
Experten zum Thema Investmentsparplan



„Fondssparen bedeutet
Flexibilität für die Anleger“

Marcel Bogdahn, Geschäftsführer
der Investmentgate GmbH & Co. KG

WEN INTERESSIERT ES, WENN IN CHINA EIN SACK REIS UMFÄLLT? UNS.



DIE WELT STECKT VOLLER INVESTMENTCHANCEN.

Doch muss man sie erst einmal erkennen. Das geht am besten, wenn man im jeweiligen Markt zuhause ist und weiß, wie er funktioniert. Deshalb arbeiten für uns Hunderte von Analysten rund um den Globus direkt vor Ort. Profitieren auch Sie von der 60-jährigen Erfahrung einer global führenden Fondsgesellschaft.



Informieren Sie sich jetzt über Ihre Chancen. franklininvestments.de Newsletterangebote und weitere Unterlagen erhalten Sie kostenlos bei Ihrem Berater oder bei der Franklin Templeton Investment Services GmbH, Postfach 13 16803, 60853 Frankfurt a. M., Mainzer Landstraße 18, 60325 Frankfurt a. M., Tel. 06-00/9 75 88 01, Fax +49/0681/2723-120.

Fondssparpläne – Informationen für Vermittler

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Fondssparpläne sind in der jüngsten Vergangenheit auf viele Hemmnisse getroffen. Zu nennen ist hier unter anderem die Einführung der Abgeltungssteuer vor einigen Jahren. Zudem ist die Vertrauenskrise, die der Finanzkrise auf dem Schritt folgte, noch nicht überwunden. Diese betrifft zwar alle langfristigen Anlageformen, das direkte Fondssparen aber in besonderem Maße. Vermittler bekommen dies im Beratungsalltag zu spüren. Wer seinen Kunden entsprechend beraten will, braucht folglich gute Argumente.

Während sich die Rahmenbedingungen für das Fondssparen erschwert haben, hat sich auf der anderen Seite deren Konzeption verändert. Moderne Investmentsparpläne sind heute vielschichtige Depotlösungen, die sich den verschiedenen Lebensphasen und -situationen der Anleger schnell anpassen können.

Das vorliegende Booklet stellt nun heraus, welche Möglichkeiten die Anlageform heute Vermittlern und Kunden bietet. Verschiedene Experten brechen darin in Beiträgen eine Lanze für den Fondssparplan. Unter anderem wird auf die Flexibilität für den Anleger und den berühmten Cost-Average-Effekt verwiesen. Die Autoren liefern Vermittlern zudem Fachwissen zu Teilbereichen der Sparform. Zum Beispiel werden Investmentprozesse und steuerliche Belange erklärt, aber auch Abwicklungsmöglichkeiten sowie Anlagestrategien in Trends – wie Nachhaltigkeit und Asien – vorgestellt. Die zusammengetragenen Informationen stellen ein nützliches Handwerkszeug für den Vermittler dar – damit Fondssparpläne auch künftig ihren Platz in der qualifizierten Beratung innehaben.

Ihr AssCompact-Team



FONDSSPARPLÄNE

Fondssparen bedeutet Flexibilität für die Anleger

Von Marcel Bogdahn, Investmentgate **6**



Was bietet eine **Vermögensverwaltung bei einem Investmentsparplan?**

Interview mit John Baumann, Baumann & Partners **7**



Die Frankfurter Fondsbank: **Investmentsparen leicht gemacht**

von Stephan Sorber **11**



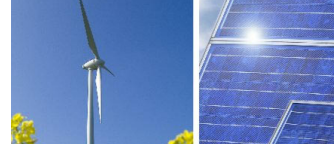
Hin und Her macht **Kassen voll!**

von Stefan Eder, Investmentgate und Detlef Kannemann, EDISOFT **14**



Steuerliche Betrachtung von **Fondssparplänen**

von Uwe Müller, FINOVA GmbH **20**



Vom **Megatrend Nachhaltigkeit** langfristig profitieren

von Stefan Kruscic, Pioneer **24**



Asien – Profiteur des unaufhaltsam wachsenden Konsums

von Phillip v. Königsmarck und Joseph Tse, Fidelity **26**



Mit Ausdauer **zum Ziel**

Sabine Stöhr, Franklin Templeton **29**

Impressum

Herausgeber

Investmentgate GmbH & Co. KG
Landsberger Strasse 476
81241 München
Tel. +49 (0) 89 8894985-0
Fax +49 (0) 89 8894985-29
E-Mail info@investmentgate.de
Web www.investmentgate.de

Gestaltung & Realisierung

bbg Betriebsberatungs GmbH
Postfach 10 02 52
95402 Bayreuth
Tel. +49 (0)921 75758-0
Fax +49 (0)921 75758-20
E-Mail info@bbg-gruppe.de,
info@asscompact.de
Web www.bbg-gruppe.de,
www.asscompact.de

V.I.S.D.P. Marcel Bogdahn Investmentgate GmbH & Co. KG

Bilder: www.fotolia.de

Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.

Fondssparen bedeutet Flexibilität für die Anleger

Von **Marcel Bogdahn**, Geschäftsführer der Investmentgate GmbH & Co. KG

„Jetzt kann ich nicht investieren“ - welcher Makler hat das noch nicht gehört? Diese Kundenantwort zählt wohl zu den meist genannten Antworten der Kunden im Beratungsalltag. Was der Berater darauf erwidert, kann natürlich nicht pauschal vorgegeben werden. Jedoch möchten wir uns an dieser Stelle damit beschäftigen, woher diese Angst der Kunden rührt, sich zu entscheiden.

Bezüglich der Zurückhaltung in der Investitionsentscheidung zeigen unsere umfangreichen Kundenbefragungen folgende Gründe auf: Als Hauptgrund wird die Angst vor dem Verlust des Geldes genannt, darauf folgt die Einschränkung im Hinblick auf die Verfügbarkeit im richtigen Moment, gefolgt von Arbeitsplatzverlust und Krankheit. Der Gesetzgeber hat versucht, das Problem der



FONDSSPARPLÄNE

Altersversorgung mit besseren rechtlichen Rahmenbedingungen zu versehen. Grundsätzlich war dies auch richtig, doch wie jeder weiß, verläuft das Leben eben häufig anders als geplant. Anlageprodukten, welche nur für die Altersversorgung konzipiert sind, mangelt es meist an ausreichender Flexibilität, um allen Veränderungen gerecht zu werden. Eventuelle Steuervorteile sind bei vorzeitiger Kündigung dahin, staatliche Förderungen müssen zurückerstattet werden und durch unsinnige Garantieverprechen wird den Kunden häufig die Chance auf nachhaltige Wertentwicklung genommen.

