



SACHWERTE
KOMPASS

// DER BERATER-CHECK

10 Fragen, die Sie in jedem Beratungsgespräch stellen sollten

Wie Sie Klarheit über Kosten, Risiken und Alternativen gewinnen – ohne Finanzexperte sein zu müssen.

Keine Anlageberatung · Keine Produktempfehlung · Nur Wissen



Warum dieser Ratgeber?

Viele Menschen stehen komplexen Finanzprodukten ratlos gegenüber – nicht, weil ihnen Intelligenz fehlt, sondern weil diese Produkte oft unnötig kompliziert präsentiert werden. Die Folge: Finanzentscheidungen werden getroffen, ohne ein klares Verständnis für Funktionsweise, Kosten oder Risiken zu haben.

Dieser Ratgeber geht einen anderen Weg. Statt Fachwissen auswendig zu lernen, lernen Sie, **gezielte Fragen zu stellen** – Fragen, die in jedem Beratungsgespräch maximale Transparenz schaffen.

Was Sie mit diesen 10 Fragen erreichen

- Sie erkennen, **wie Ihr Berater verdient** – und ob Sie beraten oder verkauft werden.
- Sie verstehen, **welche Kosten** Ihre Rendite tatsächlich beeinflussen.
- Sie können einschätzen, **wie flexibel** Sie wirklich auf Ihr Geld zugreifen.
- Sie sehen **Alternativen**, bevor Sie sich langfristig binden.
- Sie entscheiden auf Basis von **Klarheit statt Bauchgefühl**.

Grundgedanke: Solide Finanzentscheidungen beginnen nicht mit Fachwissen – sondern mit den richtigen Fragen.

Über den Autor



Ich war selbst einmal jemand, der Beratungsgesprächen fast blind vertraut hat. Ich habe Produkte unterschrieben, die „langfristig sinnvoll“ klangen – und Jahre später festgestellt: Ein erheblicher Teil meiner Einzahlungen war in Abschluss- und Verwaltungskosten geflossen. Der „sichere“ Fonds war kaum flexibel, als ich Geld benötigte. Und der Berater hatte an meinem Vertrag mehr verdient als ich in dieser Zeit an Rendite.

Ich war nicht wütend auf den Berater – sondern auf mich, weil ich nicht nachgefragt hatte. Das war der Moment, in dem ich begann, Fragen zu stellen. Die Antworten haben mein Verhältnis zu Geld grundlegend verändert.

Mein Name ist **Remo Trenkler**, und heute ist es mein Anliegen, dieses Wissen weiterzugeben – nicht, damit Sie gegen Ihren Berater arbeiten, sondern damit Sie sich mit ihm **auf Augenhöhe** bewegen.

Wichtiger Hinweis

Dieser Ratgeber dient der allgemeinen finanziellen Orientierung. Er ersetzt keine individuelle Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung, enthält keine Empfehlung für bestimmte Produkte und keine Prognosen oder Renditeversprechen. Entscheidungen sollten immer auf Grundlage Ihrer persönlichen Situation getroffen werden – wenn sinnvoll gemeinsam mit einer zugelassenen, unabhängigen Beratung.

Sie behalten jederzeit die volle Entscheidungsfreiheit. Dieses Dokument gibt Ihnen nur das Werkzeug, die richtigen Fragen zu stellen.

1

„Wie verdienen Sie an diesem Produkt?“

Im Beratungsgespräch entsteht schnell der Eindruck, dass Berater in erster Linie „helfen“ möchten. In der Praxis basiert ein Großteil der Finanzberatung jedoch auf Vergütungsmodellen, die vom gewählten Produkt bestimmt werden – nicht von Ihren Zielen. Das empfohlene Produkt ist deshalb nicht automatisch das für Sie beste; manchmal ist es das, an dem der Berater am meisten verdient. Diese Frage schafft Klarheit darüber, ob Sie **beraten** oder **verkauft** werden.

