

Beraterhaus
Babenhausen



Langfristig denken lohnt sich!

Mit dem Einmarsch von Putin in der Ukraine Ende Februar ist die Weltordnung komplett aus den Fugen geraten. Die Energiepreise sind infolge der Gasknappheit explodiert, Lebensmittel werden teurer, Zinsen steigen im rasanten Tempo und die Inflation liegt bei 7 %!

Für Sie als Anleger stellt sich die zentrale Frage – ist mein Geld noch sicher?

Um dies zu beantworten, lohnt sich mal wieder ein Blick in die Vergangenheit mit der Frage: Welche Anlageklasse konnte langfristig die Inflation überhaupt ausgleichen und sogar einen Beitrag zum langfristigen Vermögensaufbau leisten? Sie werden es bestimmt ahnen, was jetzt kommt: Es sind die Aktien! Aufgrund der aktuellen Inflationssituation und dem negativen Ausblick auf das Weltgeschehen haben wir Ihnen eine langfristige Matrix als Sonderbeilage beigefügt. Die Matrix zeigt Ihnen die inflationsbereinigte Rendite der weltweiten Aktienmärkte (MSCI World Index)

von 1970 bis Ende 2021. Was Sie hier erkennen können: Von 1970 bis Ende 2021 hatte sie in allen längerfristigen Zeiträumen eine positive Rendite nach Inflation in einer durchschnittlichen Bandbreite von 4 – 8 % pro Jahr.

Selbst wenn man vom Investitionstiming her ungünstig im Jahr 1970 (Ölkrise) oder Jahr 2000 (Dotcom-Blase) investiert hat, lag die inflationsbereinigte Rendite nach 20 Jahren in beiden Fällen bei 3 % bzw. 3,1 % pro Jahr.

Die Anlageklasse Aktien hat somit das Potenzial, langfristig die Inflation auszugleichen, als Sachwert Ihr Vermögen zu schützen und einen Beitrag zum Vermögensaufbau zu leisten. Selbst in Zeiten, in denen die Vorzeichen – wie schon öfters in der Weltgeschichte – negativ stehen. Daher gehen wir auf der folgenden Seite nochmals der Aktienmarktrendite auf den Grund und zeigen Ihnen, warum sich Geduld, Vertrauen und Disziplin lohnen.

Erwähnen wollen wir noch, dass wir bei vielen

Neukunden und zum Teil Bestandskunden, die noch anderweitige Depots führen, vor allem in diesem Jahr eine interessante Feststellung gemacht haben. Die Depotrenditen, insbesondere bei konservativ aufgestellten Depots, fallen deutlich negativer aus, als bei unseren eigenen offensiveren Mandaten. **Nutzen Sie jetzt die Chance, die der Markt langfristig bietet und stellen Sie sich mit einem zukunftsweisenden Konzept auf. Sprechen Sie uns an, unser Team freut sich auf Sie!**

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und einen erholsamen Sommerurlaub.



Beraterhaus Babenhausen

Peter Wassermann, Jürgen Ganz und Ejnar Kahric

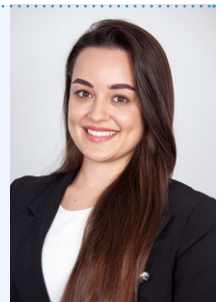
WIR VERKAUFEN UND FINANZIEREN IHRE IMMOBILIE

Als Immobilienexperten stehen wir Ihnen in allen Entscheidungsfragen zur Seite. Wir verfügen über langjährige Erfahrung und beraten Sie, wenn es darum geht, ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen. Zudem sorgen wir für

eine marktgerechte Bewertung Ihrer Immobilie und einen professionellen Verkaufsprozess. Sie benötigen Hilfe in Fragen der Finanzierung? Durch beste Kontakte zu Banken ermöglichen wir es Ihnen, die Finanzierung abzuwickeln. In diesem Jahr haben wir Immobilien für unsere Kunden im Gesamtwert von mehr als 3.000.000 Euro veräußert!