Das oberste Gebot bei der Wahl des richtigen Anlageinstrumentes ist, dass es jederzeit an veränderte Situationen angepasst werden kann. Fondssparpläne bieten diese Flexibilität. Gepaart mit intelligenten Anlagekonzepten sind diese das optimale Vehikel, um eine für den Kunden erfolgreiche Anlageform anzubieten. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen Überblick unserer ausgewählten Experten zu diesem Thema. ■

Was bietet eine Vermögensverwaltung bei einem Investmentsparplan?

Für Kunden und Vermittler ist es kaum noch möglich, aus dem riesigen Produktangebot eine professionelle Auswahl zu treffen. Eine Vermögensverwaltung kann hier hilfreiche Dienste leisten.

Interview mit **John Baumann**,
Chief Executive Officer der
Baumann & Partners Investment Firm

Herr Baumann, Sie sind ein ausgewiesener Profi für das Dachfondsmanagement und dafür mehrfach mit dem Fund of Fund Award ausgezeichnet. Was qualifiziert Sie als Experte zum Thema Investmentsparpläne?

John Baumann Wir haben eine große Erfahrung im Bereich der vermögensverwaltenden Sparpläne. Mein Unternehmen Baumann & Partners verwaltet mehr als 13.000 Sparpläne. Meine langjährige Expertise aus dem Dachfondsmanagement lasse ich natürlich auch in das Management der Sparpläne einfließen.

Was unterscheidet denn das Dachfondsmanagement vom Management vermögensverwaltender Sparpläne?

JB Natürlich ist das Management von Sparplänen anders als das Dachfondsmanagement. Die Zusammensetzung ist wesentlich konzentrierter und es kommen nur unsere langfristig besten Zielfonds zum Einsatz. Sozusagen die Crème de la Crème. Taktische und kurzfristige Elemente werden nur in unseren institutionellen Mandaten eingesetzt.

Zudem achten wir bei Sparplänen deutlich mehr auf das Zusammenspiel und die Harmonie der ausgewählten Fondsmanager, um dadurch das Risiko geringer zu gestalten und eine Mischung aus verschiedenen Stilen zu kombinieren, ohne dafür vorhandene Renditepotenziale zu opfern. So gleichen wir größere Schwankungen unter den Fonds aus und vermeiden in turbulenten Börsenphasen, dass alle Manager die gleichen Strategien fahren. Natürlich ist die

Überwachung der Stilkonsistenz unerlässlich, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Dann werden Ihre Sparpläne ausschließlich mit eigenen Fonds bestückt?

JB Nein, wir achten genau wie im Dachfondsmanagement auf unsere Unabhängigkeit. Unser Analyseprozess zur Auswahl der Fonds setzt sich aus quantitativen und qualitativen Kriterien zusammen. So filtern wir aus dem riesigen Fondsuniversum die nachhaltig besten Produkte raus. Die ausgewählten Fonds stehen ständig unter Beobachtung, um frühzeitig zu erkennen, ob die Manager noch unseren Qualitätsansprüchen genügen und den Mehrwert erwirtschaften, den wir erwarten. Damit vermeiden wir zu lange an nicht konsistenten Produkten festzuhalten. Dies erfordert von unseren Zielfondsmanagern eine gewisse Informationspflicht, die wir auch von den meisten Gesellschaften erhalten. So haben wir gegenüber den meisten Anlegern einen Wissensvorsprung, was die Fonds betrifft. Am Ende des Prozesses steht eine Fondsvermögensverwaltung für Sparer ab 25 Euro.

Das hört sich nach hohem Aufwand an, erklärt aber auch die Vielzahl der Sparer. Wie behalten Sie dort den Überblick?

JB Wir klassifizieren die Sparer nach Risikogruppen in der Vermögensverwaltung, somit erreichen wir in jeder Risikogruppe die Losgrößen die wir für die effiziente Verwaltung brauchen.

Warum braucht zum Beispiel ein 100 Euro-Sparer eine Vermögensverwaltung?

JB Gerade die Erfahrung, welche wir im Krisenjahr 2008 mit unseren Kunden gemacht haben, hat gezeigt, dass wir durch strenge Einhaltung einer disziplinierten Anlagestrategie und den Mix aller Anlagestile in den jeweiligen Risikogruppen durchaus gute Ergebnisse erzielt haben.

Der Kunde und der Vermittler sind heute kaum noch in der Lage, aus dem riesigen Angebot eine professionelle Auswahl zu treffen. Wir stellen dem Kunden aus dem gigantischen Angebot ein bedarfsgerechtes Portfolio zusammen.

Dabei stehen ihm diverse Strategieportfolios zur Auswahl, welche alle Kundenwünsche abdecken. Wir überwachen dabei laufend die Zusammenstellung der Strategieportfolios und schichten bei veränderten Marktsituationen gegebenenfalls in andere Zielfonds um.

Diese Dienstleistung hört sich sehr teuer an...

JB Nein, gerade durch die vorher beschriebene Bildung von Risikogruppen und durch hocheffiziente Technik erreichen wir bei den meisten Portfolios eine Gebührenbelastung von 0,25% p.a. Das ist weit unter dem Marktschnitt und gilt übrigens auch für Einmalanlagen, welche schon ab 2.500 Euro möglich sind.

Wie flexibel ist denn Ihr Dienstleistungsangebot? Kann der Kunde es seinen persönlichen Lebensumständen anpassen?

