Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

04 | 2023
SEPTEMBER | OKTOBER
29. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

Sachwerte Awards
19. September 2023

SACHWERTE AWARDS

Boutiquen Awards
12. Oktober 2023

BOUTIQUEN AWARDS

Assekuranz Award
19. Oktober 2023

ASSEKURANZ AWARD

DKM Spezial

TITELSTORY

„Eine Assetklasse im Fokus“

JENS FREUDENBERG, GESCHÄFTSFÜHRER BVT VERTRIEB

04 196205 905007

Jens Freudenberg
Geschäftsführer
BVT Vertrieb

UNTERNEHMEN

BVT Unternehmensgruppe

Geld dort investieren, wo es produktiv arbeitet: Diese Gründungsidee der BVT hat seit 1976 unverändert Bestand. Vor allem bei der Anlage mittlerer Vermögen ist ein diversifiziertes Investieren in Sachwerte und Unternehmensbeteiligungen wichtig. Genau das ist die große Stärke geschlossener alternativer Investmentvermögen und damit auch der BVT als langjährigem Anbieter auf diesem Gebiet.

Die BVT Unternehmensgruppe mit Sitz in München und Atlanta sowie Büros in Berlin, Köln und Boston erschließt als bankenunabhängiger Asset Manager seit über 45 Jahren deutschen Privatanlegern und institutionellen Investoren die vielfältigen Chancen internationaler Sachwertinvestitionen. Im Fokus stehen die Bereiche Immobilien USA und Deutschland, Energie und Infrastruktur sowie Private Equity. Mit der Tochtergesellschaft derigo GmbH & Co. KG verfügt die BVT Unternehmensgruppe über eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). •

BVT

Narcoossee Cove, Orlando/Florida, 354 Wohneinheiten

BVT

Eine Assetklasse im Fokus

Class-A-Wohnimmobilien in den USA: Inflationsschutz „at its best“

Bei sicherheitsbewussten Anlegern will keine rechte Freude darüber aufkommen, dass es nach langer Durststrecke endlich wieder eine echte Verzinsung auf Bareinlagen und Anleihen gibt. Denn der Auslöser für die Leitzinserhöhungen, die enorme Inflation, verkehrt die nominellen Gewinne in reale Verluste. Schutz vor der Kaufkraftentwertung bieten bekanntlich Sachwerte. Allerdings in sehr unterschiedlichem Maße und teilweise mit mehr Risiko, als vielen Anlegern lieb ist. So haben Rohstoff- oder Aktieninvestments, mit denen sich der Inflation prinzipiell trotzen lässt, eher spekulativen Charakter. Ein hohes Sicherheits-Level erwirbt man dagegen mit Immobilien – sofern sie gut gelegen und gemanagt sind. Ihr Wert steigt in nachfragegeprägten Märkten oft noch stärker als das allgemeine Preisniveau. Zudem lassen sich Mieten und damit der Cashflow an dieses adjustieren. In Deutschland sind Mieterhöhungen indes enge Grenzen gesetzt, anders als in den USA. Dort sind Mietverträge mit einjähriger Laufzeit die Regel, so dass sich die Inflation bei der Anschlussvermietung zeitnah einpreisen lässt.

Voraussetzung dafür ist natürlich, dass eine entsprechend hohe Nachfrage herrscht. Konstatieren lässt sich dies für hochwertig ausgestattete Mietwohnungen in wachstumsstarken US-Metropolregionen. In diesem Segment sorgen mehrere fundamentale Trends für einen substanziellen Nachfrageüberhang. So zieht es die Menschen nach wie vor in die Ballungsgebiete, wo auch die lukrativen Jobs überwiegend angesiedelt sind. Im Zuge

eines kulturellen Bewusstseinswandels gilt das Wohnen zur Miete vor allem jüngeren US-Amerikanern nicht mehr als Notlösung, sondern als ein Gewinn an Flexibilität und Komfort. Ein Kauf wird ohnehin selbst für Gutverdiener zunehmend unerschwinglich: Allein zwischen Ende 2019 und Ende 2022 stieg der Median-Hauspreis von 327.000 auf 468.000 US-Dollar, bei hohen Hypothekenzinsen und weitverbreiteten Liquiditätsbelastungen durch Studiendarlehen. Das Urban Institute geht davon aus, dass die Eigentumsrate US-weit bis 2040 auf 62 Prozent fallen wird – 2020 betrug sie noch 65 Prozent. Da der Neubau mit der steigenden Mietnachfrage nicht Schritt hält, ziehen auch die Mieten an: Mehr als acht Prozent Zuwachs standen im Dezember 2022 auf Jahressicht zu Buche. Metropolen mit starker Magnetwirkung wie Boston/Massachusetts verzeichneten zuletzt gar zweistellige Steigerungsraten. Nachgefragt werden insbesondere Class-A-Immobilien, wie sie im Zuge der BVT-Residential-USA-Fondsserie en gros in boomenden Metropolregionen entwickelt, vermietet und nach in der Regel nur drei bis vier Jahren verkauft werden. Für die Anleger wurden damit in der Vergangenheit meist oft zweistellige Renditen erwirtschaftet* – eine der besten Methoden von Inflationsschutz, die man sich als Sparer und Investor wünschen kann.

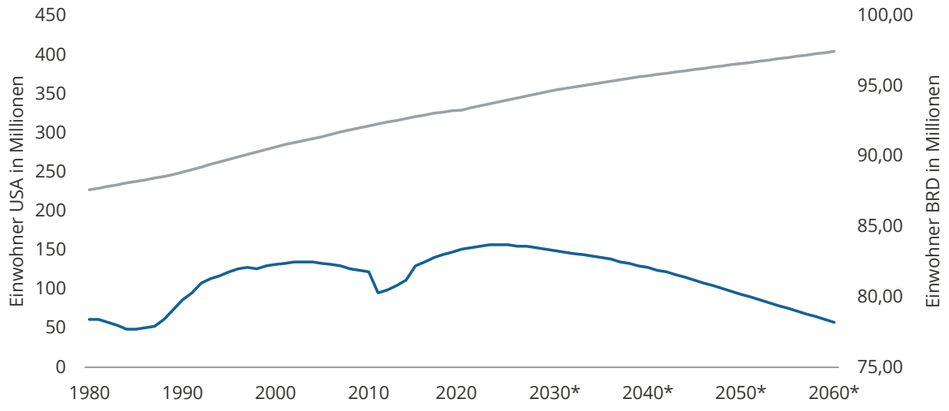
BVT

* Die Wertentwicklung früherer Beteiligungsangebote ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung anderer Beteiligungsangebote.

CLASS-A-STANDARD

Der Qualitätsstandard Class-A liegt unterhalb der Luxusklasse und zielt auf Mieter der oberen Mittelschicht. US-Apartmentanlagen nach Class-A sind in der Regel neu erbaute Objekte an guten bis sehr guten Standorten. Eine gehobene Ausstattung, attraktive Gemeinschaftseinrichtungen (Swimmingpool, Fitness- oder Business Center) sowie zahlreiche Park- beziehungsweise. Garagenstellplätze zeichnen diese Anlagen aus. Darüber hinaus verfügen die Apartments meist über Balkone und hochwertige Einrichtungsgegenstände (voll ausgestattete Küchen, Waschmaschine, Trockner, Wandschränke und attraktive Bodenbeläge).

Bevölkerungswachstum in den USA und in Deutschland



Datenquellen: https://www.bib.bund.de; https://www.census.gov; https://fred.stlouisfed.org; *Prognose

Marketing-Anzeige Bild: © bvt

INTERVIEW

„Eine Assetklasse im Fokus“

Mein Geld im Gespräch mit Jens Freudenberg, Geschäftsführer der BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH

Ihr Haus bietet seit 1976 Beteiligungen an US-Immobilien an. Was spricht für diese Assetklasse?

JENS FREUDENBERG: Für die Anleger in Deutschland und weltweit stellt sich die Frage, wo ihr Geld immer noch sicher und renditestark aufgehoben ist, mit erhöhter Dringlichkeit – gerade wenn die hohe Inflation von einstelligen Nominalrenditen kaum noch etwas übrig lässt. Als zugkräftige Lokomotive bewährt sich erneut die US-Ökonomie, die von einem starken Arbeitsmarkt befeuert wird. In der Folge haben die Immobilienpreise in den letzten Jahren enorm zugelegt, besonders in den gefragten Metropolen mit ihrer notorischen Wohnraumknappheit. Immer mehr US-Amerikaner geben, auch wegen der gestiegenen Zinsen, ihren Traum vom Eigenheim auf und wohnen zur Miete. Dementsprechend zeigen auch die Mietpreise eine sehr dynamische Entwicklung. Beschleunigt wird sie durch die in den USA üblichen kurzen Mietbindungszeiten, die Anpassungen an die Marktlage und Inflation erleichtern. Kurzum: Wer in qualitativ hochwertige, exzellent verwaltete Mietwohnungen an US-Standorten mit großem Nachfrageüberhang investiert, kann auch turbulenten Marktphasen gelassener entgegensehen.

