



Aktuelle Informationen für Ihre Vorsorge- und Vermögensstrategie

Kaiser & Partner GbR, Carl-Schurz-Straße 86, 50374 Erftstadt
Telefon 0 22 35/92 54-0, Fax 0 22 35/92 54-28, www.versicherungsgutachter.de
Niederlassung bei Hamburg: Mühlenkoppel 3, 24629 Kisdorf, Tel. 0 41 93/755 08 66



Ein Vermögensaufbau mit Immobilien trotz Inflation

Wer langfristig Werte mit Substanz schaffen will, der kommt an Immobilien nicht vorbei. Insbesondere vermietete Objekte sind als Kapitalanlage äußerst attraktiv – wenn man ein paar Grundregeln beachtet. Mit etwas Geschick können Sie sich über Ihre Mieter ein inflationssicheres Vermögen aufbauen lassen.

Investieren Sie in eine Immobilie in guter Lage, dürfte die Vermietbarkeit über Jahrzehnte gesichert sein. Angesichts der in NRW nur geringen Bautätigkeit rechnen Experten für die nächsten Jahre mit deutlichen Mietsteigerungen. Investitionen werden so noch attraktiver. Dank des derzeit niedrigen Zinsniveaus dürfte es möglich sein, dass allein die Mieteinnahme die Zinslast und ggf. sogar die Tilgung trägt. Hinzu kommen mögliche steuerliche Effekte, die natürlich individuell sehr unterschiedlich

ausfallen. Dies hängt jedoch auch von der Art der Finanzierung ab. Als unabhängige Berater favorisieren wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung eine Finanzierung mit relativ hohem Fremdkapitaleinsatz. Idealerweise zahlen Sie an die Bank nur die Zinsen und setzen die Tilgung parallel zum Aufbau eines entsprechenden Vermögens ein. Üblich ist solch eine Tilgungsaussetzung beispielsweise gegen eine Lebensversicherung. Dieses Modell war viele
 (Fortsetzung siehe letzte Seite)

Editorial



Walter W. Kaiser

Liebe Leserin, lieber Leser,

mal ist es der streitbare Nachbar, mal der Ärger mit der Werkstatt – immer wieder kommt es zum Rechtsstreit. Da ist es gut, wenn man eine leistungsstarke Rechtsschutzversicherung an seiner Seite hat. Das gilt auch, wenn man sich gegen Berufsunfähigkeit absichert. Hier sollten Sie vor allem auf einen nahtlosen Übergang vom Krankentagegeld zum BU-Schutz achten, denn sonst droht ein langes Hin und Her – Ausgang offen. Wie Sie die Spreu vom Weizen trennen und wie Sie mögliche Schwachstellen in Verträgen souverän umschiffen, zeigen wir Ihnen in dieser Ausgabe auf. Noch mehr wertvolle Tipps erhalten Sie natürlich direkt bei uns. Ihnen einen guten Start ins neue Jahr,

Ihr

Walter W. Kaiser

INHALTSVERZEICHNIS

Rechtsschutz: Was eine gute Versicherung wert ist, zeigt sich vor allem bei den Leistungen.

2

Besser sparen: Sparen ist gut, aber viele verschenken bares Geld durch unüberlegte Investitionen.

4

Drohende Lücke: Ohne abgestimmte Tarife droht zwischen Krankentagegeld und BU eine Lücke.

6



Rechtsschutz-Versicherungen:

Besonders auf gute Leistungen Wert legen

Wir Deutschen sind ein streitbares Völkchen. Das jedenfalls wird deutlich, wenn man sich überlegt, wie oft Anwälte bei Streitigkeiten eingeschaltet werden. Doch wer Recht hat und dies dann auch bekommen will, muss sich über die finanziellen Folgen im Klaren sein. Bevor es zur Verhandlung bei Gericht kommt, muss der Kläger Gerichtskosten vorstrecken. Eine Rechtsschutz-Versicherung hilft, das finanzielle Risiko abzufangen.

