

Wie kann ich mit 57 Jahren modern Geld anlegen?

Gastbeitrag Erbschaften, Kapitalbezüge und Ersparnes bleiben oft unverzinst auf Bankkonten liegen. Moderne Vermögenslösungen vereinfachen die Anlageplanung, senken die Kosten und sind auf die Bedürfnisse von Menschen ab 50 zugeschnitten.



Mehr vom Leben, dank tiefer Gebühren und einem persönlichen Anlageplan.

ADOBE STOCK

ALAIN BEYELER

Viele Menschen in der Schweiz stehen ab dem 50. Lebensjahr plötzlich vor der Frage, wie sie einen Geldbetrag von beispielsweise 240000 Franken investieren sollen. Vielleicht erhalten sie eine Erbschaft, eine Lebensversicherung wird ausbezahlt oder das jahrelang angesparte Kapital auf dem Sparkonto soll endlich sinnvoll angelegt werden. Die Frage lautet: Wie kann ich mein Vermögen so investieren, dass es mir langfristig nützt?

Plötzlicher Geldsegen

Markus ist ein 57-jähriger Familienvater aus Bern. Er hat von seinem Onkel 240000 Franken geerbt, die er fürs Alter zur Seite legen möchte. Er ist eher vorsichtig, da er die Finanzkrise 2008 noch in Erinnerung hat. Es stellen sich folgende Fragen: Soll er sein Geld jetzt anlegen? Braucht er eine professionelle Beratung? Und welche modernen Lösungen gibt es?

Der erste Gang führt viele wie Markus zur Hausbank. Verständlich, denn dort hat man seit Jahrzehnten sein Konto und vielleicht auch einen Hypothekarkredit. Doch gerade bei der Geldanlage erweist sich die Hausbank oft als eher träge Option. Warum?

■ **Standardprodukte:** Viele Banken verfügen nur über ein eingeschränktes Angebot an Anlageprodukten. Diese sind nicht zwingend schlecht, entsprechen jedoch oft nicht mehr den modernen Anforderungen und individuellen Erwartungen der Kundinnen und Kunden. Zudem sind sie oft schlicht überbeuert.

■ **Hohe Kosten:** Besonders bei mittleren Vermögen können Gebühren rasch ansteigen. Wer nicht genau nachfragt, wie hoch beispielsweise Verwaltungs- oder Fremdwährungsgebühren anfallen, erlebt womöglich eine unangenehme Überraschung.

■ **Universalberaterin:** Hausbanken setzen oft auf Universalberaterinnen und -berater, die mehrere Themenbereiche abdecken. Das ist für die Bank praktisch. Für Kundinnen und Kunden mit spezifischen Fragen zu Geldanlagen bedeutet dies, dass sie von oberflächlich ausgebildeten Fachleuten beraten werden.

Nichts tun ist teuer

Wenn Markus die 240000 Franken zu 0,2 Prozent Zins auf dem Bankkonto lässt, verliert er schleichend Kaufkraft aufgrund der Inflation, die oft plötzlich ansteigen kann. Wer sein Geld die nächsten Jahre nicht benötigt, sollte erwägen, es zu investieren, um Renditechancen zu nutzen und langfristig Vermögen aufzubauen.

In den letzten Jahren hat sich der Anlagemarkt in der Schweiz stark gewandelt. Davon profitieren auch viele Menschen wie Markus, die zwar keine Millionen besitzen, aber dennoch beträchtliche Summen investieren können.

■ **Digitale Lösungen:** Online-Plattformen bieten mehr Personalisierung, tiefere Gebühren und höhere Flexibilität. Die Skepsis gegenüber digitalen Angeboten hat, besonders bei der Generation 50+, deutlich abgenommen. Die Vorteile digitaler Plattformen werden

mit persönlichen Beratern kombiniert. Dazu kommt, dass moderne Schweizer Vermögensverwalter durch die Finma lizenziert und überwacht sind, was zusätzliche Sicherheit bietet.

■ **Bessere Anlagestrategien:** Heute stehen Strategien mit aktivem Risikomanagement, kostengünstigen Indexlösungen oder auch aktiven Einkommensstrategien zur Verfügung. Online-Plattformen erleichtern den Zugang dazu erheblich.

■ **Mehr Transparenz:** Die Finanzkrise 2008 hat vor allem der Generation 50+ gezeigt, wie gefährlich mangelnde Transparenz sein kann. Viele fordern heute eine klare Übersicht über Gebühren, Kostenstrukturen und Produkteigenschaften. Standardprodukte, die ohne nachvollziehbare Gründe angeboten werden, stossen zunehmend auf Ablehnung. Moderne Lösungen bieten mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

Vier-Minuten-Anlageplan

In den letzten Jahren sind in der Schweiz neue Anbieter entstanden, die speziell auf die Bedürfnisse von Menschen wie Markus zugeschnitten sind. Auf der Plattform eines digitalen Vermögensverwalters hat Markus die Möglichkeit, in nur vier Minuten online einen persönlichen Anlageplan zu erstellen. Das klingt zunächst plakativ, doch das Konzept dahinter ist interessant: In einem digitalen Prozess werden persönliche Ziele, Risikoprofil und finanzielle Eckdaten erfasst. Wer zum Beispiel in fünf oder zehn Jahren einen Teil seines Geldes für den Vorruhestand oder die Ausbildung der Kinder benötigt, kann dies entsprechend angeben. Auf dieser Basis erhält der Kunde eine erste Anlageofferte, ganz ohne stundenlange Beratungsgespräche oder Banktermine.

