

# FINANZEN AUF DEM PRÜFSTAND

MONTAG, 13. OKTOBER 2008



## Boom

Nach der Riester-Rente erlebt jetzt die Basisrente, besser bekannt als Rürup-Rente, einen regelrechten Boom bei der Altersvorsorge.

Seite 2

## Vorruhestand

Viele Arbeitgeber würden lieber heute als morgen in den Ruhestand gehen. Oft fehlt es aber am nötigen Kleingeld für die Zeit danach.

Seite 4



## Denkmäler

Investitionen in denkmalgeschützte Immobilien können eine lohnende Investition sein, wenn man einige Regeln beachtet.

Seite 6



## Festgeld der falsche Weg

Nur Fonds helfen gegen Inflation

Die Börsenturbulenzen der letzten Wochen haben zu einer Flucht aus Aktien geführt und die Festgeldkonten und Geldmarktfonds der Banken stark anschwellen lassen. Schon in der ersten Jahreshälfte flossen 1,3 Milliarden Euro in Geldmarktfonds. Doch angesichts der kräftig angestiegenen Inflation, die im Juni auf 3,3 Prozent gestiegen ist und damit den höchsten Stand seit 14 Jahren erreicht hat, müssen sich Anleger fragen, ob diese Strategie nachhaltig erfolgreich ist.

Gab es noch vor Monaten langfristige Anlagekonzepte über die Aufteilung des Vermögens in Renten-, Aktien-, Geldmarkt- und Immobilienfonds, so sind die Pläne in den aktuellen Krisenzeiten schnell verdrängt, und emotionales Handeln tritt in den Vordergrund. Gerne lässt man sich von den hohen Festgeldzinsen blenden und rechnet nicht zu Ende. Doch weder heute noch in der Vergangenheit konnte mit Festgeld oder mit Geldmarktfonds das Kapital erhalten werden. Die Vermögensfrage: Ein Anleger der aktuell 100 000 Euro über zwölf Monate fest anlegt, kann 5,35 Prozent bei guten Banken als Verzinsung erhalten. Bei einer Spitzenbesteuerung von rund 45 Prozent verbleiben von den 5350 Euro Zinszahlung aber nur noch rund 2940 Euro als Nachsteuerrendite. Ergebnis: der Anleger liegt bei der aktuellen Inflation von 3,3 Prozent mit 360 Euro im Verlust.

Was wären die Alternativen? Eine interessante Möglichkeit stellen offene Immobilienfonds dar. Ein Portfolio aus offenen Immobilienfonds hätte seit 1959 bis heute noch nie ein Quartal mit Verlust beendet. Ein Großteil der Erträge ist steuerfrei. Die durchschnittliche jährliche Wertentwicklung offener Immobilienfonds lag in den vergangenen drei Jahrzehnten im Schnitt mehr als doppelt so hoch wie die Inflationsrate. Manche Fonds wie zum Beispiel der KanAm Grundinvest waren in der Vergangenheit für Privatanleger sogar zu 100 Prozent steuerfrei und lagen im Durchschnitt bei einer Wertentwicklung von über sechs Prozent pro Jahr. Neben den Mieteinnahmen profitieren Anleger zusätzlich von in der Regel steuerfreien Wertsteigerungen. Eine weitere Alternative sind Fonds, die flexibel auf Marktveränderungen reagieren können. So hat der Ethna Aktiv E von Luca Pesarini oder der Multi Invest OP von Olaf Eick schon frühzeitig seine Aktienbestände gegen kurzfristige, festverzinsliche Wertpapiere eingetauscht und wartet auf den nächsten Anstieg an den Börsen. So lange müssen sich Anleger mit Festgeldkonditionen begnügen, wissen aber, dass zukünftige Kursgewinne frei von der Abgeltungsteuer erwirtschaftet werden.

## Steuersparen oder Renditeoptimierung?

Abgeltungsteuer ist zentrales Thema unter den Anlegern - Alles nur Psychologie

Die Einführung der Abgeltungsteuer ab nächstem Jahr ist das zentrale Thema unter Anlegern und Anlageberatern.

Banken, Investment- und Versicherungsgesellschaften haben eine Vielzahl an neuen Produkten mit großem Marketingaufwand auf den Markt gebracht, die vor allem eines versprechen: Schutz des Anlegerkapitals vor der neuen Steuer.

Dabei werde gezielt mit der Angst des typisch deutschen Anlegers gespielt, die ihn überkommt, wenn er Steuern zahlen muss, meint Plan-F-Vorstandsmitglied Volkhard Qitsch. Doch halten die neu geschaffenen Produkte das, was sie versprechen? Wird unter dem Steuervermeidungsaspekt der Renditeaspekt und damit die Qualität der Produkte vernachlässigt? Die Abgeltungsteuer biete für Anleger die

einmalige Gelegenheit, Portfolios zu optimieren. Schlechte Anlagen, die man jahrelang in der Hoffnung auf Besserung mitgeschleppt habe, gehören auf den Prüfstand und können durch bessere ausgetauscht werden, rät Qitsch.

Auch Neuinvestitionen sollten im Hinblick auf die Renditechancen ausgerichtet werden. Hier bieten bewährte Anlagekonzepte meist bessere Chancen als neu geschaffene Produkte ohne Bewährungsnachweis, die vorrangig mit Steuervermeidungsargumenten lockten.

Durch die Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten flüchten gerade jetzt viele Anleger in die vermeintlich sicheren Termin- und Spareinlagen. „Die Revidierung dieser Anlageentscheidungen wird diese Anleger ab 2009 sehr viel Geld kosten“, sagt der Plan-F-Vorstand und rät Anle-

gern, jetzt die Chance zu nutzen, ihre Anlagen zu prüfen, Altlasten zu bereinigen und strategische Neuinvestitionen zu tätigen. Dabei sollten die Renditeaussichten für die nächsten Jahre im Vordergrund stehen.

Volkhard Qitsch weiß aber auch, dass psychologische Effekte in der Praxis oft zu anderen Entscheidungen führen. Dieses von der Behavioral Finance analysierte Anlegerverhalten weist denn auch typische Verhaltensmuster auf, die gerade in der derzeitigen Finanzmarktkrise auftreten: In bestehenden Depots werden die Positionen verkauft und umgeschichtet, die Gewinne aufzeigen.

Positionen mit Verlusten werden dagegen behalten. Für die Zukunftschancen einer Investition sind Verluste oder Kosten der Vergangenheit jedoch unerheblich. In letzter Konsequenz führe dieses Verhalten zu einer Negativselektion im Portfolio.

Gute Investments würden umgeschichtet, schlechte behalten. Hinzu komme, dass oft Einzelpositionen isoliert und nicht in der Portfoliosamtheit bewertet werden.

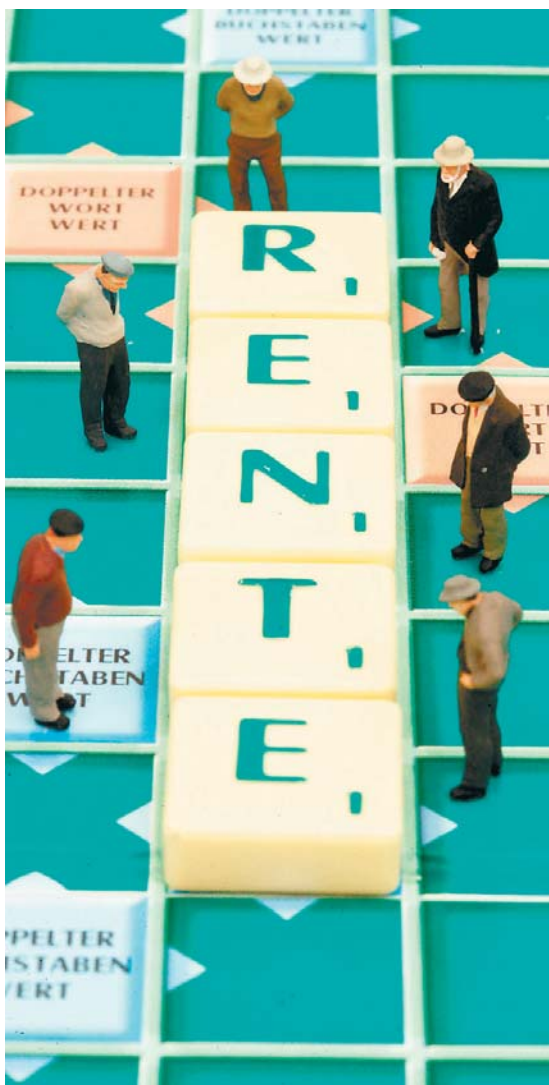
Besonders ausgeprägt sei aufgrund der aktuellen Finanzmarktkrise jedoch die Verlustaversion der Anleger. Ereignisse, die den Anlegern gerade geistig präsent sind, wickeln sich auf langfristige Anlageentscheidungen aus.