Ein typisches Beispiel: Herr W. hat ein Problem: Verkehrsunfall – erheblicher Schaden am Fahrzeug – der Unfallgegner tobt, die Polizei ist noch nicht vor Ort. Herr W. ist unsicher und ruft die Anwaltshotline seines Versicherers, der AUXILIA Rechtsschutz-Versicherung, an. Hier

kann man ihm weiterhelfen. Herr W. erhält eine erste rechtliche Beratung; gleichzeitig prüft der Bearbeiter, ob Versicherungsschutz besteht, schlägt Herrn W. einen spezialisierten Rechtsanwalt in seiner Nähe vor und sendet diesem umgehend eine Deckungszusage. Herr W. fühlt

sich gut gerüstet und kann entspannt den weiteren Dingen entgegen sehen.

Der Wert einer Rechtsschutz-Versicherung bemisst sich nicht mehr allein an der reinen Kostenerstattung, sondern an dem Mehrwert, die ein Rechtsschutzversicherer zu leisten in der Lage ist. Problemlöser sein, unmittelbare Hilfestellung und Orientierung geben, den Rechtsschutzkunden begleiten und Lösungswege aufzeigen sind die entscheidenden Kriterien im Wettbewerb der Rechtsschutzanbieter.

Die AUXILIA Rechtsschutz-Versicherungs-AG etwa hat sich frühzeitig als leistungsstarker Rechtsschutzanbieter positioniert und beweist mit dem aktuellen Rechtsschutz-Tarif erneut

ihre Kompetenz als Spezialist in Sachen Rechtsschutz.

Service: Kostenlose telefonische Rechtsberatung

Als erster Rechtsschutzversicherer startete die AUXILIA bereits im Jahr 2003 mit der telefonischen Rechtsberatung. Die Beratung über die Anwalts-Hotline beschränkte sich dabei nicht nur auf die versicherten Bereiche – der Vorteil lag gerade darin, dass auch in nicht versicherten Angelegenheiten die kostenlose Beratung angeboten wurde. Dieser Service steht den Rechtsschutzkunden der AUXILIA Rechtsschutz-Versicherung auch weiterhin kostenfrei zur Verfügung – jetzt auch Tag und Nacht, 24 Stunden!

Der neue integrierte Vorsorge-Rechtsschutz

Die Kompetenz eines Rechtsschutz-Spezialisten zeigt sich gerade darin, zukunftsorientierte Lösungen für die Kunden bereit zu stellen. Diese bietet etwa die aktuelle Produktgeneration des AUXILIA-Tarifs mit integriertem Vorsorge-Rechtsschutz. Dieser Vorsorge-Rechtsschutz gewährleistet die Anpassung des Versicherungsschutzes an die sich ändernden Bedürfnisse des Versicherungsnehmers. Die Veränderungen werden in einem jährlichen Fragebogen beim Kunden abgefragt und stehen rückwirkend unter Rechtsschutz. So ist immer sichergestellt, dass der Versicherungsschutz an die tatsächlichen Bedürfnisse angepasst ist und im Schadenfall keine negativen Überraschungen auftreten.

Mobile Rechtsberatung

Im aktuellen AUXILIA Rechtsschutz-Tarif ist die mobile Rechtsberatung nicht allein auf die Senioren beschränkt. Alle Versicherungsnehmer und mitversicherten Personen können die mobile Rechtsberatung in Anspruch nehmen, wenn der Rechtsanwalt nicht selbst aufgesucht werden kann.

Betreuungs-Rechtsschutz

Für Menschen, die aufgrund einer psychischen Krankheit oder einer körperlichen, geistigen oder seelischen Behinderung ihre Angelegenheiten ganz oder teilweise nicht besorgen können, hat der Gesetzgeber das Betreuungsrecht geschaffen. Wenn für den Betreuungsfall keine Vorsorge getroffen wurde, also eine Betreu-

Sicherheit für AUXILIA-Kunden

Die AUXILIA Rechtsschutz-Versicherungs-AG hat sich durch ihre finanzielle Unabhängigkeit, Spartenneutralität, sowie ihre Produktinnovationen als der Maklerversicherer Nr. 1 im Rechtsschutzmarkt positioniert. Wir bieten Ihnen eine umfassende Beratung und haftungssichere Produktauswahl. Am besten, Sie vereinbaren gleich einen Beratungstermin. ■



ungsverfügung vorliegt, wird das Vormundschaftsgericht im Bedarfsfall eine Betreuerin oder einen Betreuer zur gesetzlichen Vertretung bestellen. Bundesweit werden derzeit mehr als 1.000.000 Betreuungen bei den Gerichten geführt.