RECHENBEISPIEL

Bei einer Investition von 50.000 € mit 5 % Ausgabeaufschlag zahlen Sie 2.500 € allein für den Einstieg. Ein Teil davon fließt als Vergütung an den Vermittler – abgezogen von Ihrem eingesetzten Kapital, mit direkter Wirkung auf Ihre spätere Rendite. Das ist nicht verboten oder falsch. Aber Sie sollten es wissen.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Wie werden Sie für die Vermittlung dieses Produkts vergütet – und wie hoch sind diese Kosten in Euro für meine Investitionssumme?“

Vertrauenswürdige Antwort

- Konkrete Zahlen in Euro, nicht nur Prozent
- Aufstellung einmaliger und laufender Kosten
- Nachvollziehbare Wirkung auf Ihr Kapital

Warnsignale

- „Das zahlt die Bank, nicht Sie.“ – In der Praxis zahlen immer Sie, über die Kostenstruktur.
- „Das ist branchenüblich.“ – Beantwortet die Frage nicht.
- „Darüber müssen Sie sich nicht kümmern.“ – Genau das sollten Sie.

Merksatz: Ein gutes Finanzprodukt hält einer Frage stand. Ein guter Berater auch – er wird diese Frage begrüßen.

2

„Können Sie mir alle Kosten vollständig in Euro aufschlüsseln?“

Bei vielen Finanzprodukten fallen nicht nur die auf den ersten Blick erkennbaren Kosten an: Es gibt einmalige, laufende und indirekte Kosten. Je kleiner die Rendite und je länger die Laufzeit, desto stärker wirken sie – scheinbar kleine Prozentunterschiede werden über Jahre zu großen Beträgen.

RECHENBEISPIEL

50.000 € Anlagesumme, laufende Kosten von 1,5 % pro Jahr: 750 € pro Jahr, 7.500 € über 10 Jahre, 15.000 € über 20 Jahre – ohne dass Sie zusätzlich etwas einzahlen oder entnehmen. Das ist kein Argument gegen das Produkt, aber ein Grund, Kosten bewusst wahrzunehmen, bevor Sie entscheiden.

Klären sollten Sie: die **Einmalkosten** zu Beginn, die **jährlichen Kosten**, mögliche **Zusatzkosten** bei Umschichtungen, Auszahlungen oder Vertragsänderungen – und vor allem, wie viel das **in Euro über die gesamte Laufzeit** bedeutet. Ein guter Berater kann das in zwei, drei Sätzen beantworten.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Bitte zeigen Sie mir alle einmaligen und laufenden Kosten – und nennen Sie mir den absoluten Betrag, den ich voraussichtlich über die gesamte Laufzeit bezahle.“

Das schafft Klarheit

„Bei 50.000 € betragen die Gesamtkosten voraussichtlich etwa 6.800 € über 15 Jahre.“ – klar, in Zahlen, ohne Fachwörter nachvollziehbar.

Das beantwortet nichts

„Die Kosten sind branchenüblich.“ · „Das merkt man später gar nicht.“ · „Das ist schon mit eingerechnet.“

Sie sollten das Gespräch mit dem Gefühl verlassen: „*Ich weiß, was ich zahle – und warum.*“ Bleibt stattdessen das Gefühl „*Ich sollte das wohl verstehen, tue es aber nicht*“ – dann ist das Gespräch noch nicht zu Ende.

Merksatz: Kosten sind nicht das Problem. Kosten, die man nicht versteht, sind das Problem.

3

„Wie schützt dieses Produkt mein Geld vor Inflation?“

Beim Geldanlegen denken wir meist an Wachstum – und übersehen dabei, dass Geld jedes Jahr an Kaufkraft verliert, wenn die Preise steigen. Auch eine Anlage, die nominal „gleich bleibt“, verliert real an Wert, wenn sie die Inflation nicht mindestens ausgleicht.

WAS INFLATION PRAKTISCH BEDEUTET

Bei durchschnittlich 3 % Inflation halbiert sich die Kaufkraft rechnerisch etwa alle 24 Jahre (Faustformel: 72 geteilt durch Inflationsrate). 40.000 € auf einem unverzinsten Konto entsprechen nach 24 Jahren nur noch rund 20.000 € heutiger Kaufkraft.

Die entscheidende Größe ist deshalb die **Netto-Realrendite**: Rendite minus Kosten, minus Steuern, minus Inflation. Ist sie positiv, erhält oder steigert Ihr Geld Kaufkraft. Ist sie negativ, verliert es trotz „Anlage“ an Wert. Beispiel: 4 % Rendite – 1,5 % Kosten – 1 % Steuern – 3 % Inflation = **–1,5 % realer Kaufkraftverlust** – obwohl „4 % Rendite“ zunächst gut klingt.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Bitte erklären Sie mir, wie dieses Produkt nach Kosten und Steuern im Vergleich zur Inflation voraussichtlich abschneidet.“

Ein guter Berater erläutert, worin das Produkt investiert, wie der Inflationsausgleich gedacht ist, welche Risiken damit verbunden sind – und unter welchen Bedingungen der Ausgleich *nicht* gelingt. Aussagen wie „Inflation ist aktuell kein Problem“ oder „4 % reichen doch“ lassen die Gesamtbetrachtung vermissen.

