

FINANZEN AUF DEM PRÜFSTAND

SAMSTAG, 12. NOVEMBER 2005



Sicherheit

Vorsicht Absturzgefahr! Bei der Vermögensbildung für den Ruhestand kommt es vor allem auf Sicherheit und Werterhalt an.

Seite 3



London lockt

Britische Lebensversicherungen erzielen in der Regel höhere Renditen als deutsche Assekuranzen – sie investieren mehr in Aktien.

Seite 6



Rechnen für die Rente

Kapitalbedarf: eine Million Euro

Eine Million Euro ist für die meisten Menschen heute noch ein unvorstellbar großer Geldbetrag. Je mehr man sich aber mit dem Thema Altersvorsorge auseinandersetzt und sich Gedanken um den notwendigen Kapitalbetrag im Alter macht, um so mehr verliert diese Summe an Größe. Michael Höng, Vorstandsmitglied des Stuttgarter Finanzdienstleisters PLAN F AG, erläutert den Kapitalbedarf an einem Beispiel für einen heute gut verdienenden 30-Jährigen.

2000 EURO NACH HEUTIGER KAUFKRAFT

Wenn dieser junge Mann im Ruhestand, also im Alter von 65 bis 95 Jahren, einen monatlichen Geldbetrag von 2000 Euro (nach heutiger Kaufkraft) zur Verfügung haben will, dann benötigt er mit Beginn des Rentenalters einen Kapitalbetrag von fast 1,2 Millionen Euro. „Bei dieser Betrachtung wird von einer durchschnittlichen Inflationsrate von 2,5 Prozent und einer durchschnittlichen Anlagerendite von 5 Prozent ausgegangen. Steuern sind dabei noch nicht berücksichtigt“, sagt der Finanzexperte. Diese Summe erscheint hoch – ist jedoch nicht unerreichbar, beruhigt der Fachmann. Entscheidend sei bei längeren Laufzeiten die zu erwartende Rendite.

SPAGAT ZWISCHEN SICHERHEIT UND RISIKO

Bei einer Renditeerwartung von 4 Prozent wäre eine über 35 Jahre gleich bleibende Sparrate von 1300 Euro monatlich notwendig. Höng: „Unterstellen wir eine Renditeerwartung von 8 Prozent, so schrumpft die über den gleichen Zeitraum notwendige Sparrate auf knapp 500 Euro.“

Was dies bedeutet? „Bei der Altersvorsorge nur auf Sicherheit zu setzen, heißt unter Umständen Altersarmut, da die Sparrenten kaum zu meistern sind; nur auf Risiko zu setzen, gefährdet ebenso das Sparziel im Alter. Entscheidend und wichtig ist eine ausgewogene Mischung und hierfür sollte man sich einen guten Berater suchen“, so das Fazit des Finanzexperten. hf

Vermögensaufbau für den Ruhestand

Die Rentenlücke der Deutschen wird nach einer Studie dramatisch unterschätzt

Die Deutschen haben zwar registriert, dass die gesetzliche Rente künftig sinken und die Lebenserwartung steigen wird – das Ausmaß und die Folgen beider Faktoren werden jedoch dramatisch unterschätzt. Dies zeigt eine neue Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) und fordert konkrete politische Konsequenzen.

„Bei realistischer Einschätzung der Lebenserwartung werden 59 Prozent aller Haushalte die entstehende Rentenlücke mit dem heutigen Sparverhalten nicht füllen können“, so einer der Autoren der Untersuchung, Professor Dr. Axel Börsch-Supan vom Mannheimer Forschungsinstitut für Ökonomie und demografischen Wandel (MEA).

So wird die tatsächliche Lebenserwartung – unter Berücksichtigung des medizinischen Fortschritts gemäß den Prognosen der Rürup-Kommission – um etwa fünf bis sieben Jahre unterschätzt. Diese Lebenserwartung liegt für Männer bei 81,59 und für Frauen bei 87,45 Jahren. Entsprechend ver-

längert sich die zu erwartende Rentenbezugsdauer auf 17,4 Jahre für Männer und 24,2 Jahre für Frauen. Dies entspricht einer dramatischen Unterschätzung des Vorsorgebedarfs um etwa 40 Prozent.

Die Rentenreformen von 2001 und 2004 und die daraus folgende Absenkung des Nettorentenniveaus bedeuten im ersten Rentenbezugsjahr eine Lücke von durchschnittlich 150 Euro im Monat: Bei den heute 40- bis 49-jährigen 215 Euro, den 50- bis 59-jährigen 112 und den älteren Haushalten (60 Jahre und älter) 61 Euro.

STAATLICHE SPARPFLICHT?

Die anfängliche Rentenlücke steigt bei den Älteren in der Mitte ihrer Bezugszeit mit 125 Euro auf mehr als das Doppelte, da sich der Nachhaltigkeitsfaktor bei ihnen – anders als bei den Jüngeren schon beim Renteneintritt – erst später auswirkt.

Aus derzeitigem Finanzvermögen (inklusive betrieblicher Altersvorsorge) und zukünftigen Ersparnissen aus dem laufenden Einkommen können mehr als die Hälfte (59 Prozent) der Haushalte diese Deckungslücken nicht füllen.

Etwas ein Drittel verfügt über gar kein Finanzvermögen und spart auch nichts. Es sind insbesondere jene, die unbedingt sparen müssten und ungebremst in die Altersarmut laufen.

MEA-Chef Axel Börsch-Supan fordert Konsequenzen, spricht sich dabei aber gegen die Einführung eines Obligatoriums aus. „Gerade diejenigen, die am wenigsten sparen, dürften auch am häufigsten unregelmäßige Beschäftigungsverhältnisse haben und sind daher mit einem Obligatorium nur schwer erreichbar.“

Eine Sparrpflicht würde zudem, da es vom Staat verordnet ist, diesen in die Haftung oder gar Renditegarantien einbeziehen.“ Er plädiert dagegen für das so genannte „Opting-Out“-Modell bei der Entgeltumwandlung: Dies sind Altersvorsorgepläne, die bei einem Beschäftigungsverhältnis automatisch in Kraft treten, wenn nicht explizit dagegen Einspruch erhoben wird.

Solche Modelle erreichen in den USA Beteiligungsraten von über 85 Prozent. Bei Vorsorgeplänen, bei denen man sich aktiv für eine Beteiligung aussprechen muss, zunächst aber unversorgt bleibt, liegen die Beteiligungsraten nur bei einem Drittel.

HÖCHSTE ZEIT FÜR NEUE STRATEGIEN

„Mehr Information über das Ausmaß der Rentenlücken und eine konsequente Einführung von ‚Opting-Out‘-Verträgen bei der Entgeltumwandlung können die große Keule des Obligatoriums verhindern. Es ist höchste Zeit, beide Instrumente einzusetzen“, so DIA-Sprecher Bernd Katzenstein. oh

Die Studie „Rentenlücken und Lebenserwartung – Wie sich die Deutschen auf den Anstieg vorbereiten“ kann unter www.dia-vorsorge.de angefordert werden.

GEL DANLAGE

Rechtzeitig auf den Prüfstand

Wer aus dem Erwerbsleben in den wohlverdienten Ruhestand wechselt, hat zwar mehr Zeit – aber in der Regel auch weniger Einkommen. Daher gehören spätestens jetzt die Geldanlagen auf den Prüfstand. Ging es im Berufsleben vornehmlich um einen Kapitalaufbau, wird mit Blick auf den Eintritt in den Ruhestand der Kapitalerhalt sowie ein „kontrollierter Verbrauch“ wichtig. Sämtliche Geldanlagen gehören dann auf den Prüfstand. Erste Planungen sollten rund zehn Jahre vor der Erwerbsaufgabe beginnen, am besten schon mit Anfang 50. „Viele machen sich zu spät Gedanken“, so die Erfahrung von Tom Friess vom Vermögenszentrum München. Die frühe Planung sei wichtig, um etwa eine von mehreren Lebensversicherungen beitragsfrei zu stellen, Anleihen auslaufen zu lassen oder die betriebliche Altersvorsorge aufzustocken. Um rechtzeitig Geld aus dem angesparten Vermögen ausgeben zu können, sollte man spätestens ab 50 auch Anlagen vermeiden, deren Laufzeiten über das 65. Lebensjahr hinaus gehen.

LIQUIDITÄTSSPEICHER



Gerd Schäfer,
Vorstandsmitglied
der PLAN F AG

Zinsvorteil

Eine Frage, Herr Schäfer: Welche Vorteile bietet der Liquiditätsspeicher von PLAN F?

