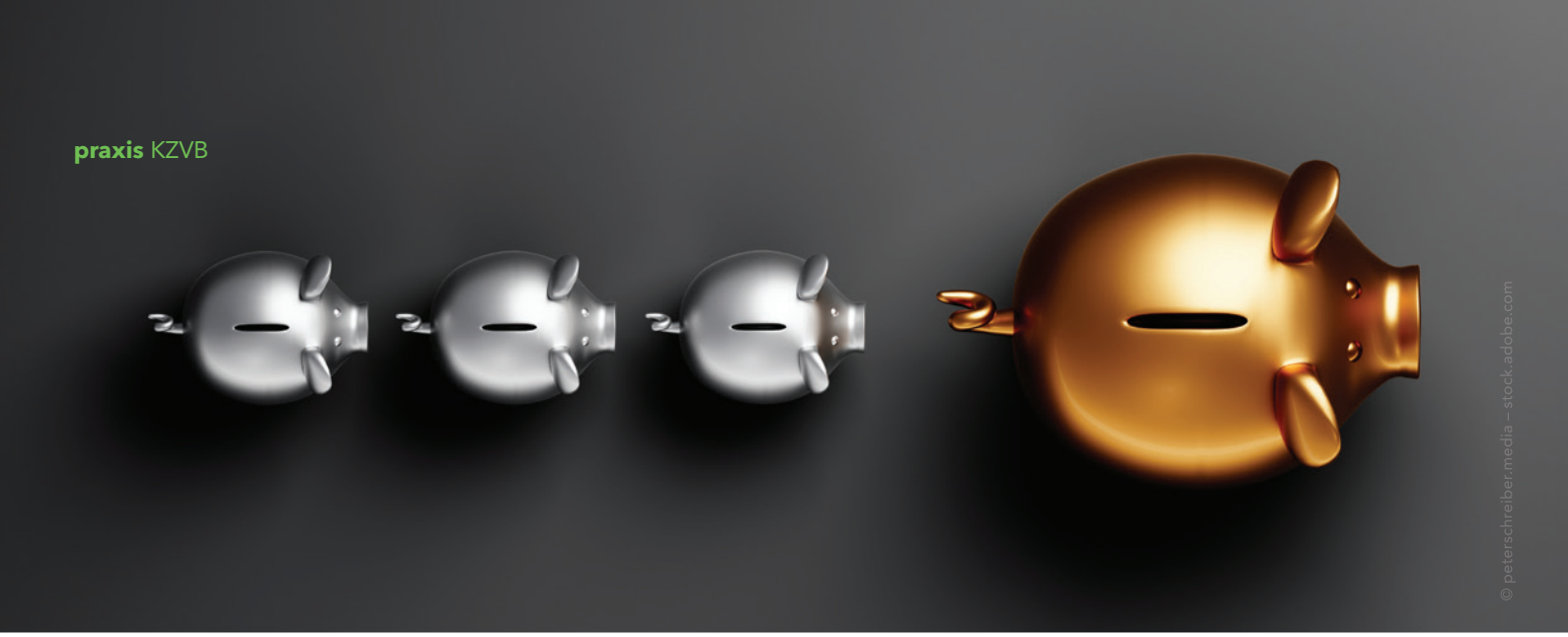


© peterschreiber.media – stock.adobe.com

„Ohne Aktien geht es nicht“

Karl Matthäus Schmidt über Anlagestrategien für Zahnärzte

Zahnärztinnen und Zahnärzte wollen heilen und helfen – und sind häufig zugleich Unternehmer. Zwischen Patientenversorgung, Teamführung, Investitionen in die Praxis und privater Vorsorge bleibt oft wenig Zeit für Finanzfragen. Karl Matthäus Schmidt, Autor von „Geld im Glück“, verbindet Geldpsychologie mit pragmatischen Leitplanken für Vermögensanlagen. Im Interview legt er dar, warum „mehr“ nicht automatisch beruhigt, wie man Risiken und Krisen aushält, wie man Privatvermögen sinnvoll vermehrt – und woran man gute Beratung erkennt.