Ist die Bestellung eines Betreuers durch das Vormundschaftsgericht nicht im Sinn des Betreuten oder seiner engsten Angehörigen (z.B. Ehepartner oder Kinder), bleibt nur das Vorgehen gegen die gerichtliche Betreuungsanordnung. Das Kostenrisiko hierfür ist mit dem neuen Betreuungs-Rechtsschutz der AUXILIA Rechtsschutz-Versicherung jetzt abgedeckt. Gerade im Hinblick auf die demographische Entwicklung kommt dem Thema Betreuung eine steigende Bedeutung zu.

Das neue Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz

Durch das neue AGG ist der Eindruck entstanden, dass die konventionelle Rechtsschutz-Versicherung hier keinen ausreichenden Schutz bietet. Bei genauerer Betrachtung der AUXILIA-Leistungen erweist sich das jedoch als falsch. Das neue AGG, seit dem 18.08.2006 in Kraft, regelt den Schutz der Menschen privat wie beruflich und verbietet die Benachteiligung wegen Rasse, ethnischer Herkunft, Geschlecht, Religion und Weltanschauung. Ebenso ist die Diskriminierung wegen Behinderung, Alter oder sexueller Orientierung verboten. Betroffen ist damit vor allem der Arbeits- und Beschäftigungsbereich, angefangen bei der Stellenausschreibung über die Bewerberauswahl bis hin zum Schutz der Beschäftigten am Arbeitsplatz. Die Geltendmachung bzw. die Abwehr von Be-seitigungs-, Unterlassungs- und Schadenersatzansprüche aus dem AGG und die damit

verbundenen Rechtsverfolgungskosten sind bei der AUXILIA über die Leistungsart Arbeits-Rechtsschutz sowohl auf Arbeitnehmer- als auch Arbeitgeberseite versichert, selbst wenn noch kein Arbeitsverhältnis begründet wurde. Was das Benachteiligungsverbot aus dem AGG außerhalb des Arbeitsrechts betrifft, gilt für die Rechtsschutzverträge der AUXILIA: ist die entsprechende Leistungsart versichert, z.B. der Gebäude-, Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz oder der Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht, dann sind auch die Streitigkeiten aus dem AGG versichert. Somit ist bei der AUXILIA kein zusätzlicher „AGG-Rechtsschutz-Vertrag“ erforderlich.

Ein Gebot der Fairness – das außerordentliche Kündigungsrecht

Gerade wenn sich in einem Vertragsverhältnis zwei unterschiedlich starke Partner gegenüber stehen, so ist es ein Gebot der Fairness, wenn der Stärkere alles vermeidet, was eine unangemessene Benachteiligung des Schwächeren darstellen könnte. In einer geschäftsplanmäßigen Erklärung im März 2006 hat die Geschäftsleitung der AUXILIA Rechtsschutz-Versicherungs-AG mitgeteilt, ab sofort auf ihr außerordentliches Kündigungsrecht nach dem ersten Schadenfall zu verzichten. Der Versicherungsnehmer kann dagegen weiterhin nach dem ersten Rechtsschutzfall kündigen.

Auch für die aktuellen Allgemeinen Rechtsschutz-Versicherungsbedingungen bleibt es dabei: der Versicherungsnehmer hat ein außerordentliches Kündigungsrecht nach dem ersten Rechtsschutzfall. Für die AUXILIA gibt es ein außerordentliches Kündigungsrecht erst nach dem dritten Rechtsschutzfall innerhalb von zwölf Monaten. ■



Richtig anlegen will gelernt sein

Deutsche sparen – aber völlig falsch

Wir Deutschen sparen falsch! Rund 4,6 Billionen Euro liegen auf Konten und in Depots. Das Gros davon in Anlageformen, die nur sehr wenige Rendite bringen: etwa auf Sparbüchern, die nicht einmal ein Prozent an Zinsen abwerfen. Kurz: Wir sparen zwar wie die Weltmeister, sind aber bei der Auswahl der richtigen Anlageform nur Mittelmaß. Investieren Sie jetzt ein wenig Zeit in ein Beratungsgespräch mit uns, um langfristig mehr Erfolg zu haben.

