

## ANLEGEN, SPAREN, INVESTIEREN – EGAL WIE MAN ES NENNT ...

**Geldanlagen sind immer ein sensibles Thema und ein schwieriges obendrein. Denn die Ziele einer Anlage sind unterschiedlich wie die Menschen, die sie tätigen. Da ist es besonders wichtig, zu überlegen, wie und wo es lang gehen soll.**

An dieser Stelle will ich daher einmal zeigen, welche Möglichkeiten es gibt, rentabel und doch sicher Geldanlage zu gestalten und Ihnen dazu drei besondere Produkte vorstellen:

Die Herausforderung bei den Hörnern zu packen nimmt sich der Metzler TORERO »MultiAsset Fonds« vor, ein Konzept, das das Beste aus Aktien und Renten aussucht, sich in jeder Lebensphase des Anlegers den aktuellen Marktchancen anpasst. Ein Wertsicherungsmechanismus begrenzt weitestgehend das Verlustrisiko und bietet die bestmögliche Nutzung der Ertragschancen.

So wird stets dort investiert, wo die Renditechancen aktuell am höchsten, die Verlustrisiken am geringsten sind.

Der Anlagemix kann sich also zwischen reinem Aktien und reinem Rentenfonds wandeln. Die »Sicherheit« bezieht dieser Fonds aus der fixierten Wertuntergrenze, die mit 94 % des Fondspreises vom 30.12. eines Jahres, die für ein Jahr festgelegt wird und nicht unterschritten werden soll.

Ein Garantiefonds ist dies also nicht, aber Verluste werden kalkulierbar. Dieser Fonds ist etwas für die, die stets in der aktuell attraktivsten Anlageklasse investiert sein möchten, Flexibilität und Transparenz schätzen und sich nicht sehr häufig mit der Anlage beschäftigen wollen.

Ähnlich geht DWS mit dem »DWS FlexProfit Mix« vor. Hier gibt es vier Varianten: Eine so genannte Cash-Variante als Alternative zum Sparbuch für all die, die »flüssig« bleiben wollen. Daneben die drei Möglichkeiten mit unterschiedlichen täglichen Höchststandsgarantien von 90 %, 85 % und 80 % des täglich ermittelten Anteilspreises. Damit eignet sich diese Anlageform sehr gut für ablaufende Lebensversicherungen und andere Guthaben, die kurz- und mittelfristig mit guten Renditeaussichten untergebracht werden sollen.

P. Sollmann



## NEUES RENTEN- VERSICHERUNGS- KONZEPT

**Für alle die, die höchstmögliche Garantien wollen und dennoch nicht auf echte Renditechancen verzichten möchten werden zur Zeit fondsgebundene Produkte angeboten, die sich völlig von den althergebrachten Fondspolicen unterscheiden.**

Hier bietet zum Beispiel die AXA mit ihrem neuen TwinStar-Rentenversicherungskonzept eine garantierte Verzinsung von 3 % an, deutlich mehr, als es derzeit konservative Rentenversicherungsverträge tun.

Anleger haben hier die Wahl zwischen Dach- und Einzelfonds und einem gemanagten Depot. Bereits mit einer monatlichen Sparrate von 25,- EUR kann dieses Angebot wahrgenommen werden.

Was immer Sie auch zu diesen und anderen Neurungen wissen möchten, fragen Sie uns, wir nehmen uns Zeit für Sie.

P. Sollmann

**FAIR**  
SICHERUNGSLADEN  
DIPLO.-OEC. SOLLMANN GMBH

### Fairsicherungsladen Essen

Dipl.-Oec. Sollmann GmbH

 Pferdemarkt 4  
45127 Essen

 Tel. 02 01 / 810 999 - 0  
Fax 02 01 / 810 999 - 90

 info@fairrat.de  
www.fairrat.de

GF Rolf-Peter Sollmann, HRB 18678, AG Essen

 Redaktion:  
Verbund der Fairsicherungsläden eG  
C. Brockmann, C. Grüner, S. Janner, U. Jansen,  
S. Kolwe, C. Rehr, P. Sollmann, C. Trentzsch, R. Weihrauch

 Fotos: A. Sollmann, iStockphoto  
Gestaltung + Satz: a.kommunikationsDesign, A. Solenski