So fließe viel Kapital in Anlagen, die zwar kurzfristig weniger Risiko, langfristig aber auch weniger Ertrag aufweisen. Dabei bieten sich nach den Kursrückgängen an den globalen Märkten derzeit große Chancen für Anleger. Professionelle Investoren gingen deshalb schon auf Einkaufstour. Denn hier gilt die alte Börsenweisheit: In Krisen werden die Vermögen von morgen gemacht!

## RATGEBER

### Die größten Anlegerfehler

- > Mitlaufen mit der Herde statt quer denken
- > Teuer kaufen und billig verkaufen
- > Bei Kursgewinnen wird das eigene Können überschätzt
- > Bei Verlusten wird gerne nach Sündenböcken gesucht
- > Verluste werden ausgemessen statt Fehler einzusehen
- > Selektive Wahrnehmung: Unwillkommene Argumente und Informationen werden ausgeblendet
- > Emotionales kurzfristiges Handeln
- > Heimatdepots: zu starke Fixierung auf den deutschen Markt
- > Zu geringe Streuung auf verschiedene Anlageklassen
- > Mangelnde Sorgfalt der persönlichen Anlagestrategie
- > Unrealistische Risiko-Rendite-Erwartungen



Es ist nie zu spät, etwas für die Rente zu tun.

Foto: vario-press

## Mit attraktiven Steuervorteilen fürs Alter vorsorgen

Mit der Rürup-Rente die private Altersvorsorge aufladen – Auch in extremen Situationen vor Ansprüchen geschützt

Während die Riester-Rente schon seit einigen Jahren in aller Munde ist, erlebt momentan eine weitere staatlich geförderte Form der Altersvorsorge einen regelrechten Boom: die Basisrente oder mittlerweile besser als Rürup-Rente bekannt. Die Rürup-Rente wurde bereits im Jahr 2005 geschaffen, kam aber erst nach gesetzlichen Nachbesserungen 2007 so richtig in Schwung. Mit der Basisrente kann man etwas für die eigene Altersvorsorge tun und gleichzeitig noch Steuern sparen.

Im Gegensatz zu anderen Altersvorsorgeprodukten, die wie zum Beispiel die Riester-Rente ausschließlich für Angestellte konzipiert sind, können mit der Rürup-Rente grundsätzlich alle Steuerpflichtigen fürs Alter sparen. Besonders interessant ist die Basisrente aber für Selbstständige, die nicht in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen und auch keine Riester-Rente nutzen können. Für sie ist die Rürup-Rente das einzig staatlich geförderte Vorsorgeprodukt. Daneben lohnt sich die Basisrente auch für diejenigen, die in absehbarer Zeit in Rente gehen wollen (Zielgruppe 50 plus), aber noch nicht ausreichend fürs Alter vorgesorgt haben. Sie können kurzfristig, das heißt ohne lange Ansparphasen, und mit Steuervorteil noch etwas für ihre Altersvorsorge tun.

### JEDERZEIT STEUERLICH ABSETZBAR

Mit der Rürup-Rente kann man mit staatlicher Unterstützung die eigene Altersvorsorge „aufladen“. Denn die Beiträge sind als Sonderausgaben direkt steuerlich absetzbar: In diesem Jahr 66 Prozent der Einzahlungen – das sind maximal 13 200 Euro für Singles und 26 400 Euro für Ehepaare. Damit ist aber beim Steuersparen noch nicht Schluss: Der steuerliche Förderanteil wird in den kommenden Jahren um zwei Prozent pro Jahr weiter steigen – bis zu einem Höchstbetrag von 20 000 Euro für Singles bzw. 40 000 Euro für Ehepaare im Jahr 2025.

Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand: Erst auf die spätere Rentenzahlung, die dem Rürup-Sparer ausbezahlt wird, müssen dann Steuern bezahlt werden. Momentan müsste die Rente mit 56 Prozent versteuert werden. Dieser Prozentsatz steigt in etwas kleineren Schritten bis zum Jahr 2040 auf 100 Prozent an.

Doch auch wenn der Staat sich am Ende Geld zurückholt, lohnt die Rürup-Rente:

Erstens sind Rürup-Verträge im Versicherungsmantel nicht von der ab 1. Januar 2009 geltenden Abgeltungssteuer betroffen und erhöhen so Rendite und Attraktivität im Vergleich zu manch anderen Anlageformen. Zweitens dürfte bei vielen Rentnern der Grenzsteuersatz und damit die Steuerlast im Alter sinken.

Nach Berechnungen der Vorsorgeexperten vom Institut für Vorsorge- und Finanzplanung können Anleger je nach Einstiegsalter und Höhe des zu versteuernden Einkommens Nachsteuerrenditen von bis zu sechs Prozent erzielen – für konservative Geldanlagen wie die meist eingesetzten klassischen Rentenversicherungen ein ordentliches Ergebnis. Auch wenn die Rürup-Angebote aufgrund der staatlichen Reglementierungen auf den ersten Blick recht ähnlich zu sein scheinen, gibt es bei den Renditechancen erhebliche Unterschiede. Mit britischen With Profits oder Fondspolicen lassen sich sogar ein, zwei Prozentpunkte mehr Rendite pro Jahr erwirtschaften. Rürup-Produkte britischer Versicherer wie FREELAX BASIC von Standard Life bieten über geringere, flexible Garantien und einen höheren Aktienanteil (derzeit circa 55 Prozent) höhere Ertragschancen, als dies bei den meisten herkömmlichen Rürup-Produkten der Fall ist. Das mit einem höheren Aktienengagement verbundene höhere Risiko von kurzfristigen Kurschwankungen wird über ein spezielles Glättungsverfahren, das sogenannte Smoothing, reduziert. Das schafft während der gesamten Laufzeit größere Stabilität.

Natürlich ist die steuerliche Förderung längst nicht alles, auf was man bei der Planung der privaten Altersvorsorge achten sollte. Neben diesen steuerlichen Vorteilen bietet die Rürup-Rente Sicherheit: Die eingezahlten Beiträge sind auch in extremen wirtschaftlichen Situationen, wie im Hartz-IV- oder Insolvenzfall, gegen die Ansprüche Dritter geschützt. Mit diesen Vorkehrungen

hat der Gesetzgeber sichergestellt, dass aus den Beiträgen auch in jedem Fall eine Basisrente wird. Allerdings sind die Ansprüche aus einer Basisrente nicht vererbbar oder übertragbar und können auch nicht beliehen werden. Das klingt kategorischer, als es ist, denn das Alterseinkünftegesetz bietet sehr wohl die Möglichkeit Hinterbliebene im Rahmen der Basisrente abzuschern. Jedoch können nur Ehegatten und Kinder des Versicherten in dessen Todesfall Ansprüche aus seiner Rürup-Rente erben, und zwar nur als Rente. Ehegatten können eine lebenslange Auszahlung erhalten, Kinder nur, solange sie Kindergeld erhalten. Als besonderes Schmankerl bietet der Gesetzgeber die Möglichkeit, eine steuerlich geförderte Berufsunfähigkeitsabsicherung in den Vertrag zu integrieren. Das bedeutet, dass auch die Beitragsanteile für eine integrierte

### ANSPRÜCHE AUS BASISRENTE NICHT VERERBBAR

Invaliditätsabsicherung bei der Steuerklärung steuerlich geltend gemacht werden können. Es sollte aber dringend darauf geachtet werden, dass das Rürup-Produkt in der Ansparphase ein ausreichendes Maß an Flexibilität bietet. Da gesetzlich kein Mindestbeitrag vorgesehen ist, kann bereits mit einem monatlichen Beitrag von 50 Euro gestartet werden. Beitragsferien bei finanziellen Engpässen gewährleisten eine optimale Anpassung an sich ändernde Lebenssituationen. Der Kunde kann frei über die Zahlungszeitpunkte entscheiden. Ein entscheidender Vorteil für Selbstständige, die oftmals erst am Ende des Jahres wissen, wie viel sie für ihre Rente zurücklegen können. Diese Flexibilität macht die Basisrente aber auch für Angestellte interessant, deren Einkommen stark von Provisionen oder Bonuszahlungen abhängt.



Nicht jedes Produkt eignet sich für die eigene Rente.

