

# Mit Bauchgefühl maßgeschneiderte Finanzkonzepte

Niklas Horstmann ist Finanzfachwirt in Hannover und betreut mit seinem Unternehmen Horstmann Finanzcoach KG deutschlandweit Kunden in der Vermögensanlage.



Bild: Horstmann

## Herr Horstmann, wie suchen sie sich Ihre Geschäfts- beziehungsweise Produktpartner aus?

Das dauert manchmal bis zu zwei Jahre. Wir müssen in allen Bereichen das Gefühl haben, dass 100 Prozent unserer Kriterien und Vorgaben erfüllt sind. Die handelnden Personen müssen vernünftig und ordentlich sein, über eine saubere Vita verfügen, absolut spezialisiert sein - und das nachweisbar. Wenn man den Menschen in die Augen sehen kann und ein gutes Gefühl hat, dann fangen wir an, die Kapitalmarktanlagen in Vermögensstrukturen hinein zu empfehlen und einzubauen - sofern es dann auch dem Kunden gut gefällt.

## Sie sind ja kein klassischer Vermögensverwalter sondern Kapitalanlagen-spezialist. Das heißt, letztendlich muss ja immer der Kunde gegenzeichnen.

Genau. Der Kunde soll auch bewusst „Vermögensarchitekt“ bleiben. Wir helfen bei der professionellen Strukturierung des gesamten Vermögens und nehmen

ihm im Vorfeld die Suche, Recherche und Prüfung ab und liefern Entscheidungsgrundlagen. Wir bauen theoretisch die Vermögensstruktur als seinen Maßanzug auf, mit aussichtsreichen Investments, die wir geprüft haben. Dann muss und soll der Kunde natürlich mit ins Boot und muss natürlich am Ende auch die Entscheidung treffen.

## Dann ist der Kunde ja recht intensiv in diesen Prozess integriert. Kommt der denn damit gut klar?

Mittlerweile schon. Das war eine Veränderung am Markt. Ich versuche das zu fördern. Es ist ganz wichtig, das Kunden genau wissen und verstehen: Welche Marktsituation wir haben, wie das Anlageuniversum aussieht und unser Geldsystem funktioniert, dass er Chancen und Risiken versteht.

Wir haben bei unseren Kunden in den letzten zwei Jahren das Verständnis gefördert. Manche Kunden sehen wir hier bei uns im Büro jeden Monat, wenn wir an einer Strukturierung des Gesamtvermögens

arbeiten. Es wird sehr gut angenommen und ist nötig. Gerade hatten wir in der Vermögensstruktur eines Kunden zwei Produktlösungen quasi schon eingebaut, obwohl ich die handelnden Personen hinter dem Produkt noch nicht kennengelernt hatte. Ich habe jetzt die handelnde Person kennengelernt und bei einer Person im Vorstandsbereich Bauchschmerzen, ohne hier Namen zu nennen, bei dem es zwar nichts gibt, was gegen ihn spricht, aber ich habe kein gutes Gefühl. Darum kann ich hier eine Investition nicht empfehlen. In der theoretischen Vermögensstruktur soll das wieder raus, obwohl schon Kunden angefangen haben, sich damit zu beschäftigen.

## Gab es denn tatsächlich schon Fälle, wo Sie im Vorhinein Anbieter oder Produkte abgelehnt haben und im Nachhinein dieses Unternehmen negativ aufgefallen ist?

Ja, mehrfach! Aktuell wieder: Seit Jahren versuchte ein Hamburger Anbieter mit uns in Kontakt zu treten und uns zu ak-

quirieren. Der erzählte uns, dass das doch genau für unsere Kunden eine ganz tolle, kurzfristige Anlageform wäre. Das ging über Jahre. Aber von Anfang an habe ich Personen und Ergebnisse aus der Vergangenheit dieser einzelnen Personen bemängelt. Die Bewertung der Pfandgüter war für mich nicht plausibel genug und zu schwierig einschätzbar. Für eine positive Empfehlung unsererseits - hat es hier nie gereicht. Noch im Sommer 2015 rief der Verantwortliche uns an und wollte uns weiterhin überzeugen. Das war schon fast grob fahrlässig mit arglistiger Täuschung, weil fünf Monate später der Antrag der Insolvenz gestellt wurde.

Wir haben Anbieter und den Menschen dahinter auch schon Unrecht getan, weil wir zu vorsichtig sind. Aber wir machen nur ganz wenige handverlesene Anlagen, um Vermögen zu bewahren und zu mehren und da wollen wir keine unnötigen Risiken eingehen. Wir haben 20 Jahre kein Geld verloren und wir wollen auch die nächsten Jahre kein Geld verlieren.

#### **Was sind denn die Assetklassen, die für Sie in jedes Depot hineingehören?**

Wir sorgen immer für eine gute Mischung und Streuung, so dass wir etwa 30 bis 40 Prozent im börsenunabhängigen Bereich in einzelnen Anlagearten und -klassen breit gestreut halten und etwa 30 bis 40 Prozent im börsenabhängigen Bereich. Das allerdings mit einem aktiven Management dahinter. Und dann noch etwa 10 bis 20 Prozent liquide Mittel oder im konjunkturunabhängigen Bereich aufgebaut - wir nennen das hier im Haus „Werkzeugkasten“. Falls mal links oder rechts Geld benötigt wird, hat sich das immer sehr bewährt. So sehen eigentlich fast alle unserer Vermögensstrukturen aus. Wir streuen ganz breit, so dass eine Anlageart und -klasse nie mehr als acht bis zehn Prozent ausmacht. Falls doch mal in einer Anlageart eine Planabweichung entsteht, dann betreffen die Auswirkungen immer nur auf acht bis zehn Prozent. Im Gesamtergebnis spielt das dann kaum eine größere Rolle. Wie der börsenabhängige Teil aufgebaut wird ist immer kundenabhängig und bezogen.