BZB: Herr Schmidt, viele Zahnärzte verdienen gut und fühlen sich dennoch finanziell unter Druck. Wie erklären Sie dieses Paradox?
Schmidt: Das beobachten wir tatsächlich bei vielen Menschen, auch bei einigen unserer Kundinnen und Kunden, die im Schnitt über ein mittleres bis hohes sechsstelliges Geldvermögen verfügen. Mehr Vermögen bedeutet nicht immer zwangsläufig finanzielle Entspannung. Das beschriebene Druckgefühl entsteht vor allem dann, wenn ich keinen genauen Überblick über meine Finanzen habe, wenn ich nicht weiß, was ich an Einnahmen, Ausgaben und an Gesamtvermögen habe. Und wenn ich nicht weiß, was mich wirklich glücklich macht. Nur wenn ich weiß, was ich mit meinem Geld erreichen möchte und ob mein Vermögen für diese Ziele und Wünsche gut aufgestellt ist, kann ich mich finanziell entspannen.

BZB: Wenn Sie die Kernbotschaft Ihres Buches speziell für selbstständige Zahnärztinnen und Zahnärzte formulieren: Was sollen die bayerischen Kollegen unbedingt hieraus mitnehmen?
Schmidt: Geld allein macht nicht glücklich, auch nicht viel Geld. Machen Sie sich klar, was Ihr Geld für Sie bewirken oder erreichen soll: eine berufliche Auszeit, eine Immobilie im Ausland, eine Weltreise. Und dann beauftragen Sie Experten damit, Ihr Vermögen entsprechen zu strukturieren und zu vermehren, dass all Ihre Ziele und Wünsche wahr werden können. Kluge Geldanlage ist nicht kompliziert, wichtig ist eine unabhängige Beratung frei von Provisionsinteressen.

BZB: Zahnarzt und Unternehmer zugleich … Welche typischen Denkfehler entstehen aus dieser Doppelrolle beim Umgang mit Geld und Vermögensanlagen?
Schmidt: Zahnärzte überschätzen oft die Rolle der Praxis für die eigene Altersvorsorge und investieren überproportional ins eigene Unternehmen. Der Aufbau eines diversifizierten Privatvermögens kommt – neben einer gewissen Liquiditätsreserve – hingegen oft zu kurz. Die steuerliche Optimierung wird wichtiger gesehen als eine klare Anlagestrategie. Die Doppelrolle als Arzt und Unternehmer führt häufig zu Konzentrationsrisiken und strategischen Lücken im privaten Vermögensaufbau.

BZB: Viele Hochleister tun sich mit „Genug“ schwer. Wie findet man eine realistische Definition von „genug“ Vermögen, ohne sich kleinzurechnen – aber auch ohne endlos zu optimieren?
Schmidt: Ob ich genug habe oder nicht, ist eine höchst individuelle Frage und hängt von vielen Faktoren ab, insbesondere davon, wie genau ich jetzt lebe und wie ich in Zukunft leben möchte. Fakt ist: Wer sein ‚Genug‘ nicht definiert, läuft Gefahr, finanziell erfolgreich und trotzdem unzufrieden zu sein.

BZB: Viele Zahnärzte haben wenig Zeit für Finanzthemen. Wie sieht aus Ihrer Sicht ein einfaches, robustes, wartungsarmes Anlage-Set-up aus – und wie viel Aufwand ist erforderlich?
Schmidt: Der Aufwand entspricht in etwa dem einer angemessenen zahnärztlichen Versorgung. Ich gehe zweimal im Jahr zur Zahnreinigung, das dauert insgesamt zwei Stunden. Viel mehr Zeitaufwand braucht es – zumindest auf Kun-

denseite – nicht, um sich um seine Anlagethemen zu kümmern. Denn: Einmal richtig aufgestellt reicht fürs ganze Leben. Wenn Sie einmal mit Ihrem Berater eine zu Ihnen passende Anlage festgelegt haben, haben Sie als Anleger im Grunde gar keinen Aufwand mehr damit. Sie müssen dann im Grunde genommen nur noch eines: dabeibleiben! Langfristig können Sie Renditen von sieben bis acht Prozent per annum erzielen, vorausgesetzt Sie bleiben über alle Börsenphasen hinweg investiert. Das ist oft gar nicht so einfach, denn: Das größte Risiko ist selten der Markt, sondern das eigene Verhalten im falschen Moment.