Foto: ddp

## Produktauswahl immer schwieriger

Finanzielle Stärke und Kundenorientierung im Fokus der Berater

Das wachsende Angebot von Vorsorgeprodukten und die immer komplizierter werdenden steuerlichen Aspekte machen die Auswahl eines passenden Altersvorsorgeproduktes immer schwieriger.

Worauf die Experten dabei achten, erläutert nachstehend die Vorsorgeexpertin Ulrike Renz von der Plan F AG. Auf der Anbieterseite beleuchten wir vor allem drei Bereiche: finanzielle Stärke, Investmentkompetenz und Kundenorientierung. Wir empfehlen ausschließlich Produkte von Gesellschaften, von denen wir überzeugt sind, dass sie langfristig in der Lage sein werden, die eingegangenen Verpflichtungen auch tatsächlich erfüllen zu können. Gerade im Bereich der Basisrente ist der Kunde sein Leben lang an eine Gesellschaft gebunden. Neben der Größe der Gesellschaft schauen wir auch genau auf die Ratings von unabhängigen Anbietern. Trotz aller Sorgfalt muss für den Fall der Fälle die Absicherung durch einen unabhängigen Insolvenzschutz gegeben sein.

Daneben ist es wichtig, dass sich der Produktgeber durch ein hohes Maß an Investmentkompetenz auszeichnet. Wir überprüfen sehr genau, ob es dem Management gelungen ist, dauerhaft Mehrwert für den Kunden zu erwirtschaften. Das Thema Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage spielt dabei ebenso eine Rolle. Schlussendlich überprüfen wir, wie das Serviceverhalten des Anbie-

ters ist. Im zweiten Schritt nehmen wir die Produkte genauer unter die Lupe. Wie transparent sind die Produkte, und stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis? Wie hoch sind die im Produkt enthaltenen Gesamtkosten (Effektivkosten)?

So manches Produkt kommt auf den ersten Blick – konzentriert man sich nur auf die Abschlusskosten – sehr günstig daher. Berücksichtigt man jedoch alle Kosten (Verwaltungskosten, Kapitalanlagekosten, Storkosten, Kosten für Garantien, etc.), ergibt sich sehr schnell ein völlig anderes Bild. Entscheidend ist schließlich das Gesamtpotenzial eines Produktes unter Berücksichtigung aller Kosten. Hierzu zu bedienen wir uns eigener Modelle.

Selbstverständlich muss ein Produkt auf die sich im Laufe der Zeit verändernden Kundenbedürfnisse angepasst werden können. Beitragspausen, Zuzahlungen, Ein- oder Ausschluss von Zusatzoptionen sind da wichtige Kriterien. Sind nun alle Voraussetzungen erfüllt, können wir dem Kunden das für ihn passende Produkt empfehlen. Die Produkte von Standard Life FREELAX BASIC und MAXXELLENC BASIC erfüllen alle Voraussetzungen und sind unserer Meinung nach bestens als Rürup-Vorsorgeprodukt geeignet. Beide Produkte erhielten zudem vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge mit TT+ als erste Versicherungsprodukte das zweithöchste von acht möglichen Bewertungen.



STANDARD LIFE

Ein Produkt von Standard Life

**Man gibt viel im Leben. Umso schöner, auch mal zu nehmen**

**FREELAX<sup>BASIC</sup>**

Fürs eigene Alter müssen Sie nicht ganz alleine sorgen. Wenn Sie möchten, werden Sie dabei unterstützt. Wie? Ganz einfach: Bei FREELAX<sup>BASIC</sup> genießen Sie in der Zeit, in der Sie einzahlen, Steuervorteile – und können so mehr in Ihre Altersvorsorge investieren. Zusätzlich legen wir Ihr Geld zu einem großen Teil in Aktien an. Das steigert die Renditechancen. Und kann Ihrer Altersvorsorge einen zusätzlichen Wachstumsschub geben.

Haben Sie Fragen? Wir freuen uns auf Sie. Telefon: 0180 2 214747  
( 0,06 pro Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, ggf. davon abweichender Tarif aus den Mobilfunknetzen)

[www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

SEMINAR

Anlagestrategie 2009

**Errichten eines Familienpools**  
 Veranstalter: Plan F AG/economia, Referenten: Tilmann Speck, Wolfgang Spang, Termine: Mittwoch, 22. Oktober um 19 Uhr, Dienstag, 11. November um 19 Uhr, Anmeldung: Frau Oster, Telefon 07 11-72 20 77-0

SCHIFFSBETEILIGUNGEN

Was man wissen muss

- > keine Abgeltungsteuer
- > nahezu steuerfreie Ausschüttungen von 8 bis 25 Prozent pro Jahr
- > Gesamtausschüttung von mehr als 200 Prozent über die Laufzeit der Fonds (ca. 18 Jahre)
- > Schiffe entwickeln sich unabhängig von den Aktien- und Rentenmärkten
- > prognostiziertes Wachstum größer als acht Prozent in den nächsten Jahren
- > Anlage sicher vor Inflation, da Investition in Sachwert



Feederschiffe sind immer noch eine gute Investition.

Foto: Froese

# Schiffe: Sicherer Hafen in schweren Zeiten

Hervorragende Bilanz: 11,8 Prozent – Gewinner der Abgeltungsteuer

Schiffsbeteiligungen gehören mit zu den größten Gewinnern der Globalisierung und jetzt auch der neuen Abgeltungsteuer. Durchschnittliche Netto-Ausschüttungen von 11,8 Prozent waren seit dem Jahr 2000 üblich, und die zum 1. Januar 2009 eingeführte Abgeltungsteuer kann diesen nichts anhaben. Die Ausschüttungen bleiben auch nach dem 1. Januar quasi steuerfrei.

In keinem Segment des internationalen Verkehrs, egal, ob zu Lande, in der Luft oder auf dem Wasser, und auch unabhängig von der Güterart, ob Rohstoff, Energieträger oder Fertigprodukt, wurden seit mittlerweile vierzig Jahren beständig so hohe

Wachstumsraten erzielt wie beim Containerverkehr. Im Zeitraum 2001–2007 wuchs der Containerverkehr um nicht weniger als zwölf Prozent pro Jahr, und eine Sättigung ist nicht in Sicht.

Bedingt durch den Chinaboom liegen drei der vier weltweit größten Containerhäfen in China: Schanghai an zweiter Stelle, gefolgt von Hongkong und Shenzhen. Von den zwanzig größten Containerhäfen kommen gerade mal noch vier Häfen aus Europa (Rotterdam, Hamburg, Antwerpen und die Bremschen Häfen) und drei aus Nordamerika (Los Angeles, Long Beach und New York/New Jersey).

Parallel zur enormen Mengenentwicklung

wuchs die Flotte der Containerschiffe ebenfalls beträchtlich, und auch die Größe der Schiffe wuchs von Jahr zu Jahr. Die Begründung für die steigenden Schiffgrößen liegt in der einzigartigen Situation der Seeschifffahrt. Der Transportweg über die Meere kennt im Prinzip für die Fahrzeuge keine Größenbegrenzungen. Umgekehrt steigt wiederum mit dem Einsatz sehr großer Schiffe der Bedarf an kleineren Schiffen, weil diese die wichtige Funktion der Anlieferung und Verteilung der Container für die großen Schiffe übernehmen.

Durch die Expansion des Containerverkehrs müssen immer mehr kleine Häfen in aller Welt bedient werden. Hierzu ist der Einsatz von kleinen Schiffen erforderlich. Da in den letzten Jahren das Segment der kleinen Schiffe, auch Feeder genannt, bei den Bestellungen vernachlässigt wurde, kann mit sehr hohen Zuwachsraten gerechnet werden. Dass die Betrachtung der historischen Performance nur eine bedingte Aussagekraft hat, ist hinlänglich bekannt. Trotzdem kann der Blick in die Vergangenheit interessante Ergebnisse zutage bringen.

Das Hamburger Researchunternehmen Fondsmedia hat mit seinem Team 90 Prozent aller zwischen 1969 und 2000 aufgelegten und inzwischen abgeschichteten Schiffs-

fonds unter die Lupe genommen. Die jährlichen Erträge lagen dabei nach Steuern bei 6,5 Prozent.

Betrachtet man nur die Gruppe der Containerschiffe, lag diese sogar bei 7,8 Prozent pro Jahr. Noch besser werden die Ergebnisse, wenn man die Schiffe analysiert, die nach dem Jahr 2000 emittiert wurden. Die durchschnittlichen Renditen steigen dann auf 11,8 Prozent pro Jahr nach Steuern. Offensichtlich hat der Wegfall der hohen Abschreibungsmöglichkeiten zu einem erheblichen Anstieg der Performance geführt. Die Anleger können sich freuen.

