



Fragen an Karsten Große-Loheide / Videointerview 2012

Gesellschaft/Wirtschaft/Systemkrise

- Nicht nur aufgrund der Überalterung unserer Gesellschaft sind unsere Renten nicht mehr sicher. Was kann man tun?

Zunächst ist es wichtig, „Geld“ zu verstehen und sich zu überlegen, was die Menschheit

- wirklich braucht (Wasser, Nahrungsmittel,...) oder
- als wertvoll einschätzt (Edelmetalle,...)

Was kann ich auch mit wenig Geld tun?

Es gibt Möglichkeiten, mit geringen monatlichen Sparraten beispielsweise physisch in Edelmetalle zu investieren. So bleibe ich wirtschaftlich flexibel und kann (in der Not) kurzfristig handeln.

- Ich weiss nicht ob ich morgen meinen Job noch habe. Was empfehlen Sie mir für meine Finanzplanung?

Zunächst gelten zwei alte Grundsätze:

- **Versichern vor Sparen.** Warum? Wenn ich erkrankte, nützt mir kein Sparvertrag – dann brauche ich eine solide Grundsicherung (BU, SKV, KV)
- **Wer streut, rutscht nicht aus.** Wer intelligent sachwertgesichert streut, kann in unterschiedlichen Lebenslagen passend reagieren, ohne gleich „Porzellan“ zu zerschlagen.

- Warum soll ich planen/meine Finanzen planen, wenn alles so unsicher ist?

Gerade weil wir uns auf staatliche Versorgungen (gleich, welcher Art) eben nicht verlassen können, ist es wichtig, selbst Verantwortung für sich und seine Familie zu übernehmen.

- Alle sprechen von Schuldenkrise/Währungskrise etc. Was können Sie mir bieten um mich davor zu schützen?

Es gibt keinen Vollkaskoschutz vor staatlichen Risiken. Das beweist eindrucksvoll auch die jüngste deutsche Vergangenheit: Auch bekannte Irrwege werden solange rücksichtslos verfolgt, bis irgendwann die Dämme brechen... Dann ist es wichtig, währungsunabhängig und gut gestreut gespart zu haben.



Beteiligungen/Investieren/sparen

- Ich habe keine Ahnung/ich verstehe nichts von „Wirtschaft“, ist das dann das Richtige für mich?

Sogenannte „Fachleute“ bei Banken und Versicherungen tappen selbst in die schlimmsten Fallen. Die beste „Ahnung von Wirtschaft“ ist noch immer der gesunde Menschenverstand. Wenn Kinder im Grundschulalter verstehen, warum was und wie gespart wird, ist man auf dem richtigen Weg.

- Beteiligungen? Ist das nicht unsicher/gefährlich?

Beteiligung heißt nicht, Verantwortung für eigenes Denken und Handeln aufzugeben. Nur, wenn Sie selbst wirklich verstehen, was wie getan werden (soll/kann), können Sie die bestehenden Risiken bewerten.

- Beteiligungen in Schiffe und Immobilien, ist das nicht nur etwas für Leute mit sehr viel Geld?

Das ist ein altes Vorurteil. Oft verbindet man auch heute noch mit diesen Stichwörtern die Motivation, Steuern zu sparen. Das war mal so. Sie können sich heute bereits mit Sparraten in Höhe von 50 € monatlich sinnvoll und werthaltig beteiligen.

- Aktien sind doch auch eine Art Beteiligung - ist das nicht besser für mich?

Vom Grundgedanken her - ja. Leider haben jedoch die Aktienkurse heute nichts mehr mit den wahren Unternehmenswerten zu tun. Die Preise werden durch Börsenmanipulationen unglaublich schnell und unberechenbar gesteuert. Oder verstehen Sie, warum beispielsweise eine VW-Aktie innerhalb eines Jahres den „Wert“ verdoppelt? Wodurch soll sich der Wert des Unternehmens so schnell fundamental entwickelt haben?

- Ich weiss nicht, was morgen sein wird. Warum soll ich mein Geld solange binden?

Gerade weil Sie hoffen, auch morgen noch zu leben, ist es wichtig, so zu handeln, dass nicht am Ende des Geldes noch zu viel Lebenszeit übrig ist ☺

Nehmen Sie sich ein Massband, um sinnbildlich Ihre Lebenslinie abzubilden. Überlegen Sie sich, wie lange Sie wohl möglicherweise leben könnten, wie viel Zeit bereits „verlebt“ ist und was Sie in Ihrer aktiven Zeit noch tun können, um im Ruhestand sorgenfrei zu leben. Solange Sie noch selbst handeln können, sollten Sie diese Chance nutzen.



