

10 Sichtweisen, Tipps und Fakten zur Vermögensbildung mit Investmentverträgen, Lebens- und Rentenversicherungen sowie Fondspolice

1 Grundsätzliches

Zur Vermögensanlage hat man als Anleger viele Alternativen.

Daher ist es wichtig, dass sich jeder Anleger grundsätzlich folgende Fragen stellt:

- Kann ich die einzelnen Möglichkeiten und Produktarten für meine Vermögensbildung mit all seinen Unterschieden, Vor- und Nachteilen genau bewerten?
 - Sparpläne oder Einmaleinlagen
 - Einzeltitel per Depot oder Fondslösungen
 - Geldanlageprodukte oder Lösungen über Versicherungen
- Welche Möglichkeit ist für die Erreichung meiner Ziele die optimale Lösung?
- Welche Rendite ist in welcher Anlageklasse am Markt realistisch und was sind lediglich Vermutungen oder Spekulationen des Produktanbieters?
- Es gibt am Markt kein Produkt ohne Risiko. Kann ich das Risiko meiner Anlageprodukte genau beurteilen? Welches Risiko bin ich persönlich bereit zu tragen?
- Kann ich die individuellen Kostenarten meines Produktes genau erfassen und bewerten?
- Muss ich bei meinem Anlageprodukt die Inflation mit berücksichtigen?
- Wie wirkt sich bei meiner Investition die Steuer aus?
- Kann ich folgende Renditen für mich berechnen?
 - Bruttorendite
 - Bruttorendite nach Kosten
 - Nettorendite
 - Realrendite



2 Aktives / Passives Fonds-Management



Das Ziel des Fondsmanagers bei einem **aktiven Management** besteht darin, durch seine Steuerungsmaßnahmen mehr Rendite zu erzielen als der Marktdurchschnitt (z. B. ein Index). Hierzu benötigt der Fondsmanager ein professionelles Researchteam, welches der Anleger durch höhere Kosten mitfinanzieren muss.

Bei einem **passiven Management** wird versucht, einen Index möglichst identisch nachzubilden. Hierdurch können viele Kosten gespart werden, da dies meist elektronisch gesteuert wird.

„Jahr für Jahr investieren Banken und Investmenthäuser Milliardenbeträge in Personal und Analysen, um bessere Ergebnisse als der Marktdurchschnitt (Index) zu erzielen – allerdings mit begrenztem Erfolg. Den Markt dauerhaft zu schlagen schaffen lediglich 2 Prozent der Fondsmanager, haben Studien u.a. am Center for Financial Research an der Universität zu Köln herausgefunden. Mehr noch: In kritischen Börsenzeiten wie der Finanzkrise 2008/2009 oder dem Crash nach dem 11. September 2001 gelang es vielen der aktiv gema-

nagten Fonds nicht, die Kursstürze an den Börsen für die Anleger wenigstens abzufedern. Im Gegenteil: Weil die Fondsmanager auf der Suche nach Outperformance zwangsläufig höhere Risiken eingehen mussten, hinken die meisten aktiv verwalteten Fonds dem Markt hinterher.“

(Quelle: Center for Financial Research in Köln, Verbraucherzentrale: Altersvorsorge richtig planen)

3 Investieren oder Spekulieren

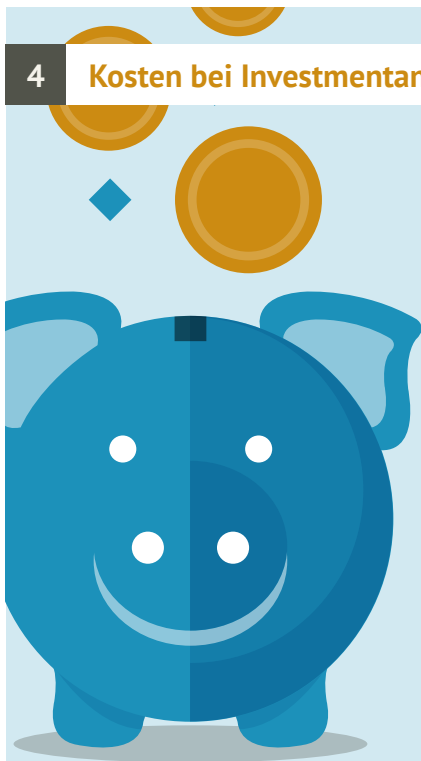
Prognosen zum **zukünftigen Verlauf von Finanzmärkten** sowie zu Wertentwicklungen bestimmter Investments lehnen wir/**FINFERO** strikt ab. In unseren Beratungen nutzen wir ausschließlich **wissenschaftlich fundierte Fakten** als Grundlage für unsere Empfehlungen.