Wenn es ums Auto geht, sind wir wahre Meister auf der Suche nach der finanziell besten Lösung. Wir vergleichen Sprit-Preise auf den Cent genau an den Tankstellen, freuen uns, wenn wir beim Volltanken des Autos für 60 Liter mal 1,20 Euro gegenüber einer anderen Tankstelle gespart haben. Wenn wir uns einen

neuen Fernseher kaufen, vergleichen wir die Preise, sind glücklich, wenn wir am anderen Ende der Stadt den neuen Bildschirm für 50 Euro weniger ergatteren können. Doch wenn es um Geldanlage und Vorsorgesparen geht, sind wir in der Regel nicht so wählerisch. Hier geben wir uns mit der erstbesten Lösung ab. Dabei

machen hier über die Jahre kleine Renditeunterschiede enorm viel Geld aus. Die Abgeltungssteuer, die ab 2009 in Kraft tritt, erfordert zusätzlich eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema Vermögensaufbau und Geldanlage. Durch den Zinseszinsseffekt zahlt sich eine geschickte Geldanlage gleich mehrfach aus.

Beratung, die sich auszahlt

Wie wichtig eine gute Beratung und Auseinandersetzung mit dem Thema Finanzen und Vorsorge jetzt ist, wird auch deutlich, wenn man an die Inflation denkt. Jahrelang war die Teuerungsrate in Deutschland rückläufig. Doch damit ist offenbar Schluss: Inzwischen sprechen wir wieder von Inflationsraten von rund 3 Prozent – Tendenz eher steigend. Je nachdem, wie der Warenkorb, den man zugrunde legt, aussieht, kann die tatsächliche Teuerungsrate sogar noch darüber liegen. Dass Inflation Vermögen frisst, weiß heute fast nur noch die ältere Generation. Von 10.000 Euro Kapital bleiben bei einer Inflationsrate von 3 Prozent nach 20 Jahren nur noch gut die Hälfte an Wert übrig. Vermögen, das nicht mindestens 3 Prozent Rendite erwirtschaftet, wird also aktuell von Jahr zu Jahr weniger wert! Nach Berech-

nungen der Fondsgesellschaft Fidelity kostet ein überzogenes Sicherheitsdenken die Deutschen jährlich rund 27 Mrd. Euro an Rendite, berichtete jüngst die Tageszeitung Die Welt. Wo Rendite verschenkt wird, zeigte die Redaktion gleich mit auf: So entfalle gut ein Drittel des Geldvermögens auf sichere, aber niedrig verzinsten Spar-, Sicht- und Termineinlagen, die bestenfalls 4 Prozent Zins abwerfen.

Sachwert schlägt Geldwert

Aus unserer Sicht ist klar: Sparbuch, Sparbrief, festverzinsliche Wertpapiere, Bausparverträge und Kapitallebens- und Rentenversicherungen sind als Geldwerte höchst inflationsgefährdet und bieten keine ausreichende Stabilität in Krisenzeiten. Deshalb empfiehlt es sich für jeden Anleger bzw. Vorsorgesparer, in Sachwerte wie Edelmetalle, Immobilien, Aktien, -fonds, Beteiligungen sowie fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen zu investieren. Diese gewährleisten eher Stabilität und Werthaltigkeit in schwierigen Zeiten.

Auf Flexibilität der Anlage achten

Rendite allein ist natürlich nicht alles. Was nützt Ihnen ein enormer Wertzuwachs, wenn Sie nicht problemlos zwischendurch – zumindest an einen Teil Ihres Vermögens – herankommen? Deshalb sollten Sie bei der Zusammenstellung Ihrer individuellen Vermögensstrategie auch auf die Flexibilität der Anlageform achten. Nicht alle Sachwerte sind jedoch gleichermaßen flexibel. Beteiligungen und Immobilien etwa sind als langfristige Investitionen zu sehen, während Aktienfonds, Fondspolizen und Edelmetalle zwar auf eine mittel- bis langfristige Investition abzielen, jedoch auch kurzfristig liquidierbar sind. Das ist wichtig. Denn niemand weiß, was das Leben in Zukunft für Überraschungen parat hält. Da ist es gut, wenn man einen Teil seines Vermögens notfalls liquidieren kann.

