstandsvorsitzenden eines großen Stahlkonzerns, der sich jeden Morgen vor Arbeitsbeginn, in seinem Büro, eine Stunde ausschliesslich mit seinem Kapital beschäftigt hatte. Das ist es, was viele Top-Leute falsch machen: Sie kümmern sich nicht ausreichend um ihr Kapital. Es wird nun viel Geld verdient und dieses liegt dann entweder herum, oder wird durch einen Zufallsfaktor an Informationen irgendwie investiert oder angelegt. Oftmals ist es Zufall, ob der Manager dabei gewinnt oder verliert, ob er betrogen wird oder Glück hat und das Geld sich vermehrt. Hier gibt es viele abschreckende Beispiele von Top-Managern, die das vermasselt haben, die ihren Job für die Konzerne hervorragend erledigt haben und privat die größten Flaschen sind, wenn es ums Geld geht. Deshalb beunruhigt mich nie, wenn ein Vorstandsvorsitzender eigene Aktien verkauft oder kauft, denn ich weiß, dass die meisten gar keine Ahnung haben. Hier muss jeder Einzelne selbst die Energie entwickeln, morgens, abends oder am Wochenende, in einigen Stunden sein Wissen und seine Methodik, was das Geldanlegen betrifft, auszubauen.

In dieser Altersphase entscheidet sich letztendlich, was für ein Kaliber Mensch Sie sind und damit entscheidet sich aber auch der Zuschnitt Ihres Kapitals. Die entscheidende Frage ist: Entwickelt es sich zu einer wirklich tragenden zweite Säule an Einkünften, neben meinem Einkommen?

Wenn man das in dieser Phase nicht in die Wege leitet, kommen auf Dauer zu wenig Erträge aus dem Kapital, wie auch zuwenig Kapitalbildung selbst zustande. Erbt man noch dazu, in dieser Zeit, ist es doppelt sträflich, wenn man sich keinen professionellen Zugang zu Kapitalbildung erarbeitet hat. In dieser Phase sind zwei weitere Aspekte enorm wichtig: Ob Aktien oder Immobilien zu teuer sind oder ob man sich freut, weil der Wert gerade gestiegen ist – ist zu kurzfristig gedacht. Wenn man ab Mitte vierzig erfolgreich ist und viel verdient, sollte der Wunsch sein: Hoffentlich steigen die Werte nicht, denn ich will doch noch mindestens 20/30 Jahre lang kaufen. Die meisten wollen gleich Erfolge sehen und denken kurzfristig. Und wenn der Kurs der BASF von 50 auf 60 steigt, halten sich alle für Finanz-Gurus. Das ist der größte Blödsinn. Genauso darf man sich vom langfristigen Investieren nicht abhalten lassen, wenn die Kurse fallen.

In diesen Jahren beginnt das richtige Sähen. Von 40 bis 65/70 Jahre ist die Zeit, in der man auf Teufel komm raus investieren muss.

Immobilien, Aktien, Ackerland oder Fonds, bleibt jedem selbst überlassen. Man muss aber parallel zu seiner Arbeit lernen, ein richtig großer Investor zu werden. Nur wenn das Kapital arbeitet kann es auch Erträge bringen und wachsen. Es ist wichtig, einen guten

werden. Oft hat man Frust im Büro und wütet dann am Wochenende zuhause in seinem Depot herum, um Millionär zu werden. Dafür ist das Geld zu schade. Meine Studienfreunde und ich haben neulich festgestellt, dass wir immer zu kurzfristig gedacht haben. Das hat uns damals auch niemand gesagt. Was haben wir uns über Berufsanfangsgehälter Gedanken gemacht und heute verdienen viele in einer Woche so viel, wie damals in einem Jahr. Das trifft zum Beispiel auf viele Ärzte, Anwälte oder selbständige Unternehmer zu. Das sollte der Ansatz sein, wenn man an seine Zielsetzung und sein Potential denkt. Man darf zwar kein Phantast sein, sollte sich aber auch nicht aufreiben in diesen ersten Jahren, denn der richtige Weg beginnt erst nach einer gewissen Erfahrungsfrist.

1. Sich systematisch mit Methodik um das eigene Kapital kümmern. Den Grundstock legen, für eine feste zweite Säule an Einkünften, neben dem Einkommen. Parallel zur Arbeit lernen, ein richtig großer Investor zu werden.

2. Jahr für Jahr nach dem Durchschnittsprinzip investieren. Lernen, das Risiko zu streuen und lernen, auf die richtigen Leute zu hören.

3. Plan B entwickeln. Vorbereitung verschiedener Strategien. Netzwerk ausbauen. Einkommen für eine Übergangsphase sichern.