JB Bei der Produktkonzeption waren die Flexibilität und Liquidität die beiden wichtigsten Parameter. Ein Kunde soll eben nicht bis Endalter 65 in seinem

Produkt gefangen sein, sondern auf bestimmte Umstände reagieren können. Das Leben ist meistens anders als geplant und dem tragen wir sowohl mit der jederzeitigen Portfoliowehselmöglichkeit als auch mit der täglichen Verfügbarkeit Rechnung. Über einen individuellen Onlinezugang kann jeder Kunde tagesaktuell alle depotrelevanten Daten abrufen. Zusammen mit seinem Berater kann er dann auf bestimmte Ereignisse sofort reagieren. ■



bei der FFB über weitreichende Möglichkeiten, um den Online-Nutzungsumfang ihrer Endkunden individuell zu steuern. Angefangen bei der Vergabe von Leserecht oder Vollzugriff bis hin zur Freischaltung verschiedener Ansichten und Auswertungsmöglichkeiten kann der Internetzugang für Kunden an das jeweilige Geschäftsmodell des Beraters bzw. Vermögensverwalters angepasst werden. So kann der Berater individuell entscheiden, welche Ansicht für seine Kunden optimal ist, um die Entwicklung des Sparplans bzw. der Fondsanlagen der Kunden zu verfolgen. Auch eine eigene Preisgestaltung ist durch Vereinbarung von Serviceentgelten kundenindividuell möglich.

Anlagen in Investmentfonds sollten als liquider Bestandteil neben Versicherungslösungen und staatlich geförderten Anlageprodukten (wie zum Beispiel Riester) in keinem Konzept zur Altersvorsorge bzw. Vermögensaufbau fehlen.



Denn Investmentfonds sind ein über viele Jahrzehnte bewährtes Anlageinstrument, um breit diversifiziert erfolgreich Kundengelder anzulegen. Für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge sind Sparpläne hervorragend geeignet – und dies unabhängig davon, ob man für sich selbst oder für die Ausbildung seiner Kinder spart.

Gute Beratung erfordert gute Abwicklung

Die Frankfurter Fondsbank ist eine der führenden Vermittler-Plattformen in Deutschland. Die Unterstützung in der täglichen Beratungspraxis steht im Fokus der FFB. Da besonders Investmentparläne eine im-

mer größere Rolle spielen, bietet die FFB mit einer großen Auswahl an Investmentfonds und hervorragendem Service attraktive Vorteile für den Berater.

Die FFB liefert unabhängigen Beratern das Handwerkszeug zur Unterstützung ihrer täglichen Arbeit. Sie versteht sich zugleich als Sparringspartner und Ideengeber im Dialog mit den Vertriebspartnern. Mit ihrer Internet-Plattform bietet die FFB alle Services an, die Berater für die Umsetzung ihrer auf die jeweilige Kundensituation zugeschnittenen Anlagekonzepte benötigen.

Intuitive Erfassbarkeit und Möglichkeiten zur Individualisierung sind dabei wesentliche Bestandteile. Die flexible Anpassung an Trends und Anforderungen des Vermittlermarktes hat die FFB zu einer der führenden Adressen im Plattformgeschäft in Deutschland gemacht. Ausgefeilte, aber zugleich einfach zu bedienende Funktionalitäten, ein klar gegliederter Aufbau im Berater- und im Endkundenbereich sowie das umfassende Dienstleistungsspektrum

erweisen sich als die entscheidenden Vorzüge der FFB.

Unabhängigkeit als Erfolgsmodell

Wichtiger Erfolgsfaktor der FFB ist die Unabhängigkeit von Produktinteressen. Seit Oktober 2009 ist die FFB eine 100%ige Tochtergesellschaft von Fidelity, einem der größten Vermögensverwalter der Welt. Auch für Fidelity als Familienunternehmen spielt die Unabhängigkeit eine zentrale Rolle. Die FFB zählt mit ihren Abwicklungsdienstleistungen neben dem Asset Management zum Kerngeschäft von Fidelity in Deutschland. Das ist eine ideale Basis für eine langfristig ausgerichtete Weiterentwicklung der FFB: Unabhängige Beratung wird in allen Kundensegmenten an Bedeutung gewinnen. Zur Umsetzung der Anlagekonzepte und für eine effiziente Kundenbetreuung ist jedoch eine qualitativ hochwertige und produktneutrale Unterstützung in der Abwicklung unerlässlich. Seit Jahrzehnten ist das Plattformgeschäft für unabhängige Berater Teil der Unternehmensstrategie von Fidelity weltweit. ■

Hin und Her macht **Kassen voll!**

Kundengerechtes Anlegen ist für jeden verantwortungsbewussten Berater eine echte Herausforderung geworden. Die Märkte waren im letzten Jahrzehnt vermehrt extremen Schwankungen unterworfen und die Finanzkrise hat dem eh schon schwierigen Marktumfeld noch eins draufgesetzt.

Von **Stefan Eder**, Geschäftsführer und Inhaber der Investmentgate GmbH & Co.KG,
und **Detlef Kannemann**, Geschäftsführer und Inhaber der EDISOFT GmbH

Selbst Anlageklassen, welche traditionell als „sicher“ galten, hatten mit erheblichen Schwankungen zu kämpfen. Prinzipiell ist es daher gut, wenn ein Vermögensaufbau mit Hilfe von regelmäßigen Einzahlungen vorgenommen wird, zum Beispiel in Form eines Sparplanes. Durch die laufenden Einzahlungen kann man durch den Cost-Average-Effekt langfristig von stärkeren Schwankungen profitieren. Vor größerem Kapitalverlust schützt dies aber erst einmal auch nicht, nämlich insbesondere dann nicht, wenn sich schon ein gewisses Vermögen angesammelt hat. Wie also bewahrt man den Kunden möglichst vor solch

unangenehmen Effekten? Im Folgenden wird der Investmentprozess „Portfolio Protect“ beschrieben, welcher in der Vergangenheit die Kundenportfolios vor ungewollten Verlusten schützen konnte, ohne auf die hohen Renditechancen zu verzichten.

Die richtige Fondsauswahl fürs optimale Portfolio

Die wichtigste Voraussetzung in der Beratung ist, zuerst zu ermitteln, welche Risikobereitschaft der Anleger für seine Anlageziele mitbringt. Bei der Suche nach den besten Fonds fehlt es – bei über 10.000 in Deutschland zugelassenen Investmentfonds aus über 60 verschiedenen Anlageklassen – wahrlich nicht an Auswahl. Doch oftmals werden gerade hier schon die ersten Fehler gemacht, denn der Blick in die Performancerennlisten alleine führt erfahrungsgemäß nicht zu den benötigten Ergebnissen.