**Auf Seite 3:
Interview mit
unserer langjährigen
Kundin Beate Fischer.**

Ihre
Ansprechpartnerin
Flora Avdyli



DENKEN SIE LANGFRISTIG

DER HOLPRIGE WEG ZUM LANGFRISTIGEN DURCHSCHNITT

»Es ist möglich, an der Börse Geld zu verdienen – und zwar sehr viel Geld. Aber das geht nicht über Nacht oder durch planloses Kaufen und Verkaufen. Die großen Gewinne gehen an den intelligenten, besonnenen und geduldigen Anleger (Investor), nicht an den rücksichtslosen und übereifrigen Spekulanten. Umgekehrt ist es der Spekulant, der die Verluste erleidet, wenn der Markt einen plötzlichen Abschwung nimmt. Den erfahrenen und besonnenen Investor bringen die zwischenzeitlichen Tiefs und Einbrüche nicht aus der Ruhe.«

J. Paul Getty - aus „Die ewigen Erfolgsprinzipien...“



»Wir setzen auf das globale Potenzial der Aktienmärkte und auf menschlichen Erfindungsreichtum bei der Lösung von Problemen.«

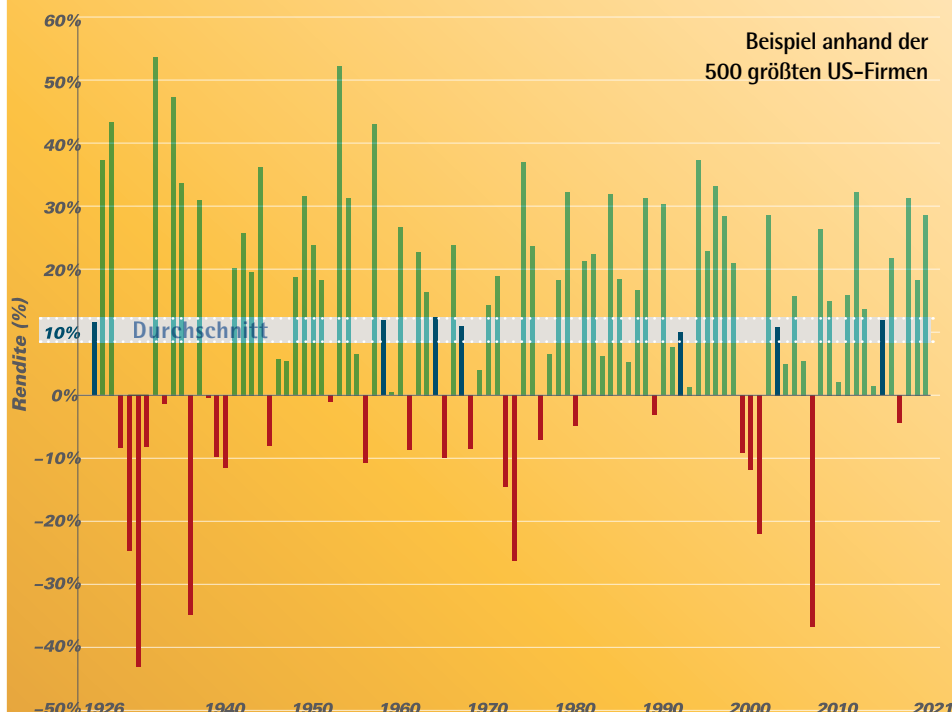
Ejnar Kahric

Wir leben in einer Zeit hoher Ungewissheit, und Ungewissheit erzeugt Angst. Und natürlich werfen Kriege, humanitäre Krisen und wirtschaftliche Not auch die Frage nach den langfristigen Auswirkungen auf Ihre Anlagestrategie auf.

Doch obwohl die Lage unsere Aufmerksamkeit erfordert und durchaus Anlass zur Sorge gibt, gibt es genug Gründe, keine Panik aufkommen zu lassen und sich langfristig zu orientieren. Reisen wir einmal 25 Jahre zurück in die Vergangenheit, ins Jahr 1997. Sie treffen einen Fremden, der die kommenden 25 Jahre vorhersagen kann. Die entscheidende Frage lautet: Würden Sie in den Aktienmarkt investieren, wenn Sie wüssten, was die folgenden 25 Jahre bringen werden (bzw. gebracht haben). Und würden Sie durchhalten, ohne Ihre Positionen zu verkaufen?