# »WAR DA WAS?« VON KRISEN, CHANCEN, GARANTIEEN UND ERDBEEREN ... ... HIN ZUR ALTERSVORSORGE.

**Im Mai diesen Jahres wurden es hektisch an den Börsen. Der DAX (Deutscher Aktien Index)\* brach plötzlich um rund 16 % ein. Und mit dem DAX stürzten fast alle anderen Indizes ab, angefangen beim MSCI World Index bis hin zu Rohstoffen, Edelmetallen und Schweinehälften. Einige Unternehmen verschoben sogar ihren geplanten Börsengänge (IPO).**

Ist da also was dran an der alten Börsenweisheit »Sell in May and go away«? – Tatsache ist, dass dem Kursverfall an den Börsen eine enorme Wertsteigerung vorausgegangen war: Vom November 2005 bis Mai 2006 stieg der DAX um rund 25 %.

Den Absturz könnte man also fast schon als normale Reaktion der Börse bezeichnen. Grundsätzlich sind alle Wertpapiere Wertschwankungen (der Börsianer sagt »Volatilität«) ausgesetzt. Und das ist auch gut so.

Nur so können sich faire Preise für Wertpapiere bilden. Das ist in etwa so wie auf dem Obstmarkt: Im Mai gibt es ein Überangebot an Erdbeeren. Der Preis für Erdbeeren geht in den Keller. Aber schon im Juli, wenn die Felder abgeerntet sind, steigt der Preis. Richtig teuer ist es, im Winter frische Erdbeeren zu kaufen. Fraglich ist nun, ob es Strategien gibt, die mir als Altersvorsorgesparer eine gewisse Sicherheit geben.

Für Liebhaber von Erdbeeren ist das einfach: Sie machen Marmelade oder frieren sie portionsweise ein. Sie können dann genießen, wenn sie es tatsächlich möchten.

## Und wie machen das die Altersvorsorgesparer?

Hier gibt es zwei Ansätze:

Zum einen gibt es eine Art »implizite Garantie«, wenn ich Geld für einen langen Zeitraum gut verteilt in verschiedene Wertpapiere investiert habe. Am besten eignen sich hierfür Investmentfonds. Diese investieren in eine große Zahl unterschiedlicher Wertpapiere, entsprechend der Ausrichtung des Fonds: Aktien, festverzinsliche Wertpapiere oder Immobilien. Aufgrund der Betrachtung der Vergangenheit kann man nun feststellen, daß die Wahrscheinlichkeit, keinen Gewinn mit Geldanlagen zu machen, immer geringer

wird, je länger man investiert. Ziel eines jeden Sparer sollte also sein, frühzeitig mit sparen anzufangen und breit in verschiedenen Märkten zu investieren. Genau damit habe ich eine »implizite« Garantie, also eine nicht vertraglich festgelegte Garantie, sondern eine, die der Anlage quasi inbegriffen ist, dass mein Geld ausreichend vorhanden ist, wenn ich es für den (Un-)Ruhestand brauche.

Manche Menschen kommen damit aber nicht klar: Für diese gibt es »explizite«, also ausgesprochene Garantien. D.h. es gibt Institutionen, die einem einen bestimmten Wertzuwachs versprechen, egal wie die Märkte gerade stehen. Und damit sind wir bei den Versicherungen angelangt. Diese versprechen einen garantierten Wertzuwachs.

Aber auch hier gibt es erhebliche Unterschiede: Deutsche Versicherer versprechen in der Regel 2,75 % p.a. (ab 01.01.07 nur noch 2,25 % p.a.). Sie haben dann das Problem, dass sie die Garantie auch erwirtschaften müssen. Und das kostet Geld. Letztlich das Geld des Anlegers.

So schaffen deutsche Versicherungen, die das Geld ihrer Kunden klassisch anlegen, derzeit eine Verzinsung von rund 4,5 %.

Andere Versicherer, insbesondere die britischen, die seit einigen Jahren stark im Kommen sind, versprechen auch einen bestimmten Zinssatz. Der ist allerdings deutlich niedriger als bei den deutschen. In der Regel ist es nur eine Beitragsgarantie, d.h. die eingezahlten Beiträge werden in jedem Fall zurückerstattet. Damit hat dieser Versicherer einen erheblich größeren Spielraum, das Geld des Anlegers, also Ihr Geld, gewinnbringend anzulegen. Britische Versicherer sollten gut 6 % Gewinn p.a. erreichen.