Wie sieht die BVT-Investitionsstrategie aus?

JENS FREUDENBERG: Kurz zusammengefasst lautet das Konzept unserer BVT Residential USA Serie: Hochwertig ausgestattete Class-A-Mietwohnungen an gut erschlossenen Standorten in wachstumsstarken US-Metropolregionen entwickeln, vermieten und schließlich en bloc verkaufen. Damit bieten wir deutschen Anlegern, privat wie institutionell, seit 2004 den Zugang zu einem renditestarken Asset, das von zahlreichen Fundamentalfaktoren getrieben wird. Wir verfügen über 45 Jahre Markterfahrung in den USA – daraus resultieren regelmäßig Opportunitäten an zugkräftigen Standorten, die wir gemeinsam mit etablierten US-Bauträgern nutzten, und zwar nach eingehender Prüfung und Reduzierung der Projektierungsrisiken.

Lohnt sich denn aktuell noch ein Investment?

JENS FREUDENBERG: Eine Investition in US-Mietwohnimmobilen kann aus unserer Sicht gerade jetzt sinnvoll sein, da wir bereits einen leichten Rückgang von Bau- und Grundstückskosten sehen und sich die Zinssituation weitgehend stabilisiert hat. Zudem nehmen das Angebot an interessanten Projekten, aber auch das Kaufinteresse von institutionellen Investoren aktuell wieder zu. Wer jetzt in eine Projektentwicklung mit Fertigstellung in rund drei Jahren investiert, kann dann aus unserer Sicht von sehr guten Verkaufsbedingungen für die Apartmentanlage profitieren. »

„Wer jetzt in eine Projektentwicklung mit Fertigstellung in rund drei Jahren investiert, kann dann aus unserer Sicht von sehr guten Verkaufsbedingungen für die Apartmentanlage profitieren“

Marketing-Anzeige Bild: © BVT; Mein Geld Medien

Was ist entscheidend bei der Standortwahl?

JENS FREUDENBERG: Unser Fokus liegt generell auf bewährten Märkten, in denen die Nachfrage das Angebot übersteigt. Wir investieren nicht an der Westküste, unter anderem wegen der klimatischen Gegebenheiten und dem Erdbebenrisiko sowie den steuerlichen Rahmenbedingungen, die beispielsweise Unternehmen zu Verlagerungen ihrer Aktivitäten in den Sun Belt, also den Südosten der USA, beziehungsweise die Ostküste bewegen. Zudem sehen wir an der Westküste einen stetigen Bevölkerungsverlust und damit eine steigende Zuwanderung von einkommensstarken Teilen der Bevölkerung in unsere Zielmärkte. Unsere Investitionsschwerpunkte sind deshalb die US-Ostküste, vor allem die Großräume Boston, Washington, Atlanta und Orlando sowie der Sun Belt. Wir arbeiten hier mit namhaften Bauträgern zusammen, die auf große Erfahrung zurückgreifen und von uns im Rahmen eines umfassenden Due-Diligence-Prozesses ausgewählt werden.

Welche Kontrollmechanismen sieht das Investitionskonzept vor?

JENS FREUDENBERG: Zunächst einmal agiert BVT mit ihrer Niederlassung in Atlanta, Georgia, und einem Büro in Boston, Massachusetts, direkt vor Ort, und das schon seit den 1970er-Jahren. Hier übernimmt unser US-Team Ankaufs- beziehungsweise Verkaufsprozesse, das Asset Management und den Steuerservice für Investoren. Großes Augenmerk legen wir auf den Budgetierungs- und Ankaufsprozess. Vor dem Ankauf jedes Grundstücks

„Unser Fokus liegt generell auf bewährten Märkten, in denen die Nachfrage das Angebot übersteigt“

„Die Investition in die Entwicklung von Class-A-Apartmentanlagen bedeutet einen deutlich früheren Einstieg in die Wertschöpfungskette einer Immobilie als bei der Investition in eine Bestandsimmobilie“

nehmen wir die Mikro- und Makrolage sowie Vergleichsobjekte intensiv in Augenschein. Unsere Mitarbeiter in den USA erstellen, basierend auf der langjährigen Erfahrung und der eigenen Expertise im US-Markt, eine objektbezogene Marktstudie. Zudem lassen wir die Mietansätze von einem spezialisierten US-Dienstleister verifizieren. Die Baubudgets der Projektentwickler werden von einer externen Ingenieursgesellschaft überprüft. Erst wenn alle Parameter eines potenziellen Projektes stimmen und der BVT-interne Anlageausschuss zugestimmt hat, wird das Projekt angebunden. In alle Prozesse ist stets auch unser deutsches US-Team in München eingebunden, das sich vor einer Investitionsentscheidung auch immer selbst ein Bild der Projektlage vor Ort macht. Zusammengefasst: Die BVT knüpft ein engmaschiges Kontrollsystem während des gesamten Entwicklungs- und später im Investitions- sowie Verkaufsprozess.

Und was bedeutet dies für Laufzeit und Ertrag des deutschen Investors?

JENS FREUDENBERG: Die Investition in die Entwicklung von Class-A-Apartmentanlagen bedeutet einen deutlich früheren Einstieg in die Wertschöpfungskette einer Immobilie als bei der Investition in eine Bestandsimmobilie. Damit stellt sie Investoren überdurchschnittliche Ertragschancen in Aussicht, und zwar bei einer überschaubaren Haltedauer von geplant drei bis vier Jahren vom Bau bis zur Veräußerung. Trotz aller Maßnahmen zur Risiko-Reduktion bestehen bei einer solchen unternehmerischen Beteiligung natürlich generell auch Risiken, über die sich ein Investor in den Verkaufsunterlagen informieren sollte – beispielsweise eine Verschlechterung des Marktumfeldes, der Mietraten oder der Verkaufsfaktoren. Da es sich um eine Investition in US-Dollar handelt, kann die Rendite zudem Währungsschwankungen unterliegen. Solche US-Projektentwicklungs-Fonds können jedoch eine ideale Ergänzung zu einem breiter aufgestellten US-Fondsportfolio bieten. Aufgrund der in den USA üblichen kurzen Mietvertragslaufzeiten von nur einem Jahr beinhaltet das Segment Mietwohnimmobilien – im Gegensatz zu Büroimmobilien beziehungsweise zum Einzelhandel – zudem eine gute Inflationsabsicherung.

BVT

Marketing-Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

VITA JENS FREUDENBERG

Studierter Diplom-Ökonom und Bankkaufmann

1994
Betreuung von Vertriebspartnern bei der Immobilientochter der Landesbank Berlin

1998
Niederlassungsleiter bei der Immobilientochter der Landesbank Berlin

2001
Vertriebsdirektor bei der DB Real Estate (später RREEF) in Eschborn

2006
Gründung, gemeinsam mit einem Team der DB Real Estate (RREEF), der Cologne Fonds Management GmbH in Köln

Ab 2009
Geschäftsführer der Vertriebstochter der Hannover Leasing Investment GmbH
Verantwortlicher für die Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien

2016
Geschäftsleitung des Vertriebs und Standortleitung Süd in München der Tectareal Property Management GmbH (ehemals Hochtief PM), Essen

seit Januar 2018
Verantwortlicher des Vertriebsbereichs Privatkunden bei der BVT

Maitland, Orlando/Florida, 300 Wohneinheiten, Detailansicht Clubhaus

NACHGEFRAGT:

Woran man Schlüsselmärkte in den USA erkennt

EDS & MEDS

Education and Medicine: Unter diesem Kürzel werden das Bildungs- und das Gesundheitswesen zusammengefasst. Beide Teilsegmente zeichnen sich durch ihre weitgehende Konjunkturunabhängigkeit aus.

Wo wachsen Bevölkerung und Wohnraumnachfrage am robustesten? Dort, wo auch die Wirtschaft konstant wächst – am besten konjunkturunabhängig. Dabei hilft es, wenn Eds & Meds eine wesentliche Säule bilden.