- Asienkrise
- Russischer Zahlungsausfall
- Platzen der Dotcom-Blase
- 9/11
- Das „verlorene Jahrzehnt“ am Aktienmarkt
- Finanzkrise
- Pandemie
- Ukraine-Krieg

JÄHRLICHE RENDITE DES S&P 500 INDEX, 1926 BIS 2021



- Der US-Markt bietet eine der längsten Datenreihen
- 60 % der weltweiten Marktkapitalisierung sind US-Unternehmen
- Seit 1926 beendeten die US-Aktienmärkte 71 Jahre mit Gewinnen und 25 Jahre mit Verlusten.
- Im Durchschnitt konnten rund 10 % p.a. als Rendite erzielt werden.

Was hätten Sie in Anbetracht dieser Vorhersagen getan? Hätten Sie investiert? Ihre Aktien verkauft? Ihre Aktienpositionen ausgebaut? Reduziert?

Sehen wir mal nach, wie sich Aktien in den vergangenen 25 Jahren tatsächlich entwickelt haben: Zwischen Januar 1997 und Dezember 2021 warf der US-Aktienmarkt eine durchschnittliche Jahresrendite von 9,8 % ab.

Aus einem US-Dollar wären in diesem Zeitraum 10,35 Dollar geworden. Diese Rendite entspricht weitestgehend dem langfristigen Durchschnitt der Aktienmarktentwicklung. Wie kann das sein? Nun, die Märkte machen ihren Job. Machen auch wir nun unseren Job als Anleger und bleiben wir optimistisch für die Menschen und unsere Welt. Wir werden weiterhin nicht versuchen vorherzusagen, welche Aktien im Wert steigen und welche fallen werden.

Wir setzen auf das globale Potenzial der Aktienmärkte und auf menschlichen Erfin-

dungsreichtum bei der Lösung von Problemen. Investieren ist immer mit Unsicherheit verbunden, aber negative Kräfte mobilisieren Menschen und Unternehmen, um solche negativen Entwicklungen abzuwenden.

Mit genau diesen Ansätzen werden wir Sie auch in den kommenden Wochen, Monaten und Jahren gewohnt beraten und Ihnen zur Seite stehen, um für Sie eine langfristig, positive Investorfahrung für Ihr Vermögen zu erzielen. Dabei hoffen wir auf Ihre Unterstützung und das Vertrauen, uns Ihre Gelder anzuvertrauen.



„GELD VERSTEHEN“-
WORKSHOP.
QR-CODE SCANNEN
UND VIDEO ANSEHEN!

MITARBEITERSTIMMEN

ZWEI MITARBEITER PACKEN AUS



Marco Schmid

Tobias Schultheiß

Hallo an Marco Schmid und Tobias Schultheiß.

Wie seid Ihr denn auf das Beraterhaus gestoßen und wann war das?

Marco: Wie die Meisten war ich gegen Ende meiner Schulzeit auf der Suche nach dem passenden Beruf. Dazu habe ich mehrere Praktika gemacht, unter anderem im Jahr 2014 ein zehnwöchiges FOS-Praktikum im Beraterhaus.

Tobias: Kurz und knapp gesagt: Angebot und Nachfrage. Während meiner Zeit bei der R+V-Versicherung habe ich mich nach neuen Herausforderungen geseht und diese dann schlussendlich Anfang 2021 im Beraterhaus gefunden.

Was hat Euch dazu bewogen, das Beraterhaus als Arbeitgeber zu wählen?

Tobias: Nach dem ersten Kennenlernen mit Jürgen und Eno wurde mir klar, dass ich hier die Handlungs- und Beratungsfreiheiten habe, die mir vorher nicht zur Verfügung standen. Das

Arbeiten in meinen Tätigkeitsfeldern macht erst dann richtig Spaß, wenn man sich dabei nicht verstellen muss und ehrlich sein kann.