Welcher Typ Altersvorsorge-Sparer Sie nun sind, können wir am besten in einem Beratungsgespräch mit Ihnen persönlich herausfinden. Vielleicht kommen für Sie nur Versicherungen in Frage weil Sie sehr sicherheitsorientiert sind. Oder es kommt nur die Investment-Fondslösung in Frage, weil Sie eher chancenorientiert sind und Ihre Freiheit brauchen.

Meistens wird es aber zu einer Mischung aus beiden Bereichen kommen:

Eine Portion Sicherheit mit einem Schuss Chance obendrauf ist so ähnlich wie frische Erdbeeren mit leckerer Sahne zum richtigen Zeitpunkt. Sprechen Sie uns an! Christian Grüner

## JE LÄNGER IHR GELD ANGELEGT IST, DESTO SICHERER WERDEN IHRE GEWINNE

Ausgewählte DAX-JAHRES-Renditen		Ausgewählte DAX 25-JAHRES-Renditen	
1986	- 37 %	1960 - 1984	+ 4 % p.a.
1988	+ 33 %	1970 - 1994	+ 9 % p.a.
1989	+ 35 %	1974 - 1999	+ 14 % p.a.
1997	+ 47 %	1977 - 2002	+ 8 % p.a.
1998	+ 18 %	1979 - 2004	+ 10 % p.a.
1999	+ 39 %	1980 - 2005	+ 11 % p.a.
2001	- 20 %		
2002	- 44 %		
2005	+ 27 %		

Quelle: Deutsches Aktieninstitut (www.dai.de)

**Fazit: Lange Anlagezeiträume sind eine »implizite Garantie« dafür, daß Sie mit einer sehr hohen Wahrscheinlichkeit keine Verluste mit Ihrer Anlage machen.**

## NEUES IN DER HAUSRATVERSICHERUNG: DIE KLAUSEL »GROBE FAHRLÄSSIGKEIT«

Vielleicht kennen Sie das Problem, dass Hausratversicherer im Schadenfall immer überprüfen, ob ein Schaden durch grobe Fahrlässigkeit entstanden ist. Dann nämlich besteht kein Versicherungsschutz und der Schaden wird nicht erstattet. Den Versicherungsnehmern wird dabei ein zu sorgloses Handeln vom Versicherer unterstellt, obwohl manches unserer Meinung nach zum alltäglichen normalen Tagesablauf gehört.

Beispiele aus der Rechtsprechung gibt es genug: Kerze brennen oder Kochtopf auf dem Herd stehen lassen und kurz den Raum verlassen; Fenster auf Kipp stehen lassen und kurz einkaufen gehen. Wenn dann ein Feuer ausbricht bzw. eingebrochen wird, kann der Versicherer aufgrund grober Fahrlässigkeit den Schaden ablehnen.

Oder Sie gehen aus dem Haus und vergessen, den Zulauf der Waschmaschine abzudrehen. Und wie es das Schicksal will: Es platzt der Verbindungsschlauch. Bei Ihrer Rückkehr haben Sie die Bescherung. Den entstandenen

Leitungswasserschaden müssten Sie selbst tragen. Dabei passieren solche Dinge so schnell! Auch wir hatten schon mit unseren Kund/innen erfahren müssen, dass Versicherer aufgrund grober Fahrlässigkeit Schadenregulierungen ablehnen.

Doch wir können Ihnen nun einen Versicherer anbieten, der Ihnen auch in diesen Fällen Versicherungsschutz bietet:

Es wird grundsätzlich auch bei grober Fahrlässigkeit gezahlt, wenn der Schaden durch eine versicherte Gefahr entsteht, also Feuer-,

Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-, Sturm/Hagelschaden.

Fordern Sie von uns ein Angebot an!

Sollten Sie schon eine Hausratversicherung über uns abgeschlossen haben, so lassen Sie sich von uns ein Gegenangebot machen.

Gerade für Personen im öffentlichen Dienst ist die Prämie, wenn überhaupt, nur geringfügig teurer. Aber auch wenn Sie nicht zu diesem Kreis gehören, lohnt sich eine Nachfrage bei uns.