Über die Qualität der Lage für ein Immobilienprojekt entscheidet ein großes Bündel von Faktoren. So gilt etwa die Verkehrsanbindung per Straße und ÖPNV gemeinhin als Kernkriterium. Für Wohnimmobilien braucht es eine gute Versorgungs-Infrastruktur nahebei, von Arztpraxen über Supermärkte bis hin zu Kitas und Schulen. Die öffentliche Sicherheit ist, gerade in den USA, ebenfalls ein wichtiges Thema. Doch ganz grundlegend steht bei der Standortauswahl ein Makrofaktor im Fokus: Wirtschaft, Wirtschaft, Wirtschaft. Sie liefert die Basis für die demografische Entwicklung, denn sie schafft Jobs und Einkommen für die Menschen. Eine stark aufgestellte, stetig wachsende lokale Wirtschaft entfaltet eine Sogwirkung. Doch wie lässt sich erkennen, ob diese Wirkung langfristig trägt? Ob der Boom sich nicht als Strohfeuer entpuppt? Immerhin erwirbt kein Investor eine Wohnimmobilie, wenn die Nachfrage über die nächsten Jahre hinaus ungewiss ist. Für eine Investitionsentscheidung zählen also nicht allein das jüngste und aktuelle Wirtschaftswachstum, sondern ebenso die Struktur der Wertschöpfung. In welchen Branchen entstehen neue, gut bezahlte Arbeitsplätze? Wie anfällig für konjunkturelle Schwankungen oder politische Paradigmenwechsel ist die jeweilige lokale Ökonomie?

Marketing-Anzeige Bild: © BVT

EDS & MEDS: IMMER GEFRAGT

Analysiert man die regionalen und lokalen Arbeitsmärkte in den USA auf ihren Branchenmix und ihre Wachstumszahlen hin, sticht ein Sektor hervor: Eds & Meds. Unter diesem Kürzel werden das Bildungs- und das Gesundheitswesen zusammengefasst. Beide Teilsegmente zeichnen sich durch ihre weitgehende Konjunkturunabhängigkeit aus. Eine Studie des Immobiliendienstleisters CBRE kam 2017 zu dem aufsehenerregenden Ergebnis, dass Eds & Meds die einzige Branche sei, die seit 1940 in jedem Jahr ein Jobwachstum verzeichnet hat, ungeachtet aller Krisen. Mehr noch: „In den vergangenen 50 Jahren hat kein anderes großes Segment des Arbeitsmarktes ein solches Wachstum (500 Prozent) gezeigt und so viele Jobs geschaffen (18,8 Millionen – mehr als jeden fünften)“, wie CBRE hervorhebt. Folgerichtig sinken auch die Mieten in Städten mit hohem Eds-&-Meds-Anteil am Arbeitsmarkt in einer Rezession weniger stark als in solchen, die weniger von diesem Segment getragen werden. Wenn es in den USA eine herausragende Bildungsmetropole gibt, dann heißt sie Boston/Massachusetts. Klangvolle Namen wie Harvard, MIT (Massachusetts Institute of Technology) oder Tufts University sorgen für Strahlkraft, doch das akademische Fundament ist deutlich breiter. Pro Einwohner weist keine andere Region weltweit so viele Universitäten auf wie die Metropolregion Boston, zu der auch Cambridge und Nashua gehören. 2021 haben allein die hier angesiedelten Hochschulen laut National Association of College and University Business Officers mehr als 90 Milliarden US-Dollar eingenommen – und zu einem großen Teil an ihre hochqualifizierten Arbeitskräfte wieder ausgekehrt. Zwischen April 2021 und April 2022 entstanden in der Metropolregion über 130.000 neue Jobs, was nicht zuletzt den Schwerpunkten Biowissenschaften (Life Sciences) und Biotech zu verdanken ist, die jede Menge Kapital anziehen. Die größten Arbeitgeber Bostons sind indes Kliniken. Die Magnetwirkung der Ostküstenmetropole haben die BVT-Analysten schon 2004 als nachhaltig erkannt, mehrfach wurden in der Region seitdem Class-A-Apartmentkomplexe im Rahmen der Fondsserie BVT Residential USA errichtet – mit großem Erfolg. ››

Fairfield Green at Peabody, Boston, Massachusetts, 446 Wohneinheiten

Doch selbstredend gibt es auch andere US-Standorte, die mit prosperierender Wirtschaft, kontinuierlichem Zuzug und einem Nachfrageüberhang am Wohnungsmarkt aufwarten. Auch der Sun Belt lockt Neubürger – und Investoren. So hat BVT ebenfalls vor vielen Jahren schon das Potenzial in den US-Südstaaten gesehen, namentlich in Florida, das aktuell einen regelrechten Andrang von Zuzüglern erlebt. Unter dem Radar der Öffentlichkeit hat sich etwa Orlando zu einem diversifiziert aufgestellten Wirtschaftsstandort gemausert, der US-weit 2021 nach Angaben des U.S. Bureau of Labor Statistics die zweitmeisten Jobs hervorgebracht hat. Bekannt vor allem für die riesigen Freizeitparks wie Disney World oder Universal Resort, stützt sich die lokale Ökonomie tatsächlich zu 80 Prozent auf andere Sektoren – darunter ganz prominent: Eds & Meds. Fünf der 50 größten Krankenhäuser der USA, gemessen an der Bettenanzahl, liegen im näheren Umkreis. Allein im Bereich Life Sciences & Healthcare waren 2021 in Orlando rund 116.000 Arbeitskräfte beschäftigt. Die Menschen folgen den Arbeitsplätzen, wodurch die Metropolregion Orlando 2021 mehr als 1.000 Neubürger pro Woche hinzugewann. Im US-weiten Ranking liegt sie mit ihrer Wachstumsrate von zuletzt annähernd 20 Prozent auf Rang drei. Eine Entwicklung, der der Wohnungsbau weit hinterherhinkt, entsprechend groß ist die Nachfrage nach Mietapartments. BVT hat für die Residential-USA-Fondsserie daher bereits ausgewählte Objekte im Großraum Orlando realisiert, darunter eines direkt gegenüber dem Florida Hospital Campus („Alta at Health Village“), welches nach 38 Monaten Haltedauer über dem prognostizierten Midcase veräußert werden konnte.* Entscheidend ist bei der Standortauswahl am Ende einzig, dass die Makro- und Mikro-Schlüsselfaktoren den hohen BVT-Anforderungen entsprechen.

BVT

* Die Wertentwicklung früherer Beteiligungsangebote ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung anderer Beteiligungsangebote.

› **Alta at Health Village,** Orlando, Florida, 285 Wohneinheiten

Die Apartmentanlage liegt im „Health Village“ im nördlichen Teil von Downtown Orlando. Das Gebiet erstreckt sich rund um den Campus des Florida Hospitals, dem nach Bettenanzahl zweitgrößten Klinikum der USA.

› **Lake Linganore,** Washington, D.C., 308 Wohneinheiten

Marketing-Anzeige Bild: © BVT

FONDSPORTRAIT

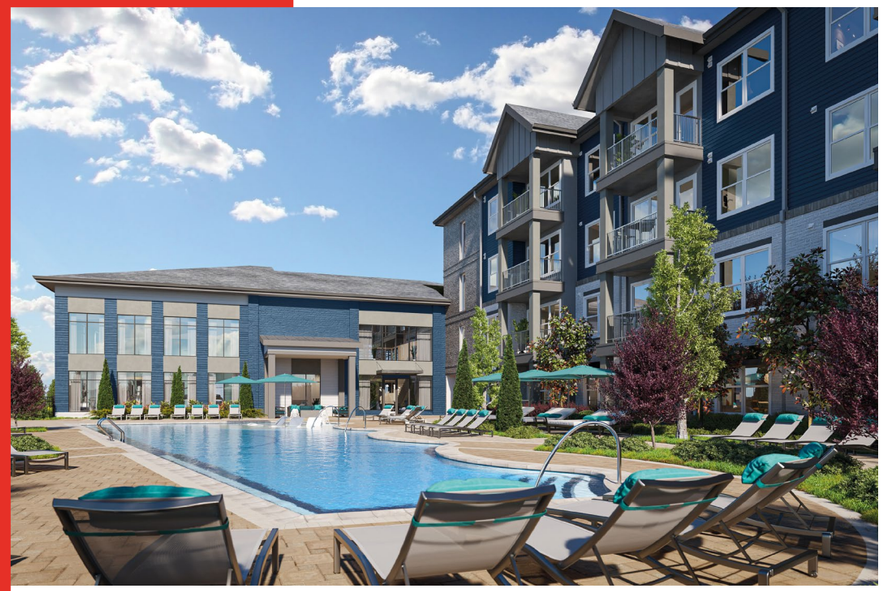
BVT Residential USA 17

Der Trend ist eindeutig: In den USA mieten immer mehr Menschen, statt sich den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen. Mit einer Investition in den BVT Residential USA 17 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Residential USA 17) können Anleger von diesem Trend profitieren

