

Anlage- & Vorsorgestrategien

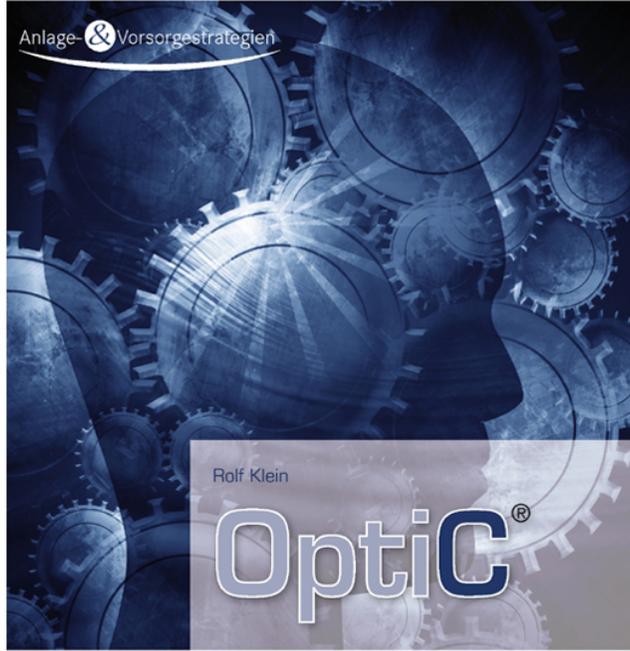
Rolf Klein

Optic[®]



Die Optimierung des
Cost-Average-Effekts

Anlage- & Vorsorgestrategien



Rolf Klein

OptiC[®]



Die Optimierung des
Cost-Average-Effekts

Anlage- & Vorsorgestrategien

Rolf Klein

OptiC®



Die Optimierung des
Cost-Average-Effekts

Books on Demand

© 2011 Klein, Rolf

Herstellung und Verlag:
Books on Demand GmbH, Norderstedt
ISBN: 978-3-8448-7278-1

1. Auflage

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Disclaimer

Die Ratschläge in diesem Buch sind vom Autor sorgfältig erwogen und geprüft. Dennoch kann keine Garantie für die Richtigkeit der Ratschläge übernommen werden. Insbesondere bei den steuerlichen und juristischen Aspekten sollte im Zweifel ein Steuerberater oder Fachanwalt hinzugezogen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Einleitung

Die fünf Thesen der Geldanlage

Das Market-Timing

Die Mär der risikolosen Anlage

Das Auf und Ab der Börsen

Die Renditekiller

Der Homo oeconomicus

Zusammenfassung der fünf Thesen der Geldanlage

Die Prinzipien der Geldanlage

Die Quadratur des Kreises ist ein Dreieck

Die Notwendigkeit der Sicherheit

Beispiel: Klassische Lebens- und Rentenversicherungen

Die Notwendigkeit der Verfügbarkeit

Die Notwendigkeit der Rendite

Der Cost-Average-Effekt (CAE)

Der Cost-Average-Effekt in der Literatur

Eigene Cost-Average-Analysen

Anlagebeispiel

Ergebnisse der Wertentwicklungen in der Übersicht

Fazit

OptiC® - die Optimierung des Cost-Average-Effekts

Renditepotenziale der Aktienmärkte

Die Renditesicherung – oder sichere deine Gewinne und mehre dein Geld

Die Anlagekomponenten

Beispiel

Die Flexibilität von OptiC®

Die vier OptiC® - Phasen

Der Cost-Average-Plan (CA-Plan)

Die Lebenszyklustheorie

Die Anspar-Phase

Die Kombi-Phase

Die Ablauf-Phase

Die Entnahme-Phase

Das Renditecontrolling

Ein Beispiel

Ergebnisse der Backtest-Beispielrechnung

Die Flexibilität von OptiC® in der Übersicht...

Die Langzeit-Studien

Der Fondak in Kürze

Folgende Fragen sind analysiert worden

Die Ausgangsparameter

Zur Frage 1: Die 60-Jahre-Analyse mit dem Fondak

Zur Frage 2: Die Ergebnisse rollierender

Zehnjahreszeiträume

Zur Frage 3: OptiC® mit unterschiedlichen Aktienfonds

Ergebnisse

Fazit der Langzeit-Studien

Exkurs...

