

Nicht für sich, sondern für den Kunden ist das Family Office da

Sie sprießen wie Pilze aus dem Boden. Doch oft steckt hinter dem Namen weder Kunde noch Vermögen. Nicht selten sind neue Family Offices der Versuch, eine selbstständige Karriere zu starten. Umso mehr lohnt sich ein Blick in die etablierten Häuser. Dazu dieser Bericht von Dr. Thomas Rüschen, der auf eine lange Erfahrung und großen Erfolg zurückblickt.

Die umfassende Betreuung sehr großer Familienvermögen wird landläufig als Königsdisziplin des Private Banking bezeichnet. Findet man in diesem Segment doch die herausforderndsten Kunden und die komplexesten Fragestellungen. Also nur etwas für Profis, für die, die es können. Das ist wohl der Grund, warum viele Banken in diesem Segment investieren bzw. warum viele neue Investmentboutiquen und Multi Family Offices neu gegründet werden. Aber lässt sich neben Prestige und Anerkennung dafür, dass man mit den anspruchsvollsten Privatkunden arbeiten darf, auch Geld mit diesen Kunden verdienen, eine unabdingbare Voraussetzung, will man Investitionen in diesem Segment dauerhaft und nachhaltig rechtfertigen. Die Antwort ist, es kommt darauf an und hängt wie so oft vom Geschäftsmodell ab. Sicherlich gehören Kunden dieses Segmentes zu den preissensiblen überhaupt und der Wettbewerb um Mandate auf der Anbieterseite trägt seinen Teil dazu bei, dass die Margen dünn sind. Das anhaltend niedrige Zinsniveau erhöht zusätzlich den Druck auf die Gebühren. Auf der anderen Seite führt die zunehmende Regulatorik dazu, dass die Kosten bei den Anbietern steigen.

Basis einer Zusammenarbeit mit einer Familie mit signifikantem Vermögen ist zu allererst natürlich das Vertrauen. Bei großen Vermögen in besonderer Weise legen diese Familien aufgrund ihrer herausgehobenen Stellung verständlicher Weise ganz besonderen Wert auf Diskretion und öffnen sich daher Dritten nur sehr vorsichtig. Das offensichtlich höhere Interesse der breiten Öffentlichkeit an den familieninternen Themen bekannter Unternehmerfamilien erhöht die Sensibilität und nachvollziehbarerweise auch das Misstrauen gegenüber Dritten. Vertrauen alleine schafft zwar die Basis und Bindung einer Familie mit seinen Beratern, gibt aber nur bedingt Antworten auf die oft sehr speziellen Fragestellungen im



Hans-Kaspar v. Schönfels
Chefredakteur des Elitebriefs
und des Elite Report

Auch das ist Kapital. Kunden haben oft ein sehr inniges Verhältnis zu ihrem Vermögensverwalter und besonders zu ihrem Betreuer. Von diesen erfahren sie auch wie hausinterne Spannungen und Veränderungen für Unruhe sorgen. Dabei geht es zum Beispiel nicht um die nervende Regulatorik, nein, vielmehr werden Macht-aufbau und -absicherung beschrieben. Diese Spiele demotivieren und verunsichern besonders die leistungsstarken Mitarbeiter. Das wiederum führt auch zu vorsichtigen Hintergrundgesprächen mit unserer Redaktion. Eine Frage ist oft dabei unausweichlich: Wo bieten sich neue Chancen?

Aus all diesen vertraulichen Gesprächen erfahren wir meistens relevante Nachrichten, die auch zur Beurteilung des jeweiligen Vermögensverwalters beitragen. Und wir können erahnen (nach einer dezenten Nachfrage) wieviel Kunden mit welchen Vermögensgrößen mit auf die Reise gehen würden... um eine neue Adresse zu stärken.

Weitere Themen in dieser Ausgabe:

- Seite 2 Fahrschulunterricht für Schüler umsatzsteuerfrei?
Von Jürgen E. Leske
- Seite 3 Die Legende vom Cost Averaging Effect
Von Dr. Gerd Kommer
- Seite 5 Aktien im Faktencheck – Börsen können noch weiter steigen | Von Marco Herrmann
- Seite 7 Ewiges Widerrufsrecht für alte Lebensversicherungsverträge | Von Jürgen E. Leske
- Seite 8 Änderungen des Erbschaftsteuerrechts durch das Steuerumgehungsbekämpfungsgesetz
Von Matthias H. Greite und Michael Althof
- Seite 9 Deutschland steht vor großen Herausforderungen
Von Christian Fegg
- Seite 11 Sachwert Diamant – Renaissance der Hochkaräter?
Von Dominik und Alexander Kuhnle
- Seite 16 Schlüsseldienst als haushaltsnahe Dienstleistung – naja
Von Jürgen E. Leske
- Seite 17 Hamburger Sparkasse plant Kooperation mit FinTech-Unternehmen investify

Zusammenhang mit der Erhaltung oder der Vermehrung des Vermögens der Familie. Dafür bedarf es in einer immer komplexer werdenden Welt mit politischen Unsicherheiten, volatilen Märkten, anspruchsvollerer Regulatorik, einem angesichts anhaltend niedriger Zinsen breiteren Investmentuniversum und zunehmend internationaler aufgestellter Familien eines breiten Spektrums an Fachkompetenzen, die entweder im Family Office vorgehalten werden müssen oder durch ein Netzwerk an vertrauten Partnern den Familien zur Verfügung gestellt werden. Da die Welt diesbezüglich in den letzten Jahren immer komplexer geworden ist, hat die Bedeutung von Fachkompetenzen in dem Zweiklang Vertrauen/Kompetenz eher an Bedeutung gewonnen.

Dies hat zur Folge, dass für ein erfolgreiches Geschäftsmodell in der Betreuung sehr großer Familienvermögen neben Kundenbetreuern mit ihren engen und vertrauensvollen Kundenbeziehungen immer mehr auch die Qualität und Breite der Kompetenzen in den Fachbereichen ausschlaggebend ist. Diese auf dem höchsten



*Dr. Thomas Rüschen,
Vorstandsvorsitzender,
Deutsche Oppenheim Family Office AG
www.deutsche-oppenheim.de*

Niveau vorzuhalten, verursacht zunächst natürlich hohe Kosten, ist aber am Ende auch die Basis für eine adäquate Honorierung durch die Mandanten. Denn Fachkompetenzen schaffen Lösungen und damit Wertschöpfung für den Kunden, für die er dann auch bereit ist, zu zahlen. Die Herausforderung liegt folglich darin, Kunden, bei denen man eine hohe Vertrauensstellung genießt, ausreichend inhaltliche Lösungen für deren dringendsten privaten Vermögensfragen zu bieten, um eine Honorierung zu rechtfertigen, die einem Multi Family Office oder einer Wealth Management Organisation eine langfristige Grundlage für ein erfolgreiches Geschäftsmodell bietet. □



**SOS KINDERDÖRFER
WELTWEIT**
HERMANN-GMEINER-STIFTUNG

Hermann-Gmeiner-Stiftung
Ridlerstr. 55 | 80339 München
Telefon 089/179 14-218
E-Mail: hgs@sos-kd.org

www.hermann-gmeiner-stiftung.de



Fahrschulunterricht für Schüler umsatzsteuerfrei?

Der Bundesfinanzhof hält es offensichtlich nicht für ausgeschlossen, dass eine Fahrschule, die Schülern oder Studenten Fahrunterricht gibt, ihnen Rechnungen stellt ohne Umsatzsteuer.

Genau diesen Standpunkt vertritt eine Fahrschule in Niedersachsen. Sie ist der Meinung, dass sie keine Mehrwertsteuer zu verlangen braucht beziehungsweise verlangen darf, wenn sie Schüler unterrichtet und beruft sich dabei auf eine EU-Richtlinie mit dem schönen Namen Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie, aus der man eine solche Rechtsmeinung herauslesen könnte. Nachdem die Fahr-

schule mit dieser Position (natürlich) vor dem Finanzamt und dem Finanzgericht Niedersachsen keine Gnade fand und schließlich bis zum Bundesfinanzhof vorstieß, kam man dort offensichtlich ins Grübeln. Der Bundesfinanzhof hat sich nun entschlossen, die Frage dem Europäischen Gerichtshof vorzulegen (BFH-Vorlagebeschluss vom 16.3.2017, V R 38/16, veröffentlicht am 26.7.2017).

Es wird interessant sein, was der Europäische Gerichtshof zu dieser Frage sagt. Möglicherweise werden die Kosten für den Führerschein für Schüler und Studenten in Zukunft billiger. Fahrschulen könnten versuchen, auf den Zug aufzuspringen. Schüler und Studenten könnten sich gegen die Rechnung ihrer Fahrschule wehren, wenn sie Mehrwertsteuer ausweist.

Jürgen E. Leske

Die Legende vom Cost Averaging Effect

Von Dr. Gerd Kommer

Immer wenn in den Medien oder im Marketing-Material von Finanzdienstleistern von Aktienfondssparplänen und langfristiger Vermögensbildung mit Investmentfonds die Rede ist, kommt unweigerlich der sogenannte »Cost Averaging Effect« (CAE) zur Sprache, zu Deutsch Durchschnittskosteneffekt. Seit Jahrzehnten postulieren Finanzbranchenvertreter und Wirtschaftsjournalisten, dass der CAE eine vorteilhafte Auswirkung auf Rendite und Risiko beim Fondssparen habe. Viele Leser werden irgendwann einmal Aussagen wie die folgenden gehört oder gelesen haben:

»Besonders geeignet für den langfristigen Vermögensaufbau sind Sparpläne mit Aktienfonds. Hierbei legen Sparer über Jahre und Jahrzehnte regelmäßig – meist monatlich – Beträge an, die aufgrund des Zinseszinses im Alter die Basis für eine private Zusatzrente bilden. Dabei kaufen Anleger aufgrund der Schwankungen des Aktienmarktes Fondsanteile mal zu höheren, mal zu niedrigeren Preisen – dadurch entsteht dank des so genannten Cost-Average-Effektes ein günstiger Durchschnittseinstandspreis.« (Thomas Neiß, Präsident des BVI [Bundesverband der deutschen Fondsbranche] in der Börsen-Zeitung, 21.05.2010)

»Insofern spielt die Suche nach dem optimalen Einstiegszeitpunkt keine große Rolle. Vielmehr profitiert der Sparer vom sogenannten Cost-Average-Effekt: Sind die Kurse niedrig, kommen relativ viele neue Fondsanteile dazu. Dagegen können in Phasen hoher Notierungen für dieselbe Summe vergleichsweise wenige Anteile gekauft werden. Der Anleger verhält sich also antizyklisch und zahlt für seine Bestände einen Durchschnittspreis. Untersuchungen¹ zeigen, dass diese Vorgehensweise langfristig betrachtet deutliche Vorteile gegenüber einer Einmalanlage haben kann.« (Börse Online, Heft 37/2016 in einem mehrseitigen Artikel zu Fondssparplänen)