INVESTITIONSKONZEPT „BAUEN STATT KAUFEN“

Bei Investitionen in Projektentwicklungen sind Anleger ab einem sehr viel früheren Zeitpunkt an der Wertschöpfungskette einer Immobilie beteiligt als bei Investitionen in Bestandsimmobilien. Schon nach einer relativ kurzen Haltedauer von geplant drei bis vier Jahren können bei erfolgreichem Verlauf überdurchschnittliche Ertragschancen realisiert werden. Der Anleger zahlt seine Einlage zu einem Zeitpunkt, in dem die sogenannte Pre-Development-Phase, in der unter anderem die Grundstücke angebunden sind und das Baurecht gesichert ist, bereits abgeschlossen ist. Auf Basis der professionellen Projektauswahl durch die BVT-Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo bestehen Chancen auf ein überdurchschnittlich wirtschaftliches Investment.* Der BVT Residential USA 17 ist ein geschlossener Alternativer Investmentfonds (AIF) gemäß Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB). ››

* Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Die zukünftige Wertentwicklung unterliegt der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des jeweiligen Anlegers abhängig ist und sich in der Zukunft ändern kann. Es besteht keine Kapitalgarantie, sodass die Anlage zu einem finanziellen Verlust führen kann.



‹ Illustration des Objekts **Aventon Exchange,** Gwinnett County, nahe Atlanta, Georgia, 300 Wohneinheiten

Der Fonds plant die Investition in mindestens zwei Projektentwicklungsgesellschaften (auch Joint Ventures) mit einem US-amerikanischen Projektentwickler als Joint-Venture-Partner, die geeignete Grundstücke erwerben und darauf Apartmentanlagen (Multifamily Residential) bauen, vermieten und verkaufen werden. Im Fokus stehen grundsätzlich Metropolregionen an der US-Ostküste mit sehr guten Rahmenbedingungen wie Boston, Washington, D.C., Atlanta und Orlando. Darüber hinaus prüft das BVT-Asset-Management stets auch ergänzende Investitionsoptionen für Projektentwicklungen. Als Partner in Frage kommen nur erfahrene US-Projektentwickler mit positivem Leistungsnachweis und nachweislich guter Bonität.

ERSTES INVESTMENT „AVENTON EXCHANGE“ IM GROSSRAUM ATLANTA

Die erste Beteiligung an der BVT-Aventon Exchange Owner, LLP, die die Projektentwicklung „Aventon Exchange“ entwickeln wird, konnte bereits erworben werden. Der Baugrund befindet sich im Gwinnett County vor den Toren Atlantas. Neben einem hohen Haushaltseinkommen bietet der Standort ausgezeichneten Zugang zu Atlantas großen „Business Hubs“ mit einer Vielzahl an Arbeitsplätzen. Die Projektentwicklungsgesellschaft plant die Entwicklung einer Apartmentanlage im Class-A-Segment mit 300 Wohneinheiten. Die Anlage bietet attraktive Gemeinschaftseinrichtungen wie Clubhaus und Fitnesseinrichtungen und verfügt über hochwertige Einrichtungsgegenstände. Der Projektpartner Aventon Companies ist sowohl als Entwickler als auch Verwalter von Mietwohnanlagen aktiv.

RISIKEN BEACHTEN

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bei dem vorstehend dargestellten BVT Residential USA 17 handelt es sich um einen geschlossene Publikums-AIF. Der Anleger geht mit einer Investition eine langfristige Bindung ein, die mit Risiken verbunden ist. Die Beteiligung ist nur eingeschränkt handelbar. Es besteht das Risiko, dass der Anleger seinen Anteil nicht veräußern oder keinen ihrem Wert angemessenen Preis erzielen kann. Der Anleger stellt der Investmentgesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, das durch Verluste aufgezehrt werden kann. Insbesondere sind eine Verschlechterung des Marktumfeldes und der Mietraten im Markt sowie eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Gegebenheiten möglich. Darüber hinaus können sich Verkaufsfaktoren und Immobilienbewertungen künftig ohne Möglichkeit der Vorhersage ändern. Da es sich um eine Investition in US-Dollar handelt, kann die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.

Der Anleger sollte daher bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Eine Darstellung der wesentlichen Risiken enthalten der Verkaufsprospekt sowie das Basisinformationsblatt und der letzte veröffentlichte Jahresbericht, die in der jeweils aktuellen Fassung – jeweils in deutscher Sprache und kostenlos – in Papierform von Ihrem Anlageberater oder von der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München erhältlich oder unter www.derigo.de abrufbar sind. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist in deutscher Sprache unter www.derigo.de/Anlegerrechte verfügbar. Die Investmentgesellschaft ist in den ersten 18 Monaten nach Beginn des Vertriebs noch nicht risikogemischt investiert.

BVT

FONDSDATEN

Mindestanlage
30.000 US-Dollar zzgl.
3 % Ausgabeaufschlag
(ggf. höhere Mindestzeichnungssumme, sofern sie am Tag der Zeichnung nicht mindestens 20.000 Euro entspricht)

Wertpapierkennummer
WKN: A3C6B5
ISIN: DE000A3C6B51

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.residential-usa.de

Zum Produktfilm

› Alle Class-A-Apartmentanlagen verfügen über attraktive Gemeinschaftseinrichtungen

Marketing-Anzeige Bild: © BVT

Hinweise: Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen den Verkaufsprospekt des AIFs und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

ESG-CHECK BEI US-PROJEKTEN:

Wann sind US-Immobilien nachhaltig?

Die Nachhaltigkeitskriterien der EU-Taxonomie gelten auch für Immobilien. Um Objekte in den USA an die europäischen Standards anpassen zu können, sind sowohl die Bau- als auch die Betriebsphase relevant.

Nachhaltigkeit, Umweltschutz, soziale Verantwortung: Darauf legt die BVT Unternehmensgruppe schon heute und mit Blick auf die Zukunft großen Wert. Nicht nur bei ihren Immobilieninvestments in Deutschland stehen ESG-Maßnahmen weit oben auf der Agenda. Auch bei den Projekten ihrer erfolgreichen Residential-USA-Serie rückt das Thema nachhaltiges Bauen immer mehr in den Fokus. In den einzelnen Bundesstaaten der USA wird das Thema Nachhaltigkeit generell jedoch unterschiedlich stark vorangetrieben. Einige Bundesstaaten sehen sich sogar gar nicht in der Verantwortung, zu einer nachhaltigen Zukunft beizutragen. Nach einer Aufstellung der Anwaltskanzlei Morgan Lewis haben 18 Bundesstaaten Gesetze erlassen, die beispielsweise entweder direkt die Anlage von Pensionskassen nach ESG-Kriterien untersagen oder aber staatlichen Stellen Geschäfte mit Finanzinstituten verbieten, die ihrerseits Waffenfabriken oder der fossilen Energiewirtschaft Kredite und Finanzdienstleistungen verweigern (Quelle: FAZ Artikel 26.2.2023, Kampf dem „Woke“-Kapitalismus). Ein für Deutschland nicht vorstellbares Szenario. Allerdings gibt es auch Bundesstaaten, die bereits sehr weit sind in Sachen ESG. So zum Beispiel in Kalifornien, wo es schon seit den Siebzigerjahren Vorgaben zur Energieeffizienz bei Gebäuden gibt und nachhaltiges Bauen großgeschrieben wird, inklusiver strenger ESG-Vorgaben bei Neubauprojekten.

Im Rahmen der Entwicklung des Apartmentprojekts „The Bainbridge Companies - Midlothian“ im Bundesstaat Virginia, hat BVT ein Pilotprojekt mit einer auf Nachhaltigkeit im Baubereich spezialisierten Firma gestartet, um künftig Maßnahmen zur Erreichung bestimmter ESG-Ziele bei neuen Bauprojekten schon in der Planung berücksichtigen zu können. Mittelfristiges Ziel hierbei ist, deutsche Nachhaltigkeitsstandards – wo möglich – auch auf die US-Projektentwicklungen der Residential-Serie anzuwenden. Eine detailgenaue Prüfung sämtlicher bautechnischer Daten, Zeichnungen und Pläne war der erste Schritt in diesem Analyse-Prozess. Die Experten werteten hierzu die Daten nahezu sämtlicher Bauspezifika aus – von der Wärmedämmung der Wände über die Abfallentsorgung bis hin zur Wasserdurchlässigkeit der Außenflächen. Nach Auswertung der Daten konnten Rückschlüsse für Folgeprojekte gezogen und Stellschrauben für mehr Nachhaltigkeit im Bau von künftigen Apartmentanlagen definiert werden.

