

O-TON

«Auf dem Markt glaubt niemand an höhere Menschen.»

Friedrich Nietzsche, Philosoph und Dichter

«An der Börse wird nicht geklingelt.»

Börsenspruchwort

«Beim Kauf soll man romantisch, beim Verkauf realistisch sein – zwischendurch soll man schlafen.»

André Kostolany, Börsenprofi

«Sparen heisst für den Staat, dass er die Steuergelder nur mit einer Hand aus dem Fenster hinauswirft.»

Helmar Nahr, Deutscher Mathematiker und Ökonom

AWARD

Wer pflegt den Dialog am besten?

Erstmals wird in der Schweiz ein Preis für Firmen-Kommunikation verliehen: Anmeldefrist läuft bis 31. Mai.

Für den ersten nationalen «Award Corporate Communications 2005 – Best Practice» läuft der Countdown. Bewerbungen können noch bis 31. Mai 2005 online via www.headline.ch abgegeben werden. Die schriftlichen Eingaben mit realisierten Konzepten sind bis 31. Juli möglich.

Der Award zeichnet innovative Massnahmen für integrierte Unternehmenskommunikation aus. Die Initianten wollen damit hervorragende Ideen und professionelle Leistungen in der Kommunikationsbranche fördern. Die Kommunikationslösungen müssen einen ganzheitlichen Ansatz aufweisen. Dabei sollen die eingesetzten Instrumente aus den verschiedenen klassischen und neuen Bereichen auf der Basis einer einheitlichen Firmen-Identität zielgruppengerecht eingesetzt und sinnvoll aufeinander abgestimmt sein.

Der Preis ist mit 10000 Franken dotiert. Neben diesem Hauptpreis vergibt «Headline» – der Kommunikationsclub Aargau/Solothurn – vier Anerkennungspreise. Die Preisverleihung findet am 13. September 2005 im Rahmen des Schweizerischen Forums für Unternehmenskommunikation an der Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz in Olten statt.

Hochkarätige Jury

Die Jury setzt sich mit folgenden Persönlichkeiten zusammen: Prof. Norbert Winistörfer, Leiter Institut für Unternehmenskommunikation IUK Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz, Olten; Prof. Ellen Meyrat-Schlee, Fachhochschule Aargau Nordwestschweiz, Direktorin Departement Gestaltung, Aarau; Dr. Roberto Rivola, Leitung Kommunikation Bakom, Biel; Stefan Nünlist, Head of Communications & Public Affairs Swisscom AG, Bern und Urs Lüthi, Verlagsleitung Vogt-Schild/Habegger Medien AG, Solothurn. **BZW**

ANLAGEN MIT KAPITALSCHUTZ

Hohe Renditen ohne Risiko?

Strukturierte Produkte mit Kapitalgarantie liegen im Trend. Grund genug, diese Anlagen genauer unter die Lupe zu nehmen. Den «Fünfer und das Weggli» gibt es im Leben aber selten – schon gar nicht bei Finanzanlagen.

Jürg Meili (60-jährig) hat aus einer Erbschaft seit längerem rund 100000 Franken auf dem Sparkonto. Sein Bankberater hat ihm deswegen kürzlich eine aussergewöhnliche Anlageofferte unterbreitet. Die Laufzeit der Anlage beträgt fünf Jahre und soll eine Rendite bis zu 8 Prozent abwerfen. «Das ist vielleicht etwas optimistisch» meinte der Berater, «aber so 5 bis 6 Prozent liegen schon drin». Meili wird misstrauisch und vermutet – wie immer bei hohen Renditechancen – dass die Anlage ein entsprechend grosses Risiko beinhaltet. Zu seinem Erstaunen winkt der Berater ab: «Am Ende der Laufzeit erhalten Sie mindestens das investierte Kapital zurück».

Wenig transparent

Das Angebot ist also sozusagen der Wirklichkeit gewordene Traum von einer hohen Rendite mit Null Risiko. Meili bleibt trotzdem skeptisch und vertieft sich in die Details des Angebotes. Eine echte Herausforderung wie sich herausstellt, denn strukturierte Produkte – so nennt sich diese Anlagekategorie – haben eines gemeinsam: sie sind alles andere als transparent und verständlich.

