



PREMIUM COACHING - Investments

Session 11 – via ZOOM

Dienstag, der 06.02.2024 - Die Schönheit eines skalierbaren Finanzberatungsunternehmens

30 PLUS 
DIE SCHULE DER MÄRKTE

Eine neue Kultur des Investierens.



„Ich bin fasziniert davon, den Menschen zum aktiven Gestalter seines Wohlstands werden zu lassen – und seine Lebensqualität durch eine neue Kultur des Investierens zu bereichern“.

- Christoph R. Kanzler | 30plusX – Gründer & Geschäftsführer



CHRISTOPH KANZLER

1. Einführung „Die Schule der Märkte“ - 75 Min.
2. Finanzmarktforschung - Was wir wissen und was wir nicht wissen - 60 Min.
3. Die Bedeutung von Geld & das große Missverständnis - 60 Min.
4. Deutschland & Aktien - es braucht ein neues Narrative zu Aktien & Co. - 60 Min.
5. Die Angst vor Crashes und Verlusten & Sinnhaftigkeit von Prognosen - 60 Min.
6. Investieren versus Spekulieren & Sprache des Risikos - 75 Min.
7. Anlageinstrumente, Aktiv vs Indexing vs Passiv, Nachhaltigkeit - 75 Min.
8. Die Welt AG - Konstruktion von antifragilen Portfolios - 60 Min.
9. Erstellen der Investmentphilosophie - Aufgabe eines Beraters (Teil 1) - 60 Min.
10. Erstellen der Investmentphilosophie - Aufgabe eines Beraters (Teil 2) - 75 Min.
11. Die Schönheit eines skallerbaren Finanzberatungsunternehmen - 60 Min.
12. Zusammenfassung & Überraschungsgast - 75 Min.

INHALTSVERZEICHNIS

Viele Finanzberater werden die nächsten 5-10 Jahre nicht überleben!

- Weitere technische & informationstechnische Demokratisierung der Kapitalmärkte
 - Künstliche Intelligenz
- Weitere Zunahme von Indexstrategien
 - Gebühren & Provisionsrückgang
 - FinTechs
- Unwillen sich dem Wandel anzupassen

Umfrage: Privatanleger treiben digitales Investieren voran

30.01.2024 16:39

Die Fondsgesellschaft Amundi hat eine internationale Umfrage unter mehr als 4.100 Privatanlegern im Alter von 21 bis 60 Jahren in elf europäischen und asiatischen Märkten in Auftrag gegeben. Im Fokus der Umfrage stand die Nutzung digitaler beziehungsweise Online-Anlageplattformen. Die in Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern durchgeführte Umfrage zeigt, dass fast zwei Drittel (64 Prozent) der Privatanleger international entweder vollständig (25 Prozent) oder über einen hybriden Online-/Offline-Ansatz (39 Prozent) über digitale Plattformen investieren.

Wurde die stark gestiegene Nutzung digitaler Plattformen während der vergangenen zehn Jahre jüngeren Anlegern zugeschrieben, zeige die Studie, dass das digitale Engagement in allen Altersgruppen ähnlich hoch und bei den wohlhabendsten Anlegern am größten ist. 66 Prozent der Privatanleger im Alter von 21- bis 30 Jahren legen zumindest einen Teil ihres Portfolios digital an, während der Anteil bei den 50- bis 60-Jährigen nur geringfügig darunter liegt (59 Prozent). Der Studie zufolge legt der durchschnittliche Privatanleger mehr als die Hälfte (53 Prozent) seines Portfolios digital an, ohne die Dienste eines Anlageexperten in Anspruch zu nehmen. Wenn Privatanleger höhere Summen (ein Jahresgehalt) investieren wollen, nutzen rund 40 Prozent den Rat professioneller Berater. Dies ist fast fünfmal mehr als diejenigen, die Informationen über soziale Medien abrufen würden.

Die digitale Nutzung sollte in den kommenden fünf Jahren weiter zunehmen. Knapp die Hälfte der Nutzer digitaler Anlageplattformen gab an, einen höheren Anteil digital investieren zu wollen. Auffallend ist zudem, dass der Wert von Land zu Land sehr unterschiedlich ist: in der Schweiz und in Singapur liegt er bei 60 Prozent, in Frankreich bei 31 Prozent und in Italien bei 35 Prozent. Länderübergreifend sind es die relativ wohlhabenden Anleger mit einem hohen Selbstvertrauen, die am ehesten einen Anstieg erwarten. So gaben 38 Prozent der Anleger mit einem Anlagevermögen von weniger als 20.000 Euro an, dass sie den Anteil ihres Portfolios, der digital investiert wird, erhöhen wollen. Bei Anlegern mit einem Anlagevermögen von mehr als 150.000 Euro steigt dieser Anteil auf 55 Prozent. Das Selbstvertrauen der Anleger spiele eine wichtige Rolle bei der Steigerung des digitalen Engagements: 56 Prozent derjenigen, ihre Spar- und Anlageentscheidungen als richtig erachten, erwarten, dass sie ihre Portfolios weiter digitalisieren werden, während der Anteil derjenigen, die sich für weniger versiert halten, nur 27 Prozent beträgt.