‹ **E-Ladesäulen** machen Apartmentanlagen zukunftsfähig, Beispiel „Lake Linganore“, Washington D.C.

Ebenfalls interessant: Im Rahmen der Analyse wurde auch die in den USA übliche Holzbauweise der Betonbauweise in Bezug auf die CO2-Bilanz gegenübergestellt. Hier punktet die in den USA üblicherweise verwendete Holzbauweise gegenüber der in Europa gängigen Betonbauweise. Mit dem voranschreitenden Markt für Recycling und dem hohen Potenzial an modularer Bauweise, die es erleichtert, eventuell ganze Bauteile wieder zu verwenden, kann Holz als Baustoff, was den Neubau betrifft, in Zukunft sicher punkten. Allein schon, dass es sich um einen nachwachsenden Rohstoff handelt, macht ihn gegenüber mineralischen Baustoffen alternativlos. Dennoch: Das Thema Nachhaltigkeit ist viel diskutiert unter Investoren. Denn das Fehlen einheitlicher Standards für nachhaltige Investments, insbesondere im Immobilienbereich, führt zu Intransparenz – trotz umfangreicher Regulatorik. Und bei BVT weiß man: Was in Deutschland vielleicht schon funktioniert, lässt sich nicht zwangsläufig eins zu eins auf die USA übertragen. Trotzdem werden schon jetzt bestimmte ESG-Kriterien im Prüfprozess bei den Ankaufsentscheidungen für US-Projektentwicklungen berücksichtigt. Mit den Erkenntnissen aus der Analyse des Pilots „Midlothian“ ist BVT hier jedenfalls einen großen Schritt weitergekommen. •

BVT

Marketing-Anzeige Bild: © BVT

BVT IN ZAHLEN

Historischer Gesamtüberblick (31.12.2022)

1976
Gründung

7,7 Mrd. €
Gesamtinvestitionsvolumen

218
Aufgelegte Fonds

3,2 Mrd. €
Assets under Management

130
Mitarbeiter

BVT-Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo

43
Aktuell verwaltete Fonds

18
Davon Spezial-AIF

Bild: © www.shutterstock.com / adia Snopek_rev

OFFENE INVESTMENTFONDS

Inflationsdruck lässt nach – Entwarnung bei der Geldanlage?

Die Teuerungsrate geht zurück. Die Inflation im Euroraum dürfte im Laufe des Jahres weiter sinken, schreibt die EZB im Rahmen ihrer gesamtwirtschaftlichen Projektionen vom Juni. Insgesamt sollte die Inflation danach von 5,4 Prozent in diesem Jahr auf drei Prozent im Jahr 2024 sinken. Käme es tatsächlich so, lägen die Preissteigerungen allerdings immer noch deutlich über dem Inflationsziel der EZB von zwei Prozent. Nach einer Umfrage des Leibniz-Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung unter 181 Finanzexperten liegt dieses Ziel vorerst jedoch noch in weiter Ferne. Anleger tun also gut daran, den Faktor Inflation bei der Kapitalanlage weiter zu berücksichtigen.

Was genau dies für das Portfolio von Anlegern bedeutet, hängt vor allem von deren individuellen Zielsetzungen und Präferenzen ab. Grundsätzlich dürften in den meisten Fällen Aktieninvestments jedoch weiterhin eine gewichtige Rolle spielen. Daran ändern auch die inzwischen gestiegenen Zinsen und die schwache Wachstumsdynamik der Realwirtschaft kaum etwas. Denn an den Aktienmärkten sind Renditen, die oberhalb der Inflationsrate liegen, erfahrungsgemäß durchaus möglich. Voraussetzungen sind ein längerer Anlagehorizont sowie die Bereitschaft, auf der Risikoleiter nicht ganz unten stehen zu bleiben. Was das Risiko angeht, so lässt sich dieses durch eine breite Diversifikation des Aktiendepots absenken. Unterschiedliche Branchen sollten dabei ebenso Berücksichtigung finden wie international diversifizierte Märkte.

Vor allem weltweit anlegende Aktienfonds sind wegen ihrer hohen Renditechancen ein probates Mittel gegen Inflation. Gemessen beispielsweise an der Entwicklung des MSCI World Index bescherte der globale Aktienmarkt den Anlegern in den vergangenen 15 Jahren im Durchschnitt 9,1 Prozent Rendite pro Jahr. In Zeiten inflationsbedingt sinkender Realrenditen rücken naturgemäß auch die Kosten der Geldanlage verstärkt in den Fokus. Dabei lohnt ein Blick auf das passiv gemanagte Spektrum der ETF-Fonds. Mit diesen Produkten lassen sich vor allem bei Investments in Standardmärkte Kosten von jährlich bis zu einem Prozent sparen, was gegebenenfalls der Gesamtrendite des Aktieninvestments zugutekommen kann.

MEIN GELD

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

2023 BOUTIQUEN AWARDS

Handverlesene Exzellenz

12. Oktober 2023

Zoogesellschaftshaus Frankfurt am Main

präsentiert von AECON Fondsmarketing GmbH /
Mein Geld Medien Gruppe / Pro BoutiquenFonds GmbH

Universal Investment

Hauptsponsor

Powered by

ampega. Talanx Investment Group
AXXION
BN & Partner
DONNER & REUSCHEL PRIVATBANK SEIT 1798 INVESTOR SERVICES
DJE KAPITAL AG
HANSAINVEST
HAUCK AUFHÄUSER LAMPE
LAIQON AG Wealth. Next Generation.
LGT Private Banking
NFS Netfonds Financial Service
STEUBING AG WERTPAPIERHANDELSBANK

boutiquen-awards.de

Jury

Jürgen Dumschat
Geschäftsführer
AECON Fonds-
marketing GmbH

Michael Gillessen
Geschäftsführer
Pro BoutiquenFonds
GmbH

Isabelle Hägewald
Geschäftsführerin
Mein Geld Medien
Gruppe

Detlef Glow
Head of Lipper
EMEA Research,
Refinitiv

Sascha Hinkel
Leiter Fondsresearch
Aktien- und Mischfonds,
Deka Vermögens-
management GmbH

Roland Kölsch
Geschäftsführer
Qualitätssicherungs-
gesellschaft Nachhaltiger
Geldanlagen