Sparbuch, Festgeld oder Geldmarktkonten – viel mehr Alternativen hat der Anleger derzeit nicht, wenn er sein Geld relativ risikolos anlegen möchte. Die Renditen erreichen aber im Moment kaum mehr die Inflationsrate, im Monat Oktober lag diese bereits weit über zwei Prozent. Vermögenserhalt ist unter diesen Voraussetzungen mit diesen traditionellen Anlagen nicht möglich!

Eine Alternative bietet der „Liquiditätsspeicher“, den die PLAN F AG seit Anfang des Jahres ihren Kunden anbietet. Der Liquiditätsspeicher basiert auf dem Defensiv-Fonds. Ursprünglich wurde der Defensiv-Fonds für institutionelle Anleger, auch Stiftungen, konzipiert. Stiftungen dürfen bei der Geldanlage nur sehr sicherheitsorientiert anlegen.

In der Regel liegen die Einstiegsgebühren (Agio) für Fonds zwischen drei und sechs Prozent. Bei dem von PLAN F entwickelten „Liquiditätsspeicher“ fallen für die Kunden keine Ausgabeaufschläge an. Der angelegte Betrag wird vielmehr zu 100 Prozent investiert. Statt dem Agio hat der Kunde eine halbjährliche Servicegebühr in Höhe von 0,5 Prozent zu entrichten. Durch diese Konstruktion ist der PLAN F Liquiditätsspeicher für den Investor mit einem zeitlichen Anlagehorizont von etwa einem Jahr bestens geeignet. Die Zielrendite liegt bei drei bis fünf Prozent. In der Vergangenheit wurde seit Auflage des „Liquiditätsspeichers“ eine Rendite von 4,6 Prozent erzielt.

Zusätzliches Bonbon: In der Regel kann der Anleger das Serviceentgelt als Werbungskosten steuerlich geltend machen. Der Vorteil der Anlage besteht darin: gute Rendite und geringe steuerpflichtige Erträge. Allerdings ist der Einstieg erst ab einer Einlage von 50.000 Euro möglich.

■ Weitere Informationen unter:
www.PlanF.de



Der Firmensitz der PLAN F AG in Stuttgart-Degerloch

Foto: Mierendorf

Die besten Produkte des Marktes

PLAN F AG agiert als unabhängiges Beratungsunternehmen



Michael Höng,
Vorstandsmitglied
der PLAN F AG

Wir haben Ende der 90er Jahre die Chance gesehen, neue Märkte für unsere Kunden zu erschließen und neue Dienstleistungen anzubieten. Wir haben festgestellt, dass ein großer Bedarf an unabhängiger Beratung vorhanden war. Dies gilt erst recht in der heutigen Zeit. Wir mussten deshalb handeln und haben im Jahr 2000 die PLAN F AG in Stuttgart gegründet.

Was macht PLAN F besser als andere Finanzunternehmen?

Die PLAN F AG hat im Vergleich zu Versicherungsgesellschaften oder Banken einen ganz anderen Marktzugang. Wir scannen regelmäßig den kompletten Finanzmarkt auf der Suche nach den intelligentesten und besten Produkten, diese bieten wir dann unseren Kunden an. Im Prinzip hat ein Kunde bei uns die besten Produkte des Marktes vereint in einer Hand und er hat dafür einen kompetenten Ansprechpartner.

Diese Dienstleistung, die Sie anbieten, „die besten Produkte des Marktes vereint in einer Hand“, dies kostet doch sicher den Kunden viel Geld?

Nein, dies stimmt so nicht, unsere Kunden sparen viel Geld und haben noch dazu die besten Produkte. Dies lässt sich ganz einfach erklären: Jede Gesellschaft bietet fast alle Sparten an, wirklich gut ist eine Gesellschaft aber meistens nur in einer einzigen Sparte; genau diese bieten wir dann unseren Kunden an.

Ein anderes Beispiel aus dem Finanzierungsbereich: Die ING DiBa ist eine Direktbank mit hervorragenden Konditionen; unsere Kunden bekommen bei uns die Internetkonditionen und zusätzlich Beratung, also genau das, was sich jeder wünscht.

■ Seminar „Kapitalbedarf im Alter und Steuern sparen mit dem Alterseinkünftegesetz“ am Freitag, 25. November, um 19 Uhr im Seminarraum der PLAN F AG. Anmeldung Tel. 0711 72 20 77 0

Wer ist PLAN F?

Die PLAN F AG ist ein Beratungsunternehmen, insbesondere für akademische Berufsgruppen und gehobene Privatkunden. Idealerweise beraten wir unsere Kunden in finanziellen Fragen bereits direkt nach dem Studium und begleiten diese dann während des gesamten Berufslebens bis weit in den Ruhestand hinein. Natürlich gewinnen wir aufgrund von Empfehlungen sehr viele Kunden im mittleren Lebensabschnitt ab Alter 40 aufwärts.

Dies klingt ja etwas nach ... MLP?

Ja, vielleicht etwas. Die Gründer der PLAN F AG waren alle über viele Jahre hinweg außerordentlich erfolgreich bei diesem Unternehmen tätig.

Warum dann der Absprung?

ANGELSÄCHSISCHE VORSORGEModelle



Günther Soboll,
Hauptbevollmächtigter der Canada
Life Assurance
Europe Limited

Die Chancen für die Versicherungsnehmer liegen dabei auf der Hand: Im 100-Jahre-Vergleich schlugen die Aktienrenditen die Rentenpapiere um mehr als das Dreifache. Zudem gibt es historisch betrachtet keinen Zeitraum von über 20 Jahren, in dem Renten eine höhere Rendite als Aktien erzielt hätten.

Klassische deutsche Lebens- oder Rentenversicherer investieren dagegen schwerpunktmäßig in festverzinsliche Wertpapiere, zum Beispiel langlaufende Staatsanleihen oder Renten. Damit bleibt das Anlagerisiko gering, die Ertragschancen für Versicherungsnehmer jedoch ebenso.

Nach wie vor in der Diskussion sind die Garantien, die deutsche Anbieter ihren Kunden zur Sicherheit der Anlage gewähren: Im Interesse der Verbraucher hat die Deutsche Aktuarsvereinigung (DAV) für das Jahr 2007 die Absenkung des aktuellen Garantiezinssatzes von 2,75 auf 2,25 Prozent empfohlen, da die im Schnitt zu hohen Garantieverprechen und der historisch niedrige Zinssatz die Anbieter vor erhebliche Probleme stellen.

Bei der Wahl eines geeigneten Vorsorgeprodukts sollten Versicherungsnehmer vor allem darauf achten, dass die Aussicht auf langfristig hohe Renditechancen konsequent im Fokus steht: Produkte angelsächsischer Prägung, also sowohl klassische ungarantierte Fondspolizen als auch so genannte Unitised-With-Profits-(UWP-)Produkte, die mit verschiedenen Garantielementen ausgestattet sind, bieten die größten Chancen auf hohe Ablaufleistungen.

Ungarantierte Fondspolizen bestechen durch größtmögliche Flexibilität und können verschiedenen, nach Alter und Anlagehorizont variierenden Verbraucherbedürfnissen gerecht werden. Unitised-With-Profits-Produkte bieten insbesondere sicherheitsorientierten Anlegern die Möglichkeit, von den Ertragschancen der Aktienmärkte zu profitieren und sich gleichzeitig vor dem Risiko von Kursschwankungen zu schützen.

Einmal jährlich legen Versicherer einen geglätteten Wertzuwachs – oder Bonus – für das Folgejahr fest. Aktuell bietet Canada Life mit vier Prozent den höchsten geglätteten Wertzuwachs für UWP-Produkte auf dem deutschen Markt.

Auch die Finanzstärke sollte als eines der zentralen Kriterien für die Sicherheit einer Versicherungsgesellschaft bei der Entscheidung herangezogen werden. Sie beurteilt die Fähigkeit des Unternehmens, Verpflichtungen aus Versicherungsverträgen dauerhaft nachkommen zu können und für die gegebenen Garantieverprechen auch langfristig einzustehen.

Bei der Beurteilung der Finanzstärke wird Canada Life immer wieder mit Bestnoten ausgezeichnet.

Renditestark und flexibel

Die demografische Entwicklung birgt große Herausforderungen für die Zukunft. Immer mehr Rentner, immer weniger Beschäftigte und eine kontinuierlich steigende Lebenserwartung schmälern das künftige Rentenniveau erheblich.