Die Studie lege auch offen, dass die Branche Maßnahmen ergreifen sollte, um weibliche Anleger besser einzubeziehen, damit sich die Kluft zwischen den Geschlechtern bei den Investitionen nicht weiter vergrößert. Nur 16 Prozent der weiblichen Anleger sind sich sicher, dass sie die richtigen Finanzentscheidungen treffen. 27 Prozent fühlen sich explizit nicht ausreichend informiert. Dies spiegele sich auch in der Produktauswahl wider: Frauen investieren deutlich häufiger in Fest- oder Spareinlagen als Männer (44 Prozent gegenüber 34 Prozent) und deutlich seltener in börsengehandelte Fonds (26 Prozent gegenüber 36 Prozent) - oft, weil sie nicht wissen, wie dies geht. Anbieter von Anlageprodukten können den Vermögensaufbau von Frauen unterstützen, wenn sie sich dieser Selbstvertrauens- und Informationslücke annehmen. (DFPA/mb1)

Amundi ist eine börsennotierte Fondsgesellschaft mit Sitz in Paris. Das Unternehmen ist 2010 aus der Zusammenführung der Asset-Management-Aktivitäten der französischen Bankengruppen Crédit Agricole und Société Générale hervorgegangen.

www.amundi.com

Quelle: <https://www.dfpa.info/maerkte-studien-news/umfrage-privatanleger-mit-hoeheren-investierbaren-vermoegen-treiben-digitales-investieren-voran.html>



Was wird in der Regel durch Finanzberater verkauft?

- Künstliche Komplexität
- Teure, dysfunktional Produkte
 - Performance-Guru
 - Investment-Bla Bla
- Mode- und Trendprodukte
- Es wird verkauft was der Kunde will und nicht was er braucht

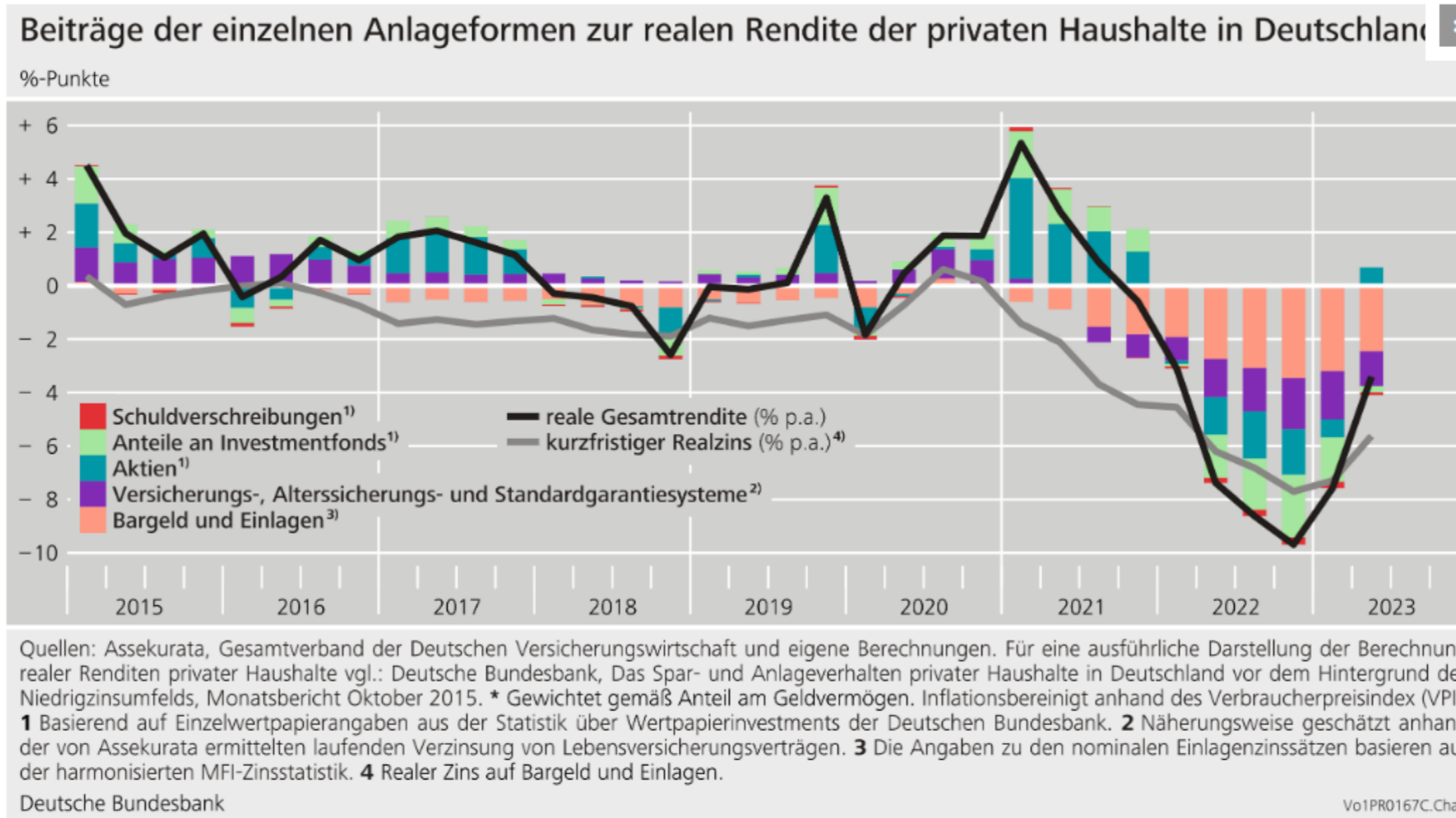
«Die Schwerverständlichkeit ist ein Falschgeld, dessen sich die Gelehrten wie Taschenspieler bedienen, damit die Nichtigkeit ihrer Kunst nicht ans Licht komme.»