Meist sind gerade die Fonds mit der besten Performance der Vergangenheit oftmals jene, welche in den Folgejahren mit am schlechtesten abschneiden. Deshalb muss auch die Schwankungsbreite berücksichtigt werden, mit welcher die Performance vom jeweiligen Fondsmanager „erkauft“ wurde. Zudem ist die Kontinuität der Anlageerfolge bei der Auswahl der geeignetsten Fonds ebenfalls von hoher Bedeutung. Nur so können jene „Perlen“ gefunden werden, welche dauerhaft ein optimales Ertrags-/Risikoverhältnis aufweisen. Ergänzend dazu sollten die in Frage kommenden Fonds zusätzlich analysiert werden. Im persönlichen Gespräch mit dem Fondsmanager können jene Informationen eingeholt werden, welche die Prognosekraft für die zu erwartenden Ergebnisse untermauern und den langfristigen Anlageerfolg sicherstellen.

Die Mischung macht's – laufende Überwachung und Anpassung notwendig

Allein die richtige Auswahl der in Frage kommenden Zielfonds gewährleistet aber noch keinen dauerhaften Anlageerfolg. Entscheidend ist auch, mit welcher Gewichtung die richtige Portfolio-

zusammensetzung erfolgt. Einfache Portfoliomodelle bieten oftmals nur in der ersten Zeit einen guten Anlageerfolg. Nur wenn dauerhaft eine optimale Gewichtung der einzelnen Anlageklassen zueinander erfolgt, ermöglicht dies einen kontinuierlichen Anlageerfolg.

„Zu Fuß“ lässt sich dies alles nicht mehr errechnen. Fondsauswahl und Portfoliooptimierung erfordern komplexe Rechenprozesse und sind deshalb nur mit intelligenten Softwareprogrammen möglich. Dabei reicht es aber nicht aus, nur einmal ein Portfolio nach den vorgenannten Kriterien zu gewichten. Vielmehr muss dieser Prozess regelmäßig durchgeführt werden. Denn Prognosen bleiben Prognosen und erst im zeitlichen Verlauf wird man erkennen können, ob die ausgewählten Fonds bzw. die Portfoliozusammensetzung sich gegen Veränderungen am Markt überhaupt konnten. Eine laufende Überwachung des Portfolios muss deshalb unbedingt sichergestellt werden, um sofort auf veränderte Marktsituationen reagieren zu können. In der Praxis bedeutet dies, dass im Laufe der Zeit die ausgewählten Zielfonds – falls möglich – durch bessere Fonds ersetzt werden. Daneben ▶

Chancen nutzen, Gewinne sichern



Die ausgewiesenen Wertentwicklungszahlen wurden für den Zeitraum 01.01.1996 bis 31.12.2010 ermittelt. Diese sind Betrachtungen der Vergangenheit und werden in der Zukunft wahrscheinlich höher oder niedriger ausfallen. Die Schutzschwelle wurde bei dem dargestellten Musterportfolio auf 5% des jeweils erreichten Höchststandes des Portfolios festgelegt und eignet sich insbesondere für sicherheitsorientierte Anleger.

Quelle: EDISOFT GmbH

muss auch die Gewichtung der Fonds und Anlageklassen untereinander nach einem stringenten Risikopro-

zess laufend überwacht und bei Bedarf angepasst werden können. Der Mehrertrag für den Kunden gegenüber

konventionellen, nicht aktiv betreuten Fondsdepots ist beträchtlich (siehe Grafik).

Raus aus dem Markt! – Rein in den Markt?

Doch wie schützt man das Kundengeld vor schnell auftretenden extremen Kursschwankungen? Dies ist nur möglich, wenn zusätzliche „Sicherheitsmechanismen“ eingebaut werden, welche das Portfolio innerhalb kürzester Zeit in risiko ärmere Anlageklassen umschichten. In Abhängigkeit vom Risikoprofil des Anlageportfolios werden individuelle Schutzwellen definiert, welche den jeweils erreichten Höchststand des Portfolios vor ungewolltem Vermögensverlust schützen. Sollte das Portfolio aufgrund extremer Marktbewegungen an den fest definierten maximalen Wertrückgang herankommen, wird das gesamte Portfolio falls notwendig in risikoarme Anlageklassen umgeschichtet und so vor weiterem Kapitalverlust geschützt. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass bei der Fondsauswahl gänzlich auf Garantiefonds verzichtet werden kann. Denn der Preis für die ausgesprochenen Garantien ist mit langfristig eher unterdurchschnittlichen Renditeerwartungen zu bezahlen und hat deshalb bestenfalls psychologischen Wert. ▶

Genauso wichtig wie ein disziplinierter Ausstieg ist aber auch der richtige Zeitpunkt für einen Wiedereinstieg zurück in die Märkte. Auf finanzmathematischer Basis errechnete Trendsignale geben die Indikation für das optimale Timing der in Frage kommenden Anlageklassen. Trotzdem können in solchen Phasen immer noch unvorhersehbare Schwankungen auftreten. Aus diesem Grunde wird eine stufenweise Wiederanlage des Kapitals in die dann in Frage kommenden Zielfonds vorgenommen, was zusätzlich zur Minimierung von Schwankungsrisiken führt. Die individuelle Schutzwelle des zuletzt erreichten Höchststandes bleibt aber auch beim Wiedereinstieg als Maß für das Risikocontrolling bestehen. Denn vornehmliches Ziel ist es, das Portfolio in jedem Fall vor ungewollten Schwankungen zu bewahren und absolute Wertschwankungen nur innerhalb der definierten Schutzwelle zu gestatten. Keinesfalls sollte die Entscheidung des Wiedereinstiegs dem Kunden oder dem Zufall überlassen werden, da die Wahrscheinlichkeit weiterer Vermögensverluste in diesen Fällen doch zu groß ist.

