

Wind aus Finnland

Das Land forciert den Ausbau der Windenergie, denn der Nachholbedarf dort ist enorm und die Bedingungen sind kaum zu toppen: Ideale topografische Beschaffenheit, dünn besiedelte Regionen, garantierte Einspeisevergütungen für 12 Jahre. Nachdem der Vorläuferfonds rasch ausverkauft war, bietet Reconcept nun den zweiten Windpark an. Sie können sich an einer Sachwertanlage mit sieben aussichtsreichen Standorten beteiligen. Jährliche Ausschüttungen und Kapitalrückfluss sollen bereits nach 7,5 Jahren zusammen 161,64% betragen. Die Mindestanlage beträgt 10.000 €, das Agio 3%. Es gibt einen Frühzeichenbonus von ebenfalls 3%. ■

Holz aus Spanien

So geht nachhaltige Forstwirtschaft. Mit dem 3. Kiri-Fonds der WeGrow GmbH können Sie eine „Investition in den schnellsten Edelh Holzbaum der Welt“ tätigen. Die hervorragenden Witterungsbedingungen in Spanien sind ideal für die schnell wachsenden Kiri-Bäume. In Zeiten stark steigender Holznachfrage werden mit den Planungen (die gut versichert sind) natürliche Wälder vor Übernutzung geschont. Die Laufzeit des Fonds beträgt knapp 10 Jahre, nach fünf Jahren fließen jährliche Ausschüttungen von zunächst 5%, ansteigend auf 7% und 10%. Insgesamt kann ein Kapitalrückfluss von 215% erwartet werden. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 €, das Agio 5%. ■

Pflege in Augsburg

Der 73. Pflegeimmobilienfonds von Immac ist da. Fleißige LeserInnen meiner Rundschreiben kennen das Produkt des Marktführers schon. Die Eckdaten: Das Objekt ist bereits fertig gestellt und befindet sich in zentraler Lage in Augsburg. Mit dem renommierten Betreiber wurde ein langjähriger, an die Inflation indexierter Pachtvertrag ausgehandelt. Die jährliche Ausschüttung beginnt mit 6% und wird monatlich gezahlt. Die Mindestbeteiligung beträgt 20.000 € (plus 5% Agio), die Planlaufzeit wieder 15 Jahre. Bei Interesse unbedingt rasch melden. ■

Breit gestreut mit Ökofonds

Unsere fünf nachhaltigen Strategiedepots mit jeweils zehn Investmentfonds sind jetzt am Start. Sie können je nach Risikobereitschaft zu einer persönlich passenden Strategie kombiniert werden. Die Vorteile: Aktives Kümmern durch Rebalancing und Fondsscheck, regelmäßige Berichterstattung, pflegeleicht und flexibel. Absolute Kostentransparenz durch jährliche Vermögensverwaltungsgebühr statt Ausgabeaufschlag und Innenprovisionen. Lassen Sie sich beraten. Oder fordern Sie vorab unsere neue Kurz-Broschüre an. ■

Frauengeschichtsverein

Diese Stadtführung in Köln mit dem Titel „Geldgöttin, Verschwenderin, Bankerin. Frauen und Geld – (k)ein Widerspruch“ gibt es seit 2011. Damals hatte der Frauenfinanzdienst diese Tour anlässlich des 25-jährigen Firmenjubiläums gesponsert und freut sich, dass es sie immer noch gibt. Gern komme ich

der Bitte nach, an dieser Stelle noch einmal dafür zu werben. Termine bitte im Programm des Vereins nachschauen oder für Kleingruppen auch extra buchen. Viel Vergnügen! ■

Indexrente als Alternative

Wem der Garantiezins nicht ausreicht, hat Alternativen. Mittlerweile bieten acht Lebensversicherer ähnliche Varianten einer Rentenversicherung an, die keinen Garantiezins zusagen, sondern die Rendite auf der Grundlage eines Aktienindex kalkulieren. Im Unterschied zu den traditionellen fondsgebundenen Versicherungen werden hier am Schluss auf jeden Fall die eingezahlten Beiträge zurückgezahlt. Falls Sie Angebote z.B. von Ihrer Bank erhalten, zeigen Sie uns diese gern. Wir kennen die Unterschiede. Und empfehlen das Produkt mit den besten Merkmalen. ■