Michel de Montaigne, 1533 - 1592

Was ist das Ergebnis?

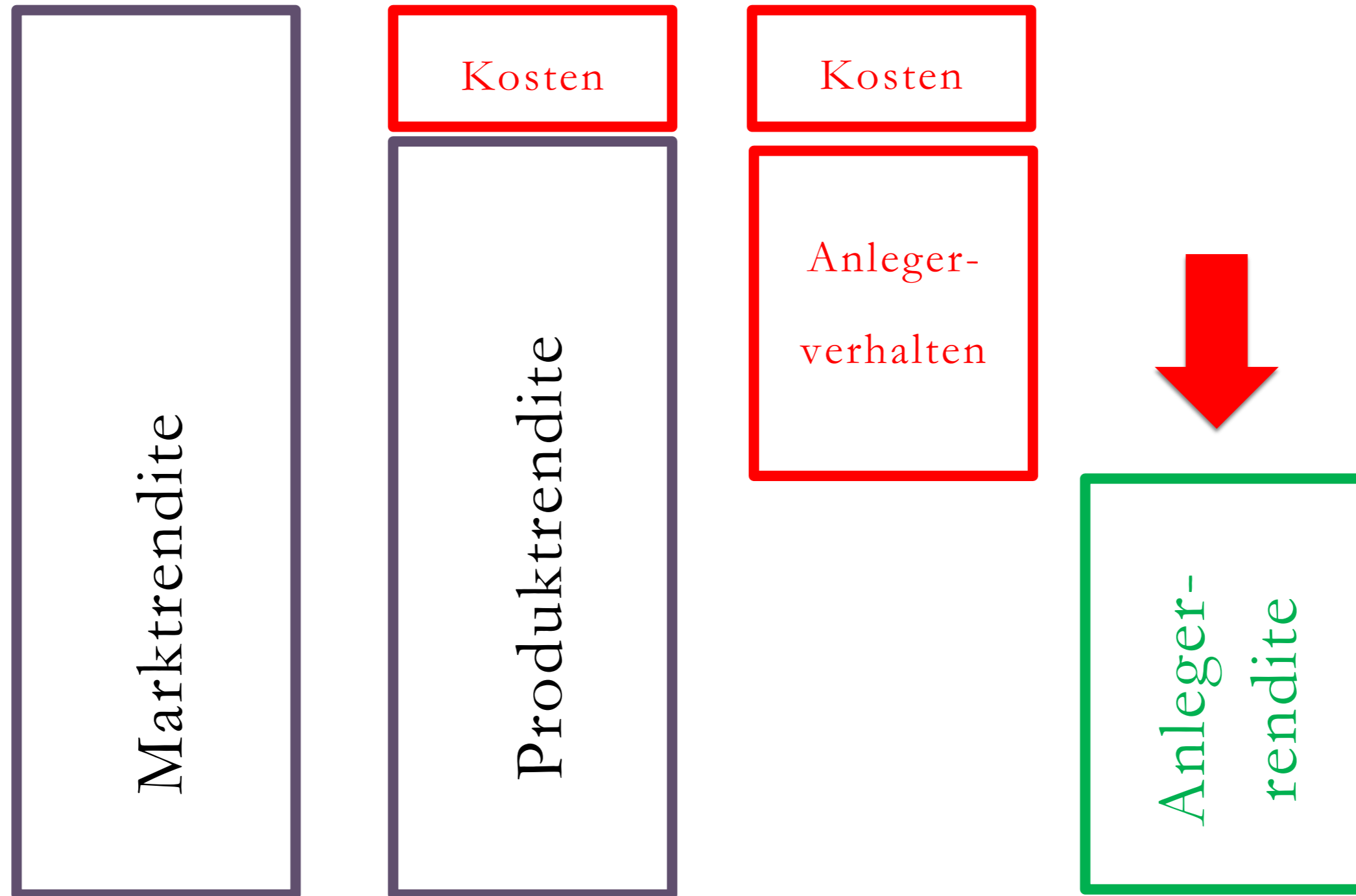
Markt vs Produkt vs Anleger Rendite

Das Verhalten des Anlegers macht den Unterschied



Markt vs Produkt vs Anleger Rendite

Das Verhalten des Anlegers macht den Unterschied



Massiv schlechte Reputation

Gründe

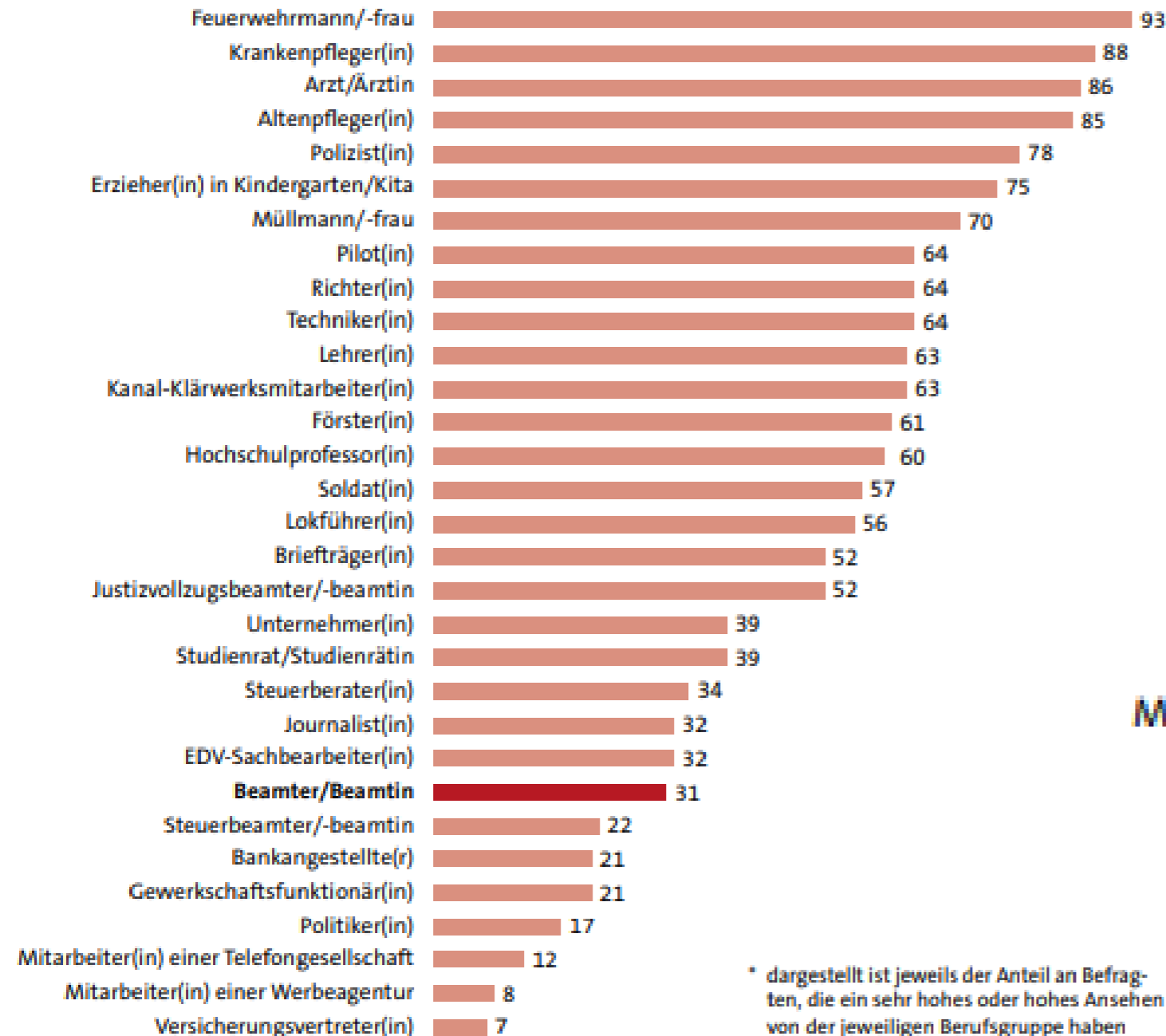
- Fokus auf Provisionen (Fire & Forget)