Da sich der Containerschiffs-Chartermarkt auf einem konstant hohen Niveau bewegt und keine Faktoren sichtbar sind, die auf eine grundlegende Änderung dieser Situation hinweisen, kann für die kommenden Jahre davon ausgegangen werden, dass sich die Charterraten weiterhin überdurchschnittlich entwickeln werden. Von den zahlreich auf dem Markt angebotenen Beteiligungen kommen nach eingehender Prüfung aber nur die wenigsten auf die Empfehlungsliste von Plan F. „Alle unsere Empfehlungen konnten ihre Prognosen erreichen oder übertreffen, dies soll auch in Zukunft so bleiben“, berichtet der Plan-F-Schiffsspezialist Dr. Andreas Herzog.

## Plan F AG – Service „sehr gut“

### Freiwilliges Rating

Die Stuttgarter Plan F AG hat bei einem freiwilligen Rating zum Service mit der Note „sehr gut“ abgeschlossen.

Geprüft wurden das Service-Management, die Service- und Beratungsleistungen sowie die Servicewirksamkeit. In einer anonymen Befragung wurden von Service Rating rund 1000 Kunden befragt.

Mit dem Rating „sehr gut“ nimmt Plan F einen Spitzenplatz innerhalb der deutschen Finanzdienstleistungsbranche ein, freut sich Vorstand Tilmann Speck.

Das Servicequalität mehr als nur Freundlichkeit ist, versteht sich von selbst. Deswegen ist ein Service Rating eine vielschichtige Aufgabe.



Um die Vielfalt, die Aktualität und das Gesamtbild des Serviceangebotes eines Unternehmens in seiner Vollständigkeit zu überprüfen, werden in einem Rating-Verfahren die drei Dimensionen Servicemanagement, Serviceleistungen sowie Servicewirksamkeit mit einer Vielzahl von Teilqualitäten untersucht.

Service Rating ist eine unabhängige Agentur, die Ratingsverfahren speziell zur Servicequalität anbietet und damit die Kundenorientierung als Ratingthema fokussiert. Die Gesellschaft ist die 100-prozentige Tochter der renommierten Ratingagentur Assekurata – „die Instanz“ in Deutschland, deren Beurteilungen in der Finanzbranche als erstklassiges Gütesiegel gelten.



Tilmann Speck, Gerd Schäfer und Volkhard Quitsch

Foto: Mierendorf

## Die Querdenker

Der Weg aus der Krise mit Plan F

Plan F gehört in Süddeutschland zu den führenden unabhängigen Finanzdienstleistungsunternehmen für Akademiker und anspruchsvolle Privatkunden. Im Interview äußern sich die drei Vorstände des Unternehmens nicht nur zur aktuellen Situation auf den Finanzmärkten.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation an den internationalen Kapitalmärkten und die Perspektiven für Investoren?

**Tilmann Speck:** Auch, wenn Sie sich vielleicht wundern sollten. Ich empfinde die aktuelle Entwicklung sehr positiv. Endlich wird der Markt Stück für Stück von Finanzmüll bereinigt. Wer schon letztes Jahr rechtzeitig angefangen hat, Aktien aus den Depots zu verbannen, dem kann die Krise gar nicht weit genug gehen. Denn, je weiter die Aktien fallen, desto höher werden später die Gewinne ausfallen. In den letzten 50 Jahren lag im Schnitt das Aufschwungspotenzial bei 74 Prozent. Die wollen wir uns holen.

Zu Timingaspekten eines Investments existieren sehr unterschiedliche Auffassungen. Die Vertreter von Banken und Investmentgesellschaften haben die Meinung, ein Investor solle immer zu 100 Prozent investiert sein, da der Performanceverlust zu hoch sei, wenn die Tage mit der höchsten Performance verpasst würden?

**Gerd Schäfer:** Wären wir im Besitz eines eigenen Fonds, würden wir vielleicht ähnlich argumentieren. Tatsache ist aber, dass

Sie in den letzten 20 Jahren den Dow Jones um mehr als 600 Punkte übertrafen hätten, wenn Sie nur die schlechtesten 20 Tage verpasst hätten. Wer es schafft, die großen Verluste wie in den Jahren 2001/2002 oder 2007/2008 zu vermeiden und in den Aufwärtphasen dabei zu sein, ist am Ende der Gewinner.

Wenn man Sie richtig interpretiert, plädiert Plan F für eine Anlagestrategie, die man als „Verlustvermeidungsstrategie“ bezeichnen könnte?

**Volkhard Quitsch:** Ja, so könnte man es bezeichnen. Wir haben schon im Februar 2007, als die Welt noch „heil“ war, angefangen, Aktienpositionen zu reduzieren, um die aufgelaufenen Gewinne seit dem Jahr 2003 zu sichern. Vor dem Jahreswechsel haben wir unseren Kunden empfohlen, die Aktienquoten massiv zu reduzieren. Die hohen durchschnittlichen Renditen unserer Anlagesysteme der letzten 5 Jahre konnten durch die Vermeidung der Verluste gesichert werden.

Was unterscheidet Sie von anderen Beratungshäusern?

**Tilmann Speck:** Wir denken quer. Wir haben eine eigene Strategie und folgen nicht dem Marktkonsens. Deshalb sind wir anders als alle anderen – das macht uns einzigartig. Ich möchte jeden Anleger einladen, mehr über unsere Anlagestrategie zu erfahren.

**PLAN F**  
 FINANZDIENSTLEISTUNGEN AG

**DIE BESTEN BETEILIGUNGEN ZUM JAHRESENDE!**

**Zwei Feederschiffe**  
deutscher Top-Initiator

Ausschüttungen: 8% - 14% p.a., insgesamt 202,1%  
 Prospektierte Laufzeit: 18 Jahre

Mindestbeteiligung: ab 20.000 €

**Portfolio aus Solarenergie-Kraftwerken**  
in Spanien bietet konjunkturunabhängige und inflationsgeschützte Erträge

Ausschüttungen: 9,2% - 33,2% p.a., insgesamt 346%  
 Prospektierte Laufzeit: 25 Jahre

Mindestbeteiligung: ab 10.000 €

**Schiffsbaufinanzierung**  
Einnahmesicherheit durch sehr breite Streuung in der gesamten Wertschöpfungskette

Ausschüttungen: 134% nach 3 Jahren

Mindestbeteiligung: ab 15.000 €

**Schiffsbaufinanzierung**  
Einnahmesicherheit durch sehr breite Streuung in der gesamten Wertschöpfungskette

Ausschüttungen: 134% nach 3 Jahren

Mindestbeteiligung: ab 15.000 €

Rufen Sie uns an: **PLAN F AG** Albstraße 14 70597 Stuttgart T 0711-722077-0 www.planf.de



Mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung kann der Vorruhestand kommen.

Foto: AP

## Weiß oder schwarz?

Nur geprüfte  
Produkte erlaubt

Der Gesetzgeber hat die Unterscheidung zwischen erlaubnispflichtigen und nicht erlaubnispflichtigen Finanzdienstleistungen getroffen. Es gibt also einen Kapitalmarkt, dessen Produkte der Staat geprüft hat, und zwar durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in Bonn. „Darin enthalten ist ein Katalog erlaubnispflichtiger Bankgeschäfte“, sagt Ben Fischer von der BaFin. Hierzu zählen etwa das Kreditgeschäft und das Einlagengeschäft.

Wer erlaubnispflichtige Finanzdienstleistungen ohne Genehmigung erbringt, ist nach der Terminologie der BaFin auf dem „schwarzen Kapitalmarkt“ tätig. In einem Fall aus dem vergangenen Jahr untersagte die Behörde einer sogenannten EU-Sparkasse, auf dem deutschen Markt tätig zu sein. Dabei hatte ein Anbieter in Schweden nach schwedischem Recht eine eingetragene Genossenschaft gegründet und banktypische Dienstleistungen wie Einlagengeschäft angeboten.

Auf der anderen Seite gibt es Dienstleistungen, die nicht erlaubnispflichtig sind. Dazu zählt zum Beispiel der Fall, „wenn ich dem Nachbarn 500 Euro leihe“, sagt Fischer. Geschieht das einmalig und ohne Gewinnerzielungsabsicht, sei der Vorgang nicht erlaubnispflichtig.