Marco: Während meinem Praktikum haben mich die Chefs und die Kollegen immer unterstützt und ich durfte sehr viel lernen. Ich habe mich wohlfühlt und die Aufgabenbereiche fand ich spannend.

Was für Eigenschaften und Erfahrungen bringt Ihr in das Beraterhaus ein?

Marco: Ich arbeite, damit ich Menschen helfen kann. Mir war schnell klar, dass ich mich beruflich in der Kundenberatung sehe, weil ich dort nicht nur einzelne Vorgänge bearbeite, sondern in persönlichen Gesprächen individuelle Ziele und Lösungen erarbeiten kann. Nach meiner Ausbildung und der Weiterbildung zum Fachwirt (IHK) habe ich nun auch das Fachwissen, um verantwortungsvoll Kunden betreuen zu können. Ich finde es spannend, die Finanzen meiner Kunden zu optimieren, weil jeder Kunde anders ist und jede Situation neue Herausforderungen mit sich bringt.

Tobias: Angefangen habe ich als dualer Student der R+V-Versicherung. Abgeschlossen habe ich mein Studium 2020 mit dem Bachelor o.A. im Bereich Versicherungen und Finanzen. Während des gesamten Studiums und der anschließenden Zeit in der Volksbank Laupheim-Iltertal durfte ich mein eigenes Gebiet mit verschiedenen Banken als Versicherungsspezialist betreuen. Ich kenne mittlerweile beide Seiten der Medaille und bin froh, mein Wissen im Beraterhaus einbringen zu können.

In welchem Bereich seid ihr im Beraterhaus tätig?

Marco: Wir sind beide sowohl in der Vermögensanlage, als auch im Versicherungsbereich aktiv. In den persönlichen Gesprächen analysieren wir Situation, Bedarf und Ziele unserer Kunden.

Und wie sehen eure Erfahrungen zur Vermögensanlage aus?

Tobias: Wir haben beide neben der Beraterhaus-Strategie auch andere Wege ausprobiert. Das beste Gefühl aber haben wir bei unserem prognosefreien und wissenschaftlichen Ansatz. Dieser hat die bessere Rendite und wir können immer gelassen bleiben. Generell ist es wichtig, dass man eine Strategie hat, der man trotz Auf- und Abschwüngen langfristig treu bleiben kann und sich wohlfühlt.

Und zum Schluss noch etwas Persönliches, damit unsere Kunden ein Bild von Euch haben:

Marco: Nach der Arbeit mache ich gerne Sport (Laufen, Fußball, Bouldern) oder treffe mich mit Freunden zum Darts oder Billard - und gelegentlich auf ein Bierchen. Ich finde es wichtig, den Kopf frei zu kriegen und die Zeit zu genießen.

Tobias: Ich versuche, so oft wie möglich die schönen Kleinigkeiten des Lebens zu genießen, vom Feierabendbier mit den Kollegen bis hin zu einem kleinen Nickerchen am See. Kurz gesagt verfolge ich das Lebensmotto „la deutsche Vita“ als Ausgleich zum Arbeitsalltag.

KUNDENSTIMME VON BEATE FISCHER

INTERVIEW ZUM IMMOBILIENVERKAUF BEI AALEN

Frau Fischer, waren Sie mit der Abwicklung des Immobilienverkaufs durch das Beraterhaus Babenhausen zufrieden?

Ja sehr, vor allem auch, dass alles flott und fair ablief.

Wie wurde der Wert der Immobilie ermittelt und ist dieser Ihrer Meinung nach zufriedenstellend?

Mit allen zur Verfügung stehenden Unterlagen - aber auch vor Ort, real bis optimistisch. Der Immobilienwert und der letztlich erzielte Verkaufspreis haben mich sehr zufriedengestellt.

Fühlten Sie sich beim Verkauf Ihrer Immobilie bestmöglich betreut/beraten?