- Falsche Anreizsysteme (Kurzfristigkeit – endliches Spiel)
- Falsches Verständnis für Kapitalmärkte
- Fokus auf hochspekulative Produkte (Hohe Margen)
- Kunden machen mehr schlechte als gute Erfahrungen
- Unwille zum Lernen und Verändern der Geschäftsmodelle
- Unattraktives Auftreten, Kommunikationsdefizite

Das Ansehen einzelner Berufsgruppen

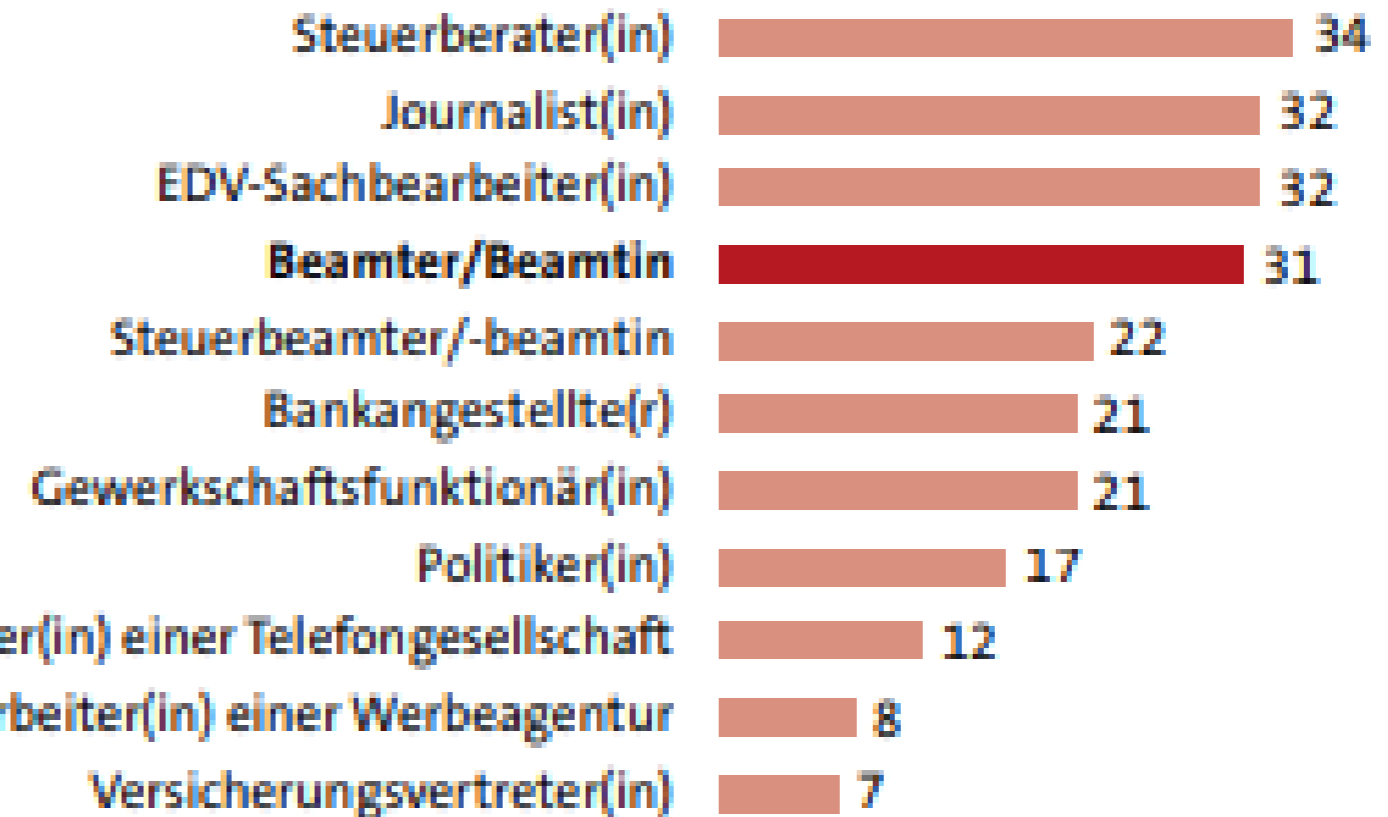
Quelle: dbb – Monitor öffentlicher Dienst 2023