Zinseszinsseffekt nicht unterschätzen

Nicht zu unterschätzen ist beim Vermögensaufbau der Zinseszinsseffekt. Je früher Sie mit dem strukturierten Vermögensaufbau beginnen, desto einfacher fällt es, langfristig Werte zu schaffen. Das gilt übrigens für alle Anlageklas-

Frühzeitiger Vermögensaufbau lohnt sich			
Laufzeit	Sparrate monatlich	Rendite p. a.	Vermögen
10 Jahre	200 €	7 %	34.417 €
15 Jahre	200 €	7 %	62.596 €
20 Jahre	200 €	7 %	102.120 €
25 Jahre	200 €	7 %	157.553 €
30 Jahre	200 €	7 %	235.302 €

sen, in die Sie investieren können. Wir alle haben in der Schule bereits den Zinseszinsseffekt kennengelernt, doch in der Anlagepraxis ist den wenigsten Menschen bewusst, wie sehr sich dieser Effekt auf den Vermögensaufbau auswirkt. Deshalb hier ein Beispiel: Wenn Sie monatlich 200 Euro sparen und für Ihre Anlage eine Rendite von 7 Prozent pro Jahr erhalten, haben Sie nach 10 Jahren ein Vermögen von 34.417 Euro gebildet. Nach 20 Jahren beläuft sich Ihr Vermögen auf 102.120 Euro, nach 30 Jahren sogar auf 235.302 Euro (vgl. Tabelle auf dieser Seite). Dabei haben Sie innerhalb der 30 Jahre gerade einmal 72.000 Euro selbst gezahlt. Zins und Zinseszins würden über die 30 Jahre imposante 163.302 Euro ausmachen! Was sollte die Lehre für Sie aus diesen Zahlen sein? Fangen Sie frühzeitig mit

dem Vermögensaufbau an, um den Zinseszinsseffekt möglichst optimal für sich zu nutzen.

Und: Investieren Sie Zeit in Ihr individuelles Vermögenskonzept! Gerne beraten wir Sie unabhängig und unverbindlich, zeigen Ihnen Alternativen und Optimierungsmöglichkeiten auf. Denken Sie daran: Eine um 1 oder 2 Prozent höhere Rendite wirkt sich über eine längere Laufzeit spürbar aus. Das zeigen die Zahlen unseres vorigen Beispiels: Wenn Sie 200 Euro monatlich über 30 Jahre anlegen, bauen Sie bei einer Rendite von jährlich 7 Prozent 235.302 Euro auf. Liegt Ihre Rendite um einen Prozent höher, haben Sie am Ende über 48.000 Euro mehr an Vermögen geschaffen. Gute Gründe, jetzt mit uns einen Beratungstermin zu vereinbaren. ■





Abgestimmte Vertragsbedingungen wichtig

Nahtlosen Übergang zu den BU-Leistungen sicherstellen

Sie gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt: die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. Doch selbst wer den Fall der Berufsunfähigkeit abgesichert hat, ist vor Überraschungen nicht immer gefeit. Denn der Teufel kann im Detail stecken. Die Frage, wann Berufsunfähigkeit oder aber Arbeitsunfähigkeit vorliegt, kann Betroffene Nerven und Geld kosten.

Stefan S. hat sich für eine private Krankenversicherung entschieden. Neben entsprechenden Leistungen im ambulanten und stationären Bereich hat Herr S. zusätzlich ein Krankentagegeld in seinen Krankenversicherungsschutz mit integriert. Sollte Herr S. arbeitsunfähig werden, zahlt die Krankenversicherung ein Krankentagegeld von 100 Euro pro Kalendertag, beginnend mit dem 42. Kalendertag. Herr S. weiß zudem, wie wichtig die Absicherung des Risikos berufsunfähig zu werden, für ihn ist. Jeder Vierte werde heute im Laufe des Erwerbsle-

bens berufsunfähig, hatte Herr S. immer wieder gelesen. Das hatte ihn dazu bewogen, eine eigenständige Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen.