"Die Vorstellung, dass eine einzelne Person ohne besondere zusätzliche Informationen und Fähigkeiten besser abschneiden kann als der Markt, liegt abseits jeder Wahrscheinlichkeit. Im Markt gibt es allerdings haufenweise Leute, die glauben, sie könnten es besser machen und haufenweise solche, die ihnen glauben. Warum glauben Leute, sie könnten das Unmögliche leisten? Und warum glauben ihnen andere?"

(Quelle: Daniel H. Kahnemann, Nobelpreisträger in Wirtschaftswissenschaften 2002)



4 Kosten bei Investmentanlagen



Die Rendite einer Anlage bestimmt sich für den Anleger grundsätzlich durch zwei Faktoren: die Rendite der einzelnen Wertpapiere sowie die dazugehörigen direkten und indirekten Kosten. Je höher die Kosten für Kauf und Verkauf sowie für die Verwaltung und das Management, desto geringer

ist die Rendite des Anlegers. Leider sind selbst in der Total Expense Ratio nicht alle Kosten transparent ausgewiesen. So sind Ausgabeaufschläge, Bank- und Depotgebühren, Performance Gebühren und Transaktionskosten nicht in der TER beinhaltet.

"Der 2014 populärste deutsche Publikumsfonds, ein Mischfonds, wies eine Gesamtkostenquote von knapp 4 Prozent aus. Mit solchen Modellen werden Anleger langfristig kaum Vermögen aufbauen können."

(Quelle: Quelle: Capital 04/2015)

5 Performance Fee bei Finanzprodukten

Aufpassen sollte jeder Anleger, wenn seine Vermögensverwaltung oder sein Geldanlageprodukt eine sogenannte **Performancegebühr** beinhaltet. Oft wird hierbei Bezug auf den EZB-Leitzins oder auch dem 3-Monats-Euribor genommen. Letzterer hat zum 15. August 2016 einen Wert von **minus 0,298%**! So kann Ihre Rendite schnell über zusätzliche Kosten aufgefressen werden. Wurden Sie hierauf von Ihrer Bank hingewiesen?



6 Kostenarten in Lebens- und Rentenversicherungen sowie deren Auswirkungen



A Lebens- und Rentenversicherungen mit Abschluss vor dem 01.01.2008

Für Verträge, die vor dem 01.01.2008 abgeschlossen wurden, mussten Produkthanbieter keinen Kostennachweis liefern. Die Kosten sind damit eine Art „Betriebsgeheimnis“.

Anbei ein Kostenbeispiel einer durchschnittlichen fondsgebundenen Rentenversicherung:

„Bei einer fondsgebundenen Rentenversicherung (100€ Monatsbeitrag / 30 Jahre Laufzeit) belaufen sich die durchschnittlichen Gesamtkosten auf 33.945 €. Dies entspricht einer Renditereduktion von 4,51% (Reduction in Yield). Wenn das Produkt beispielsweise 6% p.a. erwirtschaftet, bleiben für den Anleger lediglich 1,49% übrig“

(Quelle: Versicherungswissenschaftliche Studie, Dr. Mark Ortman)

Kosteneffiziente Finanzprodukte kommen mit einer Gesamtkostenquote von ca. 2% aus, was die Anlegerrendite von 1,49% auf 4% erhöht. Diese Kostenersparnis bedeutet im obigen Fall eine um **24.223,- Euro** höhere Ablaufleistung!

Wie aber kann ich die Kosten eines Vorsorgevertrages durchleuchten?

FINFERO arbeitet hierbei mit verbraucherchutzkonformen wissenschaftlichen Programmen, schafft die notwendige Transparenz und zeigt Ihnen Wege auf, wie Sie die Gesamtkosten nachhaltig reduzieren können.

B Lebens- und Rentenversicherungen mit Abschluss nach dem 01.01.2008

Für Verträge, die nach dem 01.01.2008 abgeschlossen wurden, müssen Produkthanbieter die beitragsbezogenen Kosten (Abschluss-, Verwaltungskosten, etc.) ausweisen. Der Kunde hat damit eine bessere Transparenz als vor VVG-Reform.