Der Gesetzgeber hat auf das Problem der Langlebigkeit reagiert und den Aufbau einer lebenslangen Rente über die private Rentenversicherung steuerlich begünstigt. Mit renditestarken und flexiblen Vorsorgelösungen bieten Assekuranzen aus dem englischen Sprachraum interessante Alternativen zu den Produkten hiesiger Anbieter.

Verbraucher müssen sich künftig auf eine Rentenbezugszeit von 20 oder sogar mehr als 30 Jahren einstellen. Die Höhe der im Ruhestand tatsächlich zur Verfügung stehenden Rente hängt vor allem davon ab, wie viel Kapital während der Berufsphase angespart werden konnte. Angelsächsische Anbieter zeichnen sich vor allem durch ihre aktienorientierte Anlagestrategie aus, die den Versicherungsnehmern höhere Renditechancen eröffnet als vergleichbare Angebote deutscher Versicherer.

Entscheidend für die Ertragschancen eines Rentenprodukts ist ein hoher Aktienanteil: Während die maximale Aktienquote für klassische deutsche Lebens- und Rentenversicherungen ein Limit von 35 Prozent nicht überschreiten darf, können die angelsächsischen Assekuranzen einen wesentlich höheren Prozentsatz ihrer Kundengelder in Aktien anlegen.

Zum Vergleich: Die Aktienquote der Rentenversicherungen mit Garantie (so genannte Unitised-With-Profits-Rentenversicherungen) von Canada Life beträgt derzeit rund 75 Prozent. Die durchschnittliche Aktienquote bei klassischen deutschen Angeboten liegt dagegen mit durchschnittlich acht Prozent sogar noch weit unter den Vorgaben der Aufsichtsbehörde.

PLAN F

Liquiditätsspeicher

bis zu **4,6%*** p.a.
bereits ab **50.000 EUR**

- Kurzfristig verfügbar, ohne Kündigungsfristen
- Maximale Sicherheit, da Sondervermögen
- Hoher Nachsteuerertrag

* bisherige Rendite seit Auflegung 4,6% p.a. – stellt keine Garantie für die zukünftige Wertentwicklung dar.

Plan F AG • Albstraße 14 • D-70597 Stuttgart • Telefon 0711-722077-0

Mehr Infos unter: www.PlanF.de



Mit Netz und doppeltem Boden

Das 3-Märkte-Prinzip bei der Geldanlage: Sicherheit, Wachstum, Chance



Volkhard Quitsch, Vermögensberater und Leiter der Tübinger Niederlassung von PLAN F AG

Gilt der alte Grundsatz von Börsenfuchs Andre Kostolany noch, einfach Aktien kaufen und halten? Kommt die Rendite damit automatisch? Oder wechseln die Märkte heute schneller als früher und erfordern daher andere Strategien? Wir sprachen mit Volkhard Quitsch vom Stuttgarter Finanzdienstleister PLAN F AG über neue Trends in der Geldanlage und wie auch in schwierigen Marktsituationen gute Renditen zu erzielen sind.

Sind heute andere Anlagestrategien notwendig und wie sehen diese aus?

Die Schnellebigkeit von Märkten und Trends erfordert immer mehr Spezialwissen. Dies lässt sich besonders gut im Bereich

„private Banking“ feststellen, wo viele Mandate auf Fondsmanager, also einen Spezialisten für ein Land, einen Markt oder eine Branche, übertragen werden.

Wie reagieren Sie auf diese Entwicklung?

Wir haben eine Anlagestrategie für unsere Kunden entwickelt, die nach dem „3-Märkte-Prinzip“ mit Rebalancing ausgerichtet ist! Wir legen gemeinsam mit unseren Kunden die Investitionsquoten in den einzelnen Assetklassen Sicherheit, Wachstum und Chance fest. Zur Assetklasse Sicherheit gehören Anlageformen wie Tagesgeld, Geldmarktkonten, Rentenkurzläufer etc.; zur Assetklasse Wachstum gehören festverzinsliche Anlagen und Immobilienfonds; in der chancenorientierten Assetklasse finden wir insbesondere aktienorientierte Anlagen. Danach suchen wir für jede Assetklasse gemeinsam mit unseren Kunden die besten Vermögensverwalter aus.

Was ist das Besondere an Ihrem System?

Wir führen mit unserem Kunden jährliche Vermögensstrukturgespräche durch, bei denen wir die aktuellen Investitionsquoten mit den ursprünglichen vergleichen. Ist zum Beispiel der Aktienmarkt überproportional gestiegen, schichten wir den Wertzuwachs so lange in die Assetklassen Sicherheit und Wachstum um, bis die ursprüng-

lichen Investitionsquoten wiederhergestellt sind. Der größte Fehler, den Anleger in der chancenorientierten Klasse machen ist, dass die überproportionalen Wertentwicklungen, die in dieser Klasse hin und wieder erreicht werden, nicht konsequent abgeschöpft werden. Besonders groß ist die Gefahr, wenn man sich in eine einzelne Anlage oder in einen Fonds „verliebt“ hat. Hier versäumt man leicht den Ausstieg. Bei unserem System werden nun relativ emotionslos nach einem Jahr die angefallenen Gewinne in trockene Tücher gebracht.

Das System macht neugierig; aber bei jeder Umschichtung fallen doch viele Kosten (Ausgabeaufschläge/Transaktionskosten) an?

Genau, dies ist der entscheidende Punkt. Bereits ab einer Investitionsgröße von 100 000 Euro konnten wir für unsere Kunden vereinbaren, dass generell keine Ausgabeaufschläge und Transaktionskosten anfallen! Dies ist ein riesiger Vorteil, dies macht nämlich uns als Berater unabhängig in der Beratung. Der Kunde weiß, dass durch unsere Empfehlungen die Gelder von einem Vermögensverwalter zu einem anderen zu schichten, keine Kosten ausgelöst werden.

Dies hört sich ja sehr gut an; hat ein Kunde keine Kosten oder Gebühren?

Doch, allerdings muss ein Kunde keine

Einstiegsgebühren bezahlen! Lediglich eine halbjährliche Servicegebühr in Höhe von 0,5 Prozent fällt an. Die Gebühr wird taggenau entsprechend des investierten Vermögens ermittelt. Interessant: In der Regel kann ein Kunde diese Kosten steuerlich geltend machen.

Gibt es Einschränkungen hinsichtlich der Anlagen?

Prinzipiell nein! Jeder Investmentfonds oder Einzelwert mit einer Wertpapierkennnummer kann gewählt werden. Wir empfehlen jedoch vermögensverwaltende Systeme, die sich auf Spezialisten konzentrieren. Damit profitiert unser Kunde zweifach: Zum einen über das System Rebalancing nach dem „3-Märkte Prinzip“, dies bringt Stabilität und Sicherheit; zum anderen über Vermögensverwaltungen, die auf Spezialisten setzen. Dies bringt Rendite, d. h. Mehrwert gegenüber dem Durchschnitt!

Wie sind Ihre Rendite-Erwartungen in Bezug auf das Service-Modell?

Dies kann man nicht so pauschal sagen. Dies ist abhängig von den jeweiligen Investitionsquoten. Bei einer sehr defensiven Investitionsquote mit 40 Prozent Sicherheit, 40 Prozent Wachstum und 20 Prozent Chancen erwarten wir langfristige Renditen in Höhe von sechs bis sieben Prozent.

Berufsrisiko absichern

Beiträge können abgesetzt werden

Die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos (BU-Risiko) gehört neben der privaten Haftpflichtversicherung und der Krankenversicherung zu den drei existenziellen Risiken. Der Gesetzgeber hat insbesondere mit einer Gesetzesänderung am 1. Januar 2001 für erhebliche Einschnitte bei der gesetzlichen Absicherung gesorgt. So wurde zu diesem Zeitpunkt für einen Großteil der Arbeitnehmer die Berufsunfähigkeitsrente de facto abgeschafft. Mit dem neuen Alterseinkünftegesetz hat der Gesetzgeber nun erstmals die Möglichkeit geschaffen, die Beiträge für eine private BU-Absicherung steuerlich geltend zu machen. Jeder, der in den letzten Jahren eine BU-Absicherung abgeschlossen hat, sollte deshalb unbedingt prüfen, ob die neue „steueroptimierte BU“ nicht die günstigere Lösung ist. In der Regel lässt sich damit viel Geld sparen. Lläuft eine BU-Absicherung noch ca. 20 Jahre, dann ist es sehr wohl entscheidend, ob die Beiträge über den gesamten Zeitraum steuerwirksam sind oder nicht! Mittlerweile haben fast alle Versicherungsgesellschaften Tarife für die steueroptimierte BU-Absicherung entwickelt. Die PLAN F AG hat die Tarife der Versicherungsgesellschaften analysiert und die Spreu vom Weizen getrennt.