Dr. Hendrik Leber
Geschäftsführender
Gesellschafter ACATIS
Investment KVG mbH

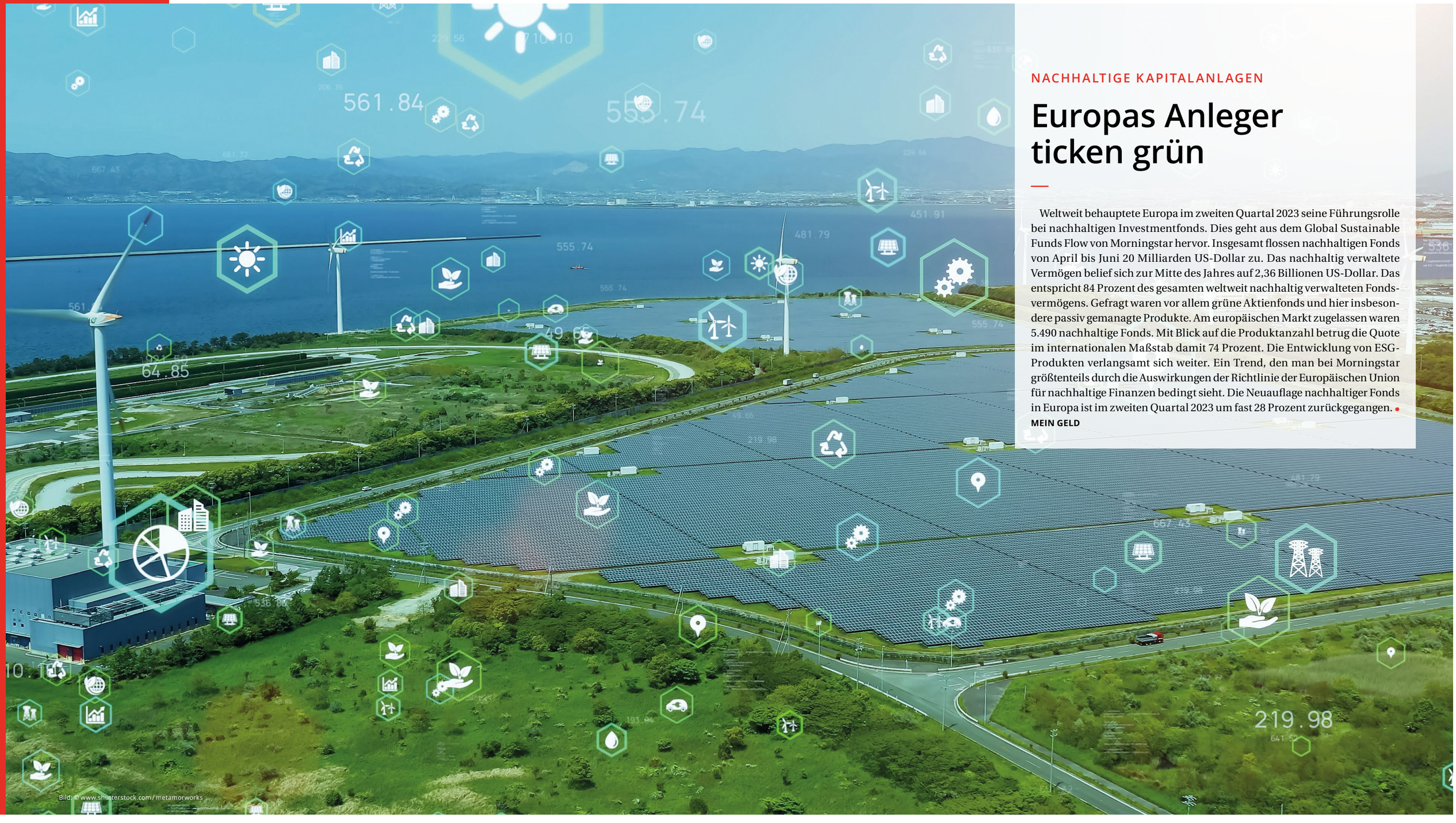


Bild: © www.shutterstock.com/metamorworks

NACHHALTIGE KAPITALANLAGEN

Europas Anleger ticken grün

Weltweit behauptete Europa im zweiten Quartal 2023 seine Führungsrolle bei nachhaltigen Investmentfonds. Dies geht aus dem Global Sustainable Funds Flow von Morningstar hervor. Insgesamt flossen nachhaltigen Fonds von April bis Juni 20 Milliarden US-Dollar zu. Das nachhaltig verwaltete Vermögen belief sich zur Mitte des Jahres auf 2,36 Billionen US-Dollar. Das entspricht 84 Prozent des gesamten weltweit nachhaltig verwalteten Fondsvermögens. Gefragt waren vor allem grüne Aktienfonds und hier insbesondere passiv gemanagte Produkte. Am europäischen Markt zugelassen waren 5.490 nachhaltige Fonds. Mit Blick auf die Produktanzahl betrug die Quote im internationalen Maßstab damit 74 Prozent. Die Entwicklung von ESG-Produkten verlangsamt sich weiter. Ein Trend, den man bei Morningstar größtenteils durch die Auswirkungen der Richtlinie der Europäischen Union für nachhaltige Finanzen bedingt sieht. Die Neuauflage nachhaltiger Fonds in Europa ist im zweiten Quartal 2023 um fast 28 Prozent zurückgegangen. •

MEIN GELD

Bild: © www.shutterstock.com / Roman Samborskyi

SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Investieren mit Köpfchen

Auf der einen Seite könnte man beruhigt wieder in Geldwertanlagen investieren. Die Inflation scheint gebremst, die Zinsen steigen, da könnte man sich zurücklehnen und wieder ein Festgeldkonto aufmachen. Aber drei Prozent Rendite bei sechs Prozent Inflation? Ist immer noch nicht überzeugend. Dann doch lieber Sachwerte? Die Immobilienpreise stagnieren, die Mietrenditen gehen zurück, die Aktienmärkte sind volatil, ETFs für viele undurchschaubar, an jeder Ecke gibt es vermeintlich geniale Ratschläge. Was tun? Hier hilft, sich über die eigenen Ziele und Risikopräferenzen im Klaren zu sein. Maximale Ziele erzeugen maximales Risiko – auch das ist nicht überzeugend. Gerade in diesen Zeiten ist es unverzichtbar, selbst den Markt zu beobachten, ein Gespür für stabile und zukunftsorientierte Sachwertanlagen zu bekommen, sich eine Diversifikationsstrategie zurechtzulegen und mit diesem Wissen professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Eine Stagnation oder ein Totalverlust sind so abgewendet, eine solide Rendite auf das erarbeitete Vermögen sorgt dann gerade bei Sachwertanlagen für einen ruhigen Schlaf.

MEIN GELD

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

SACHWERTE AWARDS

19. September 2023, 19 Uhr
Logenhaus zur Einigkeit, Frankfurt

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe

Mein Geld Medien Gruppe

Powered by

bvt | Dr. Peters GROUP | FINEVEST | hep | one GROUP | PRIMUS VALOR | SOLVIUM

sachwertanlagen-awards.de

Jury

Thomas F. Roth
Vorstand Vertrieb
IMMAC Holding AG

Michael Gillessen
Geschäftsführer
Pro BoutiquenFonds GmbH

Jürgen Braatz
Geschäftsführer
Ratingwissen

Roland Kölsch
Geschäftsführer
QNG (FNG-Siegel)

Daniel Berger
Rechtsanwalt und Partner Wirth – Rechtsanwälte

Bild: © www.shutterstock.com / Anton Vierietin

MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

Was haben Makler und Finanzdienstleister mit Gewohnheiten zu tun?

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier, heißt es so schön. Immer dieselbe Automarke, mittags um 13 Uhr wird gegessen, im Urlaub geht's in die gewohnte Ferienwohnung und Versicherungen werden ohnehin nicht gecheckt, wenn man überhaupt weiß, wofür die Beiträge regelmäßig abgebucht werden. Man ist es ja gewohnt. Gewohnheit suggeriert eine vermeintliche Sicherheit, aber gerade hier kann eine dicke Falle sitzen, spätestens im Schadensfall wird man aus allen Gewohnheitsträumen gerissen. Ist das Risiko überhaupt versichert? Und wenn ja, wo? Schnell stellt sich heraus, da fehlt was, da ist etwas unterversichert und vielleicht sogar ausgelaufen. Und jetzt? Hier kommen der Makler und der Finanzdienstleister ins Spiel. Sie kennen ihre Kunden, sie kennen deren Bedürfnisse, sie haben auf dem Schirm, wenn etwas angepasst werden muss und sie wissen, wo man im Falle eines Falles nachschauen muss und was dann zu tun ist. Und schon ist sie da, die gewünschte Sicherheit – und die Gewohnheit ist quasi abgetreten. Makler und Finanzdienstleister bieten hier einen tollen Service – und das ohne eine extra Gebühr. Vielleicht fällt es dann auch leichter, nicht existenzgefährdende Gewohnheiten mal abzulegen.

MEIN GELD

VERSICHERUNG | DKM SPEZIAL

Wichtig und richtig – Arbeitskraftabsicherung

WAS BEDEUTET EIGENTLICH ARBEITSKRAFTABSICHERUNG?

Jeder Arbeitnehmer in Deutschland wird schon einmal mit dem Thema Arbeitskraftabsicherung konfrontiert worden sein. Doch was bedeutet das eigentlich? In der Regel verbindet man damit die Berufsunfähigkeitsversicherung: Kann die versicherte Person ihren zuletzt ausgeübten Beruf zu mindestens 50 Prozent nicht mehr ausführen, gilt sie als berufsunfähig. Doch der Dschungel der Absicherungsmöglichkeiten ist groß und wächst stetig weiter. Berufsunfähigkeit, Grundunfähigkeit, Erwerbs- oder Dienstunfähigkeit. Nicht nur die verschiedenen Arten der Arbeitsunfähigkeit sind für eine Privatperson schwer auseinanderzuhalten, dazu kommen weitere Produkte wie Dread Disease oder Verschmelzungen der verschiedenen Bereiche. Wählt man lieber eine Berufsunfähigkeitsversicherung Invest oder eine Altersvorsorge mit einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung? Alle diese Absicherungen können als Vorsorge abgeschlossen werden. Als Privatperson ist man hier also ohne sehr gute Beratung verloren in den Weiten des Tarifdschungels.

Lesen Sie weiter auf Seite 120

Bild: © www.shutterstock.com / TAW4

WARUM IST DIE ARBEITSKRAFTABSICHERUNG SO WICHTIG?