Daneben gibt es den sogenannten grauen Kapitalmarkt. Hier schreibt der Gesetzgeber keine Erlaubnispflicht vor, deshalb gibt es auch keine staatliche Kontrolle, erläutert Fischer. So seien zum Beispiel Inhaberschuldverschreibungen im Kreditwesengesetz ausdrücklich ausgenommen. Grundsätzlich unterliegen Wertpapierangebote oder Vermögensanlagen seit 2005 der sogenannten Prospektpflicht. Seitdem muss also der Bafin ein Prospekt überstellt werden. Die Behörde prüft zur Veröffentlichung, ob der Verkaufsprospekt alle gesetzlich geforderten Angaben enthält. Das bedeutet nach Angaben der Behörde, dass die Formalia zum Emittenten, zur Vermögensanlage und zu Risiken vorhanden und komplett sein müssen. Es handle sich allerdings um eine rein formelle Prüfung. Die Seriösität des Emittenten werde zum Beispiel nicht geprüft. dpa

## Vorruhestand ohne Abenteuer

Erste fondsgebundene Rentenversicherung von Clerical Medical

Viele Arbeitnehmer würden gerne früher in Ruhestand gehen, als es die Rentenversicherung vorsieht.

So liegt das durchschnittliche Alter, in dem sich Männer und Frauen aktuell aus dem Arbeitsalltag verabschieden, bei 63 Jahren, und auch die Rente mit 60 hat seit 2004 wieder regen Zuspruch gefunden (Quelle: Deutsche Rentenversicherung/Hans-Böckler-Stiftung).

Dabei muss jeder, der früher als vom Staat angedacht den Schreibtisch räumt, satte Abzüge von seinen Rentenanträgen hinnehmen. Sie belaufen sich auf 0,3 Prozent für jeden Monat, den die Rente vor dem 67. Lebensjahr beginnt.

Das sind bei fünf Jahren immerhin 18 Prozent. Wer dennoch nicht auf den Vorruhestand verzichten möchte, muss die finanzielle Lücke frühzeitig stopfen – z.B. mit einer privaten Rentenversicherung. Im Gegensatz zu früher bieten neue Produktgenerationen – die auch auf die Bedürfnisse der Vorruheständler zugeschnitten sind – Auszahlungen ab Vertragsschluss, Flexibilität

beim Renteneintrittsalter und jetzt auch die Verrentung des einbezahlten Kapitals in zwei Phasen.

Ob Vorruhestand eine Option ist, entscheidet sich meist, wenn um die 50 ein Erbe ansteht oder die Lebensversicherung fällig wird. Frei gewordenes Kapital muss wieder angelegt werden. Wie finde ich eine renditestarke Anlage, und welche Garantien erhalte ich? Bieten Versicherungen die Flexibilität, die ich brauche? Überlegungen dieser und ähnlicher Art verzögern die Entscheidung.

Das Vermögen parkt aufgrund der derzeitigen Zinslandschaft auf Tagesgeldkonten, anstatt in ertragsstarken Anlagen für den Ruhestand zu arbeiten. Unsere Analysen zeigen: Kunden wünschen ein hohes Maß an Flexibilität vor und insbesondere während der Rentenphase, eine Garantie auf ihre Kapitalanlage und die Aussicht auf gute Renditechancen auf Grundlage einer aktienorientierten Anlage.

Hier nimmt Clerical Medical eine Vorrückrolle ein und bietet die erste fondsgebun-

dene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag an, bei welcher der Versicherungsnehmer den Vertragswert in eine erste und zweite Rente aufteilen kann. Die Rentenleistung kann auf Wunsch zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfolgen. Bei der Fondsauswahl steht unter anderem der bewährte CMIG Guaranteed Access 80 Prozent Fund (GA80) mit taggenauer 80-Prozent-Höchststundgarantie zur Verfügung.

Ein 50-jähriger Mann hat 50 000 Euro geerbt und legt diese für seine Frau in eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag an (zum Beispiel Performancemaster NobleRente von Clerical Medical). Fünf Jahre später zahlt seine Frau weitere 30 000 Euro ein. Er geht mit 60 Jahren in Rente und lässt sich die Hälfte des bis dahin erzielten Vertragswerts in eine monatliche Rente für seine Frau in Höhe von 227 Euro Rente umwandeln (erste Rente).

Die andere Hälfte soll später das Rentenpolster des Ehepaars aufbessern. Nach weiteren zehn Jahren entnimmt das Ehepaar regelmäßige Auszahlungen von 550 Euro

pro Monat und lässt sich zum 75. Geburtstag der Frau die Hälfte des Kapitalstocks ausbezahlen.

Der Rest wird in eine zweite Rente umgewandelt (300 Euro monatlich). Eine längere Laufzeit wird von Clerical Medical belohnt: Wer für zehn Jahre oder länger anlegt, profitiert am 10. Jahrestag der Anlage von 2,5 Prozent Treuebonus. Am 20. Jahrestag der Anlage kommen weitere 2,5 Prozent hinzu.

## Hitliste der Milliardäre

Die meisten Reichen leben in den USA

Die Liste The World's Billionaires ist eine seit 1987 jährlich vom US-amerikanischen Wirtschaftsmagazin „Forbes“ veröffentlichte Zusammenstellung, die weltweit alle Personen aufführt, deren geschätztes persönliches Vermögen eine Milliarde US-Dollar übersteigt. Diktatoren und Angehörige von Königshäusern werden nicht in diese Liste aufgenommen.

Zwischen 1996 und 2006 stieg laut „Forbes“ die Zahl der Milliardäre weltweit von 423 auf 946. Mit einer Ausnahme (1997) wurde die Liste in diesem Zeitraum von Bill Gates, einem der Mitbegründer des US-amerikanischen Softwareunternehmens Microsoft, angeführt. Freilich verblasst sein Vermögen neben den, gegenüber 2004 zwar

um zehn Milliarden geschmolzenen, aber immer noch rund 83 Milliarden Dollar der Familie Walton auf den Plätzen 23 bis 29 (den Eigentümern des US-Einzelhandelsriesen Wal-Mart) und den Mitgliedern der nicht aufgeführten Königshäuser in Saudi-Arabien und Brunei. Nachdem das kumulierte Gesamtvermögen aller in der Liste genannten Personen von 2001 bis 2003 sank, stieg es 2005 wieder um 300 Mrd. auf die Summe von nun 2,2 Billionen US-Dollar. Die meisten Milliardäre (277) sind laut dieser Liste US-Amerikaner. Reichster Deutscher ist auf Platz 10 Karl Albrecht, einer der Eigentümer von Aldi.

www.wikipedia.de

### Langfristiges Investment oder Altersvorsorge?

### Wir empfehlen die neue Vielfalt: Performancemaster NobleRente

CM  
1821 CLERICAL MEDICAL

Ein Unternehmen der HBOS Gruppe

Sie haben Ihren ganz persönlichen Stil, auch was Ihre finanzielle Zukunft angeht. Mit der Performancemaster NobleRente von Clerical Medical öffnen sich Ihnen neue, vielfältige Freiräume speziell für die Einmalanlage:

- mit der einzigartigen Zwei-Phasen-Rente
- mit dem bewährten Garantiefonds GA80 und der tagesaktuellen 80 %-Höchststundgarantie
- mit der Fondsinnovation CMIG Global Multi-Assets Fund, der Fondslösung auf dem Niveau des Private Banking

www.clericalmedical.de

Wer jetzt clever ist, sichert sich ein Vertragsabschluss noch in 2008 eine attraktive Sonderzuweisung von bis zu **3% NobleBonus** auf sein Anlagevermögen.

Rufen Sie uns an: **0800 - 36 36 334**

\* Gilt für alle im Aktionszeitraum eingereichten und pollicierten Performancemaster Noble- und Performancemaster NobleRente-Neuzugänge. Aktionszeitraum: 1.9.08 - 31.12.08 (maximal)

Anbieter	Tarif	prog. Kapital / Euro
DWS	Premium	151 420
Cosmos	RentoTopplus	138 954
Aachener Münchener	Privat-Rente 3RG	126 868
Neue Leben	TwinRente	125 798
Gothaer	HRRF2	123 444
Hamburg Mannheimer	Kaiser-Rente FKR	120 851
AXA	RV-Invest AVI2	100 839

Quelle: Plan F

## Riester-Rente

Teure Verträge jetzt wechseln

Endlich haben es auch die Verbraucher- und Stiftung Warentest bemerkt – teure Riester-Verträge rechnen nicht, sagt Plan F. Bei den meisten Verträgen sind die Kosten so hoch, dass die staatlichen Förderungen komplett davon aufgefressen und nur die Eigenbeiträge am Ende angespart werden.

Plan-F-Berater Thomas Kiessling empfiehlt, teure Verträge so schnell wie möglich in kostengünstigere und rentablere umzutauschen.