Eigentlich ist Herr S. mit der privaten Krankenversicherung mit Krankentagegeld-Anspruch und der eigenständigen Berufsunfähigkeitsversicherung bestens versorgt. Allerdings kann der Teufel im Detail stecken. Denn wenn die Vertragsbedingungen zwischen den beiden Verträgen nicht vernünftig aufeinander abge-

stimmt sind, droht im Ernstfall ein zäher Kampf mit den Versicherungsgesellschaften. Denn Zweck des Krankentagegelds ist es, Leistungen bei Verdienstaussfällen als Folge von Krankheiten oder Unfällen zu erhalten, soweit eine Arbeitsunfähigkeit vorliegt. Solch eine Arbeitsunfähigkeit liegt jedoch nur vor, wenn eine Tätigkeit vorübergehend nicht ausgeübt werden kann. Die Berufsunfähigkeitsversicherung indes deckt das Risiko, dass aus gesundheitlichen Gründen der Beruf auf Dauer nicht mehr ausgeübt werden kann. Wann genau eine Berufsunfähigkeit vorliegt, kann in den Bedingungen jedoch unterschiedlich definiert sein. Die Deutsche Rentenversicherung, die für die Zahlung der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente zuständig ist, stellt beispielsweise nicht nur auf den zuletzt ausgeübten Beruf, sondern den allgemeinen Arbeitsmarkt ab. Nur wer dem allgemeinen Arbeitsmarkt weniger als 3 Stunden täglich zur Verfügung steht, hat Anspruch auf

die gesetzliche Erwerbsminderungsrente. Die berufsständischen Versorgungswerke stellen zwar auf den zuletzt ausgeübten Beruf ab, haben jedoch durchaus unterschiedliche Kriterien, was den Grad der Einschränkung angeht.

Wenn die Tarifwerke zwischen Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung nicht optimal aufeinander abgestimmt sind, kann es vorkommen, dass die Krankentagegeld-Versicherung ihre Leistungen einstellt, weil nach ihren Bedingungen keine Arbeitsunfähigkeit, sondern eine Berufsunfähigkeit vorliegt, die Berufsunfähigkeitsversicherung jedoch keine Leistungen gewährt, da nach ihren Bedingungen noch keine BU vorliegt. So hat in einem Urteil das Oberlandesgericht Hamm etwa entschieden, dass es reicht, wenn der Krankentagegeld-Versicherer nachweist, dass aus seinen Bedingungen eine Berufsunfähigkeit vorliegt (Az 20 U 134/96 vom 11.12.1996).

Nahtloser Übergang ganz wichtig

Eine Lösung dieser unglücklichen Situation bietet am Markt etwa die Barmenia mit der Barmenia VerSiPro an. Dabei werden eine Barmenia Krankentagegeld-Versicherung und eine Barmenia Berufsunfähigkeits-Versicherung zur finanziellen Absicherung der Arbeitskraft sinnvoll miteinander kombiniert.

Sinnvoll, da es im Falle eines Falles kein Hickhack um mögliche Definitionsprobleme gibt.

Die Barmenia garantiert für den Fall andauern der Arbeits- oder Berufsunfähigkeit, dass der Versicherte das vereinbarte Krankentagegeld oder die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente erhält und keine zeitliche Verzögerung beim Anschluss von Berufsunfähigkeitsleistungen an das Krankentagegeld entstehen. Außerdem besteht eine Nachleistungsgarantie von 6 Monaten aus dem Krankentagegeld. Zudem zahlt die Barmenia eine Übergangshilfe aus der Berufsunfähigkeitsversicherung von 6 Monatsrenten. Sehr gut beurteilt wird die Barmenia Berufsunfähigkeitsabsicherung auch von unabhängigen Experten. So erhielt die Barmenia fünf Sterne („ausgezeichnet“) bei Morgen & Morgen sowie FFF („hervorragend“) bei Franke und Bornberg.

Auch hinsichtlich der Prämien ist die Barmenia eine gute Wahl. So nimmt die Barmenia unter den Top-Ten-BU-Tarifen der Kapitalanlagezeitung Cash einen der vordersten Plätze ein.