Merksatz: Entscheidend ist nicht, wie viel Ihr Geld wächst – sondern was Sie sich in Zukunft davon kaufen können.

4

„Wie schnell kann ich im Notfall auf mein Geld zugreifen?“

Viele Anleger achten beim Abschluss auf Rendite, Kosten oder Sicherheit – und übersehen die Liquidität. Doch gerade in ungeplanten Lebenssituationen – Jobwechsel, Krankheit, familiäre Verpflichtungen, Umzug, plötzliche Kaufchancen – entscheidet der Zugriff darüber, ob Geld hilft oder blockiert. Liquidität bedeutet Handlungsfreiheit.

Es geht nicht darum, alles „jederzeit verfügbar“ zu haben. Es geht darum, **vorher zu wissen**, was im Bedarfsfall möglich ist:

- **Entnahmemöglichkeiten:** Ob und ab wann Sie Geld entnehmen können.
- **Warte- und Sperrfristen:** Welche Fristen für den Zugriff gelten.
- **Vertragsauswirkungen:** Ob eine Entnahme Rendite oder Konditionen verändert.
- **Kosten und Abschläge:** Was es kostet, früher an das Geld zu wollen.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Wie schnell und in welcher Form kann ich im Notfall Geld entnehmen – und welche finanziellen Auswirkungen hätte das konkret?“

Gute Antwort enthält

- Konkrete Zeitangaben
- Mögliche Abzüge oder Verluste in Euro
- Alternativen, falls Flexibilität wichtig ist

Warnsignale

- „Sie sollten gar nicht daran denken, Geld zu entnehmen.“
- „Das wird schon nicht vorkommen.“

Solche Antworten bedeuten: Ihre Lebensrealität wurde nicht mitgedacht. Finanzplanung ist aber nur dann gut, wenn sie Ihr Leben mitdenkt.

Merksatz: Liquidität ist kein Luxus. Sie ist die Voraussetzung dafür, dass Ihr Geld Ihnen dient – nicht umgekehrt.

5

„Was ist das schlimmste Szenario – und wie wahrscheinlich ist es?“

Jede Geldanlage bringt Chancen und Risiken mit sich. Das macht sie nicht „gefährlich“ – es bedeutet nur, dass sich ihr Wert verändern kann. Wichtig ist zu verstehen, welche Schwankungen typisch und realistisch sind, und welche Szenarien nur im Ausnahmefall eintreten. Wer weiß, womit er rechnen darf, bleibt auch in unruhigen Marktphasen handlungsfähig.

Klären sollten Sie: welche **Wertschwankungen** in guten und schlechten Phasen auftreten können, wie stark die Anlage **in der Vergangenheit gefallen** ist und wie lange die Erholung dauerte – und ob ein **Totalverlust** möglich ist, und wenn ja, unter welchen Bedingungen.

ZUR EINORDNUNG

Wenn Aktienmärkte fallen, sind Rückgänge zwischen 20 und 40 % in schwierigen Jahren historisch nicht ungewöhnlich. Das heißt nicht, dass eine Anlage „schlecht“ ist – sie folgt Marktbewegungen, die sich über Zeit wieder ausgleichen *können* (nicht müssen). Umgekehrt gilt: Eine Anlage, die kaum schwankt, bietet meist auch kaum Renditechancen.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Wie hoch waren die größten Rückgänge dieses Produkts in der Vergangenheit – und wie lange dauerte es, bis sich der Wert wieder erholt hat?“

Gutes Beratungshandwerk

„In einem schwachen Marktumfeld gab es Rückgänge von etwa 25 %; die Erholung dauerte 2–3 Jahre. Mit einem Anlagehorizont von mindestens X Jahren ist das tragbar.“ – klar, sachlich, ohne Dramatik.

Warnsignale

„Dieses Produkt ist risikolos.“ (Das gibt es nicht.) · „Über Schwankungen brauchen Sie sich keine Gedanken zu machen.“ (Genau darüber sollten Sie es.)