Diese Offerte wird umgehend per E-Mail verschickt. Dennoch muss man keineswegs auf den persönlichen Berater mit jahrelanger Erfahrung verzichten. In einem zweiten Schritt können Kundinnen und Kunden sämtliche Fragen mit dem Berater klären und die Geldanlage weiter personalisieren. Im Kern ein klassisches Bankgeschäft – nur schneller, transparenter und konsequenter auf die Bedürfnisse der Kundschaft ausgerichtet.

Hybride Beratung

«Hybrid» ist das neue Schlüsselwort, das Modernität mit persönlicher Beratung kombiniert. Der Berater ist nicht einfach ein Formularausfüller, sondern beantwortet echte Fragen – zeitgemäss und mit mehreren Vorteilen.

Ein moderner Anbieter vereint digitale Anlageplanung und echte persönliche Beratung.

Auf finpact.ch in vier Minuten zum persönlichen Anlageplan

Schauen wir uns noch einmal das Fallbeispiel von Markus aus Bern an (siehe Artikel): Mit 240000 Franken aus der Erbschaft wird er sich zunächst folgende Fragen stellen:

Liquidität: Wie viel Geld braucht er kurzfristig wirklich auf dem Konto?

Zeithorizont: Plant er, das Geld in den nächsten drei bis fünf Jahren zu benötigen? Falls nein, kann er sich für eine mittelfristige Anlage mit mehr Renditepotenzial entscheiden.

■ **Zeitersparnis:** Über ein Online-Tool lassen sich erste Eckdaten eingeben, und in wenigen Minuten erhält man eine Offerte.

■ **Komfort:** Kein lästiges Warten in der Telefonschleife oder wochenlanges Suchen nach einem freien Termin.

■ **Persönliche Beratung:** Wer tiefer einsteigen will oder das Konzept genauer verstehen möchte, spricht nicht mit irgendwem, sondern mit einer Fachperson, die sich auf Anlagethemen spezialisiert hat und sich ausreichend Zeit nehmen kann.

Oft neigt man dazu, sich für die erste Lösung zu entscheiden. Doch besonders bei Beträgen ab 100000 Franken lohnt es sich, verschiedene Angebote einzuholen. Ein kurzer Vergleich zeigt, ob man unnötig hohe Gebühren zahlt oder ob die eigenen Bedürfnisse und Werte wirklich berücksichtigt werden. Denn hohe Kosten wirken wie ein unsichtbarer Vampir, der die Rendite schleichend aussaugt – über zehn Jahre oder länger können so schnell Tausende von Franken verloren gehen.

Günstig ist allerdings nicht immer besser. Oft entgehen einem dadurch Strategien mit aktivem Risikomanagement oder gezielten Investments, die langfristig echten Mehrwert bieten können. Das Fallbeispiel unten zeigt, wie Markus Schritt für Schritt zu einer optimalen Lösung kommt.

Ab 50 Jahren haben viele Menschen andere Anforderungen an eine Geldanlage als 20- oder 30-Jährige. Da spielen Lebenserfahrung, Verantwortung für die Familie und ein wachsames Auge für die eigene Zukunft zusammen. Geld einfach auf dem Konto liegenzulassen, ist in den seltensten Fällen ratsam. Deshalb gilt: Holen Sie sich eine zweite Meinung, zum Beispiel von einem modernen Anbieter, der eine effiziente digitale Anlageplanung mit einer kompetenten persönlichen Beratung kombiniert. Damit lassen sich in wenigen Minuten erste Offerten einholen. Und wer sich mit einem Experten austauschen möchte, hat jederzeit die Möglichkeit dazu.

Wer so vorgeht, minimiert das Risiko, jahrelang in einer teuren, unpassenden Banklösung festzustecken. Stattdessen erhält man eine attraktive Lösung, die zum eigenen Lebensstil und den persönlichen Werten passt.

Gastbeitrag Alain Beyeler ist CEO der Finpact AG. Er hält einen Bachelor in Business Administration der Universität Bern und einen Master in Banking and Finance der Universität St.Gallen.

Anlageplan: Wie viel Schwankungen kann und will er aushalten? In vier Minuten erstellt er seinen Anlageplan auf finpact.ch.

Beratung: Welche spezifischen Fragen hat Markus sonst? Diese kann er persönlich in einem Beratungsgespräch mit seinem Finpact-Experten besprechen.

Interessierte erstellen in nur vier Minuten einen persönlichen Anlageplan auf finpact.ch – unverbindlich, transparent und effizient.