

## Die 100.000-Euro-Frage

Wolfgang Spang

Immer mal wieder lese ich davon, dass viele Zahnpatienten ihre aufwendigen Zahnsanierungen preisgünstig von Zahnärzten in Osteuropa durchführen lassen, weil dort die gleichen Kronen und der gleiche Zahnersatz für einen Bruchteil des Hauszahnarzt-Honorars zu erhalten sei. Häufig sind diese Artikel dann noch garniert mit Beispielen eklatanter Fehlbehandlung durch „Dr. Schreckbohr“ in Grauenhausen. Nicht selten stellt sich nach dem Lesen eines solchen Artikels der Eindruck ein, die Mehrzahl aller Zahnärzte in Deutschland seien elende Abzocker, die für teures Geld im Mund ihrer Patienten herumfuschen und minderwertigen Zahnersatz einbauen.

Als mir meine Frau den Artikel „Die 100.000-Euro-Frage“ aus der „ZEIT“ vom 17.4.2013 vorlegte, sagte sie dazu: „Wenn ich das lese, dann habe ich den Eindruck, dass einen Banken nur besch... und man sich wirklich am besten selber berät.“ Gespannt las ich daraufhin den Artikel. In diesem berichtet die Autorin, wie sie sich als angeblich unbedarfter Anlegerin bei drei Banken beraten lässt, wie sie 100.000 EUR, die bisher auf einem mit 1 Prozent verzinsten Tagesgeldkonto liegen, am besten anlegen könne. Das Fazit des Artikels war, dass auch ein unbedarfter Anleger am besten damit fährt, wenn er sich auf der Internetplattform „justETF“ im Do-it-Yourself-Verfahren seine Anlagen zusammenstellt. Mit der Autorin einig bin ich, dass es völliger Nonsense ist, 20.000 EUR von einem Tagesgeldkonto, das mit 1 Prozent verzinst wird, auf ein Sparbuch umzuschichten, das den sagenhaften Ertrag von 0,15 Prozent Zins abwirft. Der Bankberater, der das empfohlen hat, ist sicher nicht der hellste. Ich kann auch gut nachvollziehen, dass sich die Journalistin darüber mokiert, dass Bank A sie in die „Risikoklasse 2“ einstuft und Bank B in die „Risikoklasse 3“. Über diese Risikoklassen amüsiere ich mich selbst oft genug, denn was heißt schon „Risikoklasse 2 oder 3“. Mit den Begriffen kann doch jeder verbinden, was er will. Umso lustiger finde ich es dann, dass die Journalistin bei ihrer „justETF-Selbstmedikation“ nach einer halben Stunde herausgefunden hat, dass sie „30 Prozent Risiko und 70 Prozent Sicherheit“ will. Was bitte soll das genau heißen? Das ist doch genauso schwammig wie „Anlageklasse 2“. Ich halte es deshalb für viel sinnvoller mit dem Kunden zu klären, um wie viel Prozent im schlimmsten Fall sein Anlagekapital sinken darf. Wenn der Wert in Prozent feststeht, dann sollte er geprüft werden, indem er in Euros gewandelt wird, denn ganz häufig erlebe ich, dass die Risikobereitschaft abnimmt, wenn aus „20 Prozent Maximalverlust“ konkrete „20.000 EUR“ werden. Und nicht selten nimmt die Risikobereitschaft nochmals ab, wenn ich im dritten Schritt zu meinem Kunden sage: „Ich zähle jetzt einmal vom geplanten Anlagebetrag 100.000 EUR rückwärts, und Sie sagen mir dann, bei welcher Zahl es Sie innerlich schmerzt.“

Bei Bank B kritisiert die Autorin, dass die Festgeldzinsen von 3 Prozent nur für die nächsten sechs Monate so hoch sind und danach auf 0,4 Prozent sinken. Auf die zwölf Monate gerechnet, entspricht das Angebot immerhin noch rund 1,6 Prozent Rendite. Bei der heiß empfohlenen Selbstmedikation schichtet die Autorin 20.000 EUR auf ein „besser verzinstes Tagesgeldkonto“. Um wie viel Prozent der Zins über

dem bisherigen von 1 Prozent liegt, schreibt sie nicht. Sie schreibt auch nicht, dass Tagesgeldzinsen i.d.R. jederzeit angepasst werden können, sie also auch nicht weiß, wie lange sie ihren Zinssatz erhält. Im Übrigen sollte nach meiner Meinung die Journalistin auch dazu schreiben, dass Tagesgeldzinsen von mehr als 1 Prozent immer subventionierte Zinsen sind, das heißt, die Bank legt eigentlich drauf, und die Banken, die die hohen Tagesgeldzinsen zahlen, nahezu immer auch die unsichersten Kandidaten sind (in der Vergangenheit waren das z.B. die Pleitebanken aus Island oder Schottland). Angesichts der zyprischen „Blaupause“ ist das vielleicht auch ein Aspekt, der in die Risikobetrachtung einfließen sollte.

Der Vorschlag der Bank A im Artikel beinhaltet u.a. die Anlage von 20.000 EUR in einem Deka Immobilienfonds und 40.000 EUR in einem Dach-Mischfonds, bei dem je die Hälfte des Fondsvermögens in Zinspapiere (= 20.000 EUR im Beispiel) und in Aktien (= 20.000 EUR im Beispiel) investiert wird. Das wird u.a. so kommentiert: „60 Prozent meines Geldes stecken am Ende in Fonds, für Sicherheitssparer ist das beunruhigend viel.“ Bei der selbstverordneten ETF-Strategie (ETF = börsengehandelte Fonds) setzt die Autorin 10.000 EUR auf „europäische Immobilien“, was nach meinen Recherchen bei justETF ein ETF auf europäische Immobilienaktien sein dürfte, 20.000 EUR setzt sie auf einen MSCI-World-ETF (Aktien!) und 10.000 EUR auf einen Rohstoff-ETF und 30.000 EUR in „solide Unternehmensanleihen“. Diese Aufteilung ist von der Anlagenklassenaufteilung mindestens genauso risikobehaftet wie der Vorschlag der Bank – aber da selbst gewählt, anscheinend nicht mehr riskant. Hier wird eindeutig mit zweierlei Maß gemessen.