Steuer auf Abfindung

Für Altersvorsorge nutzen

In Zeiten von Rationalisierungsplänen einiger Großkonzerne häufen sich leider auch im Großraum Stuttgart die Freistellungen von Mitarbeitern. Gut, wenn sich wenigstens die Abfindungsleistungen der Betriebe in einer vernünftigen Größenordnung befinden. Doch zum Verlust des Arbeitsplatzes und der damit einhergehenden Suche nach einem neuen Beschäftigungsverhältnis droht die enorme steuerliche Belastung der Abfindungszahlung. Abfindungsleistungen sind teilweise steuerpflichtig. Zumindest der Teil der Abfindungsleistung, der zur Stützung des Einkommens im Ruhestand aufgebracht werden muss, kann aufgrund der Neuregelungen innerhalb des Alterseinkünftegesetzes teilweise steuerlich geltend gemacht werden. Dies reduziert die steuerliche Belastung und schafft Sicherheit für den Lebensabend. Eine Berechnung kann nur individuell erfolgen – mit dem Steuer- und Finanzberater.

Die richtige Strategie fürs Alter

Eine Kombination aus Basis-Rente und Zusatzrente

Viele angehende Rentner bekommen kurz vor Eintritt in den Ruhestand eine größere Summe Geld aus einer Kapitallebensversicherung ausgezahlt. So mancher überlegt dann, ob er das Geld in eine Rentenversicherung stecken sollte, die ihm eine zusätzliche Rente bringt.

Tatsächlich scheint die private Rentenversicherung sinnvoll zu sein. Sie sichert mit dem entsprechenden Vertrag ein lebenslanges zusätzliches Einkommen. Empfehlenswert ist dabei ein Vertrag, durch den die Rente monatlich an die Inflation angepasst wird: Die Rente steigt dann Jahr für Jahr. Wie hoch diese Steigerung im Einzelnen ausfallen wird, hängt davon ab, wie viel Überschuss die Versicherung unter dem Strich für ihre Kunden erwirtschaftet.

Nach einer Untersuchung der Zeitschrift Finanztest sorgt eine Einzahlung von 100 000 Euro derzeit für bis zu 480 Euro Sofortrente. Diese steigt zudem im Laufe von 20 Jahren auf bis zu 750 Euro an, wenn die Versicherungen weiterhin Überschüsse wie bisher erwirtschaften.

Aber was sich so gut anhört, hat natürlich auch einen Haken. Denn mit dem Tod des Versicherten endet auch die Zahlung der privaten Zusatzrente. Das heißt: Mit dem Tod ist das eingezahlte Geld unwiderruflich verloren, wenn nicht ein besonderer Schutz für die Hinterbliebenen vereinbart wurde. Besonders ärgerlich ist das natürlich, wenn der Versicherte früh stirbt. Im ungünstigsten Fall würde ein Tod nach ein paar Monaten Rentenzahlung dazu führen, dass die Hinterbliebenen und Erben von dem angehäuften Vermögen keinen einzigen Cent mehr sehen.

Natürlich gibt es Policen, die eine garantierte Rente zumindest für ein paar Jahre

vorsehen. Aber diese Sicherheit geht zu Lasten der tatsächlich gezahlten Monatsrente.

Eine Rentenversicherung ist also zu meist auch eine Wette auf ein langes Leben. Der einfachere Weg für eine Rundum-Vorsorge ist deshalb, das Geld anzulegen, statt es in die Versicherung zu stecken. Die richtige Wahl sind dann so genannte Entnahmepläne. Bei denen liegt das Geld auf einem Konto oder in einem Depot. Jeden Monat fließt ein fester Betrag an den Anleger oder die Hinterbliebenen, bis das Geld verbraucht ist.

Die Zinsen und Renditemöglichkeiten sind dabei sehr unterschiedlich. Festverzinsten Anlagen werfen momentan naturgemäß weniger Rendite ab als zum Beispiel Investmentfonds. Allerdings können letztere auch stärker im Wert schwanken, so dass der Anleger Gefahr läuft, einen Teil der sicher geglaubten Rente zu verlieren.

Ein weiterer Nachteil der Entnahmepläne: Sie sind in aller Regel nicht kündbar. Die Höhe der einmal vereinbarten Rente lässt sich oft nicht mehr verändern. Der größte Nachteil aber ist im Vergleich zur klassischen Rentenversicherung die Endlichkeit der Rente: Wenn das Geld verbraucht ist, muss der Renten-Sparer ohne das Zusatzeinkommen auskommen.

Ideal ist deshalb eine Kombination beider Modelle: 30 bis 50 Prozent des zur Verfügung stehenden Geldes sollten für eine Basis-Rente in eine Rentenversicherung gehen, die lebenslang ausbezahlt wird. Die restlichen 50 bis 70 Prozent dürfen dann in einen Investmentfonds fließen, um eine rentablere Zusatzrente zu sichern. So verbinden angehende Rentner die Vorteile der beiden Vorsorgeformen miteinander.



feste wurzeln

Finanzstärke bedeutet Sicherheit. Mit langer Tradition im internationalen Versicherungsgeschäft bietet Canada Life darüber hinaus die solide Basis, der weltweit mehr als 10 Millionen Kunden vertrauen. Und mit innovativen Ideen ist allein in Deutschland unser Neugeschäft im vergangenen Jahr um 79% gestiegen.

Dies gibt Sicherheit, neue Wege zu gehen.

www.canadalife.de

Canada Life
frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.



Ein böses Erwachen könnte es im Alter geben, wenn Geldanleger auf ihre Ersparnisse zurückgreifen müssen. Wer dann nicht die richtige Strategie gewählt hat, geht leer aus, sagen die Fondsmanager Volker Schilling und Edgar Mitternacht von Greiff Capital Management AG

Ohne Strategie droht Schiffbruch

Nach „Gier frisst Hirn“ jetzt „Angst vor Verlusten“



Wer bei den Finanzen nicht strategisch denkt, wird Schiffbruch erleiden – eine Erfahrung, die viele Geldanleger schon machen mussten, wie die Fondsmanager Edgar Mitternacht und Volker Schilling wissen.

Die Deutschen legen ihr Vermögen verstärkt in Rentenfonds, Immobilienfonds und Geldmarktfonds an. Aktienfonds werden dagegen eher gemieden. Worauf führen Sie dies zurück?

Mitternacht: Standen in den neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts Aktienfonds in der Gunst der Anleger ganz oben, halten sie sich seit dem Platzen der Spekulationsblase sehr stark zurück. Nach der Phase, die man mit „Gier frisst Hirn“ umschreiben könnte, hält nunmehr der Trend „Angst vor Verlusten“ die Anleger von Aktienfonds fern. Wenn man sich vor Augen führt, dass man mit Aktien in den letzten zweieinhalb Jahren ein Vermögen verdienen konnte, dann unterstreicht das einmal mehr die altbekannte Tatsache, dass die Menschen zumeist dann Aktien kaufen, wenn sie bereits recht gut gelaufen und damit auch teuer sind, und sich just dann aus Aktienfonds zurück ziehen, wenn es sich eigentlich wieder lohnt, zu kaufen. Eigentlich ist das ein großes Desaster, speziell wenn man bedenkt, dass die Menschen immer stärker auf private Vorsorge angewiesen sind, um später nicht von der Altersarmut betroffen zu sein.

Gibt es Gründe dafür?

Schilling: Das hat mehrere Gründe. Zum einen lassen sich die Menschen zu sehr von ihren eigenen Emotionen leiten, statt sich ein eigenes, langfristig ausgerichtetes Anlagekonzept zurechtzulegen. Anlagekonzepte sind auch schwieriger durchzuhalten, denn viele Anlageberater verkaufen ihren Kunden lieber ein schön aufgemachtes Produkt, als sich detailliert mit den Zielen und Wünschen des Anlegers auseinander zu setzen. Gerade Banken haben hier in den letzten Jahren das Vertrauen ihrer Kunden durch fragwürdige Verkaufaktionen stark strapaziert.

Wie sollten sich Anleger verhalten, um diesem Teufelskreis zu entgehen?

Mitternacht: Gute Beratung tut Not! Gute Berater arbeiten unabhängig, nehmen sich Zeit und stellen zunächst viele Fragen. Die strategische Ausrichtung der Geldanlage muss viele Komponenten berücksichtigen, wie beispielsweise Anlagehorizont, Steuern, Liquiditätsplanung und dergleichen. Das Produkt kommt erst an letzter Stelle.