Die meisten Privatanleger interpretieren solche Aussagen dahingehend, dass der CAE sich tendenziell günstig auf ihre Aktienrendite auswirke. Diese Lesart liegt in der Tat nahe. Dumm nur, dass diese Interpretation falsch ist. Der CAE hat keinen systematisch renditefördernden Effekt. Das Kernelement des CAE – die Senkung der Kosten pro Fondsanteil – existiert zwar, aber für die Anlegerrendite hat die

Senkung keine Bedeutung; sie ist lediglich eine banale arithmetische Begleiterscheinung der zugrundeliegenden ökonomischen Substanz, und in dieser ökonomischen Substanz fehlt eine systematisch positive Renditewirkung. Dass der CAE eine Fata Morgana ist – jedenfalls, wenn man ihn als strukturellen Anlegervorteil versteht –, haben Wissenschaftler schon vor über 35 Jahren nachgewiesen.²



Dr. Gerd Kommer,
Geschäftsführer,
Gerd Kommer Invest GmbH
www.gerd-kommer-invest.de

Hier sind die Schlüsselargumente aus den zahlreichen wissenschaftlichen Studien, die in den vergangenen vier Jahrzehnten die Irrelevanz des CAE gezeigt haben:

- Die in Medienartikeln typischen CAE-Rechenbeispiele sind regelmäßig konzeptionell falsch. In diesen Beispielen wird ein Fondssparplan, in dem z. B. über 24 Monate jeden Monat 100 Euro in einen Aktienfonds fließen, einem anfänglichen Einmalinvestment (»AEA«) von 2.400 Euro gegenübergestellt. Warum falsch? In den beiden Konstellationen divergiert die Investitionssumme im Sinne des zeitgewichteten Durchschnitts drastisch. In einem Fall sind es 1.200 Euro, im anderen 2.400 Euro. Richtig wäre hingegen beim Fondssparplan (CAE-Investieren) anzunehmen, dass die 2.400 Euro anfänglich bereits im Anlegerportfolio enthalten sind (z. B. auf einem Tagesgeldkonto liegen) und monatlich sukzessive in Aktien umgeschichtet werden. So würden in beiden Fällen im zeitlichen Durchschnitt 2.400 Euro investiert sein. Wo diese Grundbedingung nicht erfüllt ist, kann und sollte das Ergebnis des Apfel-Birnen-Vergleichs von Vorneherein ignoriert werden.
- Viele Rechenbeispiele in den Finanzmedien zum CAE sind – ein unschönes Wort sei hier gestattet – getürkt: Die den Rechnungen zugrundeliegenden Renditedaten wurden speziell so ausgewählt, dass sie ein CAE-günstiges Ergebnis produzieren. Nähme man hingegen alle denkbaren Renditedatenkonstellationen oder eine repräsentative Zahl empirisch-historischer Datenserien, würde die Überlegenheit von AEA-Investieren in den meisten Datenkonstellationen offensichtlich.
- In vielen CAE-Artikeln der Finanzbranche und der Fi-

nanzmedien wird der so genannte interne Zinsfuß der beiden Alternativen (AEA- und CAE-Investieren) als Renditemesszahl verwendet. Tatsächlich muss man hier richtigerweise aber auf der Basis des Vermögensendwertes vergleichen, da der interne Zinsfuß beim AEA-CAE-Vergleich kein sinnvoll interpretierbares Ergebnis produziert. Es kann z. B. geschehen, dass CAE-Investieren einen höheren internen Zinsfuß hat, aber dennoch zu einem niedrigeren Vermögensendwert führt. Den finanzmathematischen Grund dafür kann ich an dieser Stelle aus Platzgründen nicht ausführen. Wer ihn nachlesen möchte, sei auf Langer/Nauhauser 2002 verwiesen.

□ Der niedrigere Durchschnittspreis pro Fondsanteil beim Fondssparplan gegenüber AEA-Investieren hat für die relativen Renditen der beiden Alternativen keinen ausschlaggebenden Einfluss. Niedrige Durchschnittskosten pro Anteil sind weder eine Rendite- noch eine Risikokennzahl. Für den Endvermögenswert kommt es darauf an, wieviel Geld an jedem einzelnen Tag oder Monat mit seiner spezifischen Tages- oder Monatsrendite innerhalb der Gesamtperiode von z. B. drei Jahren investiert war. Das Denken in "Kosten pro Fondsanteil" geht in die konzeptionell falsche Richtung. Ein Finanzökonom nannte es eine »mathematische Illusion« (Greenhut 2006).

□ Bei der Volatilität (Standardabweichung) der Portfoliorenditen schneidet CAE-Investieren unter realistischen Bedingungen praktisch immer besser ab als AEA-Investieren – ganz einfach deswegen, weil bei CAE-Investieren im zeitlichen Durchschnitt weniger Geld in die risikoreiche Asset-Klasse Aktien investiert ist. Dass CAE-Investieren deswegen einen grundsätzlich risikosenkenden Effekt habe, kann man hieraus dennoch nicht ableiten. Verwendet man beispielsweise die Risikokennzahl Short-fall Risk³, zeigt sich CAE-Investieren seiner Alternative AEA überwiegend unterlegen. Im Übrigen: Wer einfach nur Volatilität minimieren will, steht am besten, wenn er überhaupt nicht in Aktien investiert. Letztlich gilt: Beim AEA-Investieren trifft der Anleger anfänglich einmal eine große Risikoentscheidung, beim CAE-Investieren im Zeitablauf mehrere kleine (Shtekhman u. a. 2012). Der Unterschied ist mehr gefühlt als real.

Untersucht man historische Renditen von AEA- und CAE-Investments in vielen verschiedenen Zeitfenstern, z. B. während der vergangenen 50 Jahre, dann war in der klaren Mehrzahl der Zeitfenster – ob zwölf Monate oder fünf Jahre – AEA-Investieren rentabler. Die banale Ursache dafür: Ak-

tienmärkte weisen auf lange Sicht eine positive Rendite auf. In einem Betrachtungszeitraum mit insgesamt positiver Rendite ist frühzeitiges Investieren (AEA-Investieren) meistens rentabler als verzögertes (langsameres oder späteres) Investieren, und genau das ist CAE-Investieren. Diese Feststellung berücksichtigt noch nicht einmal die höheren Transaktionskosten eines Fondssparplans und seinen schlechteren steuerlichen Barwerteffekt.

Das einzige Szenario, in dem CAE-Investieren eine AEA-Alternative immer renditemäßig schlägt, sind Börsenphasen, in denen die Märkte am Ende deutlich niedriger stehen als am Anfang, d. h. Börsenabschwünge oder Börsen-Crashes. Wer glaubt, er könne diese schlechten Phasen zuverlässig prognostizieren, wird dennoch auf CAE-Investieren verzichten, weil dann ein Komplettausstieg aus dem Aktienmarkt die bevorzugte Strategie wäre. Wer sich hingegen, wie ich selbst, nicht für einen Hellseher hält, weiß immerhin, dass in der langfristigen Zukunft AEA-Investieren im Durchschnitt profitabler sein wird – im Finanzjargon, dass es eine höhere erwartete Rendite als CAE-Investieren besitzt.

Selbstverständlich hat dauerhaftes Fondssparen, insbesondere mit Low-Cost-ETFs, viele Vorteile und auch ich empfehle es ohne Wenn und Aber. Zu diesen Vorteilen gehören Bequemlichkeit und ein gesunder Disziplinierungseffekt (nicht jeden Monat neu überlegen zu müssen »soll ich diese 200 Euro jetzt verballern oder spare ich sie fürs Alter?«). Der dritte Vorteil des schrittweisen oder verlangsamten Markteintritts – darum handelt es sich ja bei CAE-Investieren – ist ebenfalls rein psychologischer Natur: Hat man mit AEA-Investieren das Pech ausgerechnet unmittelbar vor Beginn eines deutlichen Abschwungs in den Aktienmarkt zu gehen, würde schrittweises Investieren den Verlust mindern. Aus psychologischer Sicht ist diese Aussicht für die meisten Anleger ein wichtiger Trost, ohne den sie es vielleicht nicht wagen würden, einen größeren Betrag im Aktienmarkt anzulegen (Statman 1995).

Dieser emotionale Wahrnehmungsvorteil von CAE-Investieren ändert aber nichts daran, dass AEA-Investieren in der deutlich überwiegenden Mehrzahl der Fälle zu einem höheren Vermögensendwert führt als CAE-Investieren. Die AEA-Gewinnerfälle lassen sich im Vorhinein natürlich nicht zuverlässig prognostizieren, dass sie zahlreicher sind, ist aber garantiert. >>

Allerdings stellt sich in der Praxis für die meisten normalen Privatanleger die Wahl zwischen AEA- und CAE-Investieren selten, weil die Mehrheit von uns nun einmal nicht oft große Geldbeträge erbt, im Lotto gewinnt oder einen Jahresbonus von 100.000 Euro erhält. Normale Privatanleger praktizieren einen Fondssparplan also nicht deswegen, weil CAE-Investieren so furchtbar schlau ist, sondern, weil sie gar keine Alternative dazu haben.

Fazit: Der unbestrittene Nutzen von langfristigem Fondssparen hat nichts mit einem systematisch renditeerhöhenden Cost Averaging Effect zu tun. Der existiert nicht. Wer kann, sollte Fondssparen betreiben, aber eben nicht auf der Basis einer Chimäre. Dass ein großer Teil der Finanzbranche und viele Finanzjournalisten Privatanleger noch Jahrzehnte nach der wissenschaftlichen Beerdigung des CAE mit arithmetischen Zahlenspielchen an der Nase herumführen, sollte zu denken geben.

Aktien im Faktencheck – Börsen können noch weiter steigen

Die Börsenrally geht ins neunte Jahr. Wenn Aktien so lange steigen, scheint eine Korrektur überfällig. Die Fakten sprechen jedoch für weiter freundliche Märkte.