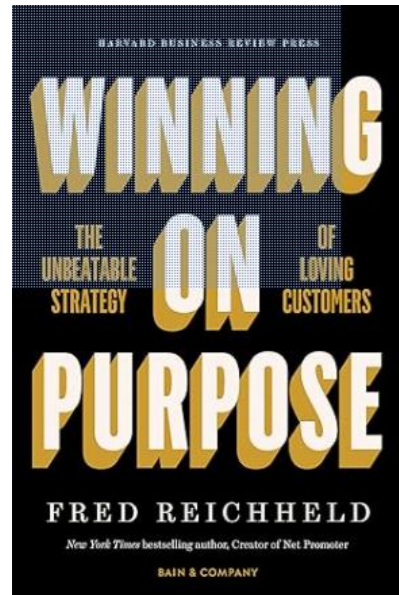
Ansehen einzelner Berufsgruppen in %*

Es haben ein (sehr) hohes Ansehen:



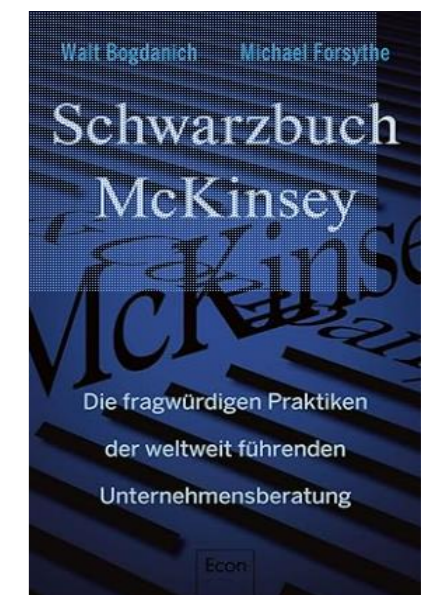
* dargestellt ist jeweils der Anteil an Befragten, die ein sehr hohes oder hohes Ansehen von der jeweiligen Berufsgruppe haben





Gute Profite vs Schlechte Profite

Häufig sind Profite lediglich vom Schicksal geborgtes Geld, mit einem Fälligkeitstermin, der vom Zufall abhängt.



Die Performance kommt vom Markt!

Das Verhalten des Beraters mit seinem Kunden
ist der größte Renditetreiber!!!

NICHT DAS PRODUKT!!!

Zeit sich zu verändern!