Absolut. Ich fühlte mich sehr gut beraten, von der Akquise des Verkaufsauftrages an über die weitere Vorgehensweise, wie Exposé erstellen, Interessenten akquirieren, Besichtigungen durchführen, Notarvertrag vorbereiten und abschließend die Schlüsselübergabe vor Ort. Ich wurde jederzeit über den aktuellen Stand informiert - fachlich kompetent, dazu höflich und freundlich.

Würden Sie das Beraterhaus für einen Immobilienverkauf weiterempfehlen?

Jederzeit, da ich mich durch die jahrelange Erfahrung von Herrn Ganz, Herrn Kahric und ihrem Team bestmöglich betreut fühlte. Dank der fachlichen Kompetenz und des freundlichen Auftretens sowie des Engagements wurde der



Beate und Klaus-Harald Fischer

Käufer gefunden, an den wir gerne unser Haus verkauft haben. Das Beraterhaus Babenhausen kann ich uneingeschränkt weiterempfehlen und danke für die angenehme und erfolgreiche Zusammenarbeit!

VERSTÄRKUNG

NEU IM BERATERHAUS BABENHAUSEN



CHRISTIAN BAUR

Wir heißen unseren neuen technischen Mitarbeiter Christian Baur ganz herzlich im Team des Beraterhauses willkommen. Christian unterstützt uns alle in vielfältiger Weise. Er wird z. B. künftig die Zulassungen für unsere Kfz-Kunden übernehmen. Ebenso handwerkliche Dienste, die an unseren vielen Objekten anfallen, für die das Beraterhaus die Hausverwaltung übernommen hat.

**Beraterhaus
Babenhausen**

Professionell – Ehrlich – Vertrauensvoll



**Wir bieten eine Ausbildung
zur Immobilienkauffrau/
zum Immobilienkaufmann
ab 01.09.2023**

Komm in unser Team!

• Verkauf und Bewertung von Immobilien •
Käufersuche • Vermietungen • Finanzierungen

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung
an cw@beraterhaus.com

www.beraterhaus-babenhausen.com

AND THE WINNER IS:



SCHAFKOPFTURNIER

Unser alljährliches Beraterhaus-Schafkopfturnier hat seine erste Siegerin hervorgebracht. Ute Thater hat die zahlenmäßig überlegenen Herren an die Wand gespielt – oder einfach Kartenglück? Sei's drum, alle hatten einen unterhaltsamen und geselligen Abend mit Schweinsbraten und Bier und natürlich Schmieren, dem Alten, Wenz und Solo.



ENGAGEMENT FÜR DIE UMWELT

DAS BERATERHAUS FÄHRT ELEKTRISCH

Das neue Beraterhausauto fährt mit dem Strom der hauseigenen Photovoltaikanlage vom Dach des Beraterhauses. Alle Mitarbeiter sind vom neuen Auto begeistert. Wieder ein kleiner Beitrag des Beraterhauses, um die Energie- und Mobilitätswende in der Region voranzubringen!



FRAUENEVENT 2022

KEINE RUHIGE KUGEL SCHIEBEN



das war das Motto unseres diesjährigen Frauenevents. Dazu haben wir uns alle in Memmingen im Bowling-Center getroffen und uns so richtig verausgabt. In mehreren Runden wurden – mehr oder weniger – ehrgeizig die Siegerinnen unserer 6 Gruppen erspielt und erkämpft. Da blieben sowohl Freudenjubiläum als auch so manches „ups – das war die Bande“ nicht aus. Aber egal wie es ausgegangen ist. Gewinnerinnen waren wir alle. Und zwar in Form von wirklich unterhaltsamen und lustigen Stunden.

IMPRESSUM

Herausgeber: Beraterhaus Babenhausen
Fürst-Fugger-Str. 3, 87727 Babenhausen
☎: 08333-92676-10
E-Mail: info@beraterhausbab.com

Gestaltung und Umsetzung:
www.bw-mediendesign.com

Bildnachweise: Titel: Adobe Stock
Weitere Bilder: Beraterhaus Babenhausen