Leider gingen in der Vergangenheit Anleger den einfachen Weg über einen „abhängigen“ Versicherungsvertreter, statt sich unabhängig beraten zu lassen, sagt Thomas Kiessling. Am Beispiel eines 30-jährigen

Mannes, der bis zu seinem 60. Lebensjahr die Höchstbeiträge inklusive Zulage mit durchschnittlich sechs Prozent investiert, werden die gewaltigen Unterschiede offensichtlich (siehe Tabelle).

Die Vorteile der Riester-Rente liegen auf der Hand. Durch die erhebliche Förderung in Zulagen oder Steuern sind Förderquoten bis 70 Prozent möglich. Die Steuervorteile können bis zu 12 800 Euro betragen. Das Guthaben ist pfändungssicher. Eine Ausnahme ist die Wohn-Riester. Diese ist aber nur zu empfehlen, wenn die Kapitalausstattung im Rentenalter durch andere Produkte schon ausreichend berücksichtigt ist.

Infos unter [www.planf.de/riester-rente](http://www.planf.de/riester-rente)

**DIVERSIFIKATION**

**Wer streut, rutscht nicht aus**

Die Ab- bzw. Unabhängigkeiten von einzelnen Märkten kann über eine Korrelationsmatrix festgestellt werden. Je näher der Wert bei +1 liegt, desto abhängiger entwickeln sich die Märkte und umgekehrt. Anleger, die eine breite Diversifikation ihres Portfolios wünschen, sollten deshalb Anlagen mit möglichst geringer bzw. negativer Korrelation miteinander kombinieren, rät Plan F.

Beispielsweise sind geschlossene Fonds eine feste Größe in der Finanzwelt und werden als relativ starke Abschirmung der Investitionsentwicklung von Börsenzyklen eingesetzt.

**KORRELATIONSMATRIX**

Anlagesegment	Deutsche LV	Britische LV	Containerschiffahrt	Tankschiffahrt	Dt. Immobilien Index	MSCI World Index	NASDAQ Composite Index	S+P 500	DAX	Dow Jones Industrial	Reap
Deutsche LV	1,00										
Britische LV	0,93	1,00									
Containerschiffahrt	-0,44	-0,55	1,00								
Tankschiffahrt	-0,12	-0,17	0,22	1,00							
Dt. Immobilien Index	0,04	0,95	0,53	0,19	1,00						
MSCI World Index	-0,21	-0,47	0,00	0,02	-0,62	1,00					
NASDAQ Composite Index	0,23	0,04	-0,25	-0,25	-0,15	0,78	1,00				
S+P 500	-0,05	-0,29	-0,10	0,09	-0,47	0,97	0,85	1,00			
DAX	0,15	-0,11	-0,21	0,12	-0,27	0,89	0,80	0,93	1,00		
Dow Jones Industrial	0,13	0,02	-0,03	0,10	-0,03	0,45	0,35	0,54	0,60	1,00	
Reap	-0,96	-0,89	0,48	0,21	-0,87	0,26	-0,16	0,13	-0,08	0,01	1,00

Quelle: Plan F

# Allianz startet mit Variable Annuities

Allianz ergänzt das Produktangebot für Kunden der Generation 55plus

Die Allianz setzt in ihrem Kernmarkt Europa auf eine neue Generation von Finanzprodukten, die ihren Kunden eine Verbindung von Investmentanlage und garantierter lebenslangere Rente bietet. Der Finanzdienstleister reagiert damit auf den großen und weiter steigenden Bedarf an Anlagekonzepten für den dritten Lebensabschnitt.

Die jetzt vorgestellte Innovation „Invest4Life“ wurde nach dem Modell der „Variable Annuities“ entwickelt. Bei diesen Rentenversicherungen bleibt der Kunde auch während der Rentenauszahlungsphase weiterhin in Fonds investiert. Bei Bedarf kann er auf das Fondsvermögen zugreifen. Gleichzeitig hat er von Beginn an die Sicherheit einer lebenslangen, garantierten Rente, die sich bei entsprechender Wertentwicklung des Fonds weiter erhöht.

Für die Allianz in Deutschland gewinnt die Zielgruppe der über 55-jährigen zunehmend an Bedeutung. Nicht nur, weil die Zahl älterer Menschen stetig wächst und auch die Allianz viele Kunden dieser Altersklasse zählt. Aus Befragungen kennt die Allianz die besonderen Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppe. Mit speziellen Produktkonzepten über alle Unternehmensparten hinweg wird auf diese Wünsche bereits eingegangen. Kunden im rentennahen Alter zeichnet vor allem Folgendes aus: Sie wollen lange aktiv und selbstständig bleiben und sich ihre Wünsche erfüllen; sie sind bereit,

ihre Kinder und Enkel finanziell zu unterstützen; sie sind sicherheitsorientiert, wollen aber gleichzeitig Anlagechancen bei begrenztem Risiko nutzen.

Allianz „Invest4Life“ ist eine Investition fürs Leben mit vier Vorteilen. Zum einen kann der Kunde auch im Rentenalter gegen einen Einmalbeitrag mit der eingebauten Fondsanlage in Aktien am Wachstum der Weltwirtschaft teilhaben. Damit hat er die Chance auf einen erheblichen Wertzuwachs seines Investments.

Zum Zweiten erhält der Versicherte als Leistung eine lebenslange Rente. Diese kann in ihrem Wert niemals sinken, sondern wächst vielmehr mit steigendem Fondsvermögen. Das neue, höhere Rentenniveau wird festgeschrieben und ist wiederum lebenslang garantiert, selbst wenn der Fonds sich negativ entwickeln sollte.

Drittens: das Produkt fügt sich ideal in die Lebensplanung der Kunden ein, denn die Rentenzahlung ist sofort und nach einer Wartezeit möglich. Zudem kann der Kunde auf das im Fonds vorhandene Kapital auch noch während der Rentenphase zugreifen, beispielsweise für eine größere Anschaffung oder eine Reise. Die steuerliche Attraktivität ist der vierte Vorteil: Die Rente muss nur mit dem günstigen Ertragsanteil versteuert werden und die Todesfallleistung ist lediglich erbschaftsteuerpflichtig.

Während die Ansparphase traditionell im Fokus der Asset-Management-Branche

stand, gewinnen Konzepte für die Entsparrphase aufgrund der demografischen Verschiebung an Bedeutung. Kapitalmarkt-basierte Lösungen für den dritten Lebensabschnitt beschränken sich bis jetzt auf Entsparrpläne auf Fondsbasis, die keine biometrischen Risiken absichern.

Die Zahlungszusagen bei „Invest4Life“ basieren auf der Kapitalmarktentwicklung, an der Kunden, je nach persönlicher Risikoneigung, partizipieren können. Zur Auswahl stehen ein wachstumsorientiertes und ein ausgewogenes Anlagedepot. Beide werden von Allianz Global Investors gemanagt. Unter dem Namen Allianz Strategy 75 werden in der wachstumsorientierten Anlagevariante drei Viertel der Vermögenswerte in globale Aktien und ein Viertel in Eurorenten investiert. Im Allianz Strategy 50 ist die Aktien- und Rentenquote ausgewogen. Bei Allianz „Invest4Life“ entscheidet sich der

Versicherungsnehmer für eine sofortige Rentenzahlung oder für eine Wartezeit von bis zu zehn Jahren. Die Wartezeit kann einmalig um bis zu fünf Jahre verlängert werden. Für eine Rentenerhöhung, die für die gesamte Laufzeit eingelagert bleibt, reicht eine positive Fondswertentwicklung nach Kosten und Risikobeiträgen.

Umgekehrt wirkt sich ein sinkender Fondswert auf die laufende Rente nicht aus. Bevor die nächste Rentenerhöhung erfolgen kann, sind negative Wertentwicklungen allerdings aufzuholen. Braucht der Kunde Bargeld, darf er über den vorhandenen Fondswert verfügen. Bei einer solchen Entnahme sinkt dann allerdings auch die Rente. Wichtig: die gegebenen Garantien betreffen nur die lebenslange Rente, nicht das Fondsvermögen.

Uwe Rodestock, Leiter Maklervertrieb Stuttgart, Allianz Lebensversicherungs-AG

# Altersvorsorge von Anfang an planen

Fondssparpläne mit langen Laufzeiten eignen sich am besten

Für viele Berufsanfänger kommt mit dem ersten Gehalt nicht nur die große Freiheit. In den Startlöchern sind sie auch mit vielen Fragen konfrontiert: So ist zum Beispiel zu klären, welche Versicherungen notwendig sind, denn die Eltern bezahlen sie jetzt nicht mehr.

Und auch die ersten Schritte für eine Altersvorsorge sollten möglichst früh getan werden. Das muss nicht im Sprint geschehen – aber mit Anfang 20 sollte man sich langsam in Gang setzen. Und Studenten, die häufig erst mehrere Jahre später auf eigenen Beinen stehen, sollten gerade bei der Altersvorsorge schnell die verpassten Jahre aufholen.

