

247 000 Franken und kein Gefühl von Sicherheit

Gastbeitrag *Kennen Sie Markus? Er hat diszipliniert gespart und Risiken gemieden. Trotzdem wächst das Unbehagen: Das Geld auf dem Konto gibt ihm keine Ruhe. Die Geschichte zeigt ein Vorgehen, das Ordnung schafft – bevor Produkte ins Spiel kommen.*

ALAIN BEYELER

Markus, 57 Jahre alt, sitzt spätabends am Küchentisch in seiner Berner Wohnung. Vor ihm liegt ein Kontoauszug, den er nicht wirklich liest. Sein Blick bleibt an einer Zahl hängen: 247 000 Franken. Objektiv ist das viel Geld. Subjektiv stellt sich bei Markus kein Zufriedenheitsgefühl ein, eher Irritation. Wie kann etwas, das nach Sicherheit aussieht, zugleich das Gefühl auslösen, man müsse handeln?

Die Antwort ist nicht dramatisch. Sie ist leise. Und gerade deshalb gefährlich. Denn wer nichts tut, trifft ebenfalls eine Entscheidung – nur unbewusst. Warten ist nicht neutral.

Sicherheit täuscht

Markus weiss, wie diese Summe zustande gekommen ist: durch Disziplin. Monat für Monat sparen, keine Experimente. Er ist Architekt – verlässlich, strukturiert. Geld war für ihn nie ein Spielfeld, sondern ein Sicherheitsnetz. Doch dieses Sicherheitsnetz hat sich verändert – nicht in Franken, sondern in seiner Wirkung. Krankenkassenprämien, Lebensmittel, Reisen: Vieles wird Jahr für Jahr teurer. Das Guthaben auf dem Konto bleibt hingegen fast unverändert. Nominal ist es stabil, doch im Alltag verliert es zunehmend an Kaufkraft.

Markus erlebt keinen Bruch, eher eine Verschiebung. Er denkt: Ich müsste etwas tun. Und ergänzt sofort: Aber ohne mich auf etwas einzulassen, das ich nicht verstehe – oder das mich nachts wachhält. Wer diese Entwicklung ignoriert, merkt sie selten sofort. Später umso deutlicher. Die Entscheidung, nichts zu verändern, ist auch eine Strategie – nur selten eine bewusste. Und je näher der Ruhestand rückt, desto teurer werden Umwege.

Hausbank bleibt abstrakt

Markus wendet sich an seine Hausbank. Man begrüsst ihn freundlich. Der Berater lobt seine Disziplin: «Sie haben gut gespart.» Beim nächsten Termin folgen Grafiken, Modellrechnungen, Prognosen. Alles wirkt korrekt – und zugleich abstrakt. Markus stellt Fragen, erhält Antworten, und doch nimmt er zu wenig Greifbares mit, um daraus eine Entscheidung abzuleiten.

Er gewinnt den Eindruck, sein Gegenüber sei stärker in der Hypothekarlogik als in der praktischen Anlagefrage zu Hause: Risiken, Kostenstrukturen, Konsequenzen im Alltag. Das ist kein persönlicher Vorwurf, eher eine strukturelle Beobachtung. Am Ende liegt ein Dossier auf dem Tisch: «Schauen Sie das in Ruhe an.»

Gebühren werden sichtbar

Zu Hause blättert Markus die Unterlagen durch. Vieles wirkt standardisiert. Dann liest er die Kosten: Prozentangaben, Fussnoten, Kleingedrucktes. Er rechnet grob in Franken um. Wer ein Auto kauft, sieht den Preis. Bei vielen Anlageprodukten bleibt er abstrakt, bis man ihn in Franken übersetzt. Aus einem Prozentpunkt wird über Jahre ein Betrag, der sich nicht mehr wegdiskutieren lässt. Entscheidend ist nicht nur der Satz, sondern die Dauer. Bei Gebühren zählt die Zeit.

Plötzlich geht es nicht mehr nur um Produkte, sondern um Fairness und Kontrolle. Transparenz ist nicht ein Zusatz. Sie ist die Voraussetzung, um überhaupt entscheiden zu können. Markus legt das Dossier weg. Nicht weil er Anlagen grundsätzlich ablehnt, sondern weil er spürt: So trifft er keine tragfähige Entscheidung.

Markus spricht mit Freunden. Viele sind in einer ähnlichen Lage: finanziell



In der Geldanlage zeigt sich Nichtstun selten sofort. Später jedoch umso klarer.

OLEKSANDR POKUSA/ADOBE STOCK

solide, strategisch unklar. «Ich lasse es liegen», sagt einer. «Ich bin bei der Hausbank, aber gut fühlt es sich nicht an», sagt ein anderer. «Ich blicke nicht durch», sagt ein dritter. Es ist beruhigend, nicht allein zu sein – und zugleich ein Warnsignal. Wenn so viele ratlos sind, hat das weniger mit individueller Nachlässigkeit zu tun als mit einem System, das komplex wirkt und Kosten oft erst auf den zweiten Blick sichtbar macht.

Was heisst das für Markus? Mit 57 geht es weniger um theoretische Optimierung über Jahrzehnte als um Entscheidungen, die in den kommenden Jahren Wirkung entfalten. Fehlentscheide lassen sich nicht mehr beliebig aussitzen.

Verfügbarkeit ist teuer

Markus beginnt, anders zu denken: Nicht alles Geld muss jederzeit verfügbar sein. Ein Teil gehört als Reserve aufs Konto – für Unvorhergesehenes, für Ruhe. Ein anderer Teil darf Zeit haben.

Wer alles verfügbar halten will, bezahlt oft mit verpassten Chancen. Gleichzeitig ist Investieren ohne Plan selten beruhigend. Die Frage lautet deshalb nicht: Wie viel Rendite? Sondern: Wie viel Unruhe hält man aus – im Alltag, über Monate? Markus sucht keine spektakuläre Lösung. Er sucht eine Struktur, die er versteht.

Weg wird klar

In dieser Phase stösst Markus auf eine digitale Lösung. Weniger aus Lust am Neuen, sondern weil sie Ordnung schafft und sich wie ein Gegenmodell anfühlt: strukturiert, digital unterstützt, verständlich.

Für Markus ist nicht entscheidend, ob irgendwo ein besonders ausgeklügeltes Produkt wartet. Entscheidend ist, ob der Weg dorthin nachvollziehbar ist – und ob er sich zu nichts gedrängt fühlt. Nicht die Produktpalette steht am An-

fang, sondern die Frage: Was muss dieses Geld in Markus' Leben leisten – und welche Schwankungen wären für ihn tatsächlich tragbar?

Der Einstieg erfolgt über einen Anlageplan, der zentrale Punkte systematisch klärt: Ziele, Zeithorizont, Risikofähigkeit und Risikotoleranz. Daraus entsteht eine geordnete Standortbestimmung: ein nachvollziehbares Risikoprofil, eine strukturierte Aufteilung zwischen Reserve und langfristiger Anlage, klare nächste Schritte.

Am Ende steht nicht eine Produktliste, sondern ein Dokument, das Markus bisher fehlte: eine begründete Struktur, eine klare Kostensicht und eine Entscheidungsvorlage, die er nachvollziehen kann. Darauf baut die persönliche Beratung auf: Annahmen prüfen, Ergebnisse einordnen, eine Empfehlung ableiten – erst danach Umsetzung und, auf Wunsch, Begleitung.

Die digitale Lösung betont dabei Transparenz: Gebühren erscheinen nicht als Fussnote, sondern als klar ausgewiesene Zahl – inklusive eines Gesamtkostenblicks, der die Kostenwirkung über die Zeit greifbar macht. Für Markus ist das der Unterschied zwischen beraten werden und entscheiden können.

Ein anderer Blick

Heute sitzt Markus wieder am Küchentisch. Das Setting ist ähnlich, die Haltung ist es nicht. Er sieht sein Vermögen nicht mehr als eine einzige Zahl, sondern als Aufteilung: Liquidität für Ruhe, Anlage für Zeit. Die wesentliche Veränderung liegt weniger in einem einzelnen Produkt als in der wiedergewonnenen Entscheidungsfähigkeit. Markus hat nicht «mehr Mut» entwickelt, sondern mehr Klarheit: über Reserve, Zeithorizont, Schwankungen und Kosten.

Für Leserinnen und Leser, die sich in Markus wiedererkennen, liegt die Konsequenz selten in einem schnellen Pro-

duktentscheid, sondern in einer sauberen Standortbestimmung: Wie hoch ist die Reserve? Wie lang ist der Zeithorizont? Welche Schwankungen sind realistisch tragbar? Und welche Kosten fallen tatsächlich an? Wer Klarheit will, beginnt mit einer Standortbestimmung – und entscheidet danach. Ein Anlageplan kann dafür ein pragmatischer erster Schritt sein.

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.

In vier Minuten zum Anlageplan – mit Finpact

Markus aus Bern hat 247 000 Franken. Er macht nicht den Klassiker «einfach mal investieren», sondern klärt zuerst drei harte Fragen: Liquidität (was muss kurzfristig aufs Konto?), Zeithorizont (braucht er das Geld in drei bis fünf Jahren oder darf es arbeiten?) und Risikoprofil (wie viel Schwankung hält er aus?).

In vier Minuten erstellt Markus auf finpact.ch seinen persönlichen Anlageplan. Danach nimmt er die offenen Punkte in ein Gespräch mit einem Finpact-Experten mit – gezielt, ohne Umwege. Das Resultat ist eine klare Strategie, schnell auf den Punkt gebracht.

Finpact ist ein Spin-off der Universität St. Gallen (HSG) und bietet Menschen ab 50 eine clevere, einfach verständliche Vermögensverwaltung auf der Basis eines persönlichen Anlageplans.

finpact.ch