BZB: Bei Zahnärzten ist oft viel Vermögen in Praxis und eigener Arbeitskraft gebunden. Was bedeutet das für Diversifikation im Privatvermögen – und wird die Gefahr einer einseitigen Risikoverteilung häufig unterschätzt?
Schmidt: Ja, das wird sie unserer Erfahrung nach tatsächlich oft. Diversifikation ist entscheidend für den eigenen Anlageerfolg bzw. eine zielführende Vermögensmehrung und damit letztlich für die eigene Lebenszufriedenheit. Wer sein Vermögen auf möglichst verschiedene Säulen stellt, fährt unserer Auffassung nach am besten. Wichtig ist dabei: Ein solides Konzept muss auch nach einem langen Arbeitstag funktionieren, nicht nur im Beratungsgespräch.

BZB: In Bayern spielt Immobilienbesitz eine große Rolle, teils auch die Praxisimmobilie. Wie bewerten Sie Immobilien als Vermögensbaustein im Vergleich zu breit gestreuten Kapitalmarktanlagen – und wo sehen Sie die größten Fallstricke?
Schmidt: Immobilien sind nicht nur in Bayern, sondern bundesweit emotional stark besetzt und für viele Zahnärzte ein zentraler Vermögensbaustein, häufig inklusive Praxisimmobilie. Für viele sind sie ein zentraler Stabilitätsanker im Vermögen – greifbar, wertbeständig, sicher. Vor allem emotional spielen sie eine große Rolle – die erlebte Rendite durch das Wohnen in der eignen Immobilie steht oft im Vordergrund. Ideal ist es, wenn Immobilien nicht den einzigen Vermögenswert darstellen, sondern Teil eines breit diversifizierten Portfolios sind, denn ein starkes Vermögen lebt von mehreren tragenden Säulen.

BZB: Viele rechnen mit dem Praxisverkauf als Baustein der Altersvorsorge. Was raten Sie, damit die Altersvorsorge sicher gelingt?
Schmidt: Erstens: nicht nur auf ein Pferd setzen, sprich, nicht die Praxis allein als hinreichende Altersvorsorge betrachten, sondern parallel auch Vermögen aufbauen.

Zweitens: rechtzeitig kümmern! Wir erleben immer wieder, dass niedergelassene Ärzte sich zu spät um eine Nachfolgeregelung kümmern. Wird kein Nachfolger gefunden, muss länger als geplant gearbeitet, deutlich unter Wert verkauft oder die Praxis im schlechtesten Falle sogar aufgelöst werden.

BZB: Zahnärzte sind eine beliebte Zielgruppe für viele „gute" Angebote (Versicherungen, Steuermodelle, Beteiligungen, Vermögensverwaltung). Woran erkennt man gute Beratung und welche „Red Flags" sollten misstrauisch machen?
Schmidt: Besonders gute Angebote für besondere Kundengruppen sollten Sie immer misstrauisch machen! Gut sind die in der Regel nämlich nur für die entsprechenden Anbieter. Gerade bei vermögenden Kunden tun provisionsfinanzierte Banken so, als gäbe es für sie besonders exquisite Produkte – in der Regel sind diese alle überteuert, bringen wenig Rendite, oder Sie binden Ihr Kapital in illiquiden Anlagekonstrukten. Eine (für Sie!) gute Anlage erkennen Sie an den folgenden Kriterien:

- Ohne Aktien geht es nicht
- Weltweit maximal breit gestreut
- Kostengünstig über ETFs und Indexklassenfonds umgesetzt
- Verzicht auf den Versuch, den optimalen Zeitpunkt zu treffen
- Unabhängig gegen Honorar beraten lassen

Kurzum: Komplexe Lösungen sind nicht automatisch besser, oft sind sie nur intransparent und kostenintensiv.

Die Fragen stellte Dr. Florian Kinner.



Karl Matthäus Schmidt ist Unternehmer, Finanzexperte und Autor. Der Spezialist für Vermögensanlage ist unter anderem Vorsitzender der Bundesarbeitsgruppe Digital Finance im Wirtschaftsrat der CDU und Mitglied des Münchner Finance Forums.