Was die Sache nicht einfacher macht, ist die enorme Angebotsvielfalt auf dem Markt. Mangels Alternativen ist mittlerweile wohl fast jede Bank auf das florierende Geschäft mit strukturierten Produkten aufgesprungen. «Was soll man denn im heutigen Umfeld sonst verkaufen», lautet der Tenor in der Branche. Obligationenfonds und Lebensversicherungen wer-



Strukturierte Finanzanlagen mit Kapitalgarantie sind mit einem Fangnetz ausgestattet – wie hier am Skipistenrand am Hundschof in Wengen.

fen aufgrund des rekordtiefen Zinsniveaus nicht allzu viel ab und von Aktien oder Aktienfonds wollen viele Privatanleger nach der langen Börsenbaisse immer noch nichts wissen. Verständlich, dass die Produktent-

wickler der Banken nach attraktiven Alternativen gesucht und in den strukturierten Produkten mit Kapitalschutz auch gefunden haben.

Die Kreativität im Bereich der Kapitalschutzprodukte kennt seither keine Grenzen und die Angebotsvielfalt ist beeindruckend: Zins-Note, Bonus-Spread-Anleihe, Best Profile, Anleihe mit Kapitalgarantie, Bären-Bullen-Anleihe. Obwohl Jürg Meili trotz intensivem Studium der Materie noch lange nicht von sich behaupten kann, den Durchblick zu haben, ist für ihn folgendes klar geworden:

Strukturierte Produkte sind in der Regel aus zwei Komponenten zusammengesetzt. Die erste Komponente soll die Kapitalrückzahlung nach Ablauf des Produktes sicherstellen. Dazu behelfen sich die Banken meist einer Null-Prozent-Obligation. Das tiefe Zinsniveau bringt es mit sich, dass ein grosser Teil der Gesamtanlage in diese Obligation fliessen muss, damit

nach Ablauf des Produktes die gewünschte Kapitalrückzahlung möglich wird. Im Angebot das Meili vorliegt sind dies 88 Prozent. Mit anderen Worten: von seinen 100000 Fr. werden 88000 Fr. dazu benötigt um nach 5 Jahren wieder 100000 Fr. zurückzahlen zu können. Verdient ist damit noch rein gar nichts. Die Rendite muss also mit der zweiten Komponente, meist Optionen erzielt werden. Deren Ertrag wird allerdings noch durch Kosten geschmälert; und diese sind recht happig. Soll das Renditeziel von 6 Prozent erreicht werden, müsste sich dieser Anlageteil sage und schreibe rund verdreifachen.

Bittere Pillen

Dies ist zwar nicht ganz auszuschliessen – aber wie gross ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Szenario eintritt? Nüchtern betrachtet, nach den Regeln des gesunden Menschenverstandes: diese Chance ist klein; um nicht zu sagen verschwindend klein. Wahrschein-

licher als eine Durchschnittsrendite von 5 bis 6 Prozent ist wohl eher die Rückzahlung der Anleihe zu 100 Prozent oder einige Prozente darüber, was für die meisten Anleger eine herbe Enttäuschung wäre.

Auf das magere Resultat wird dann auch noch eine bittere Pille des Steueramtes zu schlucken sein. Die Differenz zwischen der Investition in die Obligation und der garantierten Auszahlung ist als Einkommen zu versteuern. Im Falle Meili's also 12000 Franken. Selbst dann, wenn er mit der Anlage unter dem Strich keinen Franken verdienen würde. «Obligation mit überwiegender Einmalverzinsung» heisst die knappe Begründung der Steuerverwaltung.

Bonitätsrisiko

Nicht ganz unproblematisch findet Meili auch das Bonitätsrisiko, welches er mit der Gegenpartei eingehen müsste. Die fristgerechte Rückzahlung der Anlage setzt, wie bei einer Obligation, die Zahlungsfähigkeit des Emittenten voraus. Strukturierte Produkte sollte man also nur von Emittenten mit Top-Rating kaufen.

Und noch ein Aspekt, den es zu bedenken gilt: Die Anlagen sind zwar während der Laufzeit handelbar – der Rücknahmepreis kann allerdings ohne weiteres weit unter dem Kaufpreis liegen. Die Kapitalgarantie gilt nur, wenn die Anlage bis zu deren Verfall gehalten wird.