Marco Herrmann,
Geschäftsführer,
FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
www.fiduka.com

Die im März 2009 gestartete Hausse an den Aktienmärkten ist keineswegs glatt verlaufen. Im Jahr 2011 sorgten die Atomkatastrophe im japanischen Fukushima und die Griechenlandkrise für deutlich fallende Kurse. Der Dax verlor fast 30 Prozent. Börsianer sprechen ab einem Minus von mehr als 20 Prozent bereits von einem Bärenmarkt. Ende 2014 verunsicherten der Beginn des Bürgerkriegs in der Ukraine und die Annektion der Krim durch Russland die Anleger. Schließlich ließen 2015/16 der Ölpreisverfall und Ängste vor einer Bruchlandung der chinesischen Wirtschaft die Kurse erneut um fast 30 Prozent einbrechen. Dazu kamen einige kürzere Konsolidierungsphasen,

Anmerkungen:

- 1 Welche »Untersuchungen« hier gemeint sind, gibt der Artikel nicht an.
- 2 Wer die umfassende, längst abgeschlossene wissenschaftliche Diskussion selber nachvollziehen möchte, sei exemplarisch verwiesen auf Constantinides 1979 sowie Langer/Nauhauser 2002.
- 3 Risiko, eine spezifische Mindestrendite über einen definierten Zeitraum hinweg, z. B. drei oder fünfzehn Jahre, zu unterschreiten.

Literaturhinweise zum Cost Averaging Effekt:

- Constantinides, George (1979): »A Note on the Suboptimality of Dollar-Cost Averaging as an Investment Policy«; In: *Journal of Financial and Quantitative Analysis*; Vol. 14; June 1979; pp. 443–50.
- Greenhut, John (2006): »Mathematical Illusion: Why Dollar-Cost Averaging Does Not Work«; In: *The Journal of Financial Planning*; Vol. 19; No. 10; pp. 76–83.
- Langer, Thomas/Nauhauser, Niels (2002): »Zur Bedeutung von Cost-Average-Effekten bei Einzahlungsplänen und Portefeuilleumschichtungen«; Internet-Fundstelle: <https://ub-madoc.bib.uni-mannheim.de/2781/>; Zugriff am 10.10.2014.
- Shtekhman, Anatoly/Christos Tasopoulos/Brian Wimmer (2012): »Dollar-Cost Averaging Just Means Taking Risk Later«; *Vanguard research paper*; Internet-Fundstelle: <https://personal.vanguard.com/pdf/s315.pdf>; Zugriff am 9.7.2015.
- Statman, Meir (1995): »A Behavioral Framework For Dollar-Cost Averaging«; In: *Journal of Portfolio Management*; Vol. 22; No. 1; Fall 1995; pp. 70-78.

Der Text dieses Newsletters wurde etwa zeitlich auch auf dem Finanzportal www.ariva.de veröffentlicht. Weitere frei zugängliche Artikel, Präsentationen, YouTube-Videos und Podcasts von und mit Gerd Kommer finden Sie auf der Website www.gerd-kommer-invest.de

wie zum Beispiel 2013, als die US-Notenbank die Reduzierung ihrer Anleihekäufe ankündigte.

Sind die Aktienmärkte jetzt wieder reif für eine Korrektur? Gerade in den Sommermonaten sind die Börsen anfällig, weil viele Marktteilnehmer im Urlaub und die Handelsumsätze dementsprechend gering sind. Ein Faktencheck.

KGV: Gemessen am Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) ist vor allem der US-Markt nicht mehr günstig. Das 2017er KGV liegt dort derzeit 15 Prozent über dem historischen Durchschnitt, allerdings noch deutlich unter den Übertreibungswerten vom Jahr 2000. In Europa und vor allem in Deutschland sind die Bewertungen mit einem KGV von 15 beziehungsweise 14 deutlich moderater und entsprechen den langfristigen Werten der vergangenen Jahre. Die KGVs senden schon einmal keine größeren Warnsignale.

Dividendenrendite: In Europa belaufen sich die Gewinnausschüttungen auf rund drei Prozent des Aktienkurses. Entsprechende Unternehmensanleihen rentieren im Durchschnitt mit einem Prozent. In den USA liegen die Dividendenrenditen zumindest auf demselben Niveau wie die Zinsen von Corporate Bonds. Unter dem Strich sprechen die Dividendenrenditen eher für als gegen Aktien. >>

Unternehmensgewinne: Weltweit betrachtet verdienen die Unternehmen rund zehn Prozent mehr als im Vorjahr. Gerade das erste Quartal 2017 ist sehr gut gelaufen. Die Unternehmensanalysten revidieren ihre Gewinnprognosen tendenziell etwas nach oben. Hier ist also alles im grünen Bereich.

Zinsstrukturkurve: Wenn der Abstand zwischen langfristigen (zehn Jahre) und kurzfristigen Zinsen (zwei Jahre) geringer wird, sich die Zinsstrukturkurve also abflacht, deutet das häufig auf eine anstehende Rezession hin. In Europa ist die Zinsstrukturkurve zuletzt jedoch etwas steiler geworden, in den USA ist sie zumindest stabil. Von den Zinsen geht vorerst keine Gefahr aus.

Risikoaufschläge bei Anleihen: Die Renditeaufschläge für sehr solvente Unternehmensanleihen (Investment Grade) und für Hochrisiko-Anleihen (High Yield) gegenüber sicheren Staatsanleihen bewegen sich auf einem niedrigen Niveau. Ein Anstieg dieser sogenannten Spreads würde auf eine zunehmende Risikoaversion der Anleger hindeuten. Doch hier herrscht Fehlannonce.

Anlegerstimmung: Die Marktteilnehmer sind trotz der Rally nicht euphorisch. Laut Umfrage der American Association of Individual Investors beträgt der Anteil der Bullen aktuell nur 29,6 Prozent und liegt damit deutlich unter dem historischen Durchschnitt von 38,5 Prozent. Die Zahl der Bären entspricht dem Wert der vergangenen Jahre. Das Sentiment liefert also keinen Grund für Sorge.

Notenbanken: Die amerikanische Fed hat seit der Finanzkrise vier Mal die Leitzinsen auf zuletzt ein bis 1,25 Prozent erhöht. Für die Realwirtschaft ist das kein Problem und die US-Börsen befinden sich auf Rekordniveau.

Die EZB will zumindest bis zum Ende des Jahres ihre Anleihekäufe fortsetzen und die Leitzinsen bei null Prozent belassen. Die japanische Notenbank agiert analog. Das bedeutet weiter Unterstützung für die Aktienmärkte.

Crashgefahr? Trotz dieser positiven Fakten ist gerade in den umsatzschwachen Sommermonaten eine ausgedehnte Konsolidierung nicht auszuschließen.

Wichtige Notenbanker haben zuletzt ein Anziehen der geldpolitischen Zügel angedeutet. Die Anleihemärkte haben umgehend mit einem Zinsschub reagiert, was Aktien gar nicht mögen. Gleichzeitig sind die Erwartungen an die Unternehmensgewinne stark gestiegen. Hier könnte es nach dem sehr guten ersten Quartal zu Enttäuschungen kommen.

Fazit: An den Aktienmärkten ist ein Sommergewitter durchaus möglich – mehr aber auch nicht. Dabei sollten Anleger immer im Blick behalten, dass sinkende Aktienkurse auch günstigere Einstiegsgemeinschaften bedeuten. Diese sollten sie nutzen. Denn langfristig sprechen von den KGVs bis zur Geldpolitik der Notenbanken mehr Punkte für als gegen steigende Aktienkurse. □

Wir retten ehrenamtlich – Helfen Sie uns helfen!

Kontoverbindung
Volksbank in Schaumburg
IBAN: DE82 2559 1413 7309 0000 00
BIC: GENODEF1BCK

Auch online können Sie spenden:
www.dlrg.de/spenden

DLRG | Wasserrettung

Ewiges Widerrufsrecht für alte Lebensversicherungsverträge

Die Lebensversicherer und die Rentenversicherer: Jahrelang haben sie sich über ein Urteil des Bundesgerichtshofs hinweggesetzt. Das hat jetzt ein Ende. Betroffene können sich ihr Geld holen und das können leicht einige Tausend Euro sein.

Darum geht es: Wer zwischen 1995 und 2007 eine private Kapitallebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen hat, kann den Vertrag auch heute noch rückabwickeln – selbst wenn der inzwischen gekündigt wurde. Es war schon im Jahr 2014, dass der Bundesgerichtshof entsprechend entschieden hat, 2015 hat er das noch präzisiert. Aber die Versicherer wehrten sich mit Händen und Füßen, manche auch dann noch, als selbst das Bundesverfassungsgericht den Bundesgerichtshof bestätigt hatte.



Es geht, um die Fälle kalendermäßig einzugrenzen, um Verträge zwischen dem 29.07.1994 und dem 31.12.2007, abgeschlossen nach dem sogenannten Policenmodell. Dabei musste der Versicherer dem Versicherungsnehmer nach dessen Antrag erst die Versicherungsbedingungen und notwendigen Verbraucherinformationen aushändigen. Der Versicherungsvertrag kam zustande nach Ablauf einer gewissen Frist ab Erhalt der Unterlagen. Die Frist begann aber erst zu laufen, wenn der Versicherungsnehmer – der Kunde – über sein Widerspruchsrecht belehrt worden war (§ 5 a Abs. 2 Satz 4 VVG, alte Fassung). Das Widerspruchsrecht erlosch jedoch ein Jahr nach Zahlung der Erstprämie, unabhängig vom Erhalt der Unterlagen. Im Jahr 2008 wurde aber das Policenmodell abgeschafft und durch das Antragsmodell ersetzt. Der Versicherer muss dem Versicherungsnehmer jetzt sämtliche Vertragsunterlagen vor Abgabe der Vertragserklärung durch den Kunden vorlegen, d.h.: Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs wirkt sich nicht auf Verträge aus, die nach dem Antragsmodell formuliert sind.

Für Verträge nach dem Policenmodell aber gilt: Ein Widerspruch ist auch nach Jahren noch möglich. Der Bundesgerichtshof hat ausdrücklich gesagt, dass der Anspruch des Versicherungsnehmers trotz langen Zeitablaufs nicht verwirkt ist, sofern nicht ordnungsgemäß belehrt wurde. Das Widerrufsrecht gilt ewig.

Wichtig dabei die Beweislastregel: Nicht der Kunde trägt die Beweislast, sondern der Versicherer dafür, dass der Versicherungsnehmer die Versicherungsbedingungen und die Verbraucherinformationen vollständig erhalten hat. Und es ist einfach so, dass Fehler in der Belehrung damals das Übliche waren. Man hat oftmals die strengen Anforderungen nicht beachtet. Diese reichen bis zur drucktechnischen Gestaltung: Die Belehrung musste so hervorgehoben sein, dass der Kunde sie nicht übersehen kann. Kleingedruckt geht gar nicht.