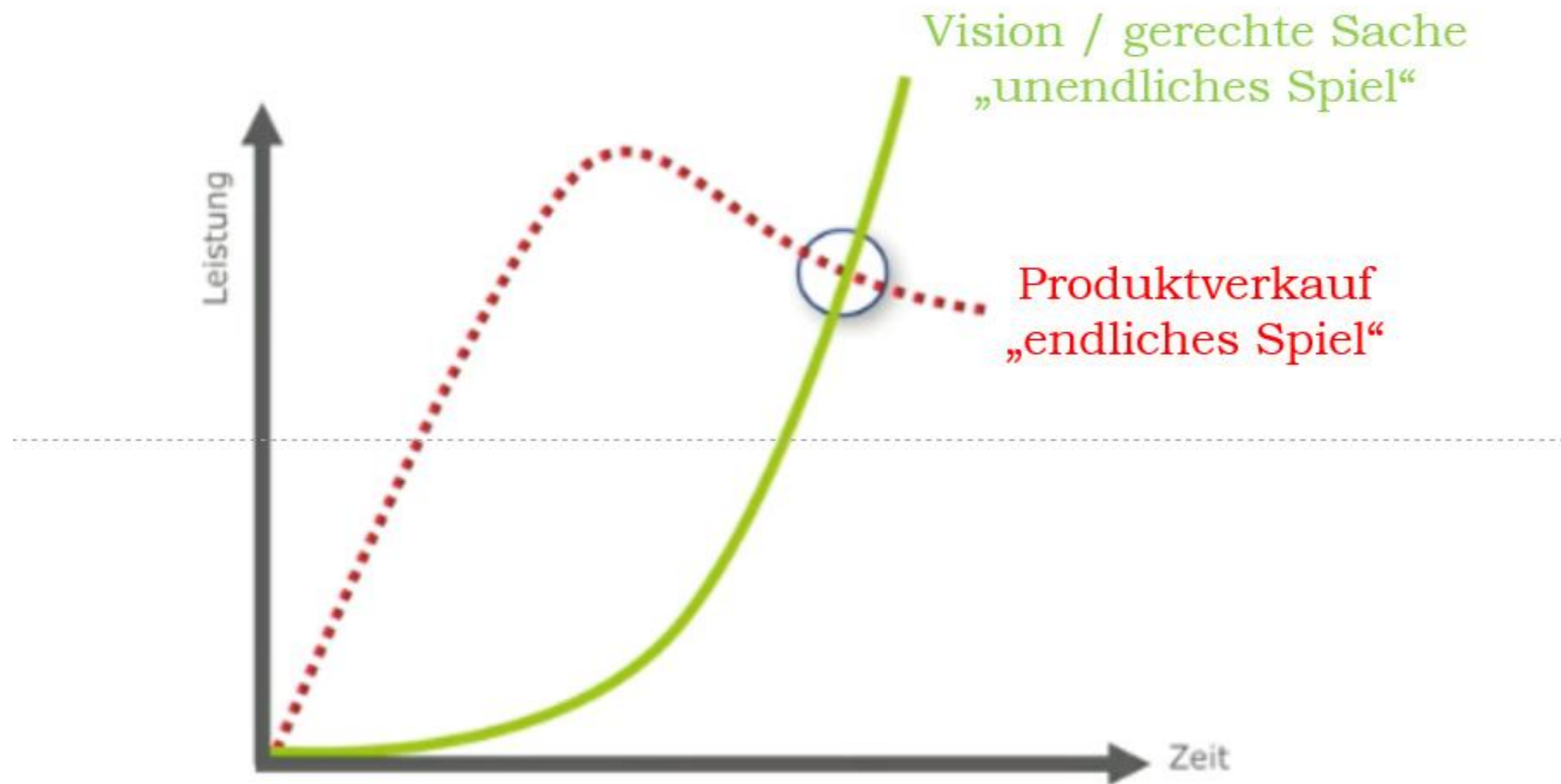
Von **Produkten** zu **Menschen**

Von **Komplexität** zu **Funktionalität**

Von **Spekulieren** zu **Investieren**

Endliches Spiel vs unendliches Spiel

Ziel vs Prozess





„Etwas fehlt in den meisten unserer Leben. Teil dessen was fehlt, ist Sinn. Werte. Sinnvolle Maßstäbe, an denen wir unser Leben messen können. Teil dessen, was fehlt, ist ein Spiel, das es wert ist, gespielt zu werden. Was ebenfalls fehlt, ist ein Gefühl von Gemeinschaft, der Sinn und Ordnung bietet. Ein Ort, an dem das im Allgemeinen ungeordnete Denken, das unsere Kultur durchzieht, organisiert und klar auf ein spezifisches sinnvolles Resultat fokussiert wird. Ein Ort, an dem Disziplin und Wille als das geschätzt werden, was sie sind. Die Grundlage des Unternehmertums und Handelns, um absichtlich und nicht bloß zufällig das zu sein, was man ist. Ein Ort, der das Zuhause ersetzt, das die meisten von uns verloren haben. Das ist es, was ein Unternehmen leisten kann, es kann ein Spiel schaffen, das es wert ist, gespielt zu werden. Es kann dieser Ort von Gemeinschaft werden“.

Quelle: Das unendliche Spiel – Simon Sinek

$$K \times Z \times P \times I \times W = EA$$

Kapital \times **Z**eit \times **P**rodukt \times **I**nstitution \times **W**issen =