Einkommensstrom zu entwickeln und diesen auch durchzuhalten. So investiert man Jahr für Jahr nach dem Durchschnittsprinzip, man lernt, das Risiko zu streuen und man kann lernen, auf die richtigen Leute zu hören. **Das muss Mitte vierzig sitzen. Diesen Kompaß muss man selbst in der Tasche haben.**

Nun ist ganz wichtig, dass man in dieser Phase, etwa ab 50, wenn alles gut läuft, einen Plan B entwickelt: Was passiert, wenn ich mit 58 in Frühpension gehe, wenn ich mich im Konzern nicht mehr halten kann, wenn ich krank werde, wenn mein Geschäft seine Großkunden verliert? Da sehe ich viele total versagen. Sie halten an dem alten Modell fest, denken, sie hätten mit 60/65 genug gespart. Das ist ein fatales Thema in einer Zeit, in der es keine risikolosen festen Zinsen mehr gibt, sondern wo man nur als Investor mit Kapital über die Runden kommt.

Es ist ein Riesenfehler, wenn jemand keine grossen Einkünfte mehr hat und sein Know-How nicht zur Kapitalmehrung nutzt. Hier Beispiele für einen Plan B: Geschäftsführer oder Top-Manager können sich in ihren Kreisen so positionieren, dass sie in der Übergangsphase interessante Beirats- und Aufsichtsrats-Mandate erhalten. Manche Manager verdienen mit drei Mandaten mehr, als in ihrer operativen Zeit. Auch Private Equity Firmen suchen Top-Leute mit Branchenkenntnis, die ihnen dabei helfen, Firmen-Übernahmen zu begleiten und abzuwickeln. Da gibt es unglaubliche Verdienstmöglichkeiten, bei vielleicht einem Tag Arbeit pro Woche. Auch gibt es bei Abschluss des Projektes, manchmal nach 5 bis 6 Jahren, oft eine große Gewinnbeteiligung. Man kann also sehr wohl neben einer Top-Karriere die Antennen so ausstellen, dass gewisse Signale in gewisse Richtungen gehen, die man dann kapitalisieren kann, und zwar weit über das Rentenalter hinaus. Hier muss der Manager für sich selbst schauen, auf welch kluges Geschäftsmodell er setzt, anstatt abzuwarten, bis er im Beruf abgeschossen wird, oder sein Laden nicht mehr so gut läuft und er nur noch Reserven verbraucht.

Wann fange ich mit dem Aufbau des Netzwerkes an?

Wenn man klug ist, pflegt man seine Netzwerke, die aus dem Studium und dann später vor allem die, wenn man ganz oben ist! Beispiel: Als ich Finanzdirektor bei Dow Chemical wurde, übernahm ich den Sitz im Finanzausschuss des Verbandes der chemischen Industrie. Dort saßen andere Finanzvorstände und anstatt zu sagen: „Ich habe keine Zeit, um daran teilzunehmen“, habe ich mich darauf vorbereitet und auch danach beim üblichen Essen die anderen Teilnehmer gut kennengelernt. So ergaben sich gute Gespräche und Möglichkeiten für Anschluss-Tätigkeiten, wäre ich in der Branche geblieben. Es ist wichtig, dieses Netzwerk aufzubauen, denn zwei, drei Beiratsmandate sind oft lukrativer als der operative Job davor.

Die reichsten Jahre: 65 bis 105 Jahre

Und damit kommen wir zur letzten Altersphase, 65 bis 105 Jahre (lacht). Kein Witz, man staunt, wie viele prominente Leute (Otto, Rothschild, Oppenheimer und andere) noch mit Ende 90 und über 105 Jahre am Leben sind. Laut Statistik ist ein noch höheres Alter für die heute Sechzigjährigen durchaus denkbar.

Wie vermehrt man in dieser Phase das Vermögen?

Die alte Regel: 100 minus Alter ergibt den Prozentsatz an Aktien im Portfolio, ist absolut überholt und falsch. Die Leute unterschätzen, wie viele gute Lebensjahre sie noch vor sich haben. Auch, dass deren Witwe/Witwer noch weitere Jahre von dem Kapital leben soll und dass dieses ja auch dem Wohl der Familie zugute kommen soll. Da es keinen gesicherten risikolosen Zins mehr gibt, muss auch in diesem Altersabschnitt langfristig in Sachwerten gedacht werden. Ansonsten ist die Gefahr einer Verarmung aufgrund einer schleichenden Inflation auf lange Sicht viel zu groß. Langfristige Sachwerte heißt, man kann durchaus auch mit siebzig eine Aktie kaufen, bei der ich weiß, sie ist extrem langweilig, da tut sich nicht so viel, aber sie ist sehr sicher und hat Potential. Dies dauert, aber man kann das mit schöner Ruhe angehen und mit mehreren solchen Positionen, wenn man noch weitere Geldzuflüsse hat, vergrößern.