Die Rückabwicklung ist gegenüber der schlichten Kündigung vor allem deshalb interessant, weil sie dem Versicherten viel mehr Geld bringt. Denn die Versicherungsunternehmen müssen alles zurückzahlen, was sie vom Kunden erhalten haben, alle gezahlten Prämien einschließlich der hohen Abschluss- und Verwaltungskosten, ja auch die Zinsen, die sie zwischenzeitlich mit den Beiträgen des Versicherungsnehmers erwirtschaftet haben. Lediglich die Beiträge für den Versicherungsschutz, etwa für die Absicherung von Angehörigen im Todesfall, werden nicht mehr ersetzt. Da kommen also trotzdem leicht einige Tausend Euro zusammen.

Es kann sich also für viele lohnen, einmal die alten Unterlagen herauszukramen, selbst wenn der Vertrag schon lange gekündigt worden war. Dann aber sollte man sich an einen Fachmann halten oder an eine der vielen Verbraucherzentralen. Diese bieten bereits für geringes Geld ihre Dienste an. Betroffene mögen sich auf das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 07.05.2014, Aktenzeichen IV ZR 76/11, berufen. □

ANZEIGE



PROJECT ART
THE SOCIAL
ARTS MARKET™

www.projectart.com

Änderungen des Erbschaftsteuerrechts durch das Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz

Von Matthias H. Greite und Michael Althof

Im Bundesgesetzblatt wurde am 24.06.2017 das »Gesetz zur Bekämpfung der Steuerumgehung und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften« (Steuerumgebungsbekämpfungsgesetz) verkündet, welches unter anderem wichtige Änderungen des Erbschaftsteuerrechts bewirkt.

Der BFH hatte mit Urteil vom 15.06.2016 (AZ: II R 24/15) den Abzug eines Abfindungsbetrags an einen Erbprätendenten, also jemandem, der – sei es zu recht oder zu unrecht – behauptet, Erbe zu sein, als Nachlassverbindlichkeit zugelassen. Die Entscheidung erging trotz bisher fehlender Steuerbarkeit einer solchen Abfindung. Diese Besteuerungslücke wurde geschlossen. Fortan unterliegen sämtliche Abfindungen, die dem Erbprätendenten deshalb gewährt werden, weil er ganz oder teilweise auf die Geltendmachung seines (vermeintlichen) Rechts verzichtet, der Erbschaftsteuer.

Als Reaktion auf ein durch die EU-Kommission eingeleitetes Vertragsverletzungsverfahren (Nr. 2012/2158) gegen Deutschland wird ferner dem überlebenden Ehegatten bzw. Lebenspartner und den Kindern des Erblassers der besondere Versorgungsfreibetrag künftig auch bei beschränkter Erbschaftsteuerpflicht (bislang nur bei unbeschränkter Erbschaftsteuerpflicht) gewährt, sofern der Ansässigkeitsstaat des Erblassers oder Erwerbers Amtshilfe leistet.

Neues bringt das Gesetz auch zum persönlichen Freibetrag bei beschränkt steuerpflichtigen Erwerben: Das bisherige Erbschaftsteuerrecht bot die Möglichkeit, einen lediglich der beschränkten Erbschaft- oder Schenkungsteuerpflicht unterliegenden Vermögensanfall auf Antrag des Erwerbers insgesamt als unbeschränkt steuerpflichtig zu behandeln. Stellte er den Antrag nicht, erhielt er lediglich einen Freibetrag in Höhe von 2.000 Euro und nicht den bei unbeschränkter Steuerpflicht zur Anwendung kommenden Freibetrag (Beispiel Ehegatten: 500.000 Euro). Dies hat der EuGH in seinem Urteil vom 08.06.2016 (Rs. C-479/14, Hünnebeck) als unionsrechtswidrigen Verstoß gegen die Kapitalverkehrsfreiheit moniert. Die Möglichkeit, zur unbeschränkten Steuerpflicht zu optieren, wurde

Matthias H. Greite, LL.M. (Taxation),
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Zertifizierter Berater für Internationales
Steuerrecht (DAA), Manager bei der Berater-
gruppe WTS
matthias.greite@wts.de



Michael Althof,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Partner bei der Beratergruppe WTS

michael.althof@wts.de
www.wts.de



zunehmend gestrichen. Im Gegenzug wird künftig in Fällen der beschränkten Steuerpflicht der jeweilige bei unbeschränkter Steuerpflicht zur Anwendung kommende Freibetrag anteilig gewährt, soweit er auf das Inlandsvermögen im Verhältnis zum insgesamt erworbenen Vermögen entfällt. Dabei ist zu beachten, dass nicht allein das Verhältnis zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt maßgeblich ist, sondern vielmehr frühere, innerhalb von zehn Jahren von derselben Person angefallene Erwerbe in die Verhältnisrechnung zur Ermittlung des anteiligen Freibetrags einbezogen werden. Die Neuregelungen sind erstmals auf Erwerbe anzuwenden, für die die Steuer nach dem Tag der Verkündung des Steuerumgebungsbekämpfungsgesetzes entstanden ist; die Änderung hinsichtlich des besonderen Versorgungsfreibetrages gilt rückwirkend für alle noch nicht bestandskräftigen Veranlagungen.

Ob die neue Freibetragsregelung für den persönlichen Freibetrag bei beschränkt steuerpflichtigen Erwerben den europarechtlichen Anforderungen genügt, bleibt abzuwarten. In zwei noch nicht rechtskräftigen Entscheidungen haben das FG Düsseldorf und das FG Baden Württemberg festgestellt, dass der persönliche Freibetrag ungekürzt auch für Erwerbe zu gewähren ist, die der beschränkten Steuerpflicht unterliegen. In beiden Verfahren sind Revisionen anhängig.

Steuerpflichtigen, denen aufgrund der Neuregelung nicht der ungekürzte persönliche Freibetrag für einen beschränkt steuerpflichtigen Erwerb gewährt wird, ist anzuraten, entsprechende Steuerbescheide bis zu einer Entscheidung in den Revisionsverfahren offenzuhalten. □

Deutschland steht vor großen Herausforderungen

Die Bundesrepublik steht vor besonders großen wirtschaftlichen Umwerfungen, die bereits ihre Schatten voraus werfen. Dazu zählen Punkte die für alle Länder gelten, wie der Klimawandel. Aus einer rein ökonomischen Betrachtung könnte dies bereits in den 2020er Jahren – in Abhängigkeit der Methangasemissionen der Arktis und wie der nördliche Jetstream darauf reagiert – zum größten Kostentreiber avancieren. Aber das ist beileibe nicht der einzige Punkt, der in einer Analyse der künftigen besonderen Herausforderungen heraussticht.

Demografie

Für viele Länder, darunter besonders Deutschland, ist durch den Pillenknick eine zunächst sehr vorteilhafte demografische Situation entstanden. Der Jahrgang 1964 (+-4 Jahre sog. Baby-Boomer) ist der geburtenstärkste Jahrgang aller Zeiten und dürfte dies vermutlich auch auf unabsehbare Zeit bleiben. Die ältesten Baby-Boomer sind heute um die 57 Jahre alt und werden in einigen Jahren in Rente gehen. Bis dato profitiert die Gesellschaft ganz erheblich von ihrer Altersstruktur. Die Baby-Boomer befinden sich auf dem Höhepunkt ihrer Verdienstlichkeiten und tragen unser Sozialsystem. Viele Geschwister können sich wie eh und je um einen Vater und eine Mutter (diese Kriegsgeneration hatte selbst noch viele Kinder) kümmern. Der Aufwand hält sich in Grenzen. Dagegen haben die Baby-Boomer selbst im Schnitt nur wenige Kinder. Kinder sind etwas Wunderbares, kosten aber auch viel Geld. Durch die wenigen Kinder kann die Baby-Boomer Generation viel Geld sparen oder für den Konsum verwenden. Das ist die beste aller demografischen Welten, die sich aber in die schlechteste aller demografischen Welten ändern wird, wenn die ersten Baby-Boomer in Pension gehen und sich von ihren Kindern über staatliche Transferleistungen des Umlagesystems finanzieren lassen müssen. Dies dürfte um 2023 herum beginnen. Die Gesundheitskosten werden mit dem Älterwerden der Baby-Boomer Generation ebenfalls überdurchschnittlich stark zunehmen. Firmen (Aktien), die sich mit dem Thema Gesundheit, Pflege sowie alles um den alternden Menschen kümmern, dürften zwischen 2023 – 2035 eine Blütezeit erleben. Der massiv steigende Finanzbedarf aus diesem Titel dürfte nicht etwa über eine Senkung der Leistungen der Renten- oder Krankenkassen erfolgen, sondern durch Steuermittel

finanziert werden. Das ist der analytische Schluss, der sich aus der Gerontokratie (der Herrschaft der Alten) ableiten lässt. Jener wahlberechtigte Personenkreis, der in einer Barwertbetrachtung von einer Pensionserhöhung profitiert, die über Beitragserhöhungen finanziert wird, stellt schon jetzt in Deutschland die Mehrheit. Das Medianalter (teilt die über 18 jährige Bevölkerung in zwei gleich große Gruppen auf, dieses liegt derzeit bei über 50 Jahren) liegt nämlich bereits über dem Indifferenzalter (mathematisches Konstrukt welches die Frage stellt, ab welchem Alter man von einer Pensionserhöhung, die über Beitragserhöhungen finanziert wird, profitiert). Das Indifferenzalter liegt erstmals in der deutschen Geschichte unter dem Medianalter. Da die Politik erfahrungsgemäß nicht gegen die Mehrheitsverhältnisse agiert, dürfte die Gegenfinanzierung, der aus Steuermitteln finanzierten zusätzlichen Lasten, mit hoher Wahrscheinlichkeit über eine Substanzbesteuerung von Immobilienvermögen anhand des Verkehrswertes mit einem Freibetrag von etwa 200.000 Euro erfolgen. Bei Immobilieninvestments sollte man das in die Cash-Flow-Annahmen miteinfließen lassen.