BU mit Preisnachlass

Etwa 25% aller Haushalte haben eine Berufsunfähigkeitsversicherung, eine Hausratversicherung dagegen etwa 80%. Doch die Einsicht in die Bedeutung der BU-Absicherung steigt. Ist die Versicherbarkeit dann aber wegen einer Vorerkrankung gar nicht oder nur eingeschränkt möglich, müssen Kompromisse gesucht werden. Zum Beispiel eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsfragen. Oder – ganz neu – eine BU mit Preisnachlass, wenn ein Ausschluss ansteht. Um solche Einschränkungen zu vermeiden, handeln Sie frühzeitig. Noch ein Grund mehr: Wegen der sinkenden Garantiezinsen steigen ab 2015 die Preise. Auch für Pflegeversicherungen. ■

© mahey - Fotolia.com

RUNDBRIEF 4/2014

Schwerpunkt

Die private Rentenversicherung in der Diskussion

Wind aus Finnland

Das Land forciert den Ausbau der Windenergie

Holz aus Spanien

So geht nachhaltige Forstwirtschaft

Pflege in Augsburg

Der 73. Pflegeimmobilienfonds ist da

Breit gestreut mit Ökofonds

Nachhaltige Strategiedepots sind am Start

Frauengeschichtsverein

Besuchen Sie die Stadtführung zu „Frauen und Geld“ in Köln

Indexrente als Alternative

Wem der Garantiezins nicht ausreicht, nimmt den Aktienindex

BU mit Preisnachlass

Bei Ausschlüssen weniger zahlen

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Niedrigzinsphase weckt bei den Anlegerinnen und Anlegern Interesse an Alternativen zum Tagesgeld. Die Wirtschaftsmedien empfehlen mehr Mut zur Aktie. Ich finde: Wenn schon Wertpapiere, dann lieber Investmentfonds. Was auch immer favorisiert wird, das „alternative“ Finanzprodukt muss zum Vermögen und zum Menschen passen. Manche lieben das Sparbuch. Für andere gibt es nur die eigene Immobilie. Und das ist okay so!

Wer zu uns in die Beratung kommt, möchte eine Auswahl treffen können aus einer Vielzahl von Finanzprodukten. Mit diesem Rundbrief geben wir Ihnen einen Einblick in die derzeitigen Möglichkeiten. Im Innenteil erhalten Sie Argumente für die private Rentenversicherung.

Die vermietete Immobilie und die geschlossene Beteiligung stehen bei unserer Veranstaltung am 4. November auf der Tagesordnung. Und dass sich Investmentfonds gleichermaßen für konservative als auch für mutige AnlegerInnen eignen, haben wir im letzten Rundschreiben ausführlich dargelegt. Das Interesse an unseren nachhaltigen Strategiedepots ist enorm. Auf Beratungstermine müssen Sie deshalb derzeit etwas länger warten als gewohnt. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Viele sehr herzliche Grüße, Ihre



FRAUENFINANZDIENST

HEIDE HÄRTELE-HERRMANN

Die private Rentenversicherung in der Diskussion

Derzeit werden viele meiner Kundinnen und Kunden mit Anrufen und Werbemitteln aus der Versicherungsbranche überhäuft und fragen sich: Sind die zum Jahreswechsel reduzierten Garantiezinsen ein ernst zu nehmendes Argument, jetzt einen Vertrag abzuschließen? Meine Antwort: Wer sowieso eine Rentenversicherung, eine Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherung braucht, sollte möglichst noch in diesem Jahr etwas tun, aber auch wissen: Entscheidend sind die Qualität des Anbieters und der individuell passende Tarif. Wir kennen uns aus und beraten dazu gern. Auch zu bestehenden Absicherungen. Zur Einstimmung erhalten Sie heute ein paar Antworten auf häufig gestellte Fragen rund um die private Rentenversicherung.

Ich besitze eine Rentenversicherung, die nächstes Jahr fällig wird. Soll ich mich für die Rente entscheiden oder lieber das Kapital abrufen? Ich bin unsicher, weil ich noch drei Jahre arbeiten werde und die Privatrente auch dann erst brauche.

Antwort: Ihr bestehender Vertrag hat noch einen alten Garantiezins von 3,5% oder sogar 4%. Der bleibt Ihnen lebenslang erhalten, wenn Sie sich für die Rente entscheiden (und in der Übergangszeit einfach ansparen). Entnehmen Sie stattdessen das Kapital und legen es bis zum eigentlichen Rentenbeginn wieder neu an, um es erst anschließend zu verrenten, fällt die lebenslange Rente vermutlich deutlich niedriger aus als die aus dem alten Vertrag. Denn die drei Jahre Zinsgewinn können den neuen Garantiezins und vor allem die erneut anfallenden Abschlusskosten nicht wettmachen.