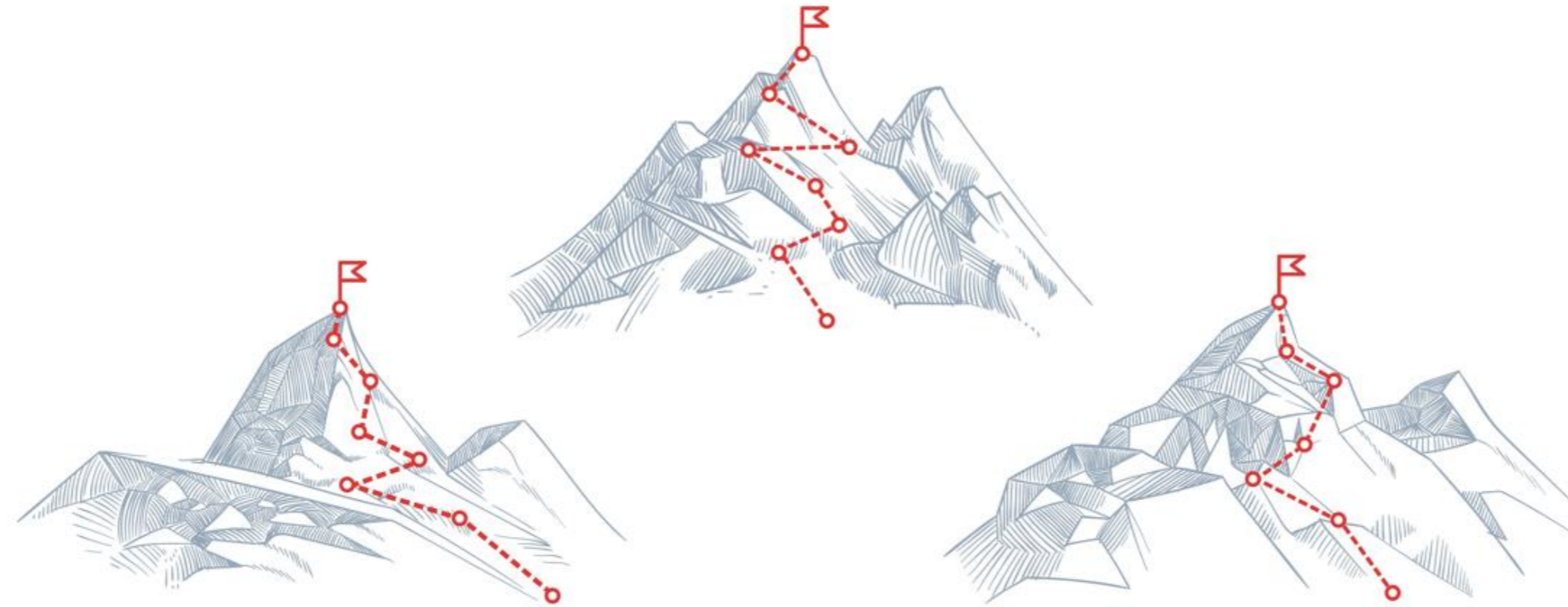
Erfolgreicher **A**nleger

$$K \times Z \times P \times I \times W = EA$$

Kapital \times **Z**eit \times **P**rodukt \times **I**nstitution \times **BERATER** =
Erfolgreicher **A**nleger

„Die Tätigkeit eines Beraters ist es, den Mangel ihrer Kunden an Wissen um den Kapitalmarkt – der zuweilen massive Verluste zur Folge hat – auszugleichen!“

„Der Berater wird dafür entlohnt, sein Wissen und seine Erfahrung mit seinen Kunden zu teilen, damit diese bestmöglich von den Entwicklungen der Kapitalmärkte profitieren!“