*Christian Fegg,
Vorstand Schoellerbank Invest AG*

*christian.fegg@schoellerbank.at
www.schoellerbank.at*



Umstellung auf Elektromobilität

Laut einer aktuellen ifo-Studie stellen mindestens 457.000 Beschäftigte in Deutschland Produkte her, die von einem Ende des Verbrennungsmotors direkt betroffen wären. Werden dabei auch Beschäftigte der Zulieferer und indirekt Betroffene einbezogen (z. B. Mitarbeiter in der Kraftstoffherstellung) erhöht sich die Zahl laut dem ifo-Institut um mindestens 163.000 Personen. Insgesamt sind damit etwa 10% (!) der gesamten deutschen Industriebeschäftigung betroffen. Die Abhängigkeit von der Verbrennungstechnologie ist im Hinblick auf den Wertschöpfungsbeitrag für die deutsche Industrie noch stärker als bei der Beschäftigung. Die Studie spricht von knapp 13% der Bruttowertschöpfung der deutschen Industrie, die tangiert sind. Die Steuerausfälle sind atemberaubend. Gegen einen vollständigen Wegfall der Beschäftigung und Wertschöpfung in den genannten Größenordnungen spricht aller-

dings, dass gewisse Zulieferteile für den Verbrennungsmotor nicht ausschließlich für Pkw produziert werden, sondern weiterhin für Lastwagen und Busse einsetzbar sind, für die Batterien einfach eine zu schwache Leistung bringen. Zudem könnte es natürlich zu einem Beschäftigungsaufbau in der Elektrosparte kommen. Allerdings ist zu beachten, dass ein Verbrennungsmotor aus mehr als tausend Teilen besteht, während ein Elektromotor schon mit etwa 20 Teilen das Auslangen findet. Elektromotoren sind viel länger einsetzbar als Verbrennungsmotoren. Das ist ein Vorteil für die Verbraucher, aber ein gewichtiger Nachteil für die Industrie. Die neu gedachten Fabriken für Elektrofahrzeuge sind nicht menschenleer, kommen aber mit weniger Personal aus. In absehbarer Zeit kommen hier erhebliche Belastungen auf den Steuerzahler zu. Die Regierung wird danach trachten, das Sozialsystem in der gewohnten Form dennoch aufrecht zu erhalten.

Target-2-Forderungen der Bundesbank

Der Target-2-Saldo der Bundesbank beträgt im Augenblick 860 Mrd. Euro. Das ist deutlich mehr als die Hälfte der gesamten deutschen Netto-Auslandsposition. Der Targetsaldo wird zwar als Forderung der Bundesbank ausgewiesen, wirtschaftlich handelt es sich aber um uneinbringliche Forderungen gegen das EZB-System, die derzeit mit Null verzinst werden. Die Ausgleichsposten aus Neubewertung so-

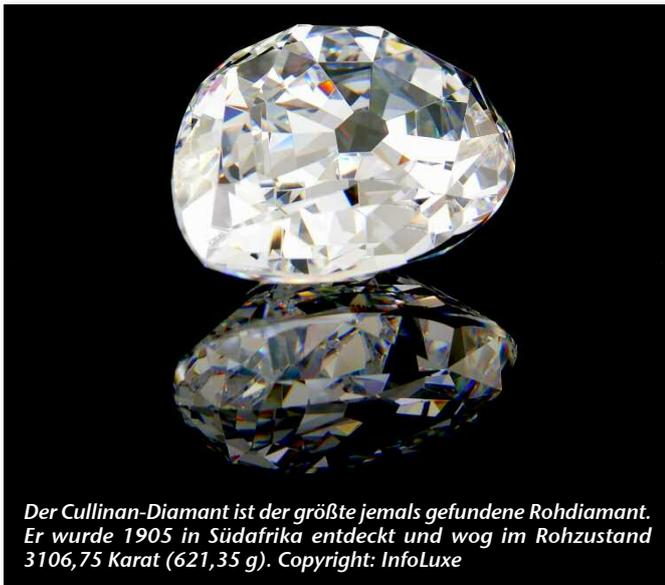
wie das Kapital und Rücklagen der Bundesbank betragen demgegenüber allerdings »nur« etwa 121 Mrd. Euro. Würde die Bundesbank die Target-Salden mit Null bewerten, ergäbe sich, unter einer rein ökonomischen Betrachtung, ein stark negatives Eigenkapital. Das muss nicht schlagend werden, stellt aber für das Finanzsystem ein gewisses Risiko dar. Die Ungleichgewichte innerhalb der Eurozone haben mittlerweile ein enormes Ausmaß angenommen.

Brexit

Ein harter BREXIT könnte ein weiterer Punkt sein, der besonders Deutschland und Österreich hart treffen würde. Hart deshalb, weil Großbritannien für Deutschland einen der wichtigsten Exportmärkte darstellt. Für Österreich, weil Deutschland dessen mit Abstand wichtigstes Exportland ist. Die Netto-Beiträge, die von den Briten bis dato geleistet wurden, dürften in erster Linie von Deutschland geschultert werden. Das ist das geringere Problem. Zollschranken allerdings wären für die deutsche Exportindustrie ein gewichtiger Malus.

Der deutsche Wirtschaftsmotor läuft derzeit auf vollen Touren. Am Horizont zeichnen sich aber bereits kräftige Gewitter ab. Die Politik sollte vorbereitet sein. Unter diesen Voraussetzungen ist eine eher konservative Finanzpolitik zu empfehlen. □





Der Cullinan-Diamant ist der größte jemals gefundene Rohdiamant. Er wurde 1905 in Südafrika entdeckt und wog im Rohzustand 3106,75 Karat (621,35 g). Copyright: InfoLuxe

Sachwert Diamant – Renaissance der Hochkaräter?

Von Dominik und Alexander Kuhnle

Insider sind sich sicher: Edle Hochkaräter sind schon seit Jahren ein gut gehüteter Geheimtipp, wenn es um Wertspeicherung auf kleinstem Raum, hohe Mobilität und Beständigkeit geht.

Kulturgut Diamant

Diamanten sind sprichwörtlich uralte – um genauer zu sein bis zu 3,2 Milliarden Jahre. Seit jeher faszinieren sie die Menschheit, sind oder waren Gegenstand großer Liebesgeschichten, Kunst und Literatur, aber auch kriegerischer Auseinandersetzungen. Kurzum, Diamanten sind Teil unserer Kultur, also ein wahres Kulturgut im Sinne der Definition im Duden:

»Etwas, das als kultureller Wert Bestand hat und bewahrt wird.«

Warum stellen wir diese kurze Einführung voran? Ganz einfach, um klarzustellen, dass es sich bei Diamanten nicht um eine neue bahnbrechende – und vermutlich schnell wieder verschwindende – Investitionsidee, eine kurzfristige Modeerscheinung oder ein virtuelles Konstrukt handelt, sondern um ein Kulturgut, das die Menschheit seit Jahrtausenden begleitet und stets symbolisch für Macht, Reinheit, Liebe und höchsten Wert steht. Diamanten verkörpern robuste Beständigkeit, Tradition und Schönheit mehr als jedes andere uns bekannte Objekt.

Wahre Werte

Das allseits bekannte Fundament unseres Wirtschafts- und Wertesystems wird in diesen Tagen der raschen Veränderung massiv beeinträchtigt und an manchen Stellen gar in Frage gestellt. Dies verwundert keineswegs, ist es doch nicht das erste Mal in der Weltgeschichte, dass eine solche Epoche des Umbruchs und der Erneuerung durchlebt wird.

In Zeiten der Veränderung ist es für viele wichtig, bestehendes Vermögen sozusagen sicher durch unstete Zeiten zu bringen, und so kommt der werthaltigen und strategisch robusten Ausrichtung des Vermögens große Bedeutung zu. Der Diamant ist das härteste, aber auch das reinste bekannte natürliche Mineral. Welcher Sachwert könnte geeigneter sein, um Vermögen zu diversifizieren und zu bewahren? Ein Blick in die Geschichte zeigt, dass Diamanten feinsten Güte sich stets als sehr werthaltig erwiesen und auch in Krisen bzw. Epochen des Wandels brilliert haben. Um dies zu beleuchten, betrachten wir die sogenannten »Alten Familien« oder gar Dynastien, also Vermögen, die über Generationen Bestand haben. Diese Vermögen wurden stets zu gewissen Anteilen in Sachwerten gespeichert, und zwar nicht zu Spekulationszwecken, sondern zur Bewahrung und Sicherung und – in manchen Situationen – auch zur mobilen Verlagerung. So konnte Vermögen von Generation zu Generation bewahrt werden.

Es ist ein Irrglaube des Spekulations- und Profitwahns der vergangenen Jahrzehnte, dass Vermögen nur durch Flash Trading oder komplexe – virtuelle – Investmentvehikel entstehen oder erhalten werden können.

Bedenken Sie kurz:

- Wie wird die Handelbarkeit von Anlageformen sichergestellt? Wer verwahrt diese und könnte es im Krisenfall nicht sehr einfach sein, die Handelbarkeit von z. B. Wertpapieren auszusetzen?
- Wie steht es um die Werthaltigkeit und Fungibilität der gewählten Anlageformen?
- Bedenken Sie den Unterschied zwischen Besitz und Eigentum. Was nützt das Eigentum an einer Anlageform, wenn man diese nicht in seinem Besitz hat und darüber im »Ernstfall« nicht frei verfügen kann?
- Wie steht es um die Veräußerbarkeit, Übertragbarkeit und Besteuerung von diversen Anlageformen im Krisenfall? >>

- Wie verhält es sich mit der Abhängigkeit von einem Rechtsraum und dessen möglicher rascher Veränderung inkl. aus der Geschichte bereits bekannter, teils einschneidender, regulatorischer Massnahmen?
- Sind die gewählten Anlageformen räumlich und im Zeitverlauf (Generationenübertrag) mobil oder eher immobil?

Wir möchten Sie darauf aufmerksam machen, dass in Zeiten großer Veränderungen Eigenschaften wie Verfügbarkeit, also physischer Besitz und Eigentum sowie Mobilität und internationale Konvertierbarkeit, extrem wertvolle Zusatzeigenschaften sein können, die man in seinem Portfolio ebenfalls berücksichtigen sollte und die das ein oder andere Defizit bereits vorhandener Portfoliobausteine absichern oder auffangen können.

Wir möchten Ihnen daher in den folgenden Zeilen kurz erläutern, warum es Sinn macht, einen Teil seines Vermögens in physische Diamanten zu investieren und welche Kriterien dabei zu beachten sind.

Es sei vorab schon klar gesagt: Es gilt wie so oft, wenn es um Sachwerte geht. Investieren Sie nur in die besten Qualitäten mit eindeutigen Eigenschaften und zweifelsfreier Herkunft.

Warum eignen sich Diamanten als Investment

»Diamanten sind ein nach internationalen Standards zertifizierter Endkundenrohstoff, der natürlich begrenzt und nicht reproduzierbar ist.«

Klassischer Wert

Wie erwähnt, sind Diamanten uralte. Sie sind die aus den tiefsten Regionen des Erdinneren stammenden Elemente (aus circa 150 km Tiefe), die wir kennen und repräsentieren daher die Geschichte unseres Planeten.