Der Berater/zur Person

- Warum sind Sie, Herr Große-Loheide, der richtige Berater für mich?

Ich lebe die Grundüberzeugung, dass zunächst jeder Mensch selbst für sich der beste Berater ist. Es ist bequem und falsch, persönliche Entscheidungen Anderen zu überlassen. Mir ist es wichtig,

- meinen Gesprächspartnern zunächst zuzuhören, Fragen zu stellen, das wirkliche Interesse meines Gesprächspartners zu verstehen.
- Orientierung zu verschaffen, Hintergründe einfach und anschaulich zu beschreiben, so dass möglichst ein Grundschüler versteht, warum was wichtig ist.

So verstehe ich mich eher als Sparringspartner Ihrer eigenen Entscheidungsfindung auf Augenhöhe. Wer selbst versteht, was er warum tut, fühlt sich letztlich wohl.

- Sind Sie „neutral“? Was unterscheidet Sie von anderen in der Branche?

Mein einziger Auftraggeber ist mein Kunde. Es gibt keine wirtschaftlichen oder unternehmerischen Verflechtungen oder Verpflichtungen.

Und: Ich zeige, was ich selbst auch privat tue. Nichts überzeugt mehr, als die eigene Handlung.

- Andere sagen auch, sie sind „neutral“: Wie kann ich das bei Ihnen überprüfen?

Im Vorfeld und „behördlich abgesegnet“: Im Handelsregister ist erkennbar, dass mir die Firma alleine gehört. Ich hafte auch selbst, für alles, was ich tue.

Besser: Überzeugen Sie sich persönlich 😊

- Im Internet sieht das alles schön aus, wie kann ich mich davon überzeugen?

Letztlich nur durch eigene Erfahrung. Glücklicherweise empfehlen auch Menschen, die mich bereits längere Zeit kennen, meine Arbeitsweise. Dann ist die mögliche Hemmschwelle niedriger.



- Was kosten mich Ihre Dienste / Dienstleistungen?

Es gibt zwei Wege, die Sie selbst wählen:

- In der Regel haben Sie Fragen zu einzelnen Themen, die Sie konkret auch abschließen/machen wollen. Das heißt, dass es das Ziel des Kontakts auch ist, eine Vermittlung anzunehmen. In fast allen FDL-Angeboten sind **Courtage** oder **Provisionen** enthalten. Sie zahlen mir direkt dann nichts.
- Sie können auch im Vorfeld deutlich machen, dass Sie tatsächlich nur ein Beratungsgespräch suchen. Das wird dann auf **Honorarbasis** abgerechnet, ähnlich, wie Sie das beispielsweise auch von Steuerberatern kennen. Der Unterschied: Wir vereinbaren vor dem Gespräch das Honorar.

Portfolio

- Kann ich mein Haus über Sie finanzieren/versichern?

Ja, gerne. Baufinanzierungen vermittele ich in einer gut gewachsenen und erfolgreichen Kooperation mit einem Baugeldspezialisten. Wir drehen dann den üblichen Weg um: Die Finanzierung wird den Banken ausgeschrieben, die sich dann darauf „bewerben“. Das hat u.a. den Vorteil, dass man nur einmal alle Unterlagen aufbereiten muss und anschließend bundesweite Angebote erhält.

- Kann ich ... über Sie versichern?

Alles, was nicht direkt vermittelt werden kann, wird über die Hamburger Versicherungsbörse ausgeschrieben oder über gewachsene Kooperationspartnerschaften vermittelt. Ich bleibe Ihr erster Ansprechpartner.

- Sie bieten so viele verschiedene Dienste an, passt das zusammen/ "können" Sie das wirklich alles?

Man muss nicht alles selbst können – im Gegenteil: Es ist wichtig, die Grenzen der eigenen Möglichkeiten auch zu kennen und zu beachten. Deshalb arbeite ich gerne und oft in den beschriebenen Kooperationen.

- Ich lebe im Ausland, kann ich trotzdem mit Ihnen arbeiten?

Gerne. Durch die langjährige Tätigkeit in der Schweiz kenne ich diese Besonderheiten. Es ist wichtig, auf die einzelnen bürokratischen Merkmale des jeweiligen Landes Rücksicht zu nehmen.