- ... zum Zinseszinsseffekt
- ... zum internen Zinsfuß
- ... zur Volatilität
- ... zum Sharpe Ratio
- ... zum Value at Risk (VaR)
- ... zum maximalen Wertverlust
- ... zur Tilgungsrendite

Die Umsetzung von OptiC[®]

Die Besteuerung von Versicherungsverträgen in der 3. Schicht

- Bankdepot vs. Versicherungsvertrag I – Erträge
- Berechnung des Unterschiedsbetrages
- Bankdepot vs. Versicherungsvertrag II – Teilleistungen
- Bankdepot vs. Versicherungsvertrag III – Dynamische Betrachtung

Exkurs...

- ...zur Abgeltungsteuer
- ...zum Sparer-Pauschbetrag
- ...zur Besteuerung von Investmentfonds
- ...zu Honorartarif vs Courtagetarif
- Urteil zum Steuerabzug für Abschlusskosten

Der gläserne Bürger

Der Fiskus verstärkt die Kontrolle von Vermögensübertragungen

Bankdepot vs. Versicherungsvertrag - tabellarische Übersicht

OptiC[®] vs. klassische Lebensversicherungen

Kann der Garantiezins bzw. können die garantierten Leistungen weich werden?

Auszug aus dem §89 VAG - Zahlungsverbot; Herabsetzung von Leistungen

Die Finanzstärke - ein entscheidendes Kriterium

Anlage- und Vorsorgeziele sind zu prüfen

Mehrertragsbetrachtungen

Steuerliche Behandlung von Verlusten aus einer Lebensversicherung bei Kündigung oder Veräußerung

Fazit

Private Finanzplanung

Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung

Die GoF's im Detail

PrivatBilanz[®] - die Basis aller Entscheidungen

Das Lebensphasenkonzept im Versicherungsvertrag

Praxisorientiertes Fallbeispiel

Teil 1: OptiC[®] Beratungsbogen / Selbstauskunft

Teil 2a: OptiC[®] Backtest-Kalkulation mit einem 1%igen Cost-Average-Plan

Teil 2b: OptiC[®] Backtest-Kalkulation mit einem 2%igen Cost-Average-Plan

Ergebnisse zu 2a und 2b

Wichtiger Hinweis
Bankdepot vs. Versicherungsvertrag
Ergebnisse des Vergleichs Bankdepot vs.
Versicherungsvertrag

Fazit

Der Autor

Wichtige Hinweise

Private Assurance

Quellenangaben

Stichwortverzeichnis

Vorwort

Das Verhalten der privaten sowie der institutionellen Anleger befindet sich im Umbruch. Insbesondere in Zeiten historisch niedriger Zinsen und hohen Unsicherheiten an den Finanzmärkten, ist es besonders schwierig "vernünftige" Renditen zu erzielen ohne relativ hohe Risiken eingehen zu müssen. Niedrig verzinsten Bankeinlagen oder Staatsanleihen können keine langfristige Anlagestrategie sein. Gerade vor dem Hintergrund möglicher Inflationsgefahren.

Die meisten Anleger müssen Renditeziele verfolgen, die über dem eines risikolosen Zinses liegen. Die Rendite- und Anlageziele können im Zusammenhang mit der Altersvorsorge bzw. -versorgung von privaten Anlegern zu sehen sein oder müssen den Bedürfnissen von Großanlegern wie Lebensversicherungen und Pensionskassen Rechnung tragen.

Eine gut geplante und an den Bedürfnissen der Menschen ausgerichtete Anlage- und/oder Altersvorsorgestrategie macht heutzutage nicht nur aus Renditegesichtspunkten Sinn, sondern wird aufgrund der demographischen Entwicklung und der schwächer werdenden Sozialsysteme immer wichtiger.

Die meisten Anleger sind allerdings nur noch begrenzt bereit, die Wertschwankungen der Märkte zu akzeptieren und den Anlageerfolg relativ zu einer Benchmark (z.B. dem DAX) zu messen. Es werden Anlageprodukte bzw. -konzepte nachgefragt, die sich nicht an einer Benchmark, sondern an absoluten Renditezielen orientieren und gleichzeitig das Wertschwankungsrisiko (Volatilität) niedrig halten.

Aktien bieten das höchste Renditepotential. Wer jedoch in Aktien oder Aktienfonds investiert, muss allerdings die hohe Wertschwankungen akzeptieren. Haben Sie Respekt vor den Wertschwankungsrisiken der traditionellen Aktienanlagen!

Garantieprodukte sichern in der Regel lediglich das eingesetzte Kapital ab und verhindern meist „vernünftige“ bzw. notwendige Renditen.