Sollte man eine größere Summe Bargeld vorhalten, um für seinen Lebensunterhalt über mehrere Jahre liquide zu sein?

Früher konnte man klar kalkulieren, bekam einen bestimmten Zinssatz pro Jahr ausbezahlt. Das reicht heute nicht mehr. Diese Generation sollte bei einer Unterdeckung der laufenden Kosten, etwa weil Mieteinnahmen oder Pension nicht ausreichen, dennoch langfristig in die Immobilie, das Aktienpaket oder die Beteiligungen investieren. **Das Stichwort heisst „Entnahmeplan“.** Am Ende jedes Jahres geht man durch sein Depot und verkauft Aktienwerte für die benötigten Gelder des kommenden Jahres. Dies wiederholt man jedes Jahr mit dem gewünschten Betrag und hat dabei ein rollierendes bewirtschaftetes Vermögen. Früher und auch heute denken die meisten älteren Leute: „Um Gottes Willen, man weiß ja nicht wie sich Sachwerte entwickeln...“ und investieren nicht mehr. Dies ist ganz falsch. Auch bei großen Regime-Wechseln (UDSSR) oder Währungsreformen sind die Verlierer immer die nicht mehr agierenden, nicht mehr in Zyklusschaffende investierenden Älteren. Die auf einem fixen Papiereinkommen sitzen, mit fixer Rente vom Staat oder einem festen Zins. Und die sind dann erledigt. Durch die umgestellte Währung oder Inflation können sie nicht mehr mithalten. **Wenn sie aber ein wunderbares Aktien-Portfolio haben, eine Beteiligung an einer sehr guten Firma, arbeitet dieses ja weiter, stellt ihre Produkte in neuer Währung her und man bekommt die Gewinne in der neuen Währung. Bei Inflation wird dann der Gewinn eben inflationiert höher sein.**

Wie kommt man an die richtigen Informationen, um sein Geld anzulegen? In höherem Alter will man ja erst Recht auf Nummer sicher gehen.

Die Älteren haben hier die allerbesten Chancen, weil sie so viel Lebens- und Berufserfahrung haben. Jemand, der sich sein ganzes Leben für nichts interessiert hat, wird es wohl etwas schwerer haben. Aber in jedem Fall muss man vorbereitet sein und sein Know-how aus der mittleren Berufsphase ummünzen, für seine privaten langfristigen Kapitalbelange. Man muss in dieser Zeit gelernt haben, sich parallel für seine eigenen Sachen zu interessieren – eben diese extra Stunde am Tag oder am Wochenende eingeräumt haben. Wenn man das versäumt hat, muss man es neu lernen.

Wie kann man das angehen?

Ich würde ein Jahr erstmal nur in den Aufbau von Know-how und Kontakten investieren. Ich würde in einem Jahr sechs Besuche machen, vielleicht verbunden mit einer schönen Reise, einmal bei einem Vermögensverwalter in Hamburg, einem Fonds Manager in München, einem Top-Anlageberater einer Privatbank in der Schweiz. Dabei vergleiche ich: Wie werde ich empfangen, wie wird mit mir geredet? Ich stelle bei allen Gesprächen die gleichen Fragen und sehe dann: wer drückt rum, wer beantwortet meine Fragen, wer hält Monologe? Alleine hierdurch bekomme ich sehr gute Eindrücke. Dasselbe gilt für Immobilien: Ich besuche Makler und Developer in verschiedenen Ballungsräumen und sammle Informationen. Wenn jemand nun gar nicht reisen möchte, dann muss er eben viel lesen, hat vielleicht durch seinen Beruf Zugang zu bestimmten Branchen, in denen er sich dann

1. Berufliches Know-how ummünzen für private langfristige Kapitalbelange. Informationen zur Kapitalanlage im beruflichen Netzwerk, auf Websites, Youtube, Veranstaltungen sammeln. Weiter langfristig in Sachwerte investieren, zum Schutz vor Währungsreform und Inflation.

2. Bei Unterdeckung: Entnahmeplan entwickeln. Jährliche Geldentnahme durch Verkäufe aus rollierendem bewirtschaftetem Vermögen. Damit Gefahr der Verarmung im Alter verhindern.

3. Das Haus bestellen: Konzept zur sinnvollen Aufteilung des Gesamtvermögens erstellen und umsetzen. Erbschaftssteuer in liquiden Aktien bereitstellen.

