

# Finanzbildung: Unser Konzept

Der 85 Jahre alten Oma ein Kapitallebensversicherung verkaufen und den Eltern von Neugeborenen ausschließlich das Sparbuch als Geldanlage für den Nachwuchs empfehlen – **nicht mit uns.**

**Wir** wollen die Menschen aufklären, damit diese die richtige Entscheidung gemäß ihrer Bedürfnisse treffen.

**Zentrale Fragen, die sich unsere Kunden anhand unseres Konzeptes beantwortet können sollen?**

- Welche Anlageziele habe ich kurz-, mittel- und langfristig? Welche Aspekte sind mir wie wichtig Rendite, Liquidität und Risiko? Magisches Dreieck der Anlageziele**
- Welche Anlageprodukte gibt es? Welche Vor- und welche Nachteile haben die Anlageprodukte?**
- Welche Branchen gibt es? Welche davon sind defensiv, welche offensiv, welche zyklisch?**
- Inwiefern passen diese zu meinen Anlagezielen?**

- ➔ Welche Anlageprodukte sind kurz-, mittel- und langfristig die richtigen für mich?
- ➔ Welche Ereignisse beeinflussen den Kurs einer Aktie?
- ➔ Was ist ein Konjunkturzyklus?
- ➔ Wie beeinflusst die Konjunkturphase die Entwicklung der Anlageform?

**Und dann natürlich noch:**

- ➔ Was passiert auf den Märkten?

Wir klären auf! Wir können nicht alles abbilden, denn einige Anlagenmöglichkeiten sind exotisch (wie z.B. Kunst, Turnschuhe, Sammelkarten) und andere sind hauptsächlich nur für institutionelle Anleger interessant (geschlossene Immobilienfonds, geschlossene Infrastrukturfonds). Über diese Bereiche klären wir die Kunden daher nicht auf.

Wir berichten in unserem Ticker nur über allgemeine Markttrends, relevante Aktien und gelegentlich über Kryptowährungen.



➔ **Was wir uns damit erarbeiten wollen?**

**Neukunden**, die wir mit unserer Kompetenz, Fairness und Transparenz überzeugen und die **langfristige Bindung unserer Kunden**, die diese Eigenschaften an uns schätzen.