#### **Wie ist denn die Gewichtung zwischen Renditeabsicht und Vermögenssicherung?**

Dazu ist immer eine personenbezogene Vermögensanalyse auf Basis der persönlichen Ziele und des individuellen

Chance-Risiko-Profiles, der sogenannte Findungsprozess, nötig, um das passend zu erarbeiten. Je nach Kundenalter, Profil, Erfahrung, Wünschen und Vorstellungen entwickeln wir die gemeinsame Anlagestrategie.

Schon vor Jahren, als die Branche noch das Gegenteil haben wollte, haben wir gesagt: Die Vermögensanlage muss immer nur Einem gefallen und passen. Und zwar dem, der das Geld hat und die Vermögensstruktur aufbauen will. Die Branche hat aber jahrelang alles Mögliche gebaut und dabei vergessen, dass unterm Strich eine Realrendite für den Kunden herauskommen muss. Alle haben sehr viel Geld verdient, beim Kunden kam nur nichts mehr an. Wir achten nur auf Realrendite nach Kosten. Es muss nicht viel sein, drei, vier oder fünf Prozent. Das schaffen wir ganz gut. Punkt, das reicht.

#### **An Ihrer Gesellschaftsform (KG) sieht man, Sie nehmen die Haftung sehr ernst.**

Komplett! Ich stehe zu meinen Fehlern, zu dem, was wir machen und ich stehe auch dafür gerade, mit all dem, was ich besitze. Da muss und will ich mich nicht verstecken.

Es passieren Fehler. Niemand von uns hat eine Glaskugel, um die Zukunft vorherzusehen. Aber so gut es mit unserem Netzwerk, unserem Fachwissen, unserer Erfahrung, der Technik und dem System möglich ist, versuchen wir immer bestmöglich aufzubauen und dafür stehe ich und wir natürlich auch immer gerade - sogar gerne.

#### **Was würden Sie Anlegern für die nächste Zeit in Sachen Börse raten?**

Meine persönliche Meinung ist, man sollte, was die Börse im Jahr 2016 betrifft, die Gewinne mehrheitlich mitnehmen und sich ansonsten zurückziehen und etwas mehr auf Sicherheit in die Vermögensstruktur bringen. Denn ich glaube 2016 wird ein extrem turbulentes Jahr, ich denke sogar, es wird ein großes Crashjahr und das muss man nicht unbedingt mitnehmen. Es ist durchaus ratsam, sich zurückzuziehen, Positionen zu verkaufen,

sein Geld in Sicherheit zu bringen und zunächst 2016 an sich vorbeiziehen lassen, an der Börse ist dieses Jahr wahrscheinlich nur Geld zu verlieren.

#### **Wie ging es Ihren Kunden bei den letzten Rücksetzern und Krisen wie 2008?**

Im Großen und Ganzen waren wir hier mit Großteilen der Kunden-Vermögensstrukturen nicht betroffen. Wir haben den Bereich schon seit ca. zehn Jahren nicht mehr im aktiven Management. Das machen wir mit Partnern, die uns funktionierende Systeme stellen. Also, wenn unbedingt Investitionen in der börsenabhängigen Welt sein müssen, dann nur mit einem funktionierenden Allokationsprozess. Wir wollen genau wissen, nach welchen Kriterien etwas ge- und verkauft wird. Und wie die Systeme funktionieren, wenn die Märkte im Abwärtstrend sind oder crashen. Fast alle unsere Kunden haben sich schon im letzten Quartal von Aktien verabschiedet. Manche haben sich beschwert, dass sie die Gewinne des Jahresendes nicht mitgenommen haben, aber die haben logischerweise auch das Anfangschaos 2016 nicht mitgenommen.

Man findet sowieso nie den richtigen Ein- oder Ausstieg. Man kann dem Anleger für 2016 sagen, wer keine Vorbereitungen nach unten hin getroffen hat: Bitte aus dem Markt zurückziehen, abwarten, Ruhe einkehren lassen. Mal sehen, wie 2016 läuft. So ganz schnell wird Ruhe zwar nicht einkehren können, weil zu viele Probleme

längst nicht gelöst, sondern nur in die Zukunft verschoben wurden und dadurch sicherlich nicht besser geworden sind. Wenn man danach noch einmal in diesen Markt einsteigen möchte, sollte man sich eine passende Strategie zurechtlegen. Wer ein eigenes Depot führt, handelt oder handeln lässt, sollte etwas mehr auf Sicherheit Wert legen, damit er eben nicht viel Geld verliert. Das ist das, was man Kunden und Anlegern mit auf den Weg geben sollte.

Mehr unter [www.horstmann-finanz.de](http://www.horstmann-finanz.de)

**Wir machen nur ganz wenige handverlesene Anlagen, um Vermögen zu bewahren und zu mehren und da wollen wir keine unnötigen Risiken eingehen. Wir haben 20 Jahre kein Geld verloren und wir wollen auch die nächsten Jahre kein Geld verlieren.**