Vergleicht man die Garantiezinsen von 1,75% (oder demnächst von 1,25%) mit den aktuellen Festgeldkonditionen, sind sie immer noch relativ attraktiv. Doch ich scheue mich vor einem Abschluss, weil ich nicht auf diesen Garantien sitzen bleiben möchte, wenn sich der Zinstrend wieder umkehrt. Denn diese Niedrigzinsphase kann doch nicht ewig so weiterlaufen?

Antwort: Grundsätzlich sollte man bedenken, dass der Garantiezins nur einen Teil der gesamten Überschüsse ausmacht. Im Branchenschnitt liegen diese bei knapp 4%. Dennoch ist er sehr wichtig. Sollte es eine Umkehr des Zinstrends geben, profitieren auch bestehende Verträge, weil dann die Versicherer wieder deutlich höhere Erträge erwirtschaften können. Zwar erhöht sich ihr Garantiezins nicht, aber die Gesamtrente steigt. Und das Verhältnis

von Garantie und dem zusätzlichen, nicht garantierten Überschuss verändert sich entsprechend. Doch entscheidend für das Ausmaß und das Tempo einer möglichen Anpassung an gestiegene Zinsen ist die Leistungsfähigkeit des jeweiligen Versicherungsunternehmens. Hier sind die Unterschiede innerhalb der Branche schon heute sehr groß und werden sich zukünftig noch vergrößern.

Wie finde ich denn einen echten Qualitätsanbieter? Kann ich nicht einfach in den Zeitschriften der Verbraucherschützer nachsehen und einen Spitzenreiter auswählen?

Antwort: Seriöse Versicherungsvergleiche sind viel komplexer, als einfache Zeitschriften- oder Internetvergleiche dies vermuten lassen. Denn es gibt neben den hier gern zum Maßstab erhobenen Vergangenheitskriterien sehr wichtige Zukunftsindikatoren, die bei lebenslang laufenden privaten Rentenversicherungen unbedingt berücksichtigt werden sollten. Dafür brauchen Sie unsere Beratung. Dazu ein Beispiel: Eine in der Vergangenheit erzielte hohe Nettorendite überzeugt nur auf den ersten Blick. Denn sie könnte allein durch Sondereffekte zustande gekommen sein, weil der Anbieter z.B. in einem Jahr große Immobilien verkauft oder Kursgewinne von alten, noch hoch verzinsten Anleihen realisiert hat. Derartige Erträge lassen sich jedoch nicht beliebig wiederholen, weil die Vermögenswerte ja nicht mehr existieren. Für den Anbietervergleich ist deshalb nicht die erzielte Nettorendite relevant, sondern die laufende Durchschnittsverzinsung, aus der solche außerordentlichen Erträge herausgerechnet sind.

Der Gesetzgeber hat eine Lebensversicherungsreform verordnet, die im Januar 2015 in Kraft tritt und angeblich den Verbraucherschutz stärken soll. Sind diese Maßnahmen wirklich wichtig und kann ich davon überhaupt profitieren?

Antwort: Die Änderungen betreffen – abgesehen von den Garantiezinsen – alle Verträge, unabhängig davon, wann diese abgeschlossen wurden oder werden. Denn sie zielen vor allem auf die Unternehmen und ihre Bilanzen. Und sie verordnen eine andere Verteilung von Gewinnen. Dies betrifft die so genannten „Risikoüberschüsse“: Bislang mussten die Versicherer nur 75% der Gewinne an ihre Kunden ausschütten, die z.B. aus einer zu vorsichtigen Kalkulation der Lebenserwartung resultierten. Sterben die Menschen aber etwas früher als berechnet, wird viel Geld gespart. Diese Gewinne müssen nun ab 2015 zu 90% an die KundInnen zurückfließen. Ein weiteres Beispiel: Ab 2015 werden die Anlagevorschriften gelockert. Hat ein Unternehmen ausreichende Eigenmittel, darf es seine Investitionen in höherem Maße auf viele verschiedene Anlageklassen aufteilen und kann somit lukrativer wirtschaften, als dies allein mit festverzinslichen Wertpapieren der Fall wäre. Erlaubt sind z.B. Investitionen in Infrastrukturprojekte wie Leitungsnetze

oder in erneuerbare Energien, in Sonnenparks und Windenergieanlagen, mit denen Renditen von 8 bis 10% möglich sind. Diese und weitere Reformen werden aber auch dazu führen, dass die Branche weiter auseinanderdriftet. Viele heute schon gute Anbieter können ihr Geschäft weiter verbessern. Schwächere werden sich am Markt oft gar nicht mehr behaupten können. Gerade einige der bei Verbraucherschützern beliebten Spitzenreiter werden „schwächeln“, weil ihnen schon heute die nötigen Voraussetzungen fehlen, um das Vermögen renditeträchtig zu streuen.