Dazu sind sie extrem selten und benötigen einen unglaublich großen Aufwand, um ans Tageslicht befördert zu werden. Im Schnitt müssen etwa 250 Tonnen Erz bewegt und bearbeitet werden, bevor ausreichend Rohmaterial für einen Diamanten in Schmuckqualität mit dem Gewicht von einem Karat, also 0,2g, zum Vorschein kommt. Nur perfekt geschliffene Steine kommen dabei als Investment in Frage.

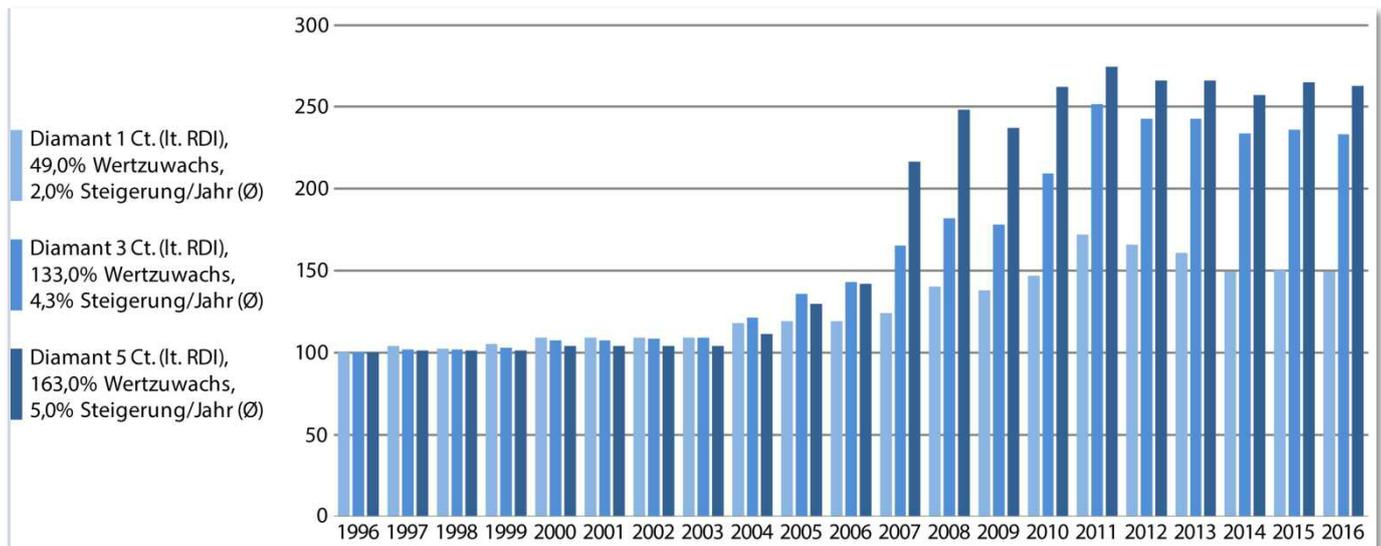
Man kann mit Fug und Recht behaupten, dass es sich bei Diamanten um einen wahrhaft klassischen Wert handelt, also ein Objekt, das schon vor Jahrhunderten als sehr wertvoll angesehen wurde und stets eine besondere Stellung innehatte. Berühmte historische Diamanten wie etwa der heute im Besitz des englischen Königshauses befindliche Koh-I-Noor oder der sich im Smithsonian Institute in Washington aufbewahrte blaue Hope Diamant faszinierten schon von jeher nicht nur Herrscher und Monarchen, sondern auch »das gemeine Volk«. Um sie ranken sich dramatische Geschichten, tobten gar Kriege und Auseinandersetzungen. Ist es nicht wahrscheinlich, dass ein Objekt, das schon seit Jahrhunderten wertvoll ist, auch in Zukunft wertvoll sein wird? Nehmen wir als Beispiel ein Mobiltelefon neuester Generation. Dieses ist heute höchst begehrt. Doch wie steht es um den Wert des exakt gleichen Mobiltelefons in zehn Jahren? Ist es überhaupt noch zu gebrauchen? Und nun vergleichen Sie den Diamanten vor 100 Jahren und heute.

Traditioneller Warenmarkt mit geringer Volatilität

Aufgrund seiner traditionellen Struktur und ausschließlich physischer Natur bildet der internationale Diamantenmarkt einen der wenigen weitgehend spekulationsfreien Märkte. Der Diamantpreis resultiert aus dem klassischen Marktmechanismus von physisch vorhandenem Angebot und real existierender Nachfrage. Die Preisschwankungen auf diesem Markt sind daher deutlich geringer als beispielsweise bei Edelmetallen. Die Stabilität des Diamantenmarktes wird nicht zuletzt dadurch unterstrichen, dass es zudem kaum Korrelationen mit der Preisbildung anderer Rohstoffe gibt.

Historische Wertstabilität

Das Angebot an Diamanten der besten Qualitäten wird nach Meinung der meisten Experten künftig zurückgehen, da derzeit nur wenige neue Vorkommen – mit Hilfe milliardenschwerer Investitionen z. B. in Kanadas Permafrost-Region – erschlossen werden und zahlreiche aktive Minen in naher Zukunft versiegen. Auf der anderen Seite wird erwartet, dass die Nachfrage merklich zunimmt. Die Kaufkraft aufstrebender Gesellschaftsschichten in den Wachstumsmärkten des Mittleren Ostens, Asiens und Lateinamerikas wächst beachtlich. Dem Diamant wird gerade in diesen Gesellschaften große Bedeutung als Statussymbol, aber auch als Wertspeichers und teilweise auch als spirituelles Objekt zugesprochen. >>



20 Jahre Entwicklung der Diamantpreise 1996-2016 (Basiswert 12/1996 = 100); Quellen: Martin Rapaport, Rapaport Diamond Index (RDI, Qualitäten D-H und IF-VS2), Bloomberg sowie eigene Aufzeichnungen basierend auf realisierten Transaktionen, Stand 01/2017 c MOHS10

Die zukünftige Preisentwicklung von Diamanten lässt sich – wie übrigens auch bei anderen Sachwerten – nicht verbindlich vorhersagen. Allerdings bieten Diamanten durch ihre extreme Seltenheit und den großen Aufwand, der zu ihrer Förderung nötig ist, eine Art natürlichen Inflationsschutz. Dies zeigt auch die Betrachtung der historischen Wertentwicklung. Diamanten in sogenannter Investmentqualität verzeichneten in den vergangenen 20 Jahren einen durchschnittlichen jährlichen Wertzuwachs zwischen 2 und 5 Prozent, abhängig neben der Qualität vor allem von der Größe bzw. dem Gewicht und damit der Seltenheit der jeweiligen Steine (lt. M. Rapaport, Rapaport Diamond Index, Bloomberg, Mohs10, 01/2017).

Das Schaubild oben zeigt die Wertentwicklung von Diamanten verschiedener Größe seit 1996. Es weist auf den Umstand hin, dass sich unterschiedliche Steingrößen im Wert auch unterschiedlich entwickeln können. Der Verbraucherpreisindex in Deutschland stieg im Vergleichszeitraum um durchschnittlich 1,4% an. Die durchschnittliche Entwicklung der aufgezeigten Diamantpreise lässt also einen gelungenen Schutz vor Inflationsverlusten ablesen.

Diamanten sind folglich ein überaus probates Mittel, um Spekulationsblasen zu umgehen und Vermögen nachhaltig zu diversifizieren, um es gegen Inflation und Wertverlust zu positionieren. Kaum ein Sachwert bietet eine vergleichbar hohe, weltweite Fungibilität wie ein Diamant. Er ist die härteste Währung der Welt.

Wertkonzentration, Mobilität und Diskretion

Diamanten sind eine der wenigen Möglichkeiten, direktes Eigentum und physischen Besitz an einem Sachwert mit extrem hoher Wertkonzentration, großer Mobilität und internationaler Handelbarkeit zu erwerben.

Diamanten sind dabei leicht zu lagern, sie können stets diskret transportiert und aufbewahrt werden. Der Gegenwert einer Million Euro entspricht z. B. aktuell vier Diamanten feinsten Qualität mit einem Gesamtgewicht von weniger als 2,5 Gramm (in Feingold entspräche dies mehr als 25 Kilogramm, also dem 10.000-fachen Gewicht der vier erwähnten Diamanten).

Diamanten unterliegen keiner Abnutzung, sind annähernd unzerstörbar und verursachen keine oder nur geringe laufende Kosten bzw. Folgekosten. Auch der Eigentumsübertrag – auch von Generation zu Generation – lässt sich ohne große Formalitäten bewerkstelligen (vergleiche hierzu bspw. Immobilien).

Fungibilität und Übertragbarkeit

Diamanten sind eine Art internationale Alternativwährung, die nach klar definierten Kriterien bewertet wird. Dazu gehören die berühmten »4C«: Clarity/Reinheit, Carat/Gewicht, Color/Farbe und Cut/Schliff. Für Diamanten gibt es eine global anerkannte, streng geregelte Zertifizierung. Diamanten höchster Qualitätsstufe können daher leicht global gehandelt und in jede Währung konvertiert werden. Diese vereinfachte internationale

Handelbarkeit bzw. Fungibilität aufgrund normierter Beurteilungskriterien ist bei vielen anderen Sachwerten, wie etwa Immobilien, Kunst, Antiquitäten, Whisky, Wein etc., oftmals nicht gegeben.

Aufgrund ihrer enormen Wertverdichtung bilden Diamanten eine »Sicherheitsreserve«, über die ihr Besitzer auch im Extremfall persönlicher, beruflicher, gesamtwirtschaftlicher oder politischer Krisen unmittelbar verfügen kann.

Was es beim Kauf von Diamanten zu beachten gibt

In den kommenden Zeilen wollen wir Ihnen einen ersten Überblick über einige der relevanten Kriterien geben, die es beim Erwerb von Diamanten zu beachten gilt.

Schmuck-Diamant vs. Investment-Diamant

Zunächst muss man verstehen, dass sich Diamanten zu Investitionszwecken hinsichtlich der Stringenz und Anzahl ihrer zu erfüllenden Qualitätskriterien stark von Diamanten zur Verwendung in Schmuckstücken unterscheiden. Während letztere vor allem gut aussehen und bei einem im Alltag üblichen Abstand von circa 30 cm mit bloßem Auge brillieren sollten, muss bei Diamanten, die zu Investitionszwecken angeschafft werden, ja bereits beim Einkauf ein evtl. angedachter Verkauf in ferner Zukunft berücksichtigt werden. Daher sind die Anforderungen an die Qualität hier bedeutend höher und umfangreicher. Investment-Diamanten sollten beispielsweise auch bei einer Inspektion unter 10-facher Vergrößerung in jeder Hinsicht Perfektion zeigen. Auch sollten die Steine den im Markt gesuchten Größen bzw. Gewichten und Qualitäten entsprechen, um eine reibungslose und rasche Liquidation beim Verkaufswunsch zu ermöglichen. Es gilt daher auch weitestmöglich Interpretationsspielräume zu eliminieren. Nur feinste Diamanten von kompromissloser Qualität und zweifelsfreier Herkunft eignen sich zu Investitionszwecken.