Chancen nutzen – Gewinne sichern

Die Vorteile dieses stringenten Investmentprozesses liegen klar auf der Hand. Der Kunde kann ein Portfolio auswählen, welches seinen Risiko- und Ertragerwartungen entspricht. Die Auswahl der am besten geeigneten Zielfonds wird laufend überwacht. Die Gewichtung der Anlageklassen wird in Abhängigkeit des Risikoprofiles wenn nötig angepasst. Durch die Festlegung der individuellen Schutzwelle gemessen am erreichten Höchststand des Portfolios werden bereits verdiente Gewinne vor ungewollten Verlusten nach unten abgesichert.

Allerdings kann ein Berater alleine solche Dienstleistungen am Kunden in seiner Gänze nicht leisten. Für den Erfolg ist es deshalb unerlässlich, die jeweiligen Entscheidungen am besten in die Hand eines professionellen Vermögensverwalters zu legen, welcher die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen gewährleistet. Mit solch einem ertragreichen Konzept kann, sowohl für den Kunden als auch für den Berater, ein langfristiger Erfolg sichergestellt werden. ■

TYPISCH FFB



WIR FUNKTIONIEREN EINFACH.

Wie sollte die Abwicklung im Fondsgeschäft Ihrer Meinung nach funktionieren?

Die Antwort ist ganz einfach: Einfach!

Sie stoßen die Geschäfte an – wir wickeln ab.

Als unabhängiger Bankpartner für die Depotführung, wahlweise mit Konto und Kreditlinie, einem flexiblen Abwicklungsservice und ausgezeichneten Internet-Funktionalitäten bieten wir jede Menge Gestaltungsmöglichkeiten.

Weitere Infos erhalten Sie unter www.frankfurterfundsbank.de oder unter Telefon 069/7 70 60-345.

FRANKFURTER
FONDSBANK

Steuerliche Betrachtung von Fondssparplänen



Die Brisanz des Themas Altersvorsorge ist jedem Finanzberater bewusst. Weitaus weniger Beratern ist bekannt, dass Investmentsparpläne für den mittel- und langfristigen Vermögensaufbau und für die Altersvorsorge eingesetzt werden können. Es gibt sogar eine reichhaltige Förderung für Investmentsparer - den Sparerpauschbetrag.

Von **Uwe Müller**,
Geschäftsführer der FINOVA GmbH

Man stelle sich folgendes Szenario vor: Der Spitzensteuersatz beträgt lediglich 25% und der Steuerpflichtige kann nahezu völlig frei entscheiden, wann er wie viel Steuern bezahlen will. Das gibt es nicht? Doch, es nennt sich: Abgeltungs-

steuer. Seit ihrer Einführung halten sie viele Finanzberater für Teufelszeug, dem man mit teilweise abenteuerlichsten Produkten und sehr zwielichtigen Werbeaussagen begegnen muss. Warum eigentlich?

Abgeltungssteuer ist fällig bei positiven Einkünften aus Kapitalvermögen. Das gilt für Milliardäre genauso wie für jeden anderen Bürger. Negative Einkünfte aus Kapitalvermögen

werden nun aber auch steuerlich berücksichtigt. Dazu später mehr.

Brisanz beim Thema Altersvorsorge

Die Brisanz des Themas Altersvorsorge dürfte wohl jedem Finanzberater geläufig sein. Ferner wird vorausgesetzt, dass der Cost-Average-Effekt bekannt ist. Investmentsparpläne können für den mittel- und langfristigen Vermögensaufbau und für die Altersvorsorge eingesetzt werden. Es gibt sogar eine reichhaltige Förderung für Investmentsparer. Sie heißt Sparerpauschbetrag. Diese Förderung ist einfach zu berechnen, höher als andere Förderungen und sie wird sogar bis zum Tod des Steuerpflichtigen gewährt!

„Bei der Ermittlung der Einkünfte aus Kapitalvermögen ist als Werbungskosten ein Betrag von 801 Euro abzuziehen (...)“ So steht es seit Einführung der Abgeltungssteuer in § 20 Abs. 9 Einkommenssteuergesetz. Nur, dieser Satz ist oftmals nicht bekannt oder spielt zumindest bei der Beratung zur Altersvorsorge für viele Berater keine Rolle. Mit schwerwiegenden Folgen für die betroffenen Kun-

den. Einkünfte aus Kapitalvermögen sind steuerpflichtig, allerdings erst ab einem Betrag von 801 Euro pro Jahr. Hat ein Kunde keine oder nur geringe Werbungskosten, kann er den Sparerpauschbetrag quasi als steuerfreies Einkommen verbuchen und natürlich sofort darüber verfügen.

Die Berechnung ist einfach und jeder Berater kann sie ohne „Schichten-Optimierungs-Software“; quasi direkt an der Oberfläche, ausführen. Pro Person 801 Euro pro Jahr. Fertig! Dabei ist das Alter der Person, der Familienstand, die Anzahl der Kinder oder das Vorjahreseinkommen völlig egal. Diese Berechnung versteht sogar jeder Kunde.

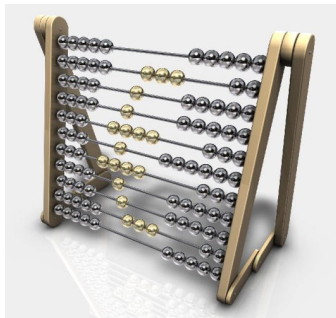
Die Subvention ist sehr hoch. Ein Paar hat einen Freibetrag von 1.602 Euro pro Jahr. Dies ist nicht zu vergleichen mit der millionenfach verkauften Riester-Rente! Bei einem Abgeltungs-Steuersatz von 25% (ca. 400 Euro Steuervorteil) ist das nichts anderes als zweimal Grundzulage. Nun aber der Clou: Diese Subvention gibt es lebenslang! Der Steuerpflichtige kann jedes Jahr seinen Sparerfreibetrag nutzen und sofort über den Geldbetrag verfügen. ▶

Und dies gilt sogar mit und ohne Kinder, bei Arbeitslosigkeit oder auch im Ruhestand. Ein heute 27-jähriges Paar hat eine Lebenserwartung von 90 Jahren. In den verbleibenden 63 Jahren können also jährlich 1.602 Euro steuerfrei vereinnahmt werden. Das sind schlicht 100.000 Euro!