Schilling: Außerdem ist das Produkt nie eine Lösung. Wer nicht strategisch denkt, wird finanziell immer wieder Schiffbruch erleiden, weil er permanent irgendwelchen Geldtrends hinterherläuft, die ihm die Finanzindustrie vorgaukelt.

Welche Rolle spielen Sie dabei als Vermögensberater?

Mitternacht: Wir haben bereits vor Jahren erkannt, dass Beratung und Verwaltung von Kundenvermögen getrennt werden müssen. Wir haben uns deshalb auf das Management von Fondskonzepten konzentriert. Unsere Aufgabe ist es, aus dem riesigen Angebot von mittlerweile über 10 000 Einzelfonds die geeigneten herauszufiltern und zu einem aussichtsreichen Vermögenskonzept für die Anleger zu bündeln. Unabhängige Berater wie beispielsweise Plan F nutzen unsere Expertise, um das Kapital ihrer Kunden risikokontrolliert und trotzdem ertragreich verwalten zu lassen.

Wie sieht Ihr Anlageprozess aus?

Schilling: Auch wir gehen strategisch vor. Zunächst einmal sortieren wir alle in Deutschland zugelassenen Fonds nach Risikogruppen. Wer Risiken nicht kennt, wird nämlich schnell unangenehm überrascht. Wöchentlich identifizieren wir in den einzelnen Risikogruppen Trends, die uns die Richtung der Finanzmärkte, egal ob Aktien, Renten, Rohstoffe oder Immobilien, verlässlich aufzeigen. Erst dann treffen wir die Entscheidung über die einzelnen Fonds, die wir kaufen.

Welche Bedeutung spielen für Sie die Fondsmanager?

Mitternacht: Nach unserer langjährigen

Erfahrung gibt es leider nur ganz, ganz wenige Fondsmanager, die wirklich nachhaltig gute Ergebnisse erzielen. Das sagen wir ganz bewusst, da die Werbung der Fondsindustrie etwas anderes suggeriert. Top-Manager findet man nicht durch das Studium einschlägiger Hitlisten oder Ratings, da diese immer nur die Ergebnisse der Vergangenheit widerspiegeln. Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, muss einen wiederholbaren Anlageprozess haben. Das lässt sich nur in persönlichen Gesprächen und Interviews mit den betreffenden Managern herausfinden. Auf diese Weise finden wir die geeigneten Fondsmanager für die Finanzmarktrends, die wir identifiziert haben. Nur selten finden wir gute Leute bei größeren Gesellschaften, sondern vermehrt bei den kleineren mit hoch motivierten Mitarbeitern.

Vorhin sagten Sie, dass Sie alle Fonds nach Risikogruppen sortieren. Warum?

Schilling: Wie jeder Anleger unterliegen auch wir der Gefahr von Fehlentscheidungen. Deshalb ist es wichtig, die Risiken solcher Fehlentscheidungen zu kennen. Nur dann lassen sich Risiken begrenzen. So erhalten alle unsere ausgewählten Fonds schon beim Erwerb eine so genannte Stopp Loss-Marke. Fällt ein Fonds unter diesen Stopp-Kurs, wird er unverzüglich verkauft, um weitere Verluste zu vermeiden. Da wir alle Fonds in Gruppen einteilen, können wir

den Stopp-Kurs jedes Fonds exakt definieren. Damit wird erkennbar, dass der Vermögenserhalter der uns anvertrauten Gelder an erster Stelle steht.

Wie sahen Ihre Ergebnisse bisher aus?

Schilling: Wir setzen diese Systematik in unserer Vermögensverwaltung seit Anfang 2000 um. Wir konnten dabei selbst bei den dynamisch verwalteten Kundendepots jedes Jahr ein positives Anlageergebnis erwirtschaften, und dies in der schwierigsten Aktienmarktphase der letzten 50 Jahre. Von Anfang 2000 bis Ende 2004 konnten wir bei den dynamischen Kundendepots, die wir bis zu 100 Prozent in Aktienfonds investierten, durchschnittlich 13,6 Prozent Rendite pro Jahr erwirtschaften. (Quelle: Performance IMC, Mannheim)

Können interessierte Anleger sich direkt an Sie wenden?

Mitternacht: Nein. Da wir uns ausschließlich auf die Verwaltung konzentrieren, bieten wir keine eigene Kundenberatung an. Wir arbeiten mit unabhängigen Finanzberatern zusammen, die sich auf qualifizierte Anleger-Beratung spezialisiert haben.

■ Kundenseminar Geldanlage am 7. Dezember, 20 Uhr, mit den Fondsmanagern Volker Schilling, Edgar Mitternacht und Volker Pantel im Airport-Hotel am Flughafen, Tel. Anmeldung 07 11 / 7 22 07 70

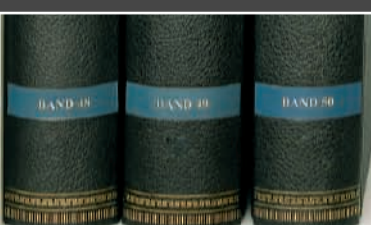
Man kann es im Regal haben. Oder im Blut.



Investmentkompetenz heißt vor allem, die Praxis von A bis Z zu kennen.

Greifen Sie nach der modernen Altersvorsorge, die aus langjähriger Praxis entstanden ist: Die Experten von Standard Life beweisen immer wieder, dass intelligente Produkte und ausgezeichnetes Anlage-Know-how nicht aus Büchern stammen, sondern auf vielseitigsten Erfahrungen beruhen. Unsere innovativen Produkte und die umsichtigen Anlagestrategien zeichnen sich durch einen Weitblick aus, von dem immer mehr Standard Life Kunden dauerhaft profitieren. Praktische Informationen zu den flexiblen Vorsorgelösungen und unserer Investmentkompetenz erhalten Sie von Ihrem Qualitätsvermittler. Den Berater in Ihrer Nähe finden Sie schnell über www.standardlife.de, Stichwort: Vermittlersuche.

www.standardlife.de



Eine schöne Perspektive. STANDARD LIFE



Performance-Vergleich mit dem MSCI World

	MSCI World	Volker Schilling	Mehrwert
2000	-6,00%	0,59%	6,59%
2001	-11,90%	18,38%	30,28%
2002	-32,40%	7,11%	39,51%
2003	11,10%	34,82%	23,72%
2004	6,90%	9,75%	2,85%
Seit 01.2005	4,42%	17,50%	13,08%

Stand: 16.9.2005

Quelle: Performance IMC GmbH, Plan F Berechnungen

Der Fiskus kassiert mit

Rentner müssen mit Einbußen rechnen

Seit Jahresbeginn gelten neue Regeln bei der steuerlichen Behandlung von Alterseinkünften. Sie betreffen neben Arbeitnehmern im Ruhestand auch Staatsdiener außer Dienst.

Das Alterseinkünftegesetz, das im Januar 2005 in Kraft getreten ist, regelt nicht nur die Besteuerung gesetzlicher Renten neu, sondern auch die der Beamtenpensionen und der betrieblichen Altersversorgung. Dadurch sind bei allen drei Gruppen höhere Anteile der Altersbezüge steuerpflichtig geworden. Im Einzelfall kann sich dadurch eine höhere Steuerbelastung ergeben.

Der bis Ende 2004 abziehbare Arbeitnehmerpauschbetrag bei Bezug einer Pension oder Betriebsrente in Höhe von 920 Euro wurde durch einen Werbungskostenpauschbetrag in Höhe von 102 Euro im Jahr ersetzt.

Außerdem wird der Versorgungsfreibetrag für Pensionen und Betriebsrenten aus Direktzusagen und Unterstützungskassen ab 2005 schrittweise für jeden neu in Pension tretenden Jahrgang abgeschmolzen. Im Jahr 2040 wird er null Euro betragen. Beginnt die Versorgung bis zum Jahr 2005, beträgt der Versorgungsfreibetrag 40 Prozent bis maximal 3000 Euro.

Neu eingeführt wurde ein Zuschlag zum Versorgungsfreibetrag in Höhe von 900 Euro, der ebenfalls bis 2040 auf null Euro abgeschmolzen wird.

Von 2006 bis 2019 sinkt der Versorgungsfreibetrag jährlich um 1,6 Prozentpunkte, der Höchstbetrag um 120 Euro und der Zuschlag zum Versorgungsfreibetrag jährlich um 36 Euro, danach Versorgungsfreibetrag minus 0,8 Prozentpunkte, Höchstbetrag minus 60 Euro und Zuschlag minus 18 Euro pro Jahr.