Repräsentative Umfragen und Analysen ergaben zwei eindeutige Trends. Zur Realisierung von Anlage- und Vorsorgeziele werden Absolute-Return-Konzepte oder Wertsicherungsstrategien nachgefragt. Doch woher will man denn bereits heute wissen, ob diese oder jene Strategie auch tatsächlich nachhaltig aufgeht? Und für welche soll ich mich denn entscheiden?

Es gibt in der Finanzwelt Theorien, die zu Recht angezweifelt werden sollten. Und solche, bei denen man es lieber nicht tun sollte.

In diesem Buch beschreibe ich detailliert, die von mir über einen sechsjährigen Entwicklungszeitraum realisierte OptiC[®]-Strategie - die Optimierung des Cost-Average-Effekts.

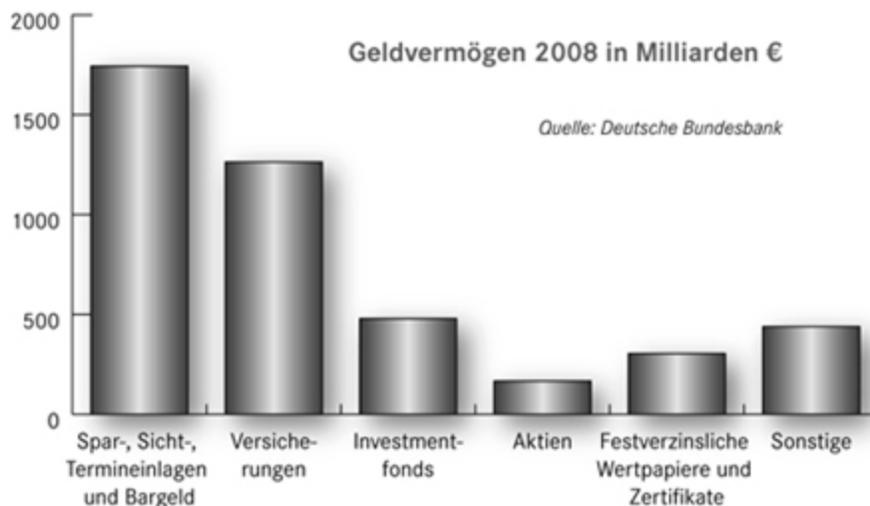
Eine Renditesicherungs-Strategie, die, so meine ich, einfach nachvollziehbar und logisch ist. Entscheidend jedoch ist, dass die OptiC[®]-Strategie bisher immer aufging und dem Anleger und Sparer einen signifikanten Mehrertrag lieferte.

Lesen Sie selbst und bilden sich Ihre Meinung.

Ihr Rolf Klein

Einleitung

Auf etwa 4,64 Billionen € wird das Geldvermögen der Bundesbürger in 2009 geschätzt. Damit liegt das Geldvermögen der privaten Haushalte um ca. 4,4% höher als 2008. Eine wichtige Erkenntnis ist, dass es in Zeiten von Krisen und wirtschaftlichen Erholungen zu deutlichen Verschiebungen bei den Geldanlagen kommt. Zukünftig werden diese Verschiebungen begleitet durch die Abgeltungsteuer.



Zudem werden jedes Jahr, so schätzt man, rund 200 Milliarden € vererbt oder verschenkt und stehen oft für eine neue Veranlagung zur Verfügung, auch zur Freude des Staates. Neben plausiblen und vernünftigen Geldanlagen sind Steuervermeidungs- bzw. Steuerreduzierungsstrategien bis hin zu Nachlassplanungen gefragt, die oft eine ganzheitliche Beratung notwendig macht. Ganzheitliche Beratung betrifft nämlich nicht nur die Vermögensstruktur eines Mandanten, sondern auch das persönliche, familiäre Umfeld.

Ganzheitliche Beratung bedeutet auch die ganzheitliche Betrachtung.

Letztendlich mündet jede Finanz- und Vermögensberatung in Bank- oder Versicherungsprodukte. Aber das heute passende Produkt bzw. Konzept kann morgen unpassend sein. Somit sollten die Produkte eine möglichst hohe Flexibilität mit sich bringen, was in der Regel aber gleichzeitig die Komplexität erhöht. Dies hat aber auch etwas mit der Weitsicht des Finanzdienstleisters zu tun. Das Know How, die Unabhängigkeit und die Vorgehensweise des Beraters / der Beraterin sind von entscheidender Bedeutung für jeden Mandanten.