*Und was ist,
wenn es zu Verlusten kommt?*

Kein Problem. Zukünftig wird einfach das Finanzamt daran beteiligt. Negative Einkünfte aus Kapitalvermögen führen zu Verlustvorträgen, die entweder andere Einkünfte steuerfrei stellen können (zum Beispiel Kursverluste aus Aktienfonds führen zu steuerfreien Zinseinnahmen) oder bis zum Tod des Steuerpflichtigen jederzeit wieder eingesetzt werden können. Allerdings: erst nachdem im entsprechenden Kalenderjahr der Sparer-Pauschbetrag geltend gemacht wurde.

Trotz alledem, der Sparer-Pauschbetrag spielt (noch) eine Nischenrolle bei der Beratung zur Altersvorsorge. Das wird sich ändern. Durch die richtigen Produkte und durch die



Umsetzung dieses Ansatzes durch qualifizierte Berater.

Ein Produkt, bei dem es einfach möglich ist, steuerfreie Einkünfte zu generieren, ist beispielsweise das Wunschkonto (www.wunschkonto.de). Hier findet jeder Kunde einfache Möglichkeiten, die er selbst umsetzen kann. Berater und Kunden werden dabei mit allen aktuellen Errungenschaften der modernen Welt, also Internet, Intranet, Online-Kontoführung, Webinare, Hotline und Apps unterstützt.

Last but not least: Investmentsparpläne sind für klassische Versicherungsvertreter verboten, denn hierfür braucht der Berater zusätzlich eine Zulassung nach § 34 c GewO. ■



Vom Megatrend Nachhaltigkeit langfristig profitieren

Umwelttechnologien und nachhaltigem Wirtschaften gehört die Zukunft. Experten erwarten in diesem Bereich in den kommenden Jahrzehnten ein enormes Wachstum. Beste Voraussetzungen, um mit einem Fondssparplan langfristig in Firmen dieses Sektors zu investieren.

Von **Stevan Kruscic**, Senior Sales Director bei Pioneer Investments

Aufgrund der globalen Herausforderungen, vor denen die Weltbevölkerung steht, treten die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz immer stärker in den Vordergrund. Die Bekämpfung des Klimawandels, der Einsatz erneuerbarer Energien und nachhaltiges sowie verantwortungsvolles Wirtschaften gewinnen weltweit an Bedeutung. Ein Trend, der sich auch in den kommenden Jahrzehnten weiter verstärken wird. Die Erderwärmung nimmt rapide zu, genauso wie der energiebedingte Ausstoß von CO₂. Gleichzeitig sorgen explodierende Bevölkerungszahlen und zunehmender Wohlstand in Ländern wie China oder Indien dafür, dass die Weltbevölkerung immer mehr Ressourcen benötigt.

Kapital fließt in alternative Energien

In großen Teilen profitiert besonders die Ökologie- und Nachhaltigkeitsbranche von dieser Entwicklung. So erzielte etwa die Industrie für erneuerbare Energien im schwierigen Jahr 2009 in Deutschland laut dem Bundesumweltministerium einen Rekordumsatz von mehr als 33 Mrd. Euro. Und auch die Zukunft gehört der Branche: Ende 2010 gab Chinas Regierung bekannt, dass das Land 1,5 Bio. Dollar in den kommenden fünf Jahren in Elektromobilität, Solarenergie und Biotechnik investieren wird. Das entspricht einem jährlichen Investitionsvolumen von 300 Mrd. Dollar. Auch zahlreiche andere Staaten rund um den Globus, darunter Europa, Japan und die USA, planen Milliardeninvestitionen in diesen Bereichen.

Neben „klassischen Ökounternehmen“, wie Hersteller von Solaranlagen oder

Windrädern, profitieren auch zahlreiche andere Branchen, die auf den ersten Blick nicht in diesem Bereich angesiedelt sind, von dem globalen Trend zu mehr Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. Zu diesen Branchen, in denen der Wettbewerbsfaktor Energie eine Schlüsselrolle spielt, zählen Gebäudetechnik, energieintensive Industrien, Maschinen- und Anlagenbau, Informationstechnologie und IT-Services sowie die Energiewirtschaft selbst. Eine McKinsey-Studie vom Herbst 2009 zeigt, dass es innerhalb dieser Märkte Bereiche gibt, die ein besonders schnelles, weit überdurchschnittliches Wachstum versprechen. Diese Wachstumskerne bieten bis 2020 jährliche Zuwachsraten von durchschnittlich fast 13% weltweit.

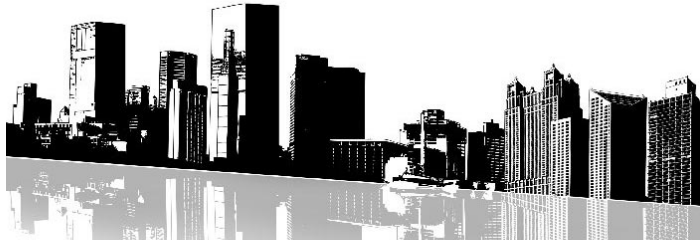
Die Zahlen zeigen, dass Unternehmen aus den Sektoren Nachhaltigkeit und Umwelttechnologie wie kaum ein anderer Industriezweig in den kommenden Jahrzehnten einen Boom erleben werden. Daher eignet sich dieser Bereich besonders für den langfristigen Vermögensaufbau mit einem Fondssparplan. Dabei sollten Anleger auf Aktienfonds setzen, die bereits viele Jahre erfolgreich am Markt sind und ihr Kapital über verschiedene Sektoren weltweit

streuen; so wie der Pioneer Funds – Global Ecology (ISIN: LU0271656133).