In der schnelllebigen Welt von heute ist es wichtiger denn je, die eigene Arbeitskraft abzusichern. Krankheit oder Unfälle führen dazu, dass Menschen vorübergehend oder dauerhaft nicht mehr in der Lage sind, ihren Beruf auszuüben oder überhaupt einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. In solchen Fällen stehen oft Existenzen auf dem Spiel, Immobilienkredite, die durch mangelndes Einkommen nicht gezahlt werden können, Mieten und Fahrzeugfinanzierungen. Ein Lebensstandard, der über viele Jahre aufgebaut wurde, kann innerhalb weniger Wochen wegfallen. Dies unterstreicht die Relevanz von Versicherungen, die Schutz in solchen Situationen bieten. Es ist wichtig zu betonen, dass die genauen Bedingungen und Leistungen der Arbeitskraftabsicherung je nach Anbieter und Vertrag unterschiedlich sein können. Jeder Einzelne sollte seine individuellen Bedürfnisse und finanziellen Möglichkeiten berücksichtigen und gegebenenfalls eine umfassende Beratung in Anspruch nehmen. Die Absicherung für die eigene Arbeitskraft spielt eine entschiedene Rolle, um die finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit auch in schwierigen Zeiten zu gewährleisten. Indem man rechtzeitig vorsorgt, kann man sich vor unvorhersehbaren Ereignissen schützen und für eine sichere Zukunft sorgen.

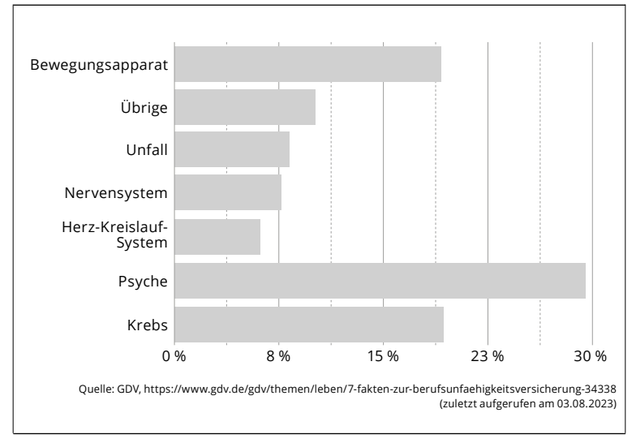
DIE HÄUFIGSTEN URSACHEN DER BERUFSUNFÄHIGKEIT

Laut GDV auf Platz eins der häufigsten Ursachen einer Berufsunfähigkeit sind nach wie vor Nervenerkrankungen, darauf folgen Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparates. Krebs und andere bösartige Neubildungen belegen den dritten Platz. Die meisten Nervenerkrankungen sind, gemäß der Deutschen Gesellschaft für Psychiatrie und Psychotherapie, Psychosomatik und Nervenheilkunde, psychischer Ursache. Dazu zählen Angststörungen gefolgt von affektiven Störungen und Störungen durch Alkohol- oder Medikamentenkonsum. Zu den weiteren Ursachen gehören Erkrankungen des Herzens, Unfälle und sonstige.

Ein Lebensstandard, der über viele Jahre aufgebaut wurde, kann innerhalb weniger Wochen wegfallen

Bild: © www.shutterstock.com / TAW4

* Infos zur Berechnungsgrundlage basierend auf 2 % Gehaltserhöhung p. a., Renteneintritt mit 67 Jahren (Wert der Arbeitskraft-Rechner, ass-ok.de)



Quelle: GDV, https://www.gdv.de/gdv/themen/leben/7-fakten-zur-berufsunfaehigkeitsversicherung-34338 (zuletzt aufgerufen am 03.08.2023)

ARBEITSKRAFT HAT EINEN HOHEN WERT

Im Laufe des Lebens ist die eigene Arbeitskraft oft der wertvollste finanzielle Besitz, den man haben kann. Wenn man beispielsweise mit 24 Jahren Vollzeit durchschnittlich 3.200 Euro verdient, beträgt der Wert der Arbeitskraft über 43 Jahre ca. 2,63 Millionen Euro.* Eine Summe, bei der jeder an eine Absicherung denken sollte. Da die Versicherungsanträge immer eine Gesundheitsprüfung beinhalten, ist es ratsam, so früh wie möglich mit der Absicherung zu starten. Die Varianten der Schülerabsicherungen bieten hier eine gute Möglichkeit. Einige Versicherer bieten Versicherungsschutz bereits ab dem fünften Lebensjahr an, ein Alter, in dem die Mehrzahl der Kinder gesund ist. Durch einen so frühen Eintritt sichert man nicht nur den meist makellosen Gesundheitszustand ab, sondern erhält bereits eine Absicherung, wenn das Kind beispielsweise seinen Schulweg nicht mehr bestreiten kann oder es dem Unterricht nicht mehr folgen kann.

In diesem Fall liegt die Absicherung bei den Eltern, viele Familien können sich diese aber für ihre Kinder nicht leisten. Besonders dann nicht, wenn ein Elternteil bereits selbst von einer Arbeitsunfähigkeit betroffen und nicht abgesichert ist. ››

Dann sollte die Absicherung beim Start ins Berufsleben erfolgen. Dazu ist es hilfreich, eine Starter-Tarifvariante abzuschließen. Diese beginnt mit einer niedrigeren Versicherungssumme und somit einem günstigeren Beitrag, der sich nach der Startphase – in der Regel fünf Jahre – jährlich erhöht und die Versicherungssumme steigt. Zudem kann die Versicherung auch durch Nachversicherungsgarantien angepasst werden. Diese sind entweder an ein spezielles Ereignis gebunden oder innerhalb einer gewissen Zeitspanne auch ereignislos möglich. Doch nicht nur die Berufsunfähigkeitsversicherungen bieten viele Varianten. Wenn die Wahl des Berufes bereits gefallen ist, ist es bei vielen Berufen sinnvoll, aufgrund der hohen Beiträge eher eine Grundunfähigkeitsabsicherung in Betracht zu ziehen. Durch die stetigen Erweiterungen der Grundunfähigkeiten erhält man hier ebenfalls eine sehr gute Absicherung.

Ein späterer Start wird in vielen Fällen durch vorhandene Krankheiten schwieriger und ist häufig mit Ausschlüssen oder Risikozuschlägen verbunden.

Bild: © www.shutterstock.com / TAW4

HÄUFIGE FEHLER

Neben dem Nichtvorhandensein einer Arbeitskraftabsicherung werden einige Fehler immer wieder gemacht.

1. Laufzeit
Die Laufzeit des Versicherungsvertrages kann im Fall einer Arbeitsunfähigkeit für die Zukunft sehr ausschlaggebend sein. Ein Vertrag, der nicht bis zum Regelrenteneintrittsalter geschlossen wurde, zahlt auch keine Rente bis dorthin. Erhält man nun eine Rente aus einem Vertrag, der nur bis zum 63. Lebensjahr geschlossen wurde, fallen diese Rente auch mit dem entsprechenden Lebensjahr und somit auch die Einkünfte für den Lebensunterhalt weg. Die Verträge sollten immer bis zur Regelaltersrente geschlossen werden. Seit einigen Jahren wird hier auch das Angebot seitens der Versicherer gemacht, wenn das Renteneintrittsalter angehoben wird, auch die Vertragslaufzeit zu verlängern. Andersherum kann man, bei tatsächlich früherer Altersrente, den Vertrag kündigen und die letzten Beiträge sparen.

2. Zu niedrige Rente
Die abgesicherte Rente muss zum Einkommen der versicherten Person passen, nur dann ist die Versicherung auch sinnvoll. Der bereits erarbeitete Lebensstandard sollte bei Leistungseintritt gehalten werden und die abgesicherte Person nicht in eine finanzielle Notlage bringen. Hier sollte unbedingt eine korrekt Bedarfsermittlung erfolgen, indem man die Versorgungslücke richtig berechnet.

3. Keine Dynamik
Über die Jahre werden die Verträge häufig nicht angeschaut und entsprechend der Lebensumstände der versicherten Person angepasst. Bei einem Vertrag, der beispielsweise als Berufseinsteiger mit 1.000 Euro Rente abgeschlossen wurde, passt dieser Wert nach einigen Jahren nicht mehr und müsste beispielsweise über eine Nachversicherungsgarantie erhöht werden. Wenn dies versäumt wird, erlebt man häufig Überraschungen im Leistungsfall. Deshalb ist es sinnvoll, eine Beitragsdynamik zu Beginn des Vertrages zu vereinbaren. Hier werden der Beitrag und die versicherte Rente prozentual angepasst. Auch bei einer versäumten Frist zur Nachversicherung können so zumindest ein Teil der Inflation und ein steigendes Einkommen über die Jahre ausgeglichen werden. Zusätzlich ist eine Leistungsdynamik sinnvoll, um auch im Leistungsfall eine steigende Rente zu erhalten.