Viele Verbraucherschützer und Journalisten raten gern zu Anbietern, die keinen „Außendienst“ bezahlen müssen und deshalb nur geringe Abschlusskosten haben. Ist dieser Aspekt nicht in der Tat von großer Bedeutung für die Rendite eines Vertrages?

Antwort: Zweifellos ist die Höhe der Abschlusskosten von Bedeutung. Deshalb hat der Gesetzgeber diese ab 2015 auch gedeckelt. Wichtig sind aber auch Verwaltungs- und andere Kosten, die unterschiedlich verbucht (und damit auch versteckt) werden können. Es ist schließlich kein Zufall, dass gerade die Anbieter, die hier Schlusslichter sind, auch bei der Gesamtbewertung, die sich sowohl aus Vergangenheits- als auch Zukunftsindikatoren ergibt, relativ schlecht abschneiden. Umgekehrt sind niedrige

Kosten allein aber kein Allheilmittel für den wirtschaftlichen Erfolg, wenn das Unternehmen ansonsten keine zeitgemäße strategische Ausrichtung verfolgt. Oder — siehe oben — über keine nennenswerten Reserven verfügt. Anspruchsvolle Bilanzvergleiche, die alle Kosten berücksichtigen, kommen zu dem Ergebnis, dass zu den Sparsamsten sowohl Unternehmen ohne als auch Unternehmen mit Abschlussprovisionen gehören.

Wenn ich einmal sterbe, möchte ich meinen Kindern gern Vermögen hinterlassen. Gleichzeitig brauche ich aber eine Rente, die möglichst hoch ist und lebenslang gezahlt wird, auch wenn ich sehr alt werde. Gibt es überhaupt Alternativen zur Rentenversicherung, bei denen dieser Spagat zu schaffen ist?

Antwort: Sie müssen sich schon entscheiden, was Ihnen am wichtigsten ist. Brauchen Sie eine attraktive lebenslange Rente, geht dies nur mit einer Rentenversicherung. Denn Auszahlpläne aus Investmentfonds sind irgendwann aufgebraucht. Und Immobilieninvestment verbraucht sich zwar nicht, wirft aber bei gleich hoher Investitionssumme erheblich weniger Miete ab als die Rente aus einer Versicherung, die zudem noch steuerliche Vorteile bietet. Nur wenn Ihr Vermögen groß genug ist, können Sie es auf verschiedene Konzepte aufteilen. ■

Es sind noch ein paar Plätze frei. Wann und wo?

Dienstag, 4. November 2014, 18.30 Uhr, Stadthotel am Römerturm, St.-Apern-Str. 32, Köln.
Bitte anmelden.

Einladung

**Die vermietete Immobilie für die Altersversorgung
Kauf eines Pflegeappartements –
Beteiligung an einem Pflegeimmobilienfonds**

Alle reden über Immobilien – wir auch. Doch statt weiterhin (vergeblich) auf das ultimative Angebot zur Wohnung in der Stadt zu hoffen, empfehlen wir, den Immobilien-Blick zu erweitern: Auf Pflegeappartements. Sie sind eine rentable und pflegeleichte, vor allem auch eine reale Alternative – sofern die Voraussetzungen stimmen.

	Der Kauf eines Pflegeappartements – Keine Arbeit, sichere Miete, Flexibilität Referent: Bastian Dörge, Wirtschaftshaus-Gruppe, Hannover
	Die Beteiligung am geschlossenen Pflegeimmobilienfonds – Ein Anteil genügt Referent: Clemens Mack, Zentrales Institut für Wirtschaftsanalysen (ZIW e.V.), München
	Die Pflegeimmobilie für die Altersversorgung – Unterschiede zur privaten Rentenversicherung Referentin: Heide Härtel-Herrmann, Frauenfinanzdienst, Köln