Auf den Fildern südlich der Landeshauptstadt entsteht die neue Messe – eines der Symbole für die Dynamik, die die Region erfasst hat.

Gut gerüstet für die Zukunft

Stuttgarts Baustellen verändern das Stadtbild nachhaltig zum Positiven

Kaum eine andere Baustelle dürfte derzeit in Baden-Württemberg so viel Aufmerksamkeit auf sich ziehen wie jene auf den Fildern, wo die neue Messe vor den Toren Stuttgarts entsteht. Auf einer Fläche von 14 Fußballfeldern wachsen hier Gebäude, Trassen und Brücken in die Höhe, die für Autofahrer und Fluggäste unübersehbar sind. Doch die neue Messe, die das Land Baden-Württemberg für 800 Millionen Euro bis zum Jahr 2007 bauen lässt, ist nur eines von vielen Projekten, das derzeit in Stuttgart und der Umgebung angegangen wird.

Die größten Auswirkungen auf das Stadtbild der baden-württembergischen Landeshauptstadt wird dabei „Stuttgart 21“ haben: Die geplante Verlegung des Hauptbahnhofs mitsamt allen Gleisen unter die Erde schafft Platz in der Stadt, die durch ihre Lage in einem Talkessel sehr beengt ist. Von den 100 Hektar Fläche, die durch dieses gigantische Stadt- und Verkehrsentwicklungspro-

jekt frei werden, soll die Hälfte bebaut werden. Mehrere Entscheidungen stehen bei „Stuttgart 21“ noch aus, aber schon heute beflügelt die Planung die Fantasie von Stadtoberen und Investoren gleichermaßen. Ein weiterer Gewinn an Attraktivität für die Landeshauptstadt scheint sicher.

FÜHREND UNTER DEN GROSSSTÄDTEN

Dabei sprechen die Zahlen ohnehin für Stuttgart: Mit einer Pro-Kopf-Verschuldung von 400 Euro und Rücklagen in Höhe von knapp 2000 Euro pro Einwohner stellt die baden-württembergische Landeshauptstadt andere deutsche Großstädte in den Schatten. Stuttgart ist die reichste unter den Städten mit mehr als 500 000 Einwohnern in der Bundesrepublik. Alle anderen Städte vergleichbarer Größe haben Pro-Kopf-Ver-

schulungen zwischen 1500 und 3000 Euro. Allein an Gewerbesteuer kassierte Stuttgart im Vorjahr mehr als 600 Millionen Euro. Und mit 22 Konzernen ist die Stadt nach Hamburg, München, Düsseldorf und Essen der fünfgrößte Konzernstandort der Bundesrepublik.

Neben den beiden Großbaustellen gibt es in Stuttgart noch viele weitere Projekte, die ebenfalls stark das neue Stadtbild prägen werden. So baut bis zur Weltmeisterschaft im kommenden Jahr der schwäbische Investor Rudi Häussler am Gottlieb-Daimler-Stadion des VfB Stuttgart eine Veranstaltungshalle, ein Hotel mit mehr als hundert Zimmern, die VfB-Akademie für Nachwuchsfußballer, ein VfB-Museum, einen Fanbereich sowie ein Reha- und Fitness-Zentrum. „Was dort am Stadion entstehen wird, sucht in Europa seinesgleichen“, sagt VfB-Präsident Erwin Staudt. Auch das Stadion selbst wird bis zur WM um einen zweiten Zuschauerang erweitert und modernisiert.

Die in der Nähe des Stadions liegende Schleyerhalle wird ebenfalls erweitert – von der Stadtverwaltung, die auch die neue Halle für Ballspiele bauen wird. Ebenfalls in der Nachbarschaft zum Stadion baut Daimler-Chrysler derzeit ein futuristisch anmutendes Automobilmuseum, das der Unter-

nehmensgeschichte gewidmet sein wird. Doch es tut sich nicht nur in den Stadtteilen und am Hauptbahnhof etwas in Sachen Immobilien, sondern auch im Herzen der Innenstadt. Das neue Kunstmuseum hat sich seit seiner Eröffnung im März bereits bundesweit einen Namen gemacht. In direkter Nachbarschaft läuft der Umbau der Königsbau-Passagen bereits auf Hochtouren. Ein großes Glasgewölbedach wird nach seiner Fertigstellung den Königsbau um stattliche 13,5 Meter überragen und damit weithin sichtbar sein. In dem Gebäudekomplex sollen Einkaufs-, Büro- und „Unterwelt“ – für 400 Autos – ein neues Heim finden.

ÜBERDURCHSCHNITTLICHE INNOVATIONSDYNAMIK

In Stuttgart stehen die Zeichen also auf Aufbruch. Dies belegt auch eine Studie der Baseler Prognos AG: In deren „Zukunftsatlas Europa“ zählt die baden-württembergische Landeshauptstadt zu den Standorten, die künftig eine überdurchschnittliche Innovationsdynamik aufweisen werden: eine hohe Arbeitsplatzdichte, niedrige Sozialkosten und ein solides Einkommen – nicht zuletzt dank florierender Firmen. *kn*

Stuttgart bevorzugt

Tipps für Erwerb von Immobilien

Was man vor dem Immobilienkauf beachten sollte, erläutert der Finanzberater Harald Noll.

Bewertung des Marktes

Als Kapitalanleger sollte man darauf achten, dass der Kaufpreis eines Neubaus nicht mehr als das 25- bis 28fache der Jahresmiete beträgt. Bei einem Altbau beträgt der Faktor 16 bis 18. Für einen Eigentümer spielen eher emotionale Gründe eine Rolle: ökologische oder kulturelle beispielsweise. Wichtig: Bereits beim Kauf an den möglichen Wiederverkauf denken.

Bewertung des Standorts

Wo kauft man Immobilien? Ausschließlich im Ballungsraum, beispielsweise in der Region Stuttgart, wo 2,7 Millionen Menschen im Umkreis von 35 Kilometern wohnen. Ein wichtiges Kriterium: Der öffentliche Nahverkehr, der nicht erst seit dem Anstieg der Energiepreise ein Comeback erlebt. Bevorzugt werden sollten strukturstarke Gebiete mit geringer Arbeitslosigkeit, hoher Kaufkraft und großem Entwicklungspotenzial – wie beispielsweise Stuttgart, wo zahlreiche Zukunftsprojekte anstehen: Neue Messe, Schnellbahntrasse, Stuttgart 21 und so weiter. Dies garantiert Nachfrage und steigende Mieten sowie Wertsteigerung der Immobilie. Besondere Beachtung sollte man auch dem Bauträger widmen: Referenzen und Mietgarantien müssen vorliegen.

Persönliche Voraussetzungen

Für wen kommt eine Immobilie als Kapitalanlage in Frage? Voraussetzung ist ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von mindestens 35 000 Euro bei Singles und 50 000 Euro bei Verheirateten. Berücksichtigen sollte man auch die Nebenkosten, die 1,5 Prozent für den Notar und 3,5 Prozent für die Grunderwerbsteuer ausmachen. Ein Auslandsaufenthalt sollte nicht anstehen.

IMPRESSUM

Redaktion: STZW-Sonderthemen
Produktion: Damaris Dehn
Titelfoto: Creativ Collection
Anzeigen: Stuttgarter Zeitung Werbevermarktung GmbH & Co. KG
Telefon 07 11 / 72 05 - 0
Telefax 07 11 / 72 05 - 16 14
svanzeigen@stzw.zgs.de
Anzeigenverkauf: Werner Swoboda
Telefon 07 11 / 72 05 - 16 20
Anzeigenadministration: Christel Mangold
Telefon 07 11 / 72 05 - 16 29
Druck: Pressehaus Stuttgart Druck GmbH

Wir verwenden Recycling-Papier und sind nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert.

BETONGOLD BIETET MEHR ALS STEUERVORTEILE



Ewald Schleser, Marketing- und Vertriebsleiter der LEG Baden-Württemberg

Sichere Anlage

Steuern sind ein erlaubter Fall von Raub, hat der Philosoph und Theologe Thomas von Aquin bereits im 13. Jahrhundert festgestellt. Als gesetzestreuere Bürger wird man diese Ansicht selbstverständlich für viel zu radikal halten. Gleichwohl führt der Deutsche kaum einen Wettstreit verbissener als das Tauziehen mit dem Finanzamt.

So führte die Aussicht, dem Fiskus ein Schnippchen schlagen zu können, zuletzt in den Jahren nach dem Mauerfall viele Kapitalanleger nach Osten in die neuen Bundesländer. Mancher Spargroschen verschwand in den als Steuersparmodellen gepriesenen Neubauten, die damals in großer Zahl entstanden – ohne dass sich im selben Maß Nachfrage nach diesem Wohnraum eingestellt hätte.