4. Nicht gewissenhaft beantwortete Gesundheitsfragen
Die Gesundheitsfragen bei Antragsstellung müssen wahrheitsgemäß und identisch mit der bereits vorliegenden Krankenakte beantwortet werden. Im Leistungsfall prüfen die Versicherer eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung. Wenn es dazu kommt, werden im schlimmsten Fall keine Leistungen gezahlt.

DURCH ARBEITSUNFÄHIGKEIT AUCH KEINE ALTERSRENTE

Nicht nur die voranstehenden Fehler in der Arbeitskraftabsicherung können eine Existenz bedrohen, sondern auch der fehlende Beitrag zur Altersrente. Im Fall einer länger anhaltenden Krankheitsdauer zahlt die Krankenkasse die Hälfte der Beiträge zur gesetzlichen Rentenzahlung und der Versicherte die andere Hälfte. Diese Zahlung ist maximal 72 Wochen lang möglich. Nach dieser Zeit wird die Zahlung über die Krankenkasse eingestellt. Hält also eine Krankheit noch weiter an, fällt zu dem Zeitpunkt die Zahlung in die gesetzliche Altersvorsorge weg. Doch nicht nur diese Zahlung, auch die privaten Vorsorgen sind mit gemindertem oder keinem Einkommen schwer zu stemmen und der Aufbau einer stabilen Altersvorsorge ist nahezu unmöglich. Bei einer abgesicherten Arbeitsunfähigkeit reicht die Rente in der Regel, um fixe Kosten zu decken.

An eine Altersvorsorge ist für die meisten aber nicht mehr zu denken. Der Versicherungsmarkt bietet hier, im Rahmen der Altersvorsorge, die Lösung mit den Bausteinen zur Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit an.

NICOLE RODE

Nicole Rode
Teamleitung Leben
ASCORE Das Scoring GmbH

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

2023 ASSEKURANZ AWARD

Versicherungen für die Zukunft

19. Oktober 2023, 19 Uhr

Logenhaus zur Einigkeit, Frankfurt

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe

Mein Geld Medien Gruppe

Powered by

Adam Riese · BDAE – Mit Talenten ins Ambiente! · Dialog · die Bayerische – Versichert nach dem Reinheitsgebot · ERGO

IKK classic · inter Versicherungsgruppe · my Life – Mehr Geld. · Standard Life · WWK – Eine starke Gemeinschaft

assekuranz-award.de

Jury

Harald Fuchs
ehem. Vorstand
Fürst Fugger
Privatbank

Ellen Ludwig
Chief Product Officer
comparit GmbH

Franz-Josef Rosemeyer
ehem. Vorstand A.S.I.
Wirtschaftsberatung AG
und Votum Verband

Frank Rottenbacher
Vorstand AFW

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler
Geschäftsführer Zeidler
Consulting GmbH

Dr. Carsten Zielke
Geschäftsführer
Zielke Research
Consult GmbH

Bild: © courtesy Galerie Born und Reprofotographie: Eric Tschernow

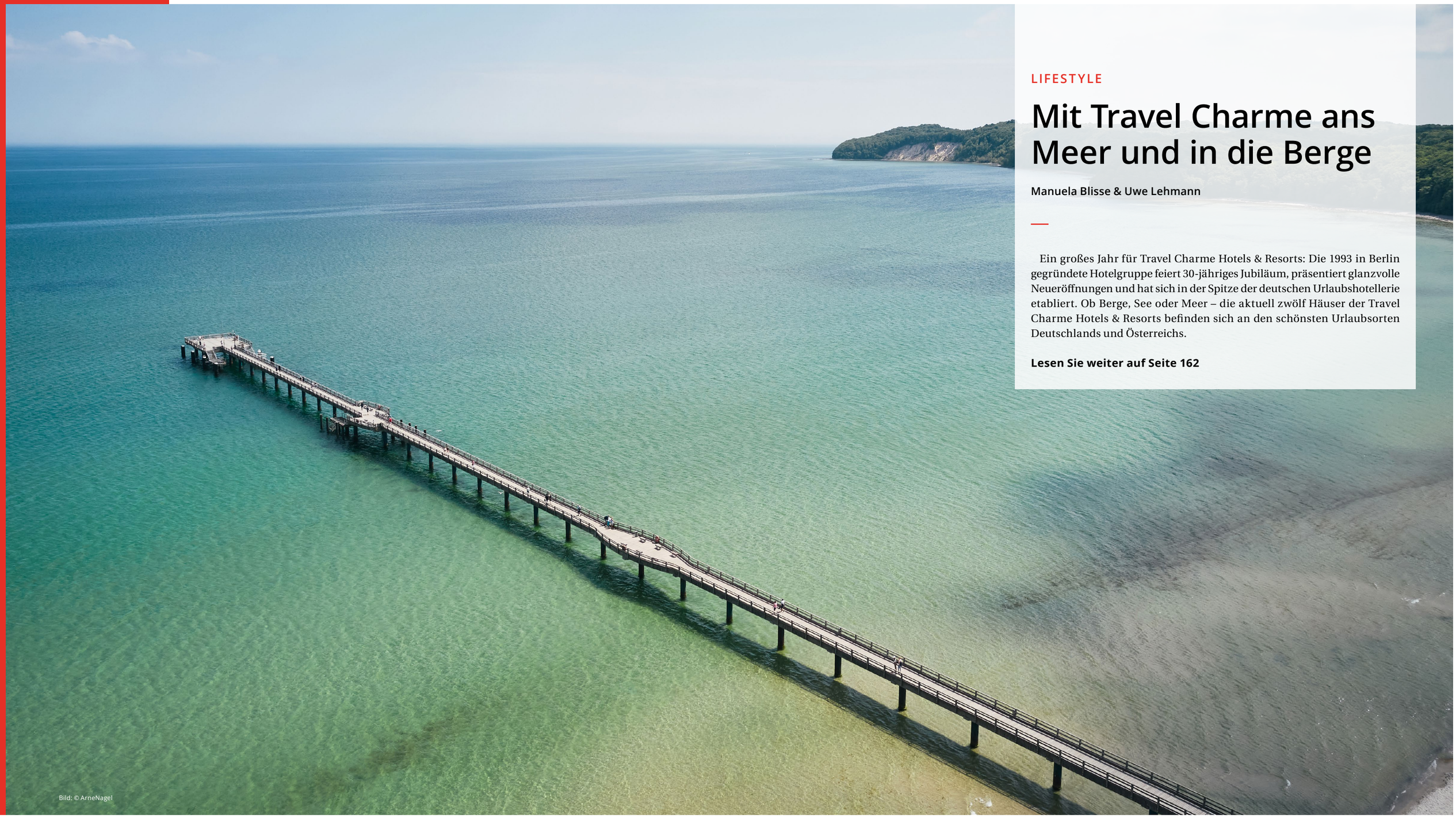
KUNST | GALERIEN

Vom Drucker zum Galeristen

Matthias Fuhrmann und die Galerie Born

Matthias Fuhrmann hatte schon immer ein Faible für Kunst. Erste intensive Kontakte in die Kunstszene knüpfte er als Mitinhaber und Geschäftsführer der Druckerei Conrad in Berlin, bis er dann 2008 die Galerie Born eröffnet und kontinuierlich weiter ausgebaut hat. Heute ist seine Galerie mit anerkannten Künstlern im Portfolio auch über Berlin hinaus bekannt und präsentiert sich auf verschiedenen Ausstellungen.

Lesen Sie weiter auf Seite 156



LIFESTYLE

Mit Travel Charme ans Meer und in die Berge

Manuela Blisse & Uwe Lehmann

Ein großes Jahr für Travel Charme Hotels & Resorts: Die 1993 in Berlin gegründete Hotelgruppe feiert 30-jähriges Jubiläum, präsentiert glanzvolle Neueröffnungen und hat sich in der Spitze der deutschen Urlaubshotellerie etabliert. Ob Berge, See oder Meer – die aktuell zwölf Häuser der Travel Charme Hotels & Resorts befinden sich an den schönsten Urlaubsorten Deutschlands und Österreichs.

Lesen Sie weiter auf Seite 162

Bild: © ArneNagel