Konfliktfreie Herkunft

Womit wir beim ersten Thema wären: Kaufen Sie Steine nur aus Quellen, die Ihnen eindeutig und klar bestätigen können, dass diese aus konfliktfreien Regionen stammen und nicht zur Finanzierung von Terror oder Krieg dienen. Mindestanforderung ist hier die Erfüllung des Kimberley Prozesses. Allerdings sind Sie auf der sicheren Seite, wenn

Ihr Lieferant Ihnen die Herkunftsmine des Steins ebenfalls eindeutig spezifizieren kann und Ihr Stein direkt von der Schleiferei über Ihren Partner zu Ihnen gelangt und nicht aus »irgendwelchen Kanälen«. Dies ist eine absolute Grundbedingung jeglicher Investition in Diamanten.

International anerkanntes Begleitpapier des GIA

Zweitens muss jeder Stein, der zu Investitionszwecken erworben wird, mit einem aussagekräftigen, international anerkannten und stringent geprüften Graduierungs-Report ausgestattet sein. Als oberste Instanz für geschliffen Naturdiamanten gilt weltweit das Gemological Institute of America (GIA), das die dominierende Institution seiner Art ist, die meisten Gemmologen der Welt ausbildet und die marktbeherrschende Terminologie der Diamantgraduierung entwickelt hat. Wir empfehlen also ausschließlich Steine mit GIA-Report zu erwerben. Weiterhin sollte sichergestellt sein, dass der Report jüngerem Datums ist, um zu vermeiden, dass der Stein z. B. bereits in einem Schmuckstück eingearbeitet war und sich der aktuelle Zustand des Steins von dem im Report untersuchten Zustand unterscheidet. Zudem sollte die Nummer des Reports unbedingt auf der Rondiste des Diamanten eingraviert sein: Dort kann er mit einer Lupe gelesen und mit der Nummer des Reports abgeglichen werden. Dies schon alleine zur Sicherheit des Käufers und zur Vermeidung von Verwechslungen.

Der Einstieg: die klassischen 4C

Sind diese beiden ersten Grundvoraussetzungen erfüllt, so gilt es eine Grobauswahl in Frage kommender Steine anhand der bekannten 4C zu fällen:

- CUT – Schliff-Form (runder Brillantschliff!) bzw. Schliffausführung (Excellent!),
- CARAT – Gewicht (Wichtig: Ihr Stein muss ein leichtes »Übergewicht« von 0,01 bis 0,07ct. über dem vollen Karat haben, also z. B. 1.01 bis 1.07ct., damit er im Falle einer Beschädigung und eines notwendigen Nachschleifens nicht unter die volle Karatzahl rutscht),
- COLOR – Feines bis Hochfeines Weiß Plus (eindeutige Farbgrade G bis D) und
- CLARITY – Reinheit (Lupenrein IF und FL).

Zahlreiche weitere Qualitätskriterien sind zu beachten

Anschließend gilt es Ausführung und Qualität des Schliffs sowie der Proportionen und der Symmetrie des Steins zu prüfen. Hier gilt es Excellent Qualitäten zu suchen. >>

Die Fluoreszenz ist ein weiterer Unsicherheitsfaktor, den es bei einem Stein zu Investitionszwecken zu eliminieren gilt (Zero Fluorescence).

Nach dieser groben Vorauswahl kommen weitere Kriterien ins Spiel wie etwa das Vermeiden von zusätzlichen Facetten oder minimalen Farbschattierungen im Stein, die nicht auf den Zertifikaten vermerkt werden.

Zahlreiche »ungeschriebene« Gesetze des Marktes sind zu beachten, um ein böses Erwachen zu verhindern. So gilt es Mindestgrößen und Proportionen zu berücksichtigen. Ein spezielles Gewicht muss auch einem gewissen Mindestdurchmesser entsprechen (z. B. mindestens 6.40 mm für einen 1-Karäter im runden Brillantschliff). Das Verhältnis von Tafel zu Steintiefe muss korrekt sein. Die Rondiste darf nicht zu dünn (Bruchgefahr) und auch nicht zu dick sein.

Bei der Bestimmung des Farbgrades kommt bei den Graduierungsinstituten eine Art Korridor zur Anwendung. In diesem Korridor gibt es natürlich Steine am oberen und am unteren Ende der Skala. Stellen Sie sicher, dass Ihr Stein sich in einem eindeutigen Farbbereich, also in der Mitte bis oberen Ende der Skala, befindet (das Glas sollte also eher mehr als halbvoll sein), damit es absolut keine Zweifel an seinem Zustand gibt.

Schließlich und vor allem muss der Stein Feuer und Leben haben, um als schön und begehrenswert empfunden zu werden. Er muss unter Laborbedingungen, aber auch unter Tageslicht ein funkelnendes Feuerwerk an vielfarbigen Lichtblitzen veranstalten. Hier spielen u. a. Begriffe wie Refraktion, Dispersion und Lüster eine Rolle. Dem Schliff kommt dabei ebenfalls eine besondere Bedeutung zu, ist er doch hauptverantwortlich für die Bewegung des Lichts im Stein. Die absolute Königsklasse und Perfektion eines Schliffs dokumentiert sich beim runden Brillantschliff durch klar erkennbare sogenannte »Hearts & Arrows«, also in einem speziellen Testgerät erkennbare Herzen und Pfeile. Das Vorhandensein dieses Musters zeigt die absolute Regelmässigkeit und perfekte Anordnung der einzelnen Facetten des Schliffs an. Nur die wenigsten Steine erfüllen dieses Kriterium in exzellenter Manier. Einen wahrhaft lebendigen, außergewöhnlichen Diamanten erhält man also nur, wenn alle relevanten Kriterien von einem wahren Experten perfekt aufeinander abgestimmt und optimiert

wurden. Hierbei spielen über 50 unterschiedliche Faktoren und Kriterien eine Rolle, bei denen schon kleinste Nuancen einen spürbaren Einfluss auf Werthaltigkeit und Preis haben können.

Mohs10 – Flawless Investments

In dem soeben beschriebenen Segment feinsten Qualität sind wir sprichwörtlich zu Hause. Diese Kultur leben wir jeden Tag und bieten unseren Kunden durch »Mohs10 – Flawless Investments« Zugang zur absoluten Spitze des Diamantmarktes.

Wir von Mohs10 entstammen einer Familie mit mehreren Generationen Tradition im Bereich der Herstellung edlen Schmucks und hochwertiger mechanischer Uhren. Wir sind sprichwörtlich mit Edelmetallen und Edelsteinen aufgewachsen, sind absolute Experten in unserem Segment und verfügen über ein jahrzehntelang gepflegtes, exzellentes globales Netzwerk. Durch unsere Expertise und unsere direkten Geschäftsbeziehungen zu den größten und besten Schleifereien und Minengesellschaften finden Sie bei uns nur die absolute Spitze des Diamantmarktes – und dies noch zu äußerst vorteilhaften Konditionen. Wir wissen, von was wir sprechen, und verkaufen daher nur Diamanten höchster Qualitätsstandards, die zuvor erfolgreich auf die stringenten Kriterien unserer sogenannten Mohs10 Matrix geprüft wurden. Teil dieser Mohs10 Matrix sind 50 Kriterien, u. a. die exakte Definition von Korridoren für Abmessungen und Gewichte sowie der klassischen Qualitätsmerkmale zertifizierter Diamanten wie Schliff, Politur, Symmetrie und Fluoreszenz. Doch Diamanten von Mohs10 erfüllen nicht nur die Basiskriterien des GIA-Reports, sondern auch zahlreiche sonstige, darin nicht gesondert aufgeführte Eigenschaften, wie etwa das Nicht-Vorhandensein von zusätzlichen Facetten, Schattierungen, Farbwolken und anderem. Auch die absolute Perfektion des Schliffs liegt uns am Herzen, und so liefern wir nur Diamanten mit deutlich erkennbarem Hearts & Arrow Muster, die wir zuvor direkt von den Schleifereien für unsere Kunden erworben haben. Somit können wir den Weg des »Wassers direkt von der Quelle zum Kunden« vollständig kontrollieren und perfekte Qualität sichern.

Ergänzend zum GIA-Zertifikat bieten wir unseren Kunden außerdem die Bestätigung der Echtheit und Qualität unserer Diamanten durch das führende Deutsche Institut im Bereich Diamant, welches als unabhängige Stiftung agiert

und unsere gelieferte Qualität überprüft und bestätigt. Dies stellt nicht nur eine zusätzliche Sicherheit für unsere Kunden dar, sondern hat sich auch als wichtiger Vorteil für Klienten aus dem Bereich Family Office und Private Wealth Management erwiesen.

Zu guter Letzt gestatten Sie uns noch einen Hinweis:

Wo, wann und mit welchem Partner auch immer Sie überlegen in das Thema Diamant einzusteigen, bedenken Sie bitte: Qualität hat ihren Preis und bei seltenen Sachwerten feinsten Güte gibt es schlichtweg keine Schnäppchen. Set-

zen Sie daher nicht auf das billigste, sondern stets auf das preiswerteste Angebot, denn sonst könnte das Schnäppchen beim Verkaufswunsch zur ungeliebten Enttäuschung werden! Aufbauend auf unserer langen Tradition in der Kultur der Edelsteine sind wir stolz, sagen zu können: Unsere Diskretion, Professionalität und sprichwörtliche Qualitäts-Besessenheit werden Sie beim Kauf positiv in Erinnerung behalten und beim Verkauf der Steine in vielen Jahren wertschätzen!

MOHS10 | Scalfaro GmbH & Co. KG | www.mohs10.de

Schlüsseldienst als haushaltsnahe Dienstleistung – naja

Von Jürgen E. Leske

Das hat jeder schon erlebt: Man steht in der Nacht vor der eigenen Haustür und wühlt sich durch sämtliche Taschen. Aber man findet nichts, kein Schlüssel. Den Haustürschlüssel vergessen. Und keiner daheim. Oder man läuft schnell mal runter zum Briefkasten – und schon hat man sich selbst ausgesperrt. Da kann guter Rat sehr teuer werden. Das ist eine Situation, wo man schnell 200 bis 300 Euro los ist. Ein Schlüsseldienst muss her.

Wenn man am Ende des Jahres über der Steuererklärung brütet, fällt einem vielleicht auch die Quittung des Schlüsseldienstes in die Hand. Und nun denkt man darüber nach, ob man diese Rechnung nicht steuerlich geltend machen kann.