Wie sollten Sie jetzt handeln? Achten Sie darauf, dass Ihr Versicherungsschutz einen nahtlosen Übergang vom Krankentagegeld zu den Berufsunfähigkeitsleistungen gewährleistet. Das ist für Laien oft schwierig zu prüfen. Vereinbaren Sie deshalb jetzt mit uns einen unverbindlichen Beratungstermin. Wir analysieren gerne mit Ihnen gemeinsam Ihren Versicherungsschutz und zeigen Ihnen auf, ob eine mögliche Versorgungslücke besteht und wie Sie diese jetzt effektiv schließen können. ■



2008 bringt wichtige Änderungen

Das Jahr 2008 beschert Verbrauchern etliche Neuerungen und Änderungen, die sich auf den Geldbeutel auswirken. Hier einige wichtige Änderungen.

Neue Bemessungsgrundlagen: Besserverdienende in Westdeutschland zahlen ab dem 1. Januar 2008 etwas höhere Rentenbeiträge. In der gesetzlichen Rentenversicherung steigt die Beitragsbemessungsgrenze von 5.250 Euro auf 5.300 Euro, während sie in den neuen Ländern von 4.550 auf 4.500 Euro sinkt. Arbeitnehmer, deren Bruttoeinkommen über den Grenzwerten liegt, spüren diese Veränderung auf ihrem Lohnzettel. Die Versicherungspflichtgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung steigt von 3.975 Euro auf 4.012,50 Euro. Wer mehr verdient, kann sich privat krankenversichern – vorausgesetzt, die Pflichtgrenze wurde die letzten drei Jahre überschritten.

Sozialabgaben verändern sich: Die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung sinken zum 1.1.2008 von 4,2 auf 3,3 Prozent. Der gesetzliche Rentenbeitrag bleibt konstant bei 19,9 Prozent. Die Beiträge zur Pfe-

geversicherung steigen zum 1.7.2008 für Arbeitnehmer mit und ohne Kinder um jeweils 0,25 Prozentpunkte auf 1,7 Prozent bzw. 2,2 Prozent. Kinderlose zahlen ihre Mehrbelastung komplett selbst.

Längerer Anspruch auf Arbeitslosengeld: Über 50-Jährige sollen künftig statt nur ein Jahr ganze 15 Monate lang Arbeitslosengeld I erhalten, über 55-Jährige 18 Monate und über 58-Jährige 24 Monate. Dies hat der Bundestag beschlossen. Das Gesetz ist noch nicht in Kraft.

Renten höher besteuert: Der Besteuerungsanteil für Rentner, die 2008 in den Ruhestand gehen, steigt von 54 auf 56 Prozent. Betroffen sind Bezüge aus gesetzlicher Rente, landwirtschaftlicher Alterskasse, Berufs-Versorgungswerken sowie die Rürup-Rente. Die Veranlagungsgrenze steigt jährlich um zwei Prozent, ab 2021 nur noch um ein Prozent, bis 2040 die volle Besteuerung von 100 Prozent erreicht ist. Allerdings gelten die üblichen Grundfreibeträge und steuerlichen Absatzmöglichkeiten, sodass das Gros der Rentner praktisch auch weiterhin keine Steuern zahlen muss. (Quelle: Dresdner Bank) ■



Intelligente Immobilienfinanzierung

Über Private Equity tilgen und Vermögen aufbauen

(Fortsetzung von Seite 1)

Jahre attraktiv, da die Erträge aus der Lebensversicherung bei mindestens 12-jähriger Laufzeit und 5-jähriger Beitragszahlung steuerfrei waren. Dieses Steuerprivileg der Lebensversicherung hat der Gesetzgeber in den letzten Jahren leider gekippt. Dennoch gibt es heute interessante Finanzierungsalternativen für eine Immobilieninvestition. Beispielsweise die Anlage der aufgesparten Tilgung in einen Private Equity-Fonds. Private Equity-Fonds investieren Gelder in vielversprechende Unternehmen. Langfristig ist Private Equity die Anlageklasse mit der höchsten Renditeerwartung. Dies bestätigt beispielsweise eine Analyse der renommierten Investmentbank Morgan Stanley. Die Experten haben den jährlichen Renditedurchschnitt US-amerikanischer Anlageklassen zwischen 1945 und 1994 miteinander verglichen. Im Durchschnitt über die 50 Jahre lag die jährliche Rendite von Private Equity über 16 %. Wer über die 50 Jahre in kleine Firmen (sogenannte Small Caps) investierte, hatte eine jährliche Rendite von ca. 13 %. Industrieobligationen – also festverzinsliche Wertpapiere – kamen im Schnitt nur auf eine Rendite von knapp 5 %. Wer sein Geld in Silber anlegte, erzielte nur ei-

ne Rendite von knapp 4 % pro Jahr. Private Equity war mit Abstand die erfolgreichste Anlageklasse – und das nicht nur kurzfristig, sondern im langfristigen Vergleich über 50 Jahre.