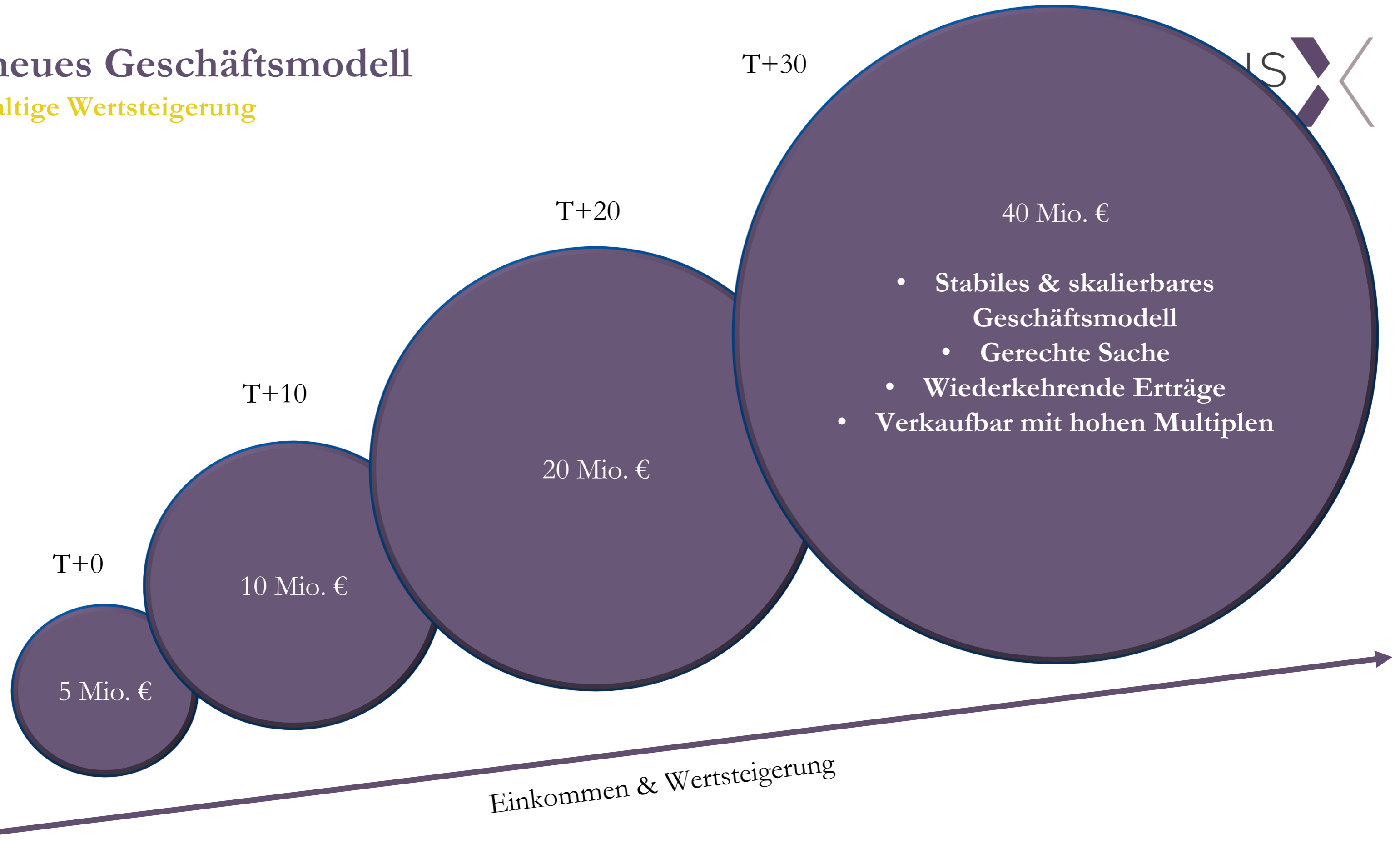


Ziel versus Prozess

<https://jamesclear.com/goals-systems>

Ein neues Geschäftsmodell

Nachhaltige Wertsteigerung



- Fokus auf Menschen
- Klare, verständliche Positionierung als Berater
- Robuste, funktionale Investment Strategie
- Skalierbare Umsetzungs- und Abwicklungsprozesse
- Verständliche, intuitive Sprache
- Disziplin – Fokus & NEIN
- Höheres Ziel

Bücherempfehlungen

Geschäfts- und Persönlichkeitsentwicklung

Gute Bücher enden nicht auf der letzten Seite – sie begleiten uns ein Leben lang!



30plusX Round Table

Von der Theorie in die Praxis



Premium Coaching Roundtables & Advisor Community Programm (12 Monate)

250,00€
netto monatl.

- Zugriff auf alle Unterlagen & Videos
- Monatlicher Berater-Roundtable
- Nationale & Internationale Berater als Gäste bei Roundtable
- Fachlicher Austausch mit Coaches
- Buchungsoption* „Coaches als Referent auf Endkundenveranstaltungen via ZOOM oder Live“

*Jedem Teilnehmer steht die Buchungsoption 1 x pro Buchung des Programms zur Verfügung. Das Vortragshonorar einer Online-Veranstaltung ist im Programm inkludiert. Vertragshonorar Live-Veranstaltung: 3.500€ netto zzgl. Spesen. (entspricht 50% Preisnachlass ggü. regulärer Referenten-Buchung.)



CHRISTOPH KANZLER

1. Einführung „Die Schule der Märkte“ - 75 Min.
2. Finanzmarktforschung - Was wir wissen und was wir nicht wissen - 60 Min.
3. Die Bedeutung von Geld & das große Missverständnis - 60 Min.
4. Deutschland & Aktien - es braucht ein neues Narrative zu Aktien & Co. - 60 Min.
5. Die Angst vor Crashes und Verlusten & Sinnhaftigkeit von Prognosen - 60 Min.
6. Investieren versus Spekulieren & Sprache des Risikos - 75 Min.
7. Anlageinstrumente, Aktiv vs Indexing vs Passiv, Nachhaltigkeit - 75 Min.
8. Die Welt AG - Konstruktion von antifragilen Portfolios - 60 Min.
9. Erstellen der Investmentphilosophie - Aufgabe eines Beraters (Teil 1) - 60 Min.
10. Erstellen der Investmentphilosophie - Aufgabe eines Beraters (Teil 2) - 75 Min.
11. Die Schönheit eines skallerbaren Finanzberatungsunternehmen - 60 Min.
12. Zusammenfassung & Überraschungsgast - 75 Min.

INHALTSVERZEICHNIS

Der Weg der Transformation

Von der Theorie in die Praxis



28+

Jahre Erfahrung
als Financial Planner

35+

Mitarbeiter und Netzwerk-
partner deutschlandweit

1.193

Investoren

182

Familien
im Premium Segment

Eine

Philosophie



Dipl. Kauffrau Anja Putz
Gründungsmitglied | Inhaberin

Finanzwirt (CoB) Ronny Friedrich
Gründungsmitglied | Inhaber

Quelle: www.aic-jena.de

Der Weg der Transformation

30plus X Premium Coaching



Start der nächsten
Klasse 04/2024!



Eine neue Kultur des Investierens.



Süddeutsche Zeitung

**„Christoph R. Kanzler zählt international zu den führenden
Experten im Kapitalmarktbereich.“**

(Süddeutsche Zeitung, August 2023)

Haftungsausschluss:

Investieren in Fondsanteile, Wertpapiere, Immobilien oder andere Vermögenswerte heißt, stets und notwendigerweise Risiken eingehen. Vermögensanlagen in Aktien, Anleihen, Bankguthaben, Edelmetalle, Rohstoffe sowie Immobilien sind mit beträchtlichen Verlustgefahren verbunden. Die historischen Daten, die in dieser Präsentation enthalten sind, bieten keine Gewähr für zukünftige Renditen oder Erträge. Die Autoren geben keine Garantie für die Richtigkeit der Daten und Berechnungen. Eine Haftung für Schäden, die aus der Befolgung der in dieser Präsentation gegebenen Hinweise resultieren, wird nicht übernommen. Die Aussagen in dieser Präsentation sind rein didaktischer Natur und sind nicht als Finanzberatung oder Anlageempfehlungen im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes zu verstehen.

Die in dieser Präsentation verwendeten Bilder sind lizenziert durch Adobe Stock.



30plusX GmbH
Kurfürstendamm 15
D-10719 Berlin

info@30plusX.com
Tel: +49 30 922 89 893

www.30plusX.com