Antwort: Kann sein. Die Kosten für den Schlüsseldienst zur Öffnung der Wohnungstür können eine haushaltsnahe Handwerkerleistung sein, sie könnten also zu einer Steuerermäßigung führen. Das erläuterte der Parlamentarische Staatssekretär Meister auf eine Anfrage im Bundestag am 14. Februar 2017: Ob die Kosten für einen Schlüsseldienst zur Öffnung der Wohnungstür steuerlich begünstigt sind, hängt von der im konkreten Einzelfall erbrachten Leistung ab. Die Begriffe »im Haushalt« und »haushaltsnah« sind räumlich-funktional auszulegen. Der Haushalt (also die Wohnung) wird durch die Grundstücksgrenzen abgesteckt. Sobald die Arbeiten des Handwerkers nicht in einem solchen räumlichen Zusammenhang zum Haushalt stehen, wie das etwa bei Vorarbeiten in der Werkstatt der Fall wäre, scheidet die Begünstigung aus. So lief die Meldung durch

die Presse. Und der Parlamentarische Staatssekretär Dr. Michael Meister, CDU-Abgeordneter aus dem hessischen Wahlkreis Bergstraße, wollte wohl mit dieser Veröffentlichung punkten. Tatsächlich ist der Tipp, den man aus dieser Meldung stricken könnte, ziemlich theoretisch. Denn haushaltsnahe Dienstleistungen kann man nur dann steuerlich geltend machen, wenn man die Rechnung per Überweisung bezahlt. Und den Fall möchten wir erst einmal sehen: Man ruft in seiner Not den Schlüsseldienst und ist in dieser Situation bereit, fast alle Bedingungen des Handwerkers zu erfüllen. Und natürlich will der Cash sehen, und zwar sofort. Da kann man Glück haben, wenn er einem den Betrag wenigstens quittiert. Wer jetzt darauf besteht, eine Rechnung zu erhalten, und verspricht, sie zu überweisen, der wird wohl nie in seine Wohnung kommen.

Aber für Interessierte hier das Wichtigste zur Steuersenkung durch haushaltsnahe Dienstleistungen, kurz zusammengefasst: Haushaltsnahe Dienstleistungen können mit 20%, jedoch maximal 4000 Euro pro Jahr von der Einkommensteuer, abgezogen werden. Dazu zählen alle Tätigkeiten, die auch Beschäftigungsverhältnisse sein könnten. Man muss dabei einen Selbstständigen beauftragen. Das kann also sein ein Fensterputzer, Krankenpflege, Kinderbetreuung, Gartenarbeiten durch einen selbstständigen Gärtner. Handwerkerleistungen wie ein Schlüsseldienst sind auch abziehbar, auch mit 20%, hier jedoch nur mit maximal 1200 Euro.

Handwerkerleistungen an der Wohnung sind nur begünstigt, wenn es sich um Schönheitsreparaturen und kleine Ausbesserungsarbeiten handelt. Nicht begünstigt sind sie dann, wenn es sich um Herstellungskosten handelt, etwa wenn der Garten neu angelegt wird. Aber die Kosten für den Schlüsseldienst könnte man absetzen. Theoretisch. □

Hamburger Sparkasse plant Kooperation mit FinTech-Unternehmen investify

Haspa will einen Robo-Advisor für ihre Kunden anbieten

Durch eine aktive Vertriebs- und Entwicklungskooperation möchte die Hamburger Sparkasse (Haspa) ihr Leistungsspektrum um ein Robo-Advisory-Angebot des FinTech investify ergänzen. Beide Seiten unterzeichneten Anfang Juli dieses Jahres eine verbindliche Absichtserklärung, die auch eine Beteiligung der Haspa an investify beinhaltet. Ziel ist es, Kunden digitale und zugleich individuelle Anlagelösungen über verschiedene Vertriebskanäle anzubieten. Dabei wird sich die Haspa aktiv in die Weiterentwicklung einbringen. Im Rahmen einer langfristig orientierten Geschäftsbeziehung möchte die Haspa investify auf seinem Weg zu einem marktführenden digitalen Vermögensverwalter unterstützen.

»Der Einsatz digitaler Technologien in der Vermögensanlage wird immer wichtiger. Und wir möchten auf die steigenden Kundenbedürfnisse reagieren«, so Jörg Ludewig, Generalbevollmächtigter der Haspa und verantwortlich für das Private Banking. »Das Leistungs- und Entwicklungspotenzial von investify hat uns von Anfang an überzeugt. In den nächsten Jahren möchten wir das innovative FinTech dabei begleiten, sich erfolgreich auf dem europäischen Markt für Robo-Advisory-Lösungen zu etablieren.«

investify-Gründer Tobias Haustein: »Mit der Hamburger Sparkasse haben wir einen innovationsfreudigen, zuverlässigen Partner mit hervorragender Reputation und exzellentem Finanz-Know-how gefunden. Unser Ziel ist es, den Kunden des Instituts eine moderne und digitale Form der Vermögensverwaltung zu bieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse optimal zugeschnitten ist. investify ist als Unternehmen weiterhin offen für weitere spannende Kooperationen im B2B-Bereich.«

investify bietet eine digitale Vermögensverwaltung in Form von Aktien- und Anleihen-ETFs. Ergänzt wird diese breit diversifizierte Basisanlage um individuelle Schwerpunkte, die sich Kunden nach ihren persönlichen Bedürfnissen und Vorstellungen zusammenstellen können. Darunter befinden sich etwa Themen wie Nachhaltigkeit, Robotik, Zugpferde der deutschen Wirtschaft oder

Ethisches Investieren. Über eine App können Kunden rund um die Uhr alle Informationen einsehen und Anlageentscheidungen treffen.

Über die Hamburger Sparkasse:

Die Hamburger Sparkasse AG (Haspa) ist mit über 43 Mrd. Euro Bilanzsumme und rund 140 Filialen die größte deutsche Sparkasse und die führende Bank für Privatkunden und mittelständische Firmenkunden in der Metropolregion Hamburg. Jeder zweite Einwohner und jedes zweite mittelständische Unternehmen in Hamburg ist Haspa-Kunde. Ihr Finanzdienstleistungsangebot rundet die Haspa auch durch Spezialkompetenzen ab. Für vermögende Kunden gibt es das Haspa Private Banking, das seit über einem Jahrzehnt regelmäßig zum »Besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum« von Handelsblatt und Elite Report für seine hohe Anlagekompetenz ausgezeichnet wird. Durch hohe Kundenorientierung und die Entwicklung zur persönlichsten Multikanalbank hat die Haspa ihre Marktposition weiter ausgebaut.

www.haspa.de

Über Investify:

Die investify S.A. ist der erste voll-digitale und gleichzeitig individuelle Vermögensverwalter. Standorte sind Luxemburg und Aachen. Das Unternehmen verfügt über eine Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung und ist europaweit durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF Luxemburg) reguliert. investify verwaltet das Vermögen seiner Kunden nach individuellen Vorgaben. Auf Basis der eigenen, hochmodernen Vermögensverwaltungsplattform kann investify eine individuelle Vermögensverwaltung für eine große Kundenanzahl anbieten. investify ist damit einzigartig positioniert für die Zusammenarbeit mit Banken, Versicherungen und Unternehmenskunden. Mit einer digitalen Vermögensverwaltung von investify erleben Kunden eine Geldanlage,

- ▢ die mit Individualität und täglicher Betreuung durch Profis überzeugt
- ▢ die individuelle Ideen und Werte aufnimmt
- ▢ die durch ein ausgeklügeltes Risikokonzept genau versteht, welches Risiko tragbar ist
- ▢ die unabhängig von bestimmten Produkthanbietern agiert
- ▢ die jederzeit einen sicheren Zugang zum eigenen Vermögen ermöglicht.

www.investify.com



Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum zeigt sich von ihrer besten Seite, denn sie hat in den vergangenen 12 Monaten ihre Wettbewerbschancen ausgebaut und entsprechend genutzt. 15 Milliarden neue Kundengelder sprechen für sich. Alle Ergebnisse und andere Informationen finden Sie im neuen Elite Report:

»Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2017«.

Preis: 39,80 Euro, Handelsblatt-Abonnenten zahlen 29,80 Euro, inklusive Mehrwertsteuer und Porto innerhalb Deutschlands; Auslandspporto wird extra berechnet.

**Bestellungen per E-Mail: bestellung@elitereport.de
www.elitereport.de**

Impressum: Anschrift: Elite Report Redaktion, Niggerstraße 4/II, 81675 München, Telefon:+49 (0) 89 / 470 36 48, redaktion@elitebrief.de
Chefredakteur: Hans-Kaspar v. Schönfels v.i.S.d.P. **Realisation:** Falk v. Schönfels **Steuern und Recht:** Jürgen E. Leske

Rechtliche Hinweise/Disclaimer: Die enthaltenen Informationen in diesem Newsletter dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Der Inhalt darf somit keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Handelsanregungen oder Empfehlungen in diesem Newsletter stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Finanzprodukten, auch nicht stillschweigend, dar. Niemand darf aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der vorgenannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl wir uns bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorg-

falt bemühen, haften wir nicht für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Wir behalten uns das Recht vor, die in diesem Newsletter angebotenen Informationen, Produkte oder Dienstleistungen ohne gesonderte Ankündigung jederzeit zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder zu aktualisieren. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen. Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsobliegenheit. Ausdrücklich weisen wir auf die im Wertpapier- und Beteiligungsgeschäft erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Das Informationsangebot in diesem Newsletter stellt insbesondere kein bindendes Vertragsangebot unsererseits dar. Soweit dies nicht ausdrücklich vermerkt ist, können über diesen Newsletter auch seitens der Leser keine Angebote abgegeben oder Bestellungen getätigt werden. Für alle Hyperlinks und Informationen Dritter

gilt: Die Elite Report Redaktion erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanzieren sich die Elite Report Redaktion von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen. Auch für Werbeeinhalte Dritter übernimmt die Elite Report Redaktion keinerlei Haftung. Das Copyright dieses Newsletters liegt bei der Elite Report Redaktion, München. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung dieses Newsletters im Wege des Herunterladens auf dauerhafte Datenträger und/oder des Ausdrucks auf Papier sowie die Weiterverbreitung ist gestattet. Jede andere Nutzung des urheberrechtlich geschützten Materials ist ohne unsere schriftliche Genehmigung untersagt. Für gegebenenfalls bestehende oder künftig entstehende Rechtsverhältnisse ist ausschließlich deutsches Recht anwendbar und sind nur deutsche Gerichte zuständig.