Pioneer unter den Nachhaltigkeitsfonds

Im Gegensatz zu einfachen Themenfonds, die sich auf einen Bereich wie Solar- oder Windtechnologie spezialisiert haben, sucht der Pioneer Funds – Global Ecology Unternehmen aus allen ökologischen und nachhaltigen Bereichen. Das ermöglicht dem Fonds, sich nicht auf bestimmte Branchen festlegen zu müssen und seine Anlage breit zu streuen. So reduziert Fondsmanager Christian Zimmermann das Risiko. Unternehmen aus den Bereichen Rüstung, Tabak, Pornographie, Alkohol und Glücksspiel sind aus ethischen Gründen jedoch generell ausgeschlossen. Tabu sind auch Unternehmen, die gegen Menschen- oder Arbeitsrechte verstoßen oder Kinderarbeit einsetzen. Aspekte, die bei vielen Kunden mittlerweile eine wichtige Rolle bei der Geldanlage spielen. Daher wächst der Markt der Nachhaltigkeitsfonds im Vergleich zu anderen Fondsarten auch überproportional stark. Jedoch kann kaum ein Produkt auf eine mehr als 20-jährige Erfolgsgeschichte wie der Pioneer Funds – Global Ecology zurückblicken. ■

Asien – Profiteur des unaufhaltsam wachsenden Konsums



Ein großer Teil der Weltbevölkerung lebt in den Ländern Asiens – ein riesiger Markt für Konsumgüter aller Art. Heute sind die Verbraucher in Asien finanziell besser gestellt als ihre Vorgängergeneration. Sie haben ein höheres verfügbares Einkommen und zunehmend Appetit auf Konsumgüter aus dem Westen. Für Anleger geht mit dem Konsumthema in Asien ein riesiges Wachstumspotenzial einher. Viele Positionen im Portfolio dürften vom steigenden Verbrauch und dem Wandel des Lebensstils in der Region profitieren.

Interview mit **Phillip von Königsmarck**,
Leiter Vertrieb unabhängige
Finanzdienstleister, und **Joseph Tse**,
Fondsmanager bei Fidelity International

Welche Trends zeichnen sich aktuell mit Blick auf den Konsum in Asien ab?

Phillip von Königsmarck Der asiatische Kontinent beheimatet einen

Großteil der Weltbevölkerung und ist der weltweit größte Markt für Konsumgüter. In den letzten zehn Jahren sind die Einkommen der Menschen in Asien und insbesondere der Landbevölkerung stark gestiegen. Die Gründe sind neben langfristigen Faktoren auch positive Maßnahmen der Politik. Steigende Einkommen verheißen Gutes für Konsumgüteraktien. Umso mehr deshalb, weil die meisten langlebigen Konsumgüter

bislang in Asien noch wenig verbreitet sind. Mit der enormen Größe des asiatischen Verbrauchermarktes und dem Aufholpotenzial von Konsumgütern gehen erhebliche Wachstumsschancen einher.

Welche Faktoren hatten Anteil an der jüngsten Outperformance des Fonds?

Joseph Tse Über die Zeiträume von einem Monat, drei und sechs Monaten sowie seit Jahresbeginn und über ein Jahr betrachtet hat der Fonds einen positiven Ertrag erwirtschaftet und dabei seinen Vergleichsindex hinter sich gelassen.

Dass China und Hongkong im Portfolio übergewichtet sind, hat dank der starken Wertentwicklung an diesen beiden Märkten den Fonds vorangebracht. Aufgeschlüsselt nach Sektoren erwies sich vor allem die spürbare Übergewichtung der Bereiche zyklische Konsumgüter und Informationstechnologie als vorteilhaft. Beflügelt wurde die Performance des Fonds aber auch durch die gute Titelauswahl innerhalb dieser Sektoren.

Diverse gute Anlageentscheidungen bei neu an die Börse gebrachten

Unternehmen kamen der Wertentwicklung ebenfalls zugute. So habe ich einige große Positionen bei dem einen oder anderen Gewinner aufgebaut, der zwar nicht als „heißer“ Börsengang gehandelt wurde, aber trotzdem eine gute Performance erzielt hat. Und schließlich war auch die Übergewichtung im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen hilfreich, denn genau diese waren in 2010 besonders gefragt.

Wie spüren Sie verborgene Anlagechancen in Asien auf?

JT Ganz allgemein gehe ich dabei folgendermaßen vor: Erstens suche ich nach Unternehmen, die im Zuge der Neuausrichtung der asiatischen Volkswirtschaft auf der Wertschöpfungskette nach oben klettern könnten. Die Gewinner in diesem Bereich sind meines Erachtens nur schwer zu finden, aber wenn es gelingt, ist die Aussicht auf einen ansehnlichen Ertrag groß. Zweitens widme ich mich den weniger bekannten Bereichen/Firmen, die vom langfristig steigenden Konsum profitieren. Und drittens halte ich nach Werten Ausschau, die gut für eine Erholung aufgestellt sind. ■

Wertentwicklung seit Auflegung am 03.10.1994



Jeweils 12 Monate vom 31.10. bis 31.10.	Fidelity Asian Special Situations Fund	Vergleichsindex	Beispielrechnung mit Anlagesumme 1.000 EUR (netto)*
Jahr 1 2005 bis 2006	28,79%	24,38%	1.220,29 €
Jahr 2 2006 bis 2007	57,05%	51,85%	1.916,46 €
Jahr 3 2007 bis 2008	-49,27%	-51,58%	972,22 €
Jahr 4 2008 bis 2009	39,35%	41,85%	1.354,79 €
Jahr 5 2009 bis 2010	33,02%	29,40%	1.802,14 €

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Wertentwicklung wird errechnet von Nettoanteilswert zu Nettoanteilswert, bei Wiederanlage der Erträge, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlags, der das Anlageergebnis mindert. Der Ausgabeaufschlag beträgt bei Aktienfonds bis zu 5,25% der Anlagesumme, kann jedoch niedriger ausfallen. Über einen Anlagezeitraum von 5 Jahren hätte ein Ausgabeaufschlag von 5,25% den Effekt, dass ein Wertzuwachs von bspw. 6% pro Jahr auf einen Wertzuwachs von 4,9% pro Jahr vermindert würde.

Anmerkungen zur Grafik der Wertentwicklung: Angaben in USD der Ausschüttenden Anteilsklasse. Quelle: Fidelity/Datastream, Stand 31.10.2010. Vergleichsindex: MSCI All Countries Far East ex Japan. Anmerkungen zur Tabelle der Wertentwicklung: Angaben in Euro der Ausschüttenden Anteilsklasse. Quelle: Fidelity/Datastream, Stand: 31.10.2010

* Abzüglich Ausgabeaufschlag von 5,25% im Jahr 1. Ab dem Jahr 2 wird das Ergebnis des Vorjahres als Berechnungsgrundlage genommen.