Aber Achtung:

„Im Markt werden Vorsorgeversicherungen ganz überwiegend über die Höhe der im Angebot illustrierten Ablaufleistungen verkauft und gekauft. Der Versicherer mit der höchsten ausgewiesenen Ablaufleistung erhält dann oft den Zuschlag. Die illustrierte Ablaufleistung beinhaltet zwar die beitragsbezogenen Kosten (Abschluss- und Verwaltungskosten), nicht aber die Kapitalanlagekosten (z.B. Fondskosten).“

Dies eröffnet für die Produkthanbieter Möglichkeiten, höhere Kapitalanlagegebühren zu erheben. Die illustrierte

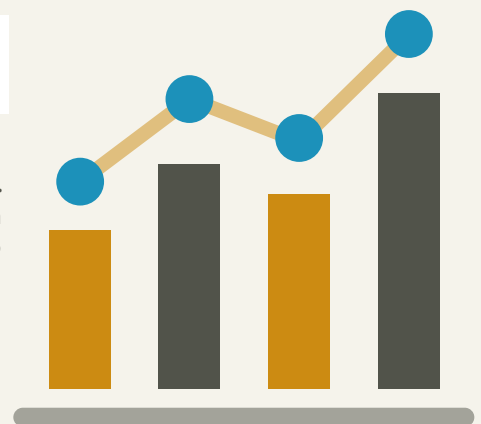
Ablaufleistung wird dadurch künstlich erhöht, tatsächlich wird der Kunde aber weniger ausgezahlt bekommen, weil die Kapitalanlagekosten außerhalb der Illustration vom Kunden zu tragen sind. In der Ablaufleistung tauchen diese Kosten nicht auf. Diese Zusatzkosten machen jedoch, bei fondsgebundenen Produkten, ca. 70% der Gesamtkosten aus.“

(Quelle: Versicherungswissenschaftliche Studie, Dr. Mark Ortman)



7 Lebens- und Rentenversicherungen sowie Fondspolizen mit Beitragszeiten über das Renteneintrittsalter hinaus

Teilweise wurden und werden bei Vorsorgeprodukten Beitragszahldauern bis zum 70. oder gar 85. Lebensjahr vereinbart. Diese, oftmals vor dem 01.01.2008 abgeschlossenen Tarife, beinhalten durch die extrem lange Laufzeit eine sehr hohe Kostenbelastung, die den Ertrag erheblich schmälert.



8

Abwicklungsplattformen für Lebens- und Rentenversicherungen sowie Fondspolizen (Run-Off-Gesellschaften)

Die Eigentümer der aktuell großen Abwicklungsplattformen sind meist ausländische Private Equity Gesellschaften. Deren Geschäftsmodell ist nicht auf Langfristigkeit ausgerichtet. So gibt z.B. der Finanzinvestor Cinven die durchschnittliche Haltedauer seiner Investments mit 4,5 Jahren an. Danach sollen die Firmenbeteiligungen weiterverkauft werden.

(Quelle: www.cinven.com).

Auch die Renditeziele sind ambitioniert, so schreibt Cinven als Minimum eine Verdoppelung des eingesetzten Kapitals aus, weist aber darauf hin, dass alle Investitionen die Ergebnisse liefern müssen, welche deren Investoren erwarten. Damit sind Interessenskonflikte zwischen Versicherungsnehmern und den Private Equity Gesellschaften vorprogrammiert.

Welche langfristigen Auswirkungen die Einstellung des Neugeschäftes und so genannten „Run-Off-Plattformen“ mit sich bringen wird in einem ausführlichen Artikel der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) erörtert.

(http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2014/fa_bj_1403_run-off.html)

„Rechtlich gibt es kaum Unterschiede zwischen aktiven Versicherern und Versicherern mit Run-off-Beständen, aber die wirtschaftlichen Unterschiede können groß sein“, erklärt die BaFin.