Es lohnt sich, mit der privaten Altersvorsorge möglichst früh anzufangen. Denn der Zinseszineffekt lässt das Eingezahlte schneller wachsen, je früher man anfängt, erklärt Eberhard Beer vom unabhängigen Berater Netzwerk „Die Alten Hasen“ in Frankfurt/Main, bei dem ehemalige Bankkaufleute vor allem Ältere zu Versicherungs- und Vorsorgefragen beraten.

Er rät, mit der Vorsorge schon während der Ausbildung zu beginnen: „Nutzen Sie alles, bei dem es Zulagen und vermögenswirksame Leistungen vom Arbeitgeber gibt.“ Ist dann der erste sozialversicherungs-pflichtige Job als Arbeitnehmer da, sollte man über eine Riester-Rente nachdenken. Dann gibt der Staat Geld dazu. Vor einen Mindestbeitrag einzahlend, erhält pro Jahr 154 Euro Zuschuss. „Diese Rendite gibt es auf keinem Sparkonto“, sagt Beer. Riestern lässt sich auf verschiedenen Wegen.

Für Junge sei der Fondssparplan am besten: „Bei einer langen Laufzeit sind die Risiken gering.“ Stecken Sie nicht alles Geld in ein Produkt, rät Beer außerdem. Wichtig sei eine gesunde Anlagemi-

schung, und die Verträge sollten nur in einem Umfang abgeschlossen werden, der auch noch zum Einkommen passt.

Diszipliniert sein: ob Urlaub, Auto oder Eigentumswohnung – für größere Ausgaben braucht es Vermögen. Am besten fängt man früh an, einen vorher bestimmten Betrag regelmäßig zurückzulegen, rät Andreas Beck vom Institut für Vermögensaufbau in München: „Nicht nur schauen, was am Ende des Monats übrig bleibt.“ Wichtig sei bei allen Anlageentscheidungen auch, die Inflation zu bedenken. Im Schnitt werden Konsumgüter teurer, und wer am Ende Gewinn haben will, muss zu Bedingungen über der jährlichen Inflationsrate anlegen, erklärt Beck.

„Das zeigt, dass eine Rendite kein Luxus ist – sie ist notwendig, um die Kaufkraft zu erhalten.“

**IMPRESSUM**

Redaktion: Ingo Dalcolmo  
 Produktion: Alexandra Eichendorf  
 Titelfoto: Wilhelm Mierendorf  
 Anzeigen: Stuttgarter Zeitung  
 Werbevermarktung GmbH  
 Telefon 07 11 / 72 05 - 16 20  
 Telefax 07 11 / 72 05 - 16 14  
 svanzeigen@stzw.zgs.de  
 Anzeigen-  
 verkaufslitung: Werner Swoboda  
 Telefon 07 11 / 72 05 - 16 20  
 Anzeigen-  
 administration: Christel Mangold  
 Telefon 07 11 / 72 05 - 16 29  
 Druck: Pressehaus Stuttgart  
 Druck GmbH  
 Wir verwenden Recyclingpapier und sind nach  
 DIN EN ISO 14001 zertifiziert.

**Vier Vorteile, ein Erfolgsmodell:  
Allianz Invest4Life.**



**Allianz Invest4Life. Die Kombination von Chance, Sicherheit, Flexibilität und Steuervorteilen.**  
 Sichern Sie sich vier entscheidende Vorteile in einem Produkt: Allianz Invest4Life kombiniert die Chancen einer Investmentanlage mit der Sicherheit einer garantierten lebenslangen Rente, die bei positiver Kapitalmarktentwicklung steigen kann. Zudem bietet es Ihnen Flexibilität, da sie bei Bedarf über den aktuellen Fondswert verfügen können. Und obendrein attraktive Steuervorteile. Mehr über dieses innovative Erfolgsmodell erfahren Sie unter [www.allianz.de](http://www.allianz.de).

**Hoffentlich Allianz.**



# Kein Kaffeesatz

Chartanalyse gibt viele Infos

Untertassen im Aufwärtstrend, Bärenflaggen und Candlestick-Charts – die Fachsprache der sogenannten Chartanalysten ist für die meisten Privatanleger ein Buch mit sieben Siegeln. Dabei kann der grafische Kursverlauf einiges über den richtigen Ein- oder Ausstieg in eine Aktie sagen – so lautet zumindest die Annahme der technischen Analyse, die das Potenzial einer Aktie anhand ihres Kursverlaufs in der Vergangenheit ergründen will.

Allerdings sollten die Erkenntnisse aus der technischen Analyse nach Einschätzung von Experten nie das alleinige Kriterium für den Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers sein. „Die technische Analyse geht davon aus, dass alle Daten im Markt enthalten sind“, sagt Oliver Paesler, Regionalmanager Hannover der Vereinigung Technischer Analysten Deutschlands (VTAD) mit Sitz in Frankfurt/Main. Demnach reiche die Chartanalyse aus, um ein Wertpapier zu bewerten. Denn schließlich bilde der Kursverlauf sämtliche Informationen über das Unternehmen ab.

Trotzdem empfiehlt Marco Cabras, Sprecher der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) in Düsseldorf, gerade Privatanlegern, sich nicht allein auf die Analyse des Kursverlaufs zu verlassen: „Die Chartanalyse macht die Fundamentalanalyse nicht überflüssig.“ Diese ist der Gegenpol zur Chartanalyse: Bei der Fundamentalanalyse werden Unternehmenskennzahlen unter die Lupe genommen, aber auch andere Informationen wie das Marktumfeld.

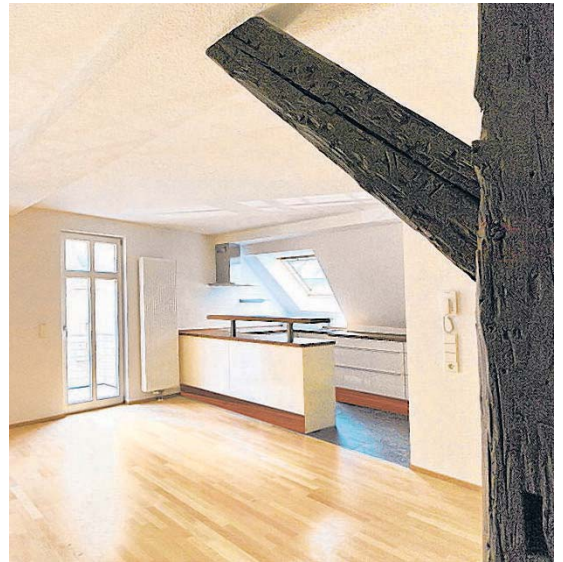
„Hat man anhand dieser Fundamentalanalyse eine Aktie oder ein anderes Wertpapier ausgewählt, kann die technische Analyse aber Anhaltspunkte dafür geben, wie sich im Timing ein“, sagt Cabras. Die Chartanalyse kann also helfen, den richtigen Einstiegszeitpunkt zu finden – oder auch den besten Zeitpunkt für den Verkauf.

Börsenprofis wenden dafür eine Vielzahl von teils sehr komplizierten Verfahren und Formeln an. Aber es gibt auch einfache Methoden, um einen Kursverlauf zu bewerten. „Eine gute Hilfe dazu sind die Charting-Tools der Online-Broker. Hier können Privatanleger wie die Profis Charts analysieren“, sagt Cabras.

dpa



Investitionen in denkmalgeschützte Gebäude gewinnen ihren besonderen Reiz nicht nur durch die Steuerersparnis. Diese Objekte sind, sofern sie in entsprechenden Lagen angesiedelt sind, auch hervorragende Renditeträger. Allerdings müssen interessierte Anleger ein paar Regeln beachten, damit Rendite und Steuervorteile auch wirklich zum Tragen kommen. Besonders wichtig dabei: der Investor muss die Immobilie schon vor der Sanierung erwerben. Für die auf denkmalgeschützte Immobilien spezialisierte AKABUS Grundstücksgesellschaft ist dabei wichtig, dass für jedes Haus maßgeschneiderte Lösungen entwickelt werden. Dabei werden die Außerlichkeiten oft bis ins Detail rekonstruiert, während man sich im Innern an den Anforderungen des modernen Wohnkomforts orientiert.