Entsprechend sparsam fielen die Renditen für diese Investitionen aus, was aber nicht der Immobilie als Anlageform angelastet werden kann. Vielmehr hatten viele Anleger, von den verheißungsvollen Steuervorteilen geblendet, jene Faktoren aus den Augen verloren, die den eigentlichen Wert einer Immobilie bestimmen: Standort, Lage und Vermietbarkeit.

In Anbetracht der Bevölkerungsentwicklung und der vorhergesagten Wanderungsbewegungen innerhalb Deutschlands ist der Standort eines Wohnhauses heute die wichtigste Voraussetzung für die Werthaltigkeit. Gibt es genügend zukunftssichere Arbeitsplätze, dann wird die Region zu den Gewinnern der Wanderungsbewegungen zählen. Und wenn die Bevölkerung an einem Standort wächst, wird es auch eine stabile Nachfrage nach Wohnraum geben.

Die Lage wiederum bestimmt den Wettbewerb innerhalb des Standorts. Wenn Nachbarschaft, Infrastruktur, Einzelhandel, Schulen, Kindergärten, Freizeitan-

gebote im unmittelbaren Umkreis einer Immobilie zusammenpassen, dann wird es auch Menschen geben, die dort wohnen wollen.

Und wenn Standort und Lage stimmen, dann ergibt sich die Vermietbarkeit und damit die langfristig gesicherte Rendite einer Immobilie nahezu von selbst; vorausgesetzt, das Gebäude ist in solider Bauqualität ausgeführt und mit dem gebotenen Standard ausgestattet.

Auch Bauträger sind letzten Endes Kapitalanleger und sollten ihr Geld deshalb idealerweise auch nur in Neubauprojekten investieren, bei denen Standort, Lage und Vermietbarkeit gewissenhaft geprüft worden sind. Dabei kann es ein Kaufinteressent durchaus als Vertrauensbeweis werten, wenn ein Bauträger, wie beispielsweise die LEG Baden-Württemberg, bereit ist, die gerade verkaufte Kapitalanlegerimmobilie für zehn Jahre zu einem vertraglich garantierten Festbetrag anzumieten.

Solidität und Bonität des Verkäufers sollten in Anbetracht der fünf Jahre laufenden Gewährleistungsfristen beim Kauf einer Neubauwohnung ohnehin eine wichtige Rolle spielen – nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass eine Immobilie nach Jahre- oder jahrzehntelangen Einnahmen stets auch die Option bietet, dem Anleger selbst als mietfreies Heim zu dienen.

Langfristig betrachtet muss die Immobilie im Rückblick keinen Vergleich mit alternativen Anlageformen scheuen. Wie alle Sachwerte bleibt sie von Kursschwankungen, Inflation und Finanzmarktrisiken weitgehend unbeeindruckt. Und zumindest nach der aktuellen Gesetzeslage bieten Immobilien einen handfesten Vorteil beim Vererben oder bei Schenkungen, da zur steuerlichen Bemessung ein modifizierter Einheitswert herangezogen wird, der erfahrungsgemäß deutlich unter dem tatsächlichen Wert liegt.

Als werthaltige und langfristig sichere Anlagemöglichkeit kann das viel zitierte Betongold eine Menge Gewicht in die Waagschale werfen. Wobei sich potenzielle Anleger bei ihrer Entscheidung nicht von Abschreibungsmodellen oder ausgefallener Architektur ablenken lassen sollten. Wenn Standort, Lage und Vermietbarkeit stimmen, kommen die Steuervorteile ganz von selbst.

■ LEG-Baustellenbesichtigung und Beratung am Samstag, 26. November, um 14 Uhr, Tel. 07 11 / 76 22 60.

Immobilieninvestition bei der LEG



Werte, die bleiben – wie eine Immobilie der LEG!



Für eine Investition in Sachwerte gibt es immer verschiedene Optionen. Entscheidend ist, dass Wertzuwachs, Rendite und Sicherheit stimmen.

Dabei hat keine andere Anlageform eine vergleichbar gute Performance wie Immobilien – wenn der Partner stimmt.

Wir realisieren mit gut platzierten Wohnimmobilien in ganz Baden-Württemberg und speziell in der Wachstumsregion Stuttgart hochwertige Objekte zur Kapitalanlage – mit perfekten finanziellen Perspektiven für Sie.

Und wir machen Ihre Immobilieninvestition auch vom Handling her total bequem. Wir bieten Ihnen 10 Jahre Anmietung durch die LEG und einen kompletten Verwaltungsservice.

Das ist unser Kerngeschäft. Mit einer Unternehmensleistung von über 430 Mio. Euro sind wir eines der großen Immobilienunternehmen in Deutschland – und realisieren Zukunftsprojekte auf fast allen Gebieten des Bauens.

Über unser aktuelles Anlegerangebot informieren wir Sie im Internet und jederzeit gerne im Rahmen eines persönlichen Gesprächs.

Ihr Ansprechpartner:
WHS

HOLZBERG
Vertriebskoordination
Herr Holzberg, 07 11 / 76 22 60
(auch am Samstag von 9–16 Uhr)

LEG Baden-Württemberg mbH · Katharinenstraße 20 · 70182 Stuttgart · Telefon 07 11 / 21 77-0 · www.leg-bw.de



Warum britische Lebensversicherungen höhere Renditen als deutsche Assekuranden erwirtschaften, analysiert Tilmann Speck, Vorstandsmitglied der PLAN F AG

Buy british: mehr Rendite

Versicherungen diesseits und jenseits des Kanals



Man fragt sich schon, wie es einzelne britische Versicherer innerhalb kürzester Zeit geschafft haben, den Großteil der deutschen Assekuranz hinter sich gelassen zu haben und mittlerweile beachtliche Marktanteile vorweisen können. Was ist das Erfolgsrezept von Clerical Medical CMI, Canada Life und Standard Life?

Die deutsche Kapitallebensversicherung steht nicht gerade für eine renditestarke Anlage, dafür aber ist sie recht kostspielig, sofern es sich nicht gerade um einen Direktversicherer handelt. Einen zweiten Frühling erlebte sie, als in den Jahren 2000 bis 2003 die Aktienmärkte stark nach unten tendierten. Wen wundert's: Als Refinanzierung von Bund und Ländern investiert die deutsche

Assekuranz überwiegend in festverzinsliche Wertpapiere, grundsätzlich viel zu viel, wie Dr. Zielke von der WestLB in seiner Studie bemängelt. Sein Ratschlag: „Aktienanteil erhöhen, sonst steigt die Ruinwahrscheinlichkeit des Versicherers!“ Die deutsche Assekuranz war nur einmal wirklich hoch in Aktien investiert, kurz bevor der Crash kam – mit den bekannten Folgen.

Der Altersvorsorgemarkt in Großbritannien ist stark umkämpft, und nur, wer Top-Renditen und somit Top-Ablaufleistungen erzielt, gewinnt Marktanteile. Die Briten verkaufen ihre Produkte als das, was sie sind und was der Kunde möchte: Kapitalanlageprodukte. Ob man sie dazu verwendet, seine Rentenlücke zu schließen, sein Haus zu tilgen oder Geld anzulegen, ist vollkommen egal – es dreht sich immer um eines: um eine Rendite bringende Anlage. Und somit sehen sich britische Lebensversicherer als professionelle Asset-Manager, sprich Kapitalanleger – jeder besitzt ein eigenes Investmenthaus, welches die Kundengelder verwaltet. Wer glaubt, dass Garantien dabei vollkommen auf der Strecke bleiben müssen, der liegt falsch – auch die Briten haben Garantien für diejenigen im Programm, die darauf nicht verzichten möchten.

Im europäischen Vergleich gehören die deutschen Policen zu den teuersten, wie unlängst die FAZ veröffentlicht hat. Nur ein Beispiel: Während man bei vielen deutschen Verträgen im ersten Jahr (und ggf. auch noch in den folgenden) keinen Rückkaufswert

findet, hätte man bei Branchenprimus Standard Life im Rententarif Freela bereits nahezu die Hälfte der eingezahlten Beiträge im ersten Jahr. Die Canada Life zahlt darüber hinaus treuen Kunden nach zwölf Jahren die Abschlusskosten über einen Bonus einfach wieder zurück.

Die Rendite in den deutschen Policen ist zu mager. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen schränken die deutschen Versicherer zu stark in ihrer Anlagefreiheit ein, die Überschüsse werden nicht zeitgerecht den Verträgen gutgeschrieben.

