



ERGIN FINANZBERATUNG AG

In eigener Sache:

Top 100

Sehr verehrte Kunden und Interessenten, zum fünften Mal in Folge sind wir bei einem bedeutenden Wettbewerb wieder in die Top-Ranglisten gekommen. Diesmal sind wir erneut beim Wettbewerb „Finanzberater des Jahres“ der Zeitschrift Euro Finanzen in die Top 100 gekommen. Diese Platzierung macht uns besonders stolz, weil das Marktumfeld im Wettbewerbs-Zeitraum unstrukturierte, undiversifizierte Portfolios mit sehr hohen potentiellen Risiken bevorzugte.

Es gab übrigens nur zwei Firmen, die es in all diesen Wettbewerben regelmäßig in die Top-Rankings geschafft haben. Uns geht es dabei darum, Ihnen als unseren Kunden die Kontinuität der Portfolios und unserer Beratung zu zeigen – und nicht um kurzfristig in einem Wettbewerb an erster Stelle zu stehen.

LV-Zweitmarkt

Über die Möglichkeiten Lebensversicherungen am Zweitmarkt zu verkaufen

Es gibt verschiedene Gründe, warum Investoren ihre früher abgeschlossenen Kapital-Lebensversicherungen nicht mehr brauchen.

Nicht mehr benötigte Risikoabsicherungen, nicht mehr benötigte Kredit-sicherheiten, Liquiditätsgengpässe, zu geringe Renditen ... All das können Gründe sein, weshalb ein Investor darüber nachdenkt seine Lebensversicherung an den Versicherer zurück zu geben und dafür den Rückkaufswert zu erhalten.

Nach einer Umfrage der Zeitschrift „DER FONDS“ ist die Möglichkeit, eine Versicherung am Zweitmarkt zu verkaufen, relativ unbekannt. Diese Möglichkeit macht aber durchaus Sinn.

In der Praxis läuft das so: Der Anleger verkauft seine Versicherung an einen sog. Zweitmarkthändler. Dieser Händler bietet dem Anleger für seine Versicherung mehr Geld an als die Versicherung selbst. Die Versicherung wird nicht beendet, sondern bleibt weiterhin bestehen. Die Beiträge werden in Zukunft von dem Zweitmarkthändler bezahlt. Wenn die Versicherung fällig wird, bekommt das Geld der Zweitmarkthändler und nicht mehr der Versicherte – der hat ja vorher bereits das Geld vom Zweitmarkthändler bekommen. Sollte die versicherte Person während der Laufzeit versterben, bekommen die Hinterbliebenen die Versicherungssumme abzüglich der bereits ausbezahlten Summe der vom Zweitmarkthändler geleisteten Beiträge sowie des Zinssatzes hierfür, ausbezahlt. Der Risikoschutz bleibt also bestehen!

Wie wir wissen, überlegen viele Anleger, ob es sich lohnt, eine Versicherung auf diesem Wege zu verkaufen. Pauschal lässt sich das nicht beantworten.

Zunächst einmal muss geklärt werden, ob eine Versicherung überhaupt gekauft werden kann – die Anbieter kaufen nämlich nicht jede Art von Vertragskonstellation und auch nicht Versicherungen von jedem Anbieter. Wenn der Zweitmarkthändler jedoch bereit ist, die Versicherung anzukaufen, dann muss man das Angebot vergleichen.

In unserem Financial Planning Tool haben wir die Möglichkeit die Rendite einer bestehenden Versicherung (die sog. Fortführungsrendite) zu errechnen und dann mit alternativen Anlagen zu vergleichen. Damit können wir Ihnen klar sagen, ob es Sinn macht die Versicherung zu verkaufen oder nicht und welche Vor- oder Nachteile sich daraus für Ihre Situation ergeben.

Das Einholen eines Kaufangebotes ist kostenfrei. Sollten Sie Interesse daran haben, lassen Sie es uns wissen und wir besprechen die Schritte mit Ihnen.

Ausgabe 01/2007

12. Jahrgang

In dieser Ausgabe:

In eigener Sache

Top 100

Lebensversicherungen

LV-Zweitmarkt

Marktberichte

Berichtszeitraum
08.09.2006. – 16.03.2007

Stand: 16.03.2007

ERGIN FINANZBERATUNG AG
LUISENSTRASSE 7, 80333 MÜNCHEN
TELEFON (089) 54 88 66 - 0, FAX - 44
INFO@ERGIN-FINANZBERATUNG.DE
WWW.ERGIN-FINANZBERATUNG.DE

Informationsblatt für unsere Kunden. Der Inhalt ist nach bestem Wissen erarbeitet. Alle Meinungen sind subjektiv. Unsere News enthalten keinerlei Finanzanalysen, Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Eine Haftung für Hinweise, Ratschläge und andere Berichte gilt als ausgeschlossen.

Für Sie informiert

Korrelationen von Beteiligungen

Das Wissen darüber, daß man mit verschiedenartigen Anlagen zum einen das Risiko streuen und zum anderen die Rendite erhöhen kann, ist inzwischen weithin verbreitet. In der Praxis ist der zweite Teil dieser Aussage natürlich davon abhängig, in welche Anlagen man bisher investiert hat – langfristig kann man aber die Aussage durchaus so stehen lassen. Für diesen Effekt muss man darauf achten, dass die Korrelationen zwischen den Anlagen sehr niedrig sind.

Korrelationstabellen über die verschiedenen Aktien- und Rentenklassen, sowie Währungen gibt es zu Hauf. Was ist aber mit Beteiligungen? Wie verhalten sich Beteiligungen zueinander und im Verhältnis zu Kapitalanlagen im Bereich der Aktien und Renten?

In der Zeitschrift „Das Investment“ wurde nun eine Korrelationsmatrix von Herrn Prof. Dr. Franz-Joseph Busse (Fachhochschule München) veröffentlicht. Hier hat er die langfristigen Korrelationen verschiedener Beteiligungsmöglichkeiten untereinander und im Verhältnis zu einem konservativen Renten/Aktien-Portfolio (70/30) ausgerechnet. Die Ergebnisse sind eindeutig. Auch wenn natürlich das Einzelrisiko einer einzelnen Beteiligung teils recht hoch ist, so lässt sich mit dem Aufbau eines Beteiligungsportfolios sehr sinnvoll Vermögen aufbauen und anlegen – und das nicht nur aus der rein steuerlichen Sicht – sondern auch aus Sicht der Asset Allocation.

Nachfolgend haben wir die Tabelle für Sie abgebildet:

	Renten Aktien (70/30)	Schiffe	Ausl. Immo- bilien	Inl. Immo- bilien	Private Equity Fonds
Renten Aktien (70/30)	1,00	-0,23	-0,03	-0,05	0,32
Schiffe	-0,23	1,00	0,14	0,12	-0,17
Ausl. Immo- bilien	-0,03	0,14	1,00	0,21	0,14
Inl. Immo- bilien	-0,05	0,12	0,21	1,00	-0,15
Private Equity Fonds	0,32	-0,17	0,14	-0,15	1,00