Analyst Heermann wird deutlicher: „Die Anbieter werden die Verträge noch ... weiterführen, die Frage ist nur: Zu welchen Konditionen?“ Indem sich Unternehmen vom Markt abkoppeln, sparen sie sich den Vergleich mit der Konkurrenz. Sie müssen nicht mehr mit hohen Überschussbeteiligungen um Kunden buhlen, keine Imagepflege mehr betreiben, keine besseren Renditen erzielen. Fortan reicht es laut Aufsichtsrecht, wenn sie sich „bemühen“, die Geschäftsaktivitäten „möglichst ertragreich – oder wenigstens verlustarm zu beenden“. Im Klartext, fürchtet Axel Kleinlein (Vorstand vom Bund der Versicherten) heiße das: „Für die Kunden gibt es nur noch das absolute Minimum. Zudem beobachten wir bereits Run-off-Versicherer, die den Ertrag nicht mehr im Maximum an die Kunden verteilen, sondern bei denen es zu hohen Abführungen an Konzernmütter oder Investoren kommt.“

(Quelle: Zeit online, 22.05.2014. Bitte keine Kunden mehr)

So schreibt z.B. die Fachpresse:

Der Finanzinvestor Cinven erhofft sich aus einem 80-Prozent-Anteil an der Heidelberger Leben „stetige Einnahmen aus Gebühren für die Verwaltung der Fondspolizen“. Immerhin hat die Heidelberger Leben laut Reuters etwa fünf Milliarden Euro an Kapitalanlagen in den Büchern stehen.

(Quelle: ProContra Online)



9 Auswirkungen von Zusatzversicherungen in Lebens- und Rentenversicherungen

Häufig werden Vorsorgeversicherungen mit kostentreibenden Zusatzbausteinen (z.B. Unfalltod) abgeschlossen.

Unser Rat:

Separate Verträge für die Bereiche Vermögensaufbau zum einen und separate Verträge zur Absicherung von Risiken (Tod, Unfall, etc.) sind nicht nur kostengünstiger sondern auch passgenauer und flexibler.



10 Mehrwert einer Vertragsanalyse



Jeder hat andere Ziele, und den Wunsch, das Optimale zu erreichen.

FINFERO verwendet für die Analyse von Vorsorge- und Investmentverträgen nur zertifizierte Analysesoftware. Hierbei werden folgende Parameter berücksichtigt:

Produktart, Beitrag monatlich und/oder einmalig, Beitragszahldauer, Vertragslaufzeit, Bruttorendite, Anteil Kursgewinne, Anteil Zins- und Dividendenerträge, Alpha-, Beta- und Gamma-kosten, Fondsinterne Kosten, Ausgabeaufschlag, Managementgebühr, Depotgebühr, Servicegebühren, evtl. anfallende Honorare, Steuerbetrachtung, Abgeltungssteuer, Umschichtungsquote, Sparerfreibetrag, Rentenhöhe, Rentenfaktor, Rentengarantiezeit, Steuerfreiheit des Vorsorgealtvertrages ja/nein, Beginn des Vertrages, Zusatzversicherungen, Endkapital nach Kosten und nach Steuer, Vertragsrendite, Gesamtrendite, Reinertrag in Euro, Garantiezins und natürlich Ihre individuelle Situation.

Lassen Sie die Kosten und Leistungen Ihrer bestehenden Verträge transparent und individuell analysieren und bewerten. So können Sie die richtige Abwägung zwischen Kosten und Leistung treffen. Nutzen Sie unser Produkt-Know-How sowie unsere Erfahrung!

Fazit:

Um für eine Vermögensbildung die optimale Lösung zu haben ist die richtige Abwägung zwischen Rendite und Risiko sowie der Kosten unerlässlich. Hinzu kommt ein umfangreiches Produkt-Know-How, Fachwissen über die Finanzmärkte und letztendlich auch viel Erfahrung.

Unser **FINFERO ABC**: Mit wissenschaftlich fundierten Analysemethoden, individueller Beratung sowie effektivem Controlling bieten wir Ihnen eine Dienstleistung, die Ihrem Vermögen die entscheidenden Impulse und Ihnen die notwendige Transparenz gibt. **Nutzen Sie unseren umfassenden Service für Ihre Finanzen.**



Informationen zu Analyse und Beratung im Bereich Investment- und Vorsorge:

Telefon: **08031 / 304 36 11** E-Mail: info@finfero.de Web: www.finfero.de

Analysieren Sie jetzt Ihre Vorsorge- und Investmentverträge:
www.finfero.de/vorsorge-analyse

Hier ermitteln Sie noch mehr Sparpotenzial:
Bei Neufinanzierung: www.finfero.de/baufinanzierung
Bei bestehender Finanzierungen: www.finfero.de/baufinanzierung-analyse