Merksatz: Risiko ist nicht das Problem. Unbekanntes Risiko ist das Problem.

6

„Was passiert mit meinem Geld, wenn der Anbieter insolvent wird?“

Bei Investitionen denken wir zuerst an Rendite, Kosten oder Risiko – und übersehen häufig die wichtigste Frage: **Wo liegt das Geld rechtlich, und wem gehört es?** Wird Ihr Geld nur verwaltet, oder wird es Eigentum des Anbieters? Genau darum geht es hier.

KATEGORIE	SCHUTZMECHANISMUS	WAS DAS BEDEUTET
Giro-, Tages-, Festgeld	Gesetzliche Einlagensicherung	Bis 100.000 € pro Person und Bank geschützt (EU-weit harmonisiert); Auszahlung im Entschädigungsfall binnen 7 Arbeitstagen
Investmentfonds, ETFs	Sondervermögen	Rechtlich getrennt vom Vermögen des Anbieters verwahrt; gehört nicht zur Insolvenzmasse, bleibt Ihr Eigentum, von einer Verwahrstelle überwacht
Zertifikate, Anleihen, Nachrangdarlehen, geschlossene Beteiligungen	Kein Sonderschutz	Emittentenrisiko: Wird der Herausgeber zahlungsunfähig, droht Ausfall bis hin zum Totalverlust

Der Unterschied ist fundamental: Als Inhaber von Sondervermögen sind Sie **Eigentümer** eines Vermögenswertes. Als Inhaber eines Zertifikats sind Sie **Gläubiger** eines Unternehmens – mit allen Konsequenzen im Insolvenzfall.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Liegt mein Geld in diesem Produkt rechtlich als Sondervermögen vor – oder trage ich ein Emittenten- bzw. Insolvenzrisiko des Anbieters?“

Wenn der Berater klar antwortet, merken Sie das sofort. Wenn er ausweicht, es kompliziert wird oder er den Begriff nicht sauber erklären kann, ist es sinnvoll, die Entscheidung zu überdenken.

Merksatz: Nicht die Rendite entscheidet über Sicherheit – sondern die rechtliche Einordnung des Vermögens.

7

„Welche Alternativen gibt es – und warum genau dieses Produkt?“

In der Finanzberatung gibt es selten nur eine mögliche Lösung. Die gleiche Ausgangslage lässt sich unterschiedlich gestalten – abhängig von Lebenssituation, Sicherheitsbedürfnis, Anlagehorizont und finanzieller Flexibilität. Wird Ihnen nur eine Option präsentiert, fehlt der Vergleich. Und ohne Vergleich fehlt die Orientierung.

Von einer guten Beratung dürfen Sie erwarten, dass sie grundsätzlich geeignete **Alternativen nennt**, deren **Stärken und Schwächen vergleicht** und **begründet erklärt**, warum eine bestimmte Lösung empfohlen wird – nicht weil sie „die beste“ ist, sondern weil sie am besten zu Ihrer Situation passt.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Welche anderen Produkte oder Anlageformen wären für meine Situation grundsätzlich geeignet – und worin unterscheidet sich Ihre Empfehlung von diesen Alternativen?“

Damit eröffnen Sie kein Gegengespräch. Sie signalisieren: „*Ich möchte verstehen, nicht verhandeln.*“

So klingt Beratung

„Für Ihr Ziel kommen grundsätzlich ETFs, fondsgebundene Lösungen oder klassische Rentenprodukte infrage. Ich empfehle Variante X, weil sie mehr Flexibilität bietet, Ihre Risikotoleranz berücksichtigt und steuerlich zu Ihrer Situation passt.“ – klar, einordnend, begründet.

So klingt Verkauf

„Das ist das beste Produkt.“ · „Dafür entscheiden sich die meisten.“ · „Das ist gerade besonders gefragt.“ – Überzeugung statt Begründung. Hier lohnt es sich, weiter nachzufragen.

Merksatz: Eine Empfehlung ist erst dann stark, wenn sie vor Alternativen bestehen kann.

8

„Wo kann ich mein Investment jederzeit selbst einsehen?“

Eine gute Finanzentscheidung endet nicht beim Abschluss – sie beginnt dort. Ohne klaren Einblick in Ihre Geldanlage können Sie Entwicklungen nicht nachvollziehen, Kosten nicht überprüfen und Veränderungen nicht bewusst steuern. Transparenz bedeutet Kontrolle, und Kontrolle ist die Grundlage für Souveränität.