Ausführlich mokiert sich die Autorin über die hohen Provisionen bzw. Beratungshonorare. Dabei vergisst sie aber zu erwähnen, dass dafür die Berater aufwendige Beratungsdokumentationen anfertigen müssen und für die Empfehlungen auch haften, während ihre billige Internetplattform sich diese Dokumentation spart und für nichts haftet, weil sich der Kunde selber berät. Erwähnt wird auch nicht, dass der Berater in aller Regel in der Folge oftmals Ansprechpartner für alle möglichen Fragen des Kunden zu seinen Anlagen ist und dafür dann keine Provision mehr erhält. Sie verschweigt auch dezent, dass die Plattform für ein etwas erweitertes Angebot sofort monatliche Gebühren sehen will; zumal für den Kauf der ETFs ein Depot benötigt wird, welches Geld kostet und für den Kauf und Verkauf wiederum Spesen entstehen. Sie schreibt auch nicht darüber, wie z.B. in synthetischen ETFs ein Haufen Kosten unsichtbar verpackt werden können – die Zertifikatbranche lässt grüßen – ohne dass die nach außen ausgewiesen werden müssen. Leider reicht mir der Platz nicht aus, um auf weitere Ungereimtheiten dieses Artikels einzugehen und weitere Widersprüche aufzudecken. Aber das Fazit ist das gleiche wie bei dem billigen Zahnersatz aus China und der billigen Zahnbehandlung im Osten: Die handwerklichen Schnitzer und das Fehlverhalten einiger Finanzberater sollten nicht zur Selbstmedikation durch Laien führen.

### ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang  
Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart  
Tel.: 0711 6571929  
E-Mail: [info@economia-s.de](mailto:info@economia-s.de)  
[www.economia-vermoegensberatung.de](http://www.economia-vermoegensberatung.de)



Wolfgang Spang  
Infos zum Autor

# Ritter- 125 Jahre Erfahrung



Made in Germany

Nach über 125 Jahren Erfahrung steht das deutsche inhabergeführte Unternehmen Ritter mehr als je zuvor für innovatives Workflow in der modernen Zahnarztpraxis. Die Produktionsstätte von Ritter Behandlungseinheiten befindet sich im sächsischen Zwönitz/Erzgebirge.

Die langjährige Erfahrung und die auf den puren Praxisnutzen orientierte Bauweise der Ritter Produkte gewährleisten eine überragende Funktionalität der Ritter-Behandlungseinheiten. Wann dürfen wir Sie von einem echten Ritter überzeugen? Fordern Sie Prospektmaterial an oder profitieren Sie von den laufenden Jubiläumsaktionen.

**Kontakt: Herr Lars Wünsche 037754 / 13-290**

- exzellente, deutsche Produktqualität
- robuste Langlebigkeit
- Innovation & Flexibilität
- persönlicher Kontakt und hervorragende Erreichbarkeit



## Ritter Implants - NEU!

- Titan5, internal Hex Implantate
- Komplettsystem mit Tooling und Aufbauten
- einfache Handhabung
- hervorragende Osseointegration
- überragend in Preis/Leistung
- made in Germany

**Jetzt Startpaket anfragen:**



Alle Preise verstehen sich zzgl. Montage und der gesetzl. MwSt., inkl. Verpackung und Versand Deutschland. Abweichungen zwischen Muster und Originaloberfläche sind technisch bedingt. Änderungen zur technischen Weiterentwicklung vorbehalten. Bilder stimmen nicht mit Basisausstattung überein. Alle Rechte und Irrtümer vorbehalten. © Ritter 2013.



## Zuverlässige Qualität Made in Germany zu Aktionspreisen!

Rufen Sie uns an: wir nennen Ihnen Ihren zuständigen Dental-Fachhändler, der Sie gerne unverbindlich und kostenlos berät!

**-25%**  
anstatt ~~34.400~~  
**25.950,-**

Wahlweise System H/S/C/H/C (preisgleich)

Contact World S/H/C

Basispreis EURO, zzgl. der gesetzl. MwSt., Abb. ähnlich

## Einsteigerpaket

**-25%**  
anstatt ~~34.650~~  
**25.990**

Wahlweise System H/S/C/H/C (preisgleich)

ContactLite Comfort S/H/C

Basispreis EURO, zzgl. der gesetzl. MwSt., Abb. ähnlich

Zuverlässige Ritter Behandlungseinheit inkl. Leadex 70 DC, Wandmontage und Hand- & Winkelstück-Kit von NSK zum **Hammerpreis!**

**-16%**  
anstatt ~~28.630,-~~  
**23.950,-**

Format C plus

Auch als KFO-Version erhältlich!

Aktionpreis EURO, zzgl. der gesetzl. MwSt., Abb. ähnlich



Ritter Concept GmbH · Bahnhofstr. 65 · 08297 Zwönitz  
Tel. 037754 / 13-291 · Fax 037754 / 13-280  
aktion@ritterconcept.com  
Besuchen Sie uns im Internet:  
www.ritterconcept.com