Regina Weihrauch

## KLEINGEDRUCKTES UNTER DER LUPE: RECHTSSCHUTZ-VERSICHERUNG TEIL 1

**Vorschau:**  
In der nächsten Ausgabe erläutern wir u.a. folgende Begriffe: Mediation, Folgeereignis-/Kausaltheorie, Versicherungsvertrags-Rechtsschutz

Die Stärken und Schwächen einer Rechtsschutzversicherung formulieren die Versicherungsgesellschaften im »Kleingedruckten« – den Versicherungsbedingungen. Doch was verbirgt sich eigentlich hinter solchen Begriffen wie **Stichentscheid, Schiedsgutachten oder Wartezeiten** und was bedeuten diese für Ihren Versicherungsschutz? Wir erläutern Ihnen nachfolgend erste Details, worauf es beim Abschluss oder Veränderung des Rechtsschutzvertrages zu achten gilt.

### ➔ Wartezeiten

Beachten Sie, dass nicht bei allen Verträgen und für alle Rechtsschutzarten von Beginn an der Versicherungsschutz greift, sondern je nach Gesellschaft Wartezeiten bestehen. In guten Verträgen haben Sie z.B. nur für den Arbeitsvertrags- und Mietrechtsschutz eine bedingungsgemäße Wartezeit von drei Monaten. *Achtung! Es gibt aber auch Gesellschaften mit längeren Wartezeiten!*

### ➔ Höhe der Versicherungssumme

Die Versicherungssummen für Europa- und Weltdeckung unterscheiden sich in der Regel. 200.000 Euro Deckungssumme sollte für Europa auf jeden Fall gelten. Es gibt inzwischen mehrere Gesellschaften auf dem Markt, die bedingungsgemäß keine Versicherungssummenbegrenzung mehr haben.

### ➔ Stichentscheid oder Schiedsgutachten – wer prüft die Erfolgsaussichten eines Rechtsstreits?

#### ➔ Stichentscheidverfahren

Der Versicherer muss dem Kundenanwalt umgehend mitteilen, wenn er die Erfolgsaussichten des Rechtsstreites anzweifelt. Der Kundenanwalt prüft die Erfolgsaussichten erneut. Bleibt er bei seinem Urteil zur Erfolgsaussicht, so ist die Entscheidung des Kundenanwaltes bindend, für den Kunden entstehen keine Kosten.

#### ➔ Schiedsgutachterverfahren

Der Schiedsgutachter (mind. 5 Jahre zugelassener und von der für den Wohnsitz des Versicherungsnehmers zuständigen RA-Kammer benannter Rechtsanwalt) wird eingesetzt, um die Erfolgsaussichten des Verfahrens zu prüfen.

Die Kosten des Verfahrens übernimmt der Versicherer, wenn sich heraus stellt, dass die Leistungsverweigerung des Versicherers unberechtigt war. Ist jedoch die Verweigerung berechtigt gewesen, muss der Versicherungsnehmer die eigenen und die Kosten des Schiedsgutachtens übernehmen! *Unsere Empfehlung: Somit ist die Möglichkeit des Stichentscheids im Rahmen der Bedingungen immer zu bevorzugen.*

**Prüfen Sie Ihre Rechtsschutzverträge hinsichtlich der genannten Punkte und veranlassen Sie gegebenenfalls entsprechende Vertragsänderungen, damit Sie bei Inanspruchnahme ihres Vertrages auch optimalen Versicherungsschutz haben.**

Cornelia Trentzsch

## VERKAUF OFT GÜNSTIGER ALS KÜNDIGUNG

Da hat man vor Jahren die richtigen Entscheidungen getroffen und eine Lebens- oder Rentenversicherung für die Altersversorgung abgeschlossen – und dann haben sich wesentliche Dinge in der Lebensplanung geändert. Meist ist es eine wirtschaftliche Notlage, zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit oder der Wunsch nach Schuldentilgung der eine(n) Versicherte(n) zwingt die Altersversorgung fürs erste über Bord zu werfen – Fakt ist, drei von vier Kunden kündigen vorzeitig eine Police mit einer Laufzeit von 30 Jahren. Selbst bei Laufzeiten von 20 Jahren werden nur 50 % der Verträge bis zum Vertragsende durchgehalten.

Das Problem für Versicherte besteht darin, dass die Kündigung eines Vertrages teuer werden kann. Besser ist es da, eine Versicherung zu verkaufen. Was schon seit Jahrzehnten in Großbritannien und den USA praktiziert wird, ist auch in Deutschland möglich – es muss nur mehr dabei herauskommen, als bei der herkömmlichen Kündigung.

In der Regel kann das 5 - 7 % mehr Ertrag sein. Außerdem kann der Todesfallschutz bestehen bleiben.

Das Prinzip ist hierbei ganz einfach: die Aufkaufgesellschaft übernimmt die Versicherung, zahlt die Beiträge weiter und erhält am Ende der Laufzeit die Ablaufleistung einschließlich der Gewinnanteile.

In diesen Gewinnanteilen ist ein so genannter Schlussüberschuss enthalten, der erst bei Vertragsablauf vollständig zur Verfügung steht.

Durch den Verkauf der Versicherung werden Verkäufer schon heute an den prognostizierten Ablaufleistungen beteiligt – also ein Mehrertrag für den Verkäufer.

Einen Wermutstropfen gibt es jedoch: es werden nicht alle Verträge aufgekauft, die angeboten werden. z. B. sagt ein Anbieter:

1. der Wert des Vertrages darf nicht unter 5.000 EUR liegen, und die Restlaufzeit darf 15 Jahre nicht überschreiten.
2. Ebenfalls werden seltenste Fondspolices und keine Direktversicherungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung angekauft.

Wer sich also mit einer Vertragskündigung auseinander setzt, sollte in jedem Fall mit seinem Fairsicherungsladen / Fairsicherungsbüro sprechen, um hier das Optimale zu erreichen.

Uwe Jansen

### Was bei einer wirtschaftlichen Notlage mit der Altersversorgung geschehen kann:

- ➔ Zum Verkauf anbieten
- ➔ Die Versicherung kündigen
- ➔ Anstelle einer Kündigung den Vertrag beitragsfrei stellen (ein geringerer Todesfallschutz bleibt dann bestehen)
- ➔ Umstellung von jährlicher auf monatliche Beitragszahlung (auch wenn dann ein Ratenzahlungszuschlag erhoben wird)
- ➔ Policendarlehen wählen

::: NEWSTICKER ::: NEWSTICKER ::: NEWSTICKER :::

#### Sparerfreibetrag:

Bisher galt ein Freibetrag für Alleinstehende von 1.370,- € und für Verheiratete von 2.740,- €. Ab 2007 werden es nur noch 750,- € bzw. 1.500,- € sein. Hinzu kommt die Werbungskostenpauschale in Höhe von 51,- €, so daß der Sparerfreibetrag insgesamt 801,- € für Ledige und 1.602,- € für Verheiratete beträgt.

**Tipp:** Prüfen Sie Ihre Freistellungsaufträge, besonders, wenn Sie mit mehreren Instituten arbeiten, sollten Sie sie ändern, damit die Gesamtsumme den Freibetrag nicht übersteigt.

#### Rechnungszins für Lebens-/Rentenversicherungen:

Ab 2007 werden die Lebensversicherer den Rechnungszins noch einmal senken müssen, statt bisher 2,75 % werden dann noch 2,25 % Zinsen garantiert.

**Tipp:** Die Zinssenkung wird auch die Bereiche der Berufsunfähigkeitsversicherung treffen und dort zu Beitragsanhebungen für Neuverträge führen. Sie sollten also jetzt Ihren Versicherungsschutz auf- und ausbauen!

**Versicherungssteuer:** Wie die Mehrwertsteuer wird auch die Versicherungssteuer in 2007 ansteigen, in den meisten Verträgen von derzeit 16% auf 19%.

**Tipp:** Lassen Sie Ihre bestehenden Verträge prüfen, durch die Auswahl preiswerter und leistungsstarker Versicherer lässt sich immer etwas sparen!

**Minijob:** Wer auf die Versicherungsfreiheit verzichten möchte, hat es jetzt leichter und billiger und kann auf Verbesserungen seiner Rentensituation rechnen.

**Tipp:** Nutzen Sie die Beratung der gesetzlichen Rentenversicherungsträger!

Und noch eins: Mit dem Verzicht auf Versicherungsfreiheit besteht ein Anspruch auf die Riesterförderung!

#### Kindergeld:

Künftig wird das Kindergeld nur noch bis zum 25. Lebensjahr gezahlt. Eine Übergangsfrist gilt nur für die Kinder, die in 2006 24, 25 oder 26 Jahre alt werden.

::: NEWSTICKER ::: NEWSTICKER ::: NEWSTICKER :::