Gute Lösungen lassen sich jederzeit online einsehen. Auf einen Blick sollten Sie sehen können:

- den **aktuellen Wert** Ihrer Anlage und die Entwicklung über die Zeit,
- alle **Ein- und Auszahlungen**,
- die **angefallenen Kosten** (sofern verfügbar) –

ohne Terminvereinbarung, ohne Wartezeit, ohne Erklärungsbedarf. Sie sollten *wissen*, was Ihr Geld tut – nicht darauf vertrauen müssen, dass schon alles richtig läuft.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Habe ich online Zugriff auf mein Depot oder Konto – und kann ich dort den aktuellen Wert und die Entwicklung jederzeit selbst einsehen?“

Seriöses Vorgehen

Der Berater stellt die Plattform kurz vor, zeigt, wie Sie die Werte einsehen, und übergibt Ihnen die Zugangsdaten. Sie bleiben eigenständig handlungsfähig.

Zurückhaltende Transparenz

„Melden Sie sich einfach, dann sage ich Ihnen den Stand.“ • „Wir schicken einmal im Jahr einen Bericht.“ – Sie erhalten Informationen, aber keine Kontrolle.

Merksatz: Wenn Sie keinen Einblick haben, entscheiden andere für Sie.

9

„Welche Steuern fallen an – heute und bei der Auszahlung?“

Über Geldanlagen wird oft in Renditezahlen gesprochen – 3 %, 5 %, 7 %. Diese Zahlen beschreiben aber nur den Bruttoertrag. Entscheidend ist, was nach Kosten, Steuern und Inflation tatsächlich übrig bleibt. Steuern sind dabei nichts Bedrohliches – sie sind ein fester Teil der Rechnung. Wer weiß, wann und woraus sie entstehen, kann planen und behält am Ende mehr.

Die Grundzüge in Deutschland (Stand 2026): Besteuert werden **Gewinne** (z. B. Kursgewinne) und **Erträge** (z. B. Zinsen, Dividenden) – bei Kapitalanlagen grundsätzlich über die **Abgeltungsteuer**: 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer.

DER OFT UNGENUTZTE VORTEIL: SPARER-PAUSCHBETRAG

Kapitalerträge bleiben bis 1.000 € pro Person und Jahr steuerfrei (2.000 € bei gemeinsam veranlagten Ehepaaren) – wenn Sie einen **Freistellungsauftrag** bei Ihrer Bank hinterlegen. Viele Menschen nutzen das nicht, einfach weil es ihnen nie erklärt wurde.

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Welche Steuern fallen bei dieser Anlage während der Laufzeit und bei der Auszahlung an – und wie kann ich den Sparer-Pauschbetrag nutzen?“

Eine gute Antwort erklärt, ob Steuern jährlich oder erst am Ende anfallen, wie die Auszahlung steuerlich behandelt wird und wie Sie Freibeträge nutzen. Sie müssen danach nicht alles auswendig wissen – wichtig ist das Gefühl: „*Ich weiß, in welchem Rahmen sich das bewegt.*“ Aussagen wie „Steuern sind kompliziert, darüber lohnt es sich nicht nachzudenken“ oder „Das klären wir später“ machen Steuern zum blinden Fleck – und blinde Flecken erzeugen Unsicherheit.

Merksatz: Steuern sind kein Risiko, sondern Teil der Planung. Wer sie mitdenkt, behält mehr. (Konkrete Fragen gehören zur Steuerberatung.)

10

„Wie passt dieses Produkt in meine Gesamtstrategie?“

Ein Finanzprodukt ist nie eine Lösung für sich allein – es ist immer nur ein Baustein innerhalb Ihrer gesamten finanziellen Situation. Erst wenn sich die Bausteine ergänzen, entstehen Stabilität und Fortschritt. Damit eine Anlage sinnvoll ist, muss sie zu Ihrem persönlichen Bild passen: zu Ihren **Zielen**, Ihren **Zeiträumen**, Ihren **Reserven**, Ihrer **Risikobereitschaft** und Ihren **Lebensplänen** (Hauskauf, Familie, Ruhestand).