Mit Ausdauer zum Ziel

Misch- und Aktienfonds sind für langfristiges Sparen – etwa für die Altersvorsorge – eine chancenreiche Anlageform. Und gerade auf langer Distanz kommt es auf die richtige Strategie an. Die Marathon-Strategie I (Franklin Templeton Global Fundamental Strategies Fund¹) und Marathon-Strategie II (Franklin Templeton Global Equity Fund¹) von Franklin Templeton Investments bieten einen ausgewogenen Anlagemix für unterschiedliche Marktsituationen.

Von **Sabine Stöhr**,

Sales Manager Retail der Franklin Templeton Investment Services GmbH

Das Besondere an den beiden Marathon-Strategien der Franklin Templeton Fonds: Sie vereinen drei Top-Anlagestrategien von Franklin Templeton Investments, die aktiv und unabhängig voneinander gemanagt werden. Das Ergebnis ist ein breit gestreutes Portfolio mit geringen Überschneidungen.

Perfekt kombiniert

Die Marathon-Strategie I basiert zu einem Drittel auf dem Templeton Growth Fund, Inc., dem Pionier für globale Aktienanlagen. Das zweite Drittel wird durch die Mutual-Series-Strategie bestimmt. Diese kann außer in unterbewertete Aktien auch in Unternehmen investieren, die vor einer grundlegenden

Neuausrichtung stehen. Auf diese Weise kann in jeder Marktphase zusätzliches Ertragspotenzial erzielt werden. Den dritten Teil stellt die Rentenstrategie dar, die auf dem vielfach ausgezeichneten Templeton Global Bond Fund¹ basiert.

Mit der Marathon-Strategie II, einem reinen Aktienfonds, können Anleger vom Wirtschaftswachstum der Emerging Markets profitieren. Der Unterschied zur Marathon-Strategie II ist also der Anteil an Schwellenländer-Aktien anstatt des Rentenanteils.

Die Grafik (siehe Seite 30) zeigt, was aus einem Sparplan von 100 Euro monatlich in beide Marathon-Strategien seit 31.12.1992 bis zum 31.12.2010 geworden wäre.

Investieren mit System

Wie das trainierte Haushalten mit den Kräften den Langstreckenläufer zum ▶



Quelle: Franklin Templeton Investments

Wertentwicklung nach BVI-Methode in EUR (Basiswährung: USD). Die Wertentwicklung der Vergangenheit der Simulationen ist weder ein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung des Franklin Templeton Global Fundamental Strategies Fund / Franklin Templeton Global Equity Fund noch stellt sie eine Garantie für die Zukunft dar.

Ziel führt, so ist die gleichmäßige Aufteilung des Portfolios auf die drei Strategien der Marathon-Strategien – das sogenannte Rebalancing – der Kern des Erfolges. Indem die Gewinne der besser performenden Strategie abgeschöpft und in die niedriger bewertete Strategie investiert werden, erhält der Anleger ein optimierteres Risiko-/Ertragsprofil. Denn Schwankungen zwischen den einzelnen Strategien können so abgedefert werden. Das

macht die Marathon-Strategien fit für die lange Distanz. Und das wissen vorausschauende Anleger ebenso gut wie erfolgreiche Marathonläufer: Am Ende zählen Strategie und kontinuierliche Leistung. Auch bei einem Fonds sind ein systematisches Vorgehen und beständige Ergebnisse die ideale Basis für den langfristigen Vermögensaufbau. ■

¹ Ein Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds

Souverän durch Höhen und Tiefen!



Stabil, unkorreliert, transparent, liquide: Nordea 1 – Heracles LongShort MI Fund

Die Lage an den Kapitalmärkten ist nach wie vor schwierig: niedrige Renditen auf der einen und hohe Volatilitäten auf der anderen Seite. In diesem Marktumfeld sind Konzepte gefragt, die sich von dieser Entwicklung abkoppeln – wie der Nordea 1 – Heracles LongShort MI Fund. Dieser quantitativ gesteuerte Fonds kann kritischen Marktphasen standhalten, einen stetigen, unkorrelierten und risiko-adjustierten Renditebeitrag liefern und bleibt dabei transparent und täglich liquide.

Wie er das macht, erfahren Sie unter (0 1802) 210450* oder auf www.metzler-fonds.com.

* 8 ct/Anruf aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunkhochstpreis 42 ct/min

METZLER
ALTE METZLER

Kaufaufträge können nur angenommen werden auf Grundlage des gültigen Verkaufsprospekts, der eine zufuhrliche Darstellung der mit diesem Investment verbundenen Risiken enthält, sowie des gültigen Jahres- und Halbjahresberichts. Den zufuhrlichen und vereinfachten Verkaufsprospekt von Nordea 1, SICAV, und dem aktuellen Jahresbericht-Halbjahresbericht erhalten Sie kostenlos im Papierform bei der Vertriebsstelle von Nordea in Luxemburg, bei der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland, bei den berechtigten Vertriebsstellen oder direkt bei Ihrem Anlageberater. Zahl- und Informationsstelle in Deutschland ist das Bankhaus B. Metzler & S. Metzler, Solte & Co. KGaA, Große Gallusstrae 18, 60311 Frankfurt am Main, oder Nordea Bank Finland plc, Niederlassung Deutschland, Grunburgweg 119, 60022 Frankfurt am Main. Der Nordea 1 – Heracles LongShort MI Fund ist Teilfonds von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts.

Innovative Konzepte für bewusste Anleger

Anlageentscheidungen erfordern ein umfangreiches Wissen über die Märkte und mehr als nur ein Gespür für die zukünftigen Entwicklungen. Gut, wenn man einen Partner mit tragfähigen Konzepten, flexiblen Anlageinstrumenten und dem Extra-Know-How hat.



VL-DepotLux



Zielspar-DepotLux



Portfolio Protect
Investor defense. Chance sichern



onebanking



investment navigator



investment gate