Informationen über die großen Aktiengesellschaften besorgen kann. Vielleicht hat er noch Kollegen im operativen Geschäft, die ihm sagen, wer wirklich die Champions dieser Branche sind. Wenn er aber den ganzen Tag zuhause seinen Gartenzwerg poliert, wird er nicht reich werden (lacht).

Wenn man ein Jahr lang nur Fachliteratur liest, kommt man da weiter?

Das kommt darauf an: Manche Leute werden immer mehr meschugge, je mehr sie lesen und wissen und kommen zu gar nichts mehr. Andere lesen sehr gerne die trockenste Fachliteratur, andere fassen solche Bücher nicht an und lesen nur Biographien. Ich würde Folgendes sagen: Ein 65-Jähriger sollte da anknüpfen, wo er das meiste Know-how hat. Wenn er mit der Vermietung von Immobilien Grundkenntnisse hat, kann er dieses Gebiet weiter vertiefen. Wenn er sich für börsennotierte Unternehmen interessiert, gibt es viele Möglichkeiten, hier mehr Wissen zu erlangen. Es gibt Fachtagungen, bei denen sich Unternehmen vorstellen, auch die Websites von Aktiengesellschaften sind sehr interessant. Wenn ich auf eine neue Firma stoße, die mich interessiert, dann lese ich alles Verfügbare und schaue mir vor allem sehr gerne Interviews der CEOs oder Vorstände auf YouTube an. Hochinteressant, was man da durch deren Aussehen, Körpersprache oder Vortragsart alles lernt. Das ist ja das Wunder der heutigen Zeit, dass man als älterer Mensch, der nicht mehr so viel reisen möchte, durch das Internet an enorm viele Informationen herankommt. **Man kann sich also sehr gut in neue Fachgebiete einarbeiten und wenn jemand ein gutes Arbeitsleben mit einer gewissen Wissbegierde gelebt hat, kann er im Alter ein hervorragender Investor werden. Auch hier ist mein Plädoyer: werden Sie bitte ein langfristiger Investor!** Mein wunderbares Beispiel hierfür ist: Als ich meinen Fonds gründete gab mir ein 85-jähriger Investor einen hohen Betrag. Ich sagte ihm: „Ich werde langfristig investieren“. Seine Antwort war: „Genau das brauche ich.“ Dieser Investor wurde 102 und wir haben in dieser Zeit sein Kapital verdreifacht.

Wie regelt man am besten die Erbschaftsteuer?

Dieses Thema hört diese Altersgruppe nicht so gerne. Das erlebe ich immer wieder bei meinen privaten Beratungen, wo wir zusammen speziell strukturierte Depots und Vermögenswerte durchgehen. Man muss es aber ansprechen: wo kommt eigentlich der Betrag für die Erbschaftsteuer her? Viele halten das einfach aus – nach mir die Sintflut. Wenn ich aber mein Haus gut bestelle, gehört dazu, dass die zu zahlende Erbschaftsteuer, im Erbfall, auch da ist. Beispiel: Ein tüchtiger Bankier erbt lukrative Immobilien in Paris. Er will die Immobilien auch halten, benötigt aber Bargeld für die Erbschaftsteuer. Es wäre also unklug, eine Immobilie auf den Markt zu werfen, nachdem jeder weiß, dass die Erben das Geld benötigen. Im Erbfall ist es eine Katastrophe für die Erben, wenn die Erbschaftsteuer nicht in liquiden Mitteln zur Verfügung steht. **Früher hat man einfach eine hohe Summe auf mehreren Konten angespart. Heute, mit Strafzinsen und Inflation, geht das nicht mehr, da muss man in hoch solide, weltweit tätige Aktiengesellschaften investiert sein.** Das sind ideale Sachwerte, die mit einem Telefon-Anruf verkauft und zu Bargeld gemacht werden können. Man muss sich in dieser Altersphase um die sinnvolle Aufteilung des Vermögens kümmern, denn vorher ging es ja vor allem um das Investieren in viele Sachwerte. Jetzt kann man entscheiden, eine Immobilie zu verkaufen, die anderen Immobilien dafür aufzuhübschen und den Teil für die Erbschaftsteuer in liquide Aktien zu geben. Es gibt viele Unternehmen auf der Welt, die auch in Schweizer Franken und in Dollar, sogar über die Weltkriege hinweg, erfolgreich gearbeitet haben. Da gibt es sehr schöne Konzepte, die auch optimal in puncto Erbschaftsteuer ausgerichtet sind.

Herr Dr. Elsässer, vielen Dank für dieses interessante Interview.