Strukturierte Produkte mit Kapitalschutz sind die clevere Antwort der Banken auf das Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit und Garantien. Mangels Alternativen im Bereich der sicheren Anlagen werden sie wohl auch weiterhin das Anlegerinteresse auf sich ziehen und sich reger Nachfrage erfreuen

MARKUS GLAUSER

Markus Glauser ist unabhängiger Finanzplaner und Geschäftsführer der Finanzberatungs-firma Glauser+Partner in Bern und Brig. Er berät Privatpersonen in Vorsorge-, Steuer- und Anlagefragen.

LEXIKON

Strukturierte Produkte sind Kombinationen von zwei oder mehreren Finanzinstrumenten. Mindestens eines davon muss ein Derivat sein. Zusammengefasst bilden sie ein neues Anlageprodukt.

Strukturierte Produkte mit Kapitalschutz bestehen aus einer festverzinslichen Anlage (Anleihe, Geldmarktanlage) und einer Option (Derivat). Ihre Kombination ermöglicht es, an der Entwicklung eines oder mehrerer Basiswerte teilzunehmen (mit Hilfe des Optionsanteils: Partizipationsanteil) und gleichzeitig das Verlustrisiko zu begrenzen (mit Hilfe der Anleihe: Kapitalschutzteil). **bzw**

GELD-TIPP

TONI NIEDERHAUSER

Finalution



Operation: Was, wenn der Versicherer einen Vorbehalt macht?

Nach einem operativen Eingriff wollte eine Lebensversicherung meinen Antrag nur mit einem Vorbehalt annehmen. Kann ich dagegen etwas unternehmen?

P. W.

Nein. Denn der Heilungsprozess ist noch nicht abgeschlossen und somit sind mögliche Folgen noch nicht abschätzbar.

Die Versicherung kann sich also aufgrund der Antworten auf die Fragen Gesundheit und der damit verbundenen voraussichtlichen Prognosen für die Zukunft Vorbehalte und Ausschlüsse ausbedingen oder den Antrag als solches ablehnen. Auf einen Vorbehalt lässt sich unter Umständen zu einem späteren Zeitpunkt zurückkommen, während der Ausschluss einer Leistung kaum noch in Frage gestellt werden kann. Der Versicherer hat weiter die Möglich-

keit, ein erhöhtes Risiko mittels einer Mehrprämie abzudecken. Der Versicherte wiederum muss darüber informiert werden und gegenüber der Versicherung mittels Unterschrift bestätigen, dass er damit einverstanden ist. Eine Prüfung des Gesundheitszustandes ist im Interesse der Solidarität mit der bereits bestehenden Gemeinschaft der Versicherten zu verstehen.

Tatsache ist: Die Frage des richtigen Vorsorgeschutzes wird oft erst zum Thema, wenn sich der Gesundheitszustand einer Person zu verschlechtern droht. Klar ist auch: Gegenüber einer privaten Versicherung oder Krankenkasse (ausserhalb des obligatorischen Krankenversicherungsgesetzes KVG) sind im Antrag die Gesundheitsfragen wahrheitsgetreu zu beantworten, sonst kann sie im Schadensfall Leistungen verweigern.

Die aufgeworfene Problematik entsteht bei kostenintensiven Risikoleistungen wie Heilungskosten, Erwerbsunfähigkeitsrenten, einem Todesfallkapital oder der Prämienbefreiung eines Sparkapitals. Leistungseinschränkungen müssen differenziert betrachtet werden: Bereits aktuelle Rückenprobleme stellen für eine zusätzliche Erwerbsunfähigkeitsrente sicherlich ein Problem dar, während das gleiche Leiden kaum ein früheres Ableben bewirken wird.

Folgende Punkte sind in Ihrem Fall zu prüfen:

Ein Vorbehalt kann zu einem späteren Zeitpunkt der Versicherung zur neuerlichen Prüfung vorgelegt werden. Beispielsweise wenn eine gestellte Diagnose sich als falsch herausstellt oder sich der Gesundheitsverlauf wesentlich erfreulicher entwickelt als angenommen.

Bei einer bestehenden prämienschuldigen Lebensversicherