

„Geld schläft nicht“, sagte einst Michael Douglas, alias Finanzhai Gordan Gecko im Film „Wallstreet“. Es sei denn, man legt es absichtlich schlafen oder versetzt es sogar in ein künstliches Koma, aus dem es möglichst 30 Jahre lang nicht mehr erwachen kann. So beschreibt zumindest Thomas Stegner, Inhaber und Geschäftsführer der Firma Profimag in Pocking die Situation, in der sich die privaten Vermögenswerte der Deutschen derzeit befinden. Unbefriedigende Verzinsung und eine Vertragsgestaltung nicht immer zum Vorteil des Kunden, das ist für private Anleger die Normal-situation, modernes, seriöses Finanzmanagement ist hingegen die absolute Ausnahme.

Der Ausverkauf des Sozialstaates Deutschland hat längst begonnen. Spätestens, seit der Arbeitnehmer vom Gesetzgeber ganz nachdrücklich zur privaten Altersvorsorge angehalten wird, ist das Scheitern des gesetzlichen Vorsorgesystems offiziell. Wer nicht selbst etwas auf die Seite bringt, dem steht ein Alter in bitterer Armut bevor, soviel ist Fakt.

Wie ernst die Lage dabei ist, wird durch den verzweiferten Offenbarungseid der Bundessozialministerin deutlich, mit dem sie versucht hatte den Armutsbericht der Bundesregierung zu „entschärfen“. Passagen, in denen die drohende Altersarmut thematisiert wird, mussten umgeschrieben werden - man befürchtete „sozialen Unfrieden“, um nicht zu sagen Aufruhr, Tumult, Ausschreitungen eines möglicherweise entfesselten Mobs. Ist die Lage wirklich so prekär?

Wir fragen einen, der es wissen muss. Thomas Stegner ist einer der gefragtesten Finanzexperten Niederbayerns und ausgewiesener Fachmann für privates Vermögensmanagement. Sein Unternehmen „Profimag“ gilt in Fachkreisen als herausragendes Beispiel für moderne Beratungsdienstleistungen im Finanzsektor. Doch was wir von ihm zu hören bekom-



Reine Geldsache

**„DIE ERSPARNISSE DER BRAVEN BÜRGER LIEGEN DERZEIT IM KÜNSTLICHEN**

**KOMA“**

men, bietet zunächst wenig Anlass zur Hoffnung auf bessere Zeiten.

Dass die Finanzkrise gewissen Kreisen nicht ungelegen kommt, ist ein alter Hut, davon ist auch Tom Stegner überzeugt. Die Aussage, dass der drohende Zusammenbruch sogar gewollt und strategisch gesteuert sein könnte, über-

„Die Finanzkrise ist gewollt und hat System. Sie könnte den kleinen Sparer um seine Altersvorsorge bringen, wenn er nichts dagegen unternimmt.“

[ THOMAS STEGNER, PROFIMAG ]

Die Finanzkrise erschüttert die Welt und Deutschland wird wieder einmal - als der große Zahlmeister Europas - die Suppe auslöffeln müssen. Thomas Stegner, Geschäftsführer der Firma „Profimag“ in Pocking sieht darin eine perfide Strategie, den kleinen Sparer und braven Steuerzahler heimlich zu berauben. Doch er sieht auch Wege, von der Krise zu profitieren.

rascht in ihrer Deutlichkeit aber doch. Doch wer die Zusammenhänge sieht, dem bleiben wenig andere Schlussfolgerungen. „Die Verschuldung Deutschlands ist mit über 2 Billionen Euro nach wie vor auf Rekordhoch, eine Besserung ist reine Wahlpropaganda oder schlichtweg Illusion. Gleichzeitig verfügen die Sparer Deutschlands aber mit fast 5 Billionen Euro Geldvermögen über mehr als genug Kapital, um die Finanzprobleme Deutschlands für immer zu lösen. Wer eins und eins zusammen zählen kann, kann somit sich selbst ein Bild der Lage machen“, bilanziert der Finanzexperte nüchtern und sachlich. In der Finanzpolitik bedient man sich zweier Instrumente wenn man Staatsschulden mindern und an das Privatvermögen der Bürger heran will: Vermögenseinzug durch Steuern und Entwertung der Geldvermögen durch Inflation. Denn vermindert sich der Geldwert durch Inflation schneller, als die Realeinkommen steigen, werden Geldreserven aufgezehrt und landen früher oder später über direkte und indirekte Abgaben und Steuern endlich in der Staatskasse.

Abgezockt und ausgetrickst werden die Bürger aber nicht nur durch die perfide



Finanzpolitik rund um den Euro. Die panikhafte Reaktion, sein Geld zusammen halten zu wollen, treibt die Kleinanleger direkt in die Arme von Banken und Versicherungen, die mit ihren zahllosen Finanzprodukten auf Kundenfang gehen. Unter vielen tausend Anlagemöglichkeiten den Überblick zu behalten ist selbst für Fachleute ungeheuer schwierig.

Das System der Anlageprodukte ist dabei so alt wie das Geld selbst. Die Institute sammeln das Geld ihrer Anleger ein, speisen diese mit spärlichen Zinsen ab und investieren das gesammelte Kapital auf eigene Rechnung zu Traumrenditen. Man tut selbstverständlich alles, um dem Anleger die verkauften Produkte so schmackhaft wie möglich zu machen. Die Schlagworte „Sicherheit“ und „Garantieverzinsung“ konnten über die Jahre erfolgreich in die Köpfe der Kunden gehämmert



werden. Für „Sicherheit“ und „Garantien“ verzichtete man gerne auf bessere Rendite und höheren Ertrag. Nicht selten muss der Anleger sogar fast vollständig auf Rendite und Ertrag verzichten, weil er gar nicht weiß, wie seine Anlage überhaupt strukturiert ist.

Dieses Verständnis für die Funktionsweise der diversen Anlageprodukte bei den Kunden zu erwirken,

„**Versicherungen und Kapitalanlagen gehören möglichst streng getrennt. Kombiprodukte öffnen der Manipulation zum Nachteil des Kunden Tür und Tor.**“

[ THOMAS STEGNER, PROFIMAG ]

ist Thomas Stegner sehr wichtig. Sein Beratungsansatz beruht auf der Vermittlung von Wissen, der Kunde soll einen Überblick über die grundsätzlichen Möglichkeiten des Kapitalmarktes erhalten und die Funktionsweise der handelsüblichen Produkte verstehen. Danach ist es eigentlich nicht mehr nötig „Produkte“ zu emp-

fehlen, denn der Kunde verfügt dann selbst über das Grundwissen um seine Anlagestrategie zu formulieren. Profimag hilft dann, durch seine extrem komplexe Analysesoftware und ausgeklügelten Ratinginstrumente unter der Vielzahl der möglichen Gesellschaften die absolut zuverlässigsten, seriösesten und kapitalstärksten Partner für den Kunden zu ermitteln. „Finanzplanung ist Lebensplanung,

man kann sich gar nicht genug Mühe dabei geben, alle, wirklich alle Optionen zu analysieren, um dann die bestmögliche Entscheidung zu treffen. Moderne Finanzdienstleistung besteht nicht darin, dem Kunden ein Produkt anzubieten, sondern darin, dem Kunden Analyseinstrumente und Finanzwissen in die Hand zu geben, durch die er selbst eine Entscheidungsgrundlage erhält. Der Kunde soll - und will - verstehen, was er tut und warum.“

Dabei ist es vor allem wichtig, den Unterschied zwischen Anlage und Absicherung zu erkennen und die beiden Bereiche strikt zu trennen. „Wer seine Risikoabsicherung nicht strikt von seinen Kapitalanlagen trennt, der macht seine Erträge manipulierbar. Bis auf sehr wenige Ausnahmen, wie zum Beispiel gesetzliche Zuschüsse, ist die Kombination dieser beiden Bereiche nicht sinnvoll. Das Problem ist jedoch oft, dass die kombinierten Anlageformen so fest etabliert sind, dass der Kleinsparer sich im Kopffast nicht davon lösen kann. Ich selbst habe bei einem der größten Versicherer überhaupt gelernt. In der Lehre

habe ich natürlich wenig verdient, im München ist das Leben teuer, also habe ich nebenbei gejobbt. Als Caddy auf dem Golfplatz. Damals vor 20 Jahren war Golf wirklich noch ein Sport für die reiche Oberschicht. Ärzte, Industrielle, so in der Art. Und die redeten beim Golf fast immer nur über Geld. Ich habe die Gespräche immer mitgehört. Doch kein einziges Mal habe ich die Menschen in dieser Vermögensklasse über die klassischen Standardprodukte des Kapital-

#### DIE GESICHTER DER PROFIMAG



**THOMAS STEGNER**  
GESCHÄFTS-  
FÜHRUNG UND  
MANAGEMENT



**UDO HÖCHSMANN**  
WIRTSCHAFTSBERATER  
(IHK-ZULASSUNG) FÜR  
UNTERNEHMEN UND  
PRIVATE HAUSHALTE



**FRANÇOISE JUSCHKUS**  
WIRTSCHAFTSBERATER  
(IHK-ZULASSUNG) FÜR  
UNTERNEHMEN UND  
PRIVATE HAUSHALTE



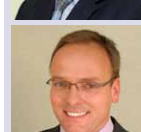
**JÜRGEN GREILINGER**  
WIRTSCHAFTSBERATER  
(IHK-ZULASSUNG) FÜR  
UNTERNEHMEN UND  
PRIVATE HAUSHALTE



**HELMUT TROLL**  
WIRTSCHAFTSBERATER  
(IHK-ZULASSUNG) FÜR  
UNTERNEHMEN UND  
PRIVATE HAUSHALTE



**REINHARD MAUTZ**  
WIRTSCHAFTSBERATER  
(IHK-ZULASSUNG) FÜR  
UNTERNEHMEN UND  
PRIVATE HAUSHALTE



**THOMAS WENNINGER**  
EXPERTE FÜR  
FINANZIERUNGEN UND  
BETRIEBLICHE ALTERS-  
VORSORGE



**MARIAN STRÖBEL**  
ANALYST IM BEREICH  
IMMOBILIEN UND  
KAPITALANLAGEN



**ANDREA STEGNER**  
RISIKOMANAGEMENT  
UND FINANZBUCH-  
HALTUNG



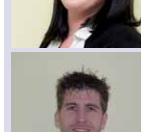
**CAROLA MESSNER**  
BACK OFFICE UND  
VERTRIEBS-  
KOORDINATION



**ERIKA ZECHMEISTER**  
KOORDINATION UND  
MANAGEMENT IM PRI-  
VATKUNDENBEREICH



**MICHAELA WEBER**  
KOORDINATION UND  
MANAGEMENT IM PRI-  
VATKUNDENBEREICH



**KAI TROLL**  
ANALYST IM PRIVAT-  
KUNDENBEREICH



marktes sprechen hören“, erinnert sich Thomas Stegner. Die „Erleuchtung“ und den tatsächlichen Einblick in die Welt der Finanzen kam erst, als er einen Professor der Finanzakademie in Freiburg kennen lernte, auf dessen Betreiben Stegner sich auch zu einem Fachstudium der Finanzwissenschaften entschloss. Der Professor wurde sein Mentor, die restliche fachliche Entwicklung Stegners ist Geschichte: Finanzwirt, Wertpapierfachmann, Edelmetallfachmann, Immobilienfachmann, es gibt kein Fachzertifikat, keine Qualifikation und keine Zulassung, die Thomas Stegner nicht hätte. In seiner Firma legt er großen Wert auf Fachkompetenz, deswegen betreibt die Profimag ein eigenes Bildungsinstitut, die Deutsche Investment- & Finanzakademie DIA. Hier werden Versicherungsfachleute, Banker oder auch Quereinsteiger fachlich ausgebildet und auf die IHK-Abschlussprüfung vorbereitet. Seine Meinung hat in Finanzkreisen Gewicht und man kennt ihn in der Branche als unerbittlichen Analytiker von Anlagegesellschaften und ihrer Verträge.

„Eine moderne Beratungsleistung in Finanzfragen kann keine Produktpräsentation sein. Wenn Profimag eine Finanzstrategie mit dem Kunden entwickelt, dann geschieht dies auf der Basis zweier Säulen: die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden und die Beurteilung der Möglichkeiten durch internationale Ratings und Expertisen.“ Im Klartext bedeutet dies, dass man sich bei Profimag die Mühe macht, jeden möglichen Vertragspartner des Kunden bis ins Mark zu analysieren. Gesellschaften, die in die engere Wahl kommen sollen, werden von einer der größten und renommiertesten Ratinagenturen Deutschlands „durch die Mangel gedreht“ und müssen bis zu 10.000 rechnerische Finanzmarktszenarien in täglichen Stresstests

überstehen. Nur wer dieses Auswahlverfahren übersteht, kommt als Vertragspartner für Geldanlagen infrage. Doch wozu der ganze Aufwand?

„Wir wollen, dass der Kunde sich die Zeit nimmt, sein Geld zu verstehen, ansonsten wird er für immer ein Opfer der Anlageverkäufer bleiben. Er muss verstehen, dass die derzeitigen Probleme mit dem Euro und der Finanzkrise ihn ganz persönlich angehen. Diese Dinge bedrohen seine finanzielle Zukunft, bieten aber auch die Chance, davon zu profitieren. Es gibt kein ernst zu nehmendes Vermögen, das nicht die Themen Steuer und Inflation in der Anlagestrategie berücksichtigt. Man kann die Effekte der Steuer und der Inflation als Vorteil nutzen und somit sein Vermögen praktisch unverwundbar gegen die Krisen machen. Aber dazu ist es nötig, die grundlegende Strategie zu verstehen und die Sicherheitsmechanismen zu kennen und auszuschöpfen. Im Bereich der Geldanlage ist die

„**Wer sich nicht die Zeit nehmen will, sein Geld verstehen zu lernen, der wird heutzutage nicht beraten, sondern verkauft.**“

[ THOMAS STEGNER, PROFIMAG ]

größte Sicherheit und der wichtigste Gebrauchsgegenstand die Information. Und weil Information und Transparenz so wichtig sind, nehmen wir uns auch so viel Zeit für den Kunden. Er soll nicht nur auf Andere vertrauen, sondern selbst verstehen, was er tut.“

Information von:  
Profimag Niederbayern  
Königswiese 48  
94060 Pocking  
Tel.: 08531 - 910444  
www.profimag.eu  
www.kennstduenein.de

LIVING INFORMATION  
**amplus!**

**VERFÜGBAR AUCH IN  
ENTLEGENEN GEBIETEN**

**amplusDSL  
amplusVDSL**

**Ein hochmodernes  
Datennetz,  
erdacht  
in unserer Region  
für unsere Region!**



schon ab  
**29,95 € im Monat**

**Breitbandausbau**

**Internet bis zu 100.000 KBit/s**

**www.amplus.ag**

**Hotline: 0800-8045990 (gebührenfrei)**