Wenn ein Produkt für sich gut klingt, aber nicht zu Ihrem Leben passt, wird es sich langfristig nicht gut anfühlen. Ihr Berater sollte deshalb erklären können:

- welche **Rolle** das Produkt in Ihrem Vermögen übernimmt (Sicherheit, Wachstum, Ausgleich, Rücklage),
- wie es sich zu Ihren **anderen Anlagen** verhält (ergänzend, ausgleichend oder überschneidend),
- welche **Entscheidungsspielräume** Sie über die Jahre behalten (Einzahlungen, Anpassungen, Entnahmen).

SO STELLEN SIE DIE FRAGE

„Wie fügt sich dieses Produkt in meine bestehende finanzielle Situation ein – und welche Aufgabe erfüllt es konkret in meiner Strategie?“

Diese Frage signalisiert: Sie entscheiden nicht aus dem Moment heraus, sondern bewusst und langfristig. Eine gute Beratung verbindet Ihre Ziele, Ihre Möglichkeiten und Ihr Sicherheitsbedürfnis – und das Gespräch fühlt sich danach geordnet, ruhig und klar an.

Merksatz: Ein Produkt ist nur dann sinnvoll, wenn es in Ihre Strategie passt. Nicht umgekehrt.

Ihre Checkliste für jedes Beratungsgespräch

Haken Sie ab, was im Gespräch klar beantwortet wurde. Bleiben mehrere Punkte offen: Vertiefen Sie das Gespräch – oder holen Sie eine zweite Meinung ein.

☐ **1 • Vergütung**

Wie werden Sie für dieses Produkt vergütet – in Euro?

☐ **2 • Kosten**

Welche einmaligen und laufenden Kosten entstehen – über die gesamte Laufzeit?

☐ **3 • Inflation**

Wie schneidet das Produkt nach Kosten und Steuern im Vergleich zur Inflation ab?

☐ **4 • Liquidität**

Wie schnell komme ich im Bedarfsfall an mein Geld – und was kostet das?

☐ **5 • Wertschwankungen**

Welche Rückgänge gab es historisch – und wie lange dauerte die Erholung?

☐ **6 • Rechtliche Sicherheit**

Ist mein Geld Sondervermögen – oder trage ich ein Emittentenrisiko?

☐ **7 • Alternativen**

Welche Alternativen gibt es – und warum diese Empfehlung?

☐ **8 • Einsicht**

Wo kann ich meine Anlage jederzeit selbst online einsehen?

☐ **9 • Steuern**

Welche Steuern fallen an – während der Laufzeit und bei der Auszahlung?

☐ **10 • Strategie**

Welche Rolle übernimmt dieses Produkt in meiner Gesamtstrategie?

Sie entscheiden aus Klarheit – nicht aus Unsicherheit

Sie haben jetzt Werkzeug, mit dem Sie Beratungsgespräche auf Augenhöhe führen können. Nicht, weil Sie Fachbegriffe auswendig gelernt haben – sondern weil Sie die richtigen Fragen stellen können.

Sie müssen nicht alles über Finanzprodukte wissen. Sie müssen nur verstehen, was für Sie wichtig ist. Mit den richtigen Fragen lenken Sie jedes Gespräch – ruhig, klar und auf Augenhöhe. Das ist finanzielle Selbstbestimmung.

Ihre nächsten Schritte

1. **Berater-Check ausdrucken** und zu jedem Beratungsgespräch mitnehmen – so vergessen Sie keine Frage.
2. **Weiterlesen im Wissens-Center** auf sunremo.com – neutrales Grundlagenwissen zu Sachwerten, Schritt für Schritt.
3. **Weitergeben:** Teilen Sie diesen Ratgeber mit Familie und Freunden – Wissen schützt.
4. **In Kontakt bleiben:** Facebook „SachwerteKompass“ · Instagram „@sachwerte_kompass“

„Finanzielle Selbstbestimmung beginnt mit den richtigen Fragen.“

Rechtliche Hinweise

Dieser Ratgeber dient ausschließlich der allgemeinen Information und Bildung. Er stellt keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar und ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten, Edelmetallen oder sonstigen Anlageprodukten. Alle Angaben – insbesondere zu steuerlichen Regelungen (Deutschland, Stand 2026) – erfolgen ohne Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität und können sich ändern. Historische Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Rechenbeispiele dienen nur der Veranschaulichung. Ziehen Sie vor finanziellen Entscheidungen eine qualifizierte, zugelassene Beratung hinzu, die Ihre persönliche Situation berücksichtigt.

© 2026 Sachwerte Kompass · sunremo.com · Alle Rechte vorbehalten. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.