AUCH BRITEN BIETEN SICHERHEIT

Zu diesem Ergebnis kommt auch Dr. M. Ortman in seiner Dissertation „Kapitalanlagen deutscher und britischer Versicherer“. Darin heißt es, „dass britische Lebensversicherungen in der Vergangenheit wesentlich höhere Ablaufrenditen gebracht haben als deutsche, selbst unter Berücksichtigung der höheren Inflation in Großbritannien“.

Als Ursache wird eine deutlich höhere Aktienquote bei den britischen Lebensversicherern identifiziert. Als weiterer Unterschied zwischen den untersuchten britischen und deutschen Verträgen wird die Art der Beteiligung der Versicherten an den Überschüssen ausgemacht.

Und schließlich noch das Thema Sicherheit: Deutsche Lebensversicherer bieten

(noch) einen Garantiezins von 2,75 Prozent auf den Sparanteil der Prämie – und da ist auch schon der Knackpunkt. Aufgrund der relativ hohen Kostenquote verpufft der Garantie-Effekt größtenteils und kaum mehr als die eingezahlten Beiträge landen garantiert beim Kunden – deutlich weniger als vom Kunden erwartet, wenn er 2,75 Prozent Garantie hört.

Die britischen Versicherer haben auch Produkte mit Garantie im Sortiment – jedoch mit einem deutlich niedrigeren Zins, aber eben auch deutlich niedrigeren Kosten. Aber wie sieht's mit dem Thema Sicherheit aus? Britische Versicherer gelten im Gegensatz zu ihren deutschen Kollegen als eigenkapitalstark und solvent. Der deutsche Sicherungsfonds ist eine britische Erfindung. Doch die Briten sind bereits einen großen

Schritt weiter. Die britische Aufsicht hat erkannt, dass ein Sicherungsfonds nur die kleinen kapitalschwächeren Versicherer auffangen kann, sicherlich aber keine Großkonzerne – das gilt natürlich auch für die deutsche Version. Aufgrund dessen wurden die Ideen von Solvency II, einer EU-weiten Richtlinie zur Stärkung der Sicherheit für den Verbraucher bei Lebensversicherern, welche in ganz Europa voraussichtlich 2008/2009 eingeführt werden soll, für die Großunternehmen der britischen Assekuranz bereits 2004 verbindlich eingeführt. Es wird in der Branche gemunkelt, dass viele kleinere deutsche Versicherer Solvency II nicht überstehen werden – gut zu wissen, dass zumindest ein Großteil der Briten, beispielhaft Standard Life, dies bereits erfolgreich hinter sich gebracht haben.

BRITEN VORN

Performance im Vergleich

Standard Life	10,9%
DAX	6,4%
MSCI Europe	7,3%
Dow Jones	7,7%
S&P 500	7,2%
MSCI World	5,1%
REXP Deutsche Renten	6,2%

■ Performance vom 1. März 1996 bis 1. März 2005; Quelle: Onvista, Standard Life Maklernews, PLAN F-Recherche

INVESTMENTKOMPETENZ



Bertram Valentin, Geschäftsführer von Standard Life Deutschland, über die Herausforderungen für Versicherungsgesellschaften am deutschen Markt

Mehr Aktien

Herr Valentin, die deutschen Lebensversicherer stehen vor großen Herausforderungen: Das Alterseinkünftegesetz und das Ende des Steuerprivilegs haben das Neugeschäft der Versicherer in diesem Jahr einbrechen lassen. Und zu allem Überdross deutet sich nun auch noch an, dass der Garantiezins von 2,75 Prozent ab 2007 auf 2,25 Prozent fallen wird. Hat die Lebensversicherung überhaupt noch eine Chance?

In Deutschland wird gerade Realität, was im europäischen Ausland längst auf der Tagesordnung steht: Aus einem Versicherungs- wird eine Altersvorsorgemarkt mit ganz unterschiedlichen Anbietern. Die Lebensversicherung steht dabei in wachsender Konkurrenz zu anderen Finanzprodukten, etwa Renten-, Geldmarkt- und Aktienfonds, Zertifikaten und Anleihen. In diesem Wettbewerb hat sie durchaus eine Chance, allerdings werden Aspekte wie Finanzkraft und Performance künftig wieder stärker an Bedeutung gewinnen.

Im Wettbewerb mit anderen Anlageprodukten hat sich die Lebensversicherung bislang ja nicht gerade als sehr wettbewerbsfähig erwiesen, wenn es um Renditeaspekte ging...

Das Dilemma, vor allem der deutschen Anbieter, ist ja: Sie schmälern durch zugesagte Garantien die eigene Investimentfreiheit und damit die Renditemöglichkeiten für ihre Kunden. Ich halte deshalb folgende Lösung für sinnvoll: Weniger Garantien und eine veränderte Anlagestrategie, weg von zu vielen festverzinslichen Papieren und hin zu mehr Aktien.

Aber haben sich viele Versicherer in ihrem Engagement in Aktien in den vergangenen Jahren nicht schon genug die Finger verbrannt?

Nicht das Engagement in Aktien war es doch, das vielen Versicherern solche Schwierigkeiten bereitet hat, sondern der Umfang und der Zeitpunkt. Wenn Sie sich die aktuelle Anlagepolitik der hiesigen Gesellschaften näher anschauen, werden Sie feststellen, dass sie den größten Teil ihrer Gelder traditionell in festverzinslichen Anlagen investiert haben. Und ob-

wohl sie bis zu 35 Prozent in Aktien investieren dürfen, liegt der aktuelle Wert bei unter zehn Prozent. Mit einem solch geringen Aktienanteil machen sie sich zwar weitgehend unabhängig von der Entwicklung der Aktienmärkte, sie verpassen aber auch Renditechancen.

Hinzu kommt das schlechte Timing: In guten Börsenzeiten haben viele Versicherer spät in Aktien investiert, in der Baisse hingegen sind sie zu spät ausgestiegen. Die Folge waren dann Verluste in Milliardenhöhe und stille Lasten. Seit einigen Monaten ziehen die Märkte wieder an, die meisten Versicherer aber halten sich mit einer Umschichtung in Aktien zurück – und verpassen so erneut Chancen.

An einem höheren Aktienanteil geht also nach Ihrer Auffassung kein Weg vorbei?

Ganz klar: Um im Konzert der anderen Anlageformen hörbar mitzuspielen, müssen Versicherer mehr als bisher in Aktien investieren. Doch genau das ist vielen Gesellschaften nicht möglich: Hohe Garantien, mangelnde Reserven und anhaltend niedrige Zinsen schränken ihren finanziellen Spielraum ein. Die Folge: Sie können ihren Aktienanteil nicht erhöhen. Damit kann aber ein auf dem Altersvorsorgemarkt ganz wichtiges Erfolgskriterium nicht entstehen: die Investmentkompetenz.

Was verstehen Sie darunter?

Investmentkompetenz besagt, wie gut sich ein Unternehmen bei der Anlage von Vermögenswerten an den Kapitalmärkten anstellt. Sie zeigt sich an verschiedenen Faktoren, etwa im Umgang mit unterschiedlichen Anlageklassen. Neben Anleihen und Renten sind dies vor allem Aktien, aber auch Immobilien, Cash und Private Equity gehören dazu. Investmentkompetenz erkennt man auch an der Tiefe und Breite der Analyse verschiedener Regionen und Branchen – also nicht nur, ob ein Analyst Aktien im DAX beobachtet, sondern auch, ob er und seine Kollegen kleinere börsennotierte Unternehmen aus anderen Ländern untersuchen.

Und welche Versicherungsgesellschaften zeichnen sich durch besondere Investmentkompetenz aus?

Angelsächsische Häuser sind hier im Vorteil, denn die Aktie hat sich in ihrer Heimat schon vor langer Zeit als potenziell renditestärkste Anlageform etabliert. Darüber hinaus kennen die meisten ausländischen Anbieter keine Steuervorteile für ein einzelnes Anlageprodukt, wie das bei uns bis Ende vergangenen Jahres der Fall war. Und sie stehen im Vorsorgemarkt seit Jahrzehnten in direktem Wettbewerb zu Investmenthäusern – alles Erfahrungen, die viele deutsche Versicherer noch sammeln müssen.

Wir machen Millionäre!

PLAN F

FINANZDIENSTLEISTUNGEN AG

Plan F AG • Albstraße 14 • D-70597 Stuttgart • Telefon 0711-722077-0

Mehr Infos unter: www.PlanF.de