Wie können Sie diesen Effekt nun aber für Ihre Immobilieninvestition nutzen? Wir vermitteln Ihnen auf Wunsch nicht nur die passende Immobilie, sondern können auch über unsere Partner eine Finanzierung mit Tilgungsaussetzung gegen eine Private Equity-Investition anbieten. Dabei zahlen Sie während der Laufzeit ganz normal Zinsen. Statt das Darlehen jedoch wie bei einer typischen Bankfinanzierung mit 1 oder 2 % während der Laufzeit zu tilgen, fließt die Tilgung in einen Private Equity-Fonds. Zwar kann man hier keine Rendite garantieren, doch die bisherige Erfahrung zeigt, dass Ihr Geld hier eine deutlich höhere Verzinsung als die Schuldzinsen für Ihr Darlehen erwirtschaften dürfte (s. Auswertung von Morgan Stanley). Konkret bedeutet das: Während der Laufzeit des Darlehens bleibt die Restschuld für die vermietete Immobilie konstant. Damit natürlich auch die Zinslast. Die Sollzinsen für das Darlehen fließen natürlich voll als Aufwand in die steuerliche Betrachtung der Immobilie mit ein. Will heißen: Da

Sie während der Laufzeit nicht tilgen, bleiben vermutlich die steuerlichen Verluste aus Vermietung und Verpachtung relativ konstant (lediglich über die Abschreibung, Höhe der Miete und nicht auf den Mieter umzulegende Kosten können sich Differenzen ergeben). Über die Verrechnung mit Ihren anderen Einkunftsarten beteiligen Sie indirekt das Finanzamt an den Zinszahlungen.

Gleichzeitig wächst Ihr Vermögen über die Anlage der fiktiven Tilgung in einen Private Equity-Fonds kontinuierlich an. Dieses Vermögen dient dem Darlehensgeber neben der Immobilie als Sicherheit. Am Ende der Laufzeit wird das Darlehen mit dem Guthaben aus dem Private Equity-Fonds abgelöst. Sollte die Private Equity-Anlage beispielsweise eine Rendite von 15 % erwirtschaften und die Baufinanzierung 5 % kosten, haben Sie neben den Steuervorteilen durch die möglicherweise negativen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung noch – vereinfacht gerechnet – 10 % zusätzlichen Gewinn Jahr für Jahr auf Ihre „fiktive Tilgung“ erwirtschaftet. Am Ende haben Sie eine entschuldete Immobilie plus den Mehrertrag aus der Private Equity-Anlage für sich als Wert geschaffen.

Wie sich solch ein Modell für Sie rechnen könnte und mit welchen Immobilien in unserer Region das möglich ist, zeigen wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch. Über die steuerlichen Auswirkungen informieren Sie sich bitte bei einem Mitglied der steuerberatenden Berufe. ■

Impressum

Verlag:

Printich Verlag GmbH & Co. KG
Virginia-Hölling-Weg 6, 48165 Münster
Tel. +49 2501 441666
Fax +49 2501 441677

Web: www.printich.de, info@printich.de
Redaktion: Thomas Deneke (verantwortl.),
C. Wessel

Druck: Bitter + Loose, Greven

Fotos: goodshoot, digitalstock, stockbyte, fotolia
Ausgabe 01/2008; Stand 02. Januar 2008

Alle Angaben beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit wir aber keine Gewähr übernehmen. Sie dienen der Unterrichtung, gelten aber nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzdienstleistungsprodukten. Für die Inhalte auf der 1. und letzten Seite sind die Makler/Berater, die im Titel genannt sind, verantwortlich.