## Mit Denkmalinvestments in die Zukunft investieren

Experten der AKABUS Unternehmensgruppe geben wichtige Hinweise für zukünftige Denkmalbesitzer

Investitionen in denkmalgeschützte Objekte können für Kapitalanleger in der Region Stuttgart äußerst lukrativ sein. Neben interessanten Steuervorteilen durch Abschreibungen winken langfristig gute Renditen. Allerdings gilt es ein paar Regeln zu beachten, damit Rendite und Steuervorteile auch wirklich zum Tragen kommen, so Dittmar Olszewski, Geschäftsführer der AKABUS Unternehmensgruppe. Sein Unternehmen hat in den zurückliegenden Jahren mehr als 40 denkmalgeschützte Objekte in den Regionen Stuttgart und Leipzig erfolgreich saniert.

**„DER INVESTOR SOLLTE DIE IMMOBILIE BEREITS VOR BEGINN DER MODERNISIERUNGSARBEITEN ERWERBEN.“**

Wichtig ist, dass der Investor die Immobilie bereits vor Beginn der eigentlichen Modernisierungsarbeiten erwerben sollte. Nur dann kann er die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten in vollem Umfang geltend machen. Erwirbt ein Kapitalanleger hingegen erst während der Modernisierung eine Immobilie, können nur noch die nach Abschluss des Kaufvertrages anfallenden denkmalgeschützten Aufwendungen der Modernisierung steuerlich geltend gemacht werden, warnt Olszewski, der aus

diesem Grund die Immobilien vor der Modernisierung an Investoren veräußert. Seine Käufer erhielten außerdem die Zusage, dass man sich mindestens zehn Jahre um alle Belange rund um die Vermietung des Objektes kümmere. Olszewski: „Wir suchen die Mieter, vermieten die Immobilie und vertreten auf Wunsch den Investor bei der Eigentümerversammlung.“

Die Sanierung von denkmalgeschützten Objekten ist ein Spezialbereich, in dem der Bauträger ein besonderes Gespür für die Erhaltung und Wiederherstellung

der historisch bedeutsamen Details besitzen muss. Dabei konzentrieren sich die Denkmalschützer beileibe nicht allein auf die Fassade. Treppenaufgänge, Türen, Beschläge, Farben, Stuckaturen, jedes Element des Gebäudes mit historisch nachvollziehbarem Vorbild muss in den ursprünglichen Zustand versetzt werden, wenn irgend möglich, in den traditionellen Werkstoffen. Nur durch Fachkompetenz und in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit der Denkmalschutzbehörde und den Ämtern der jeweiligen Kommune kann die Schönheit al-

ter Gebäude erhalten werden. Dabei ist es auch wichtig, durch moderne Grundrisse und neuer Haustechnik, den alten Schönheiten wieder eine Zukunft am Wohnungsmarkt zu geben.

„Wir halten uns an die Vereinbarungen mit dem Denkmal, und wenn mal eine Änderung notwendig wird, stimmen wir diese selbstverständlich mit dem Denkmalamt ab“, formuliert der Geschäftsführer seine Philosophie. „Die Verhandlungen in der Planungsphase sind für beide Seiten wichtig. Wir sind dabei standfest, aber stets konstruktiv, so dass am Ende die Denkmalbehörde, wir als Modernisierer und unsere Investoren zufrieden auf das fertige Gebäude blicken können.“

Ist die Wahl des Objektes und des Standorts getroffen, unterziehen die Fachleute der AKABUS das Sanierungsobjekt einer gründlichen Analyse, vor allem der Bausubstanz. In dieser Phase bedient sich die AKABUS des Wissens externer Fachleute wie Statiker, Holzschutzexperten und Restauratoren, erklärt Olszewski. Dies ist dann besonders wichtig, wenn das Holzwerk durch Hausschwamm oder Feuchtigkeit erheblich vorgeschädigt ist.

Jedes Haus erfordert in allen Bereichen maßgeschneiderte Lösungen. Während die

Spezialisten ein Gebäude äußerlich bis ins Detail mit Stuckaturen und glasierten Ziegeln rekonstruieren, orientieren sich die Arbeiter im Inneren an den Anforderungen modernen Wohnens. Dazu wird ein Gebäude teilweise regelrecht „ausgebeint“. Morsche Stützen müssen frischen Balken weichen oder, wenn statisch erforderlich, gar einer Konstruktion aus Stahlträgern. Wände fallen, um neue, zeitgemäße Grundrisse zu verwirklichen. Das Ziel höchster Wohnqualität erfordert es, in alte Mauern modernste Haustechnik einzuziehen zu lassen. Fachingenieure konzipieren Heizung, Lüftung, Elektroinstallation und sanitäre Anlagen. Gewissenhafte Planung mit Fachingenieuren sowie die enge Zusammenarbeit mit qualitätsbewussten Lieferanten schafft bei der AKABUS die wichtigste Voraussetzung für die Qualität des neu entstehenden Wohnraumes.

Bevorzugt werden frei stehende Objekte, an die Balkone angebaut und im Dach Loggien eingefügt werden können. Gebäude mit Puppenstübchencharakter stoßen auf wenig Interesse. Hier stimmen oftmals die Grundrisse nicht, die Fenster sind zu klein, und die Räume haben nicht die notwendige Mindesthöhe von 2,60 bis 2,85 Meter. „Unser Ziel ist ja schließlich moderner Wohnkomfort“, begründet Dittmar Olszewski seine Auswahlkriterien. Nicht unwichtig für einen geeigneten Standort seien aber auch Details wie die richtige Ausrichtung des Gebäudes. Von welcher Richtung kommt die Sonne in den Innenhofbereich? Sonne von Südwesten mache es zum Beispiel sinnvoll, den Bereich der Innenhöfe mit Balkonen auszustatten. Denn Balkone, die an sonnigen Tagen genutzt werden können, liefern ein schönes Stück Wohnqualität.

Sichere wirtschaftliche Rahmenbedingungen sind wesentliche Voraussetzungen für ein Denkmalinvestment. Deshalb konzentriert sich die AKABUS auch auf die Wirtschaftsregion Stuttgart mit Städten wie Heilbronn, Karlsruhe, Göppingen, Böblin-

gen – Sindelfingen, Schwäbisch Gmünd und nicht zuletzt Reutlingen. „Wenn wir im Bodenseeraum ein interessantes Denkmalobjekt angeboten bekommen, dann machen wir das auch gerne.“

Investitionen in denkmalgeschützte Gebäude sind für einen bestimmten Kreis an Kapitalanlegern zugeschnitten, grenzt Dittmar Olszewski den Käuferkreis ein. Das Einkommen des Investors muss es ermöglichen, dass er von den Abschreibungen profitieren kann. Dann ist es auch sehr wahrscheinlich, dass das Denkmalinvestment nach der Tilgungsphase als zusätzlicher Baustein für die Altersvorsorge dienen kann. Nachdem steuerliche Vergünstigungen wie

die Eigenheimzulage, die degressive Abschreibung und der Schuldzinsenabzug weggefallen sind, sei die Investition in eine denkmalgeschützte Immobilie die einzige Möglichkeit, von fiskalen Vorteilen bei der Anlage zu profitieren. Allerdings sollte die steuerliche Förderung nicht das alleinige Ent-

scheidungskriterium beim Kauf eines Denkmalobjektes sein. Obwohl man sich in einem sehr starken Wachstumsmarkt bewege, sollte man als Investor immer zuerst auf die Lage und die Qualität der angebotenen Immobilie achten, rät Dittmar Olszewski. So mache es überhaupt keinen Sinn, eine Immobilie im schlecht erschlossenen Hinterland der Wirtschaftsräume zu kaufen. „Die Bewohner der Immobilie sollten in wenigen Minuten das Zentrum einer Stadt erreichen oder wollen direkt in der Stadt wohnen.“ Die Infrastruktur muss stimmen, die Läden des täglichen Bedarfs müssen in der Nähe sein. Unterm Strich diene die Mühe einer peniblen Standortanalyse einem doppelten Zweck: „Zum einen soll das Objekt für die künftigen Mieter und Bewohner ein Optimum an Lebensqualität sichern, zum anderen hat der Investor, der eine Wohnung erwirbt, die Gewissheit, dass allein schon der Standort eine Wertsicherung und Wertsteigerung seines eingesetzten Kapitals ermöglicht.“

## Der Schlaue Weg – Denkmalinvestments für clevere Investoren.



**Akabus**

AKABUS Unternehmensgruppe Grundstücksgesellschaft Stuttgart · Leipzig  
Lange Straße 6 70173 Stuttgart Tel: (07 11) 22 29 52 34 Fax: (07 11) 22 29 52 30  
Internet: www.denkmalinvestment.de E-Mail: stuttgart@akabus.de



Dittmar Olszewski, Geschäftsführer der AKABUS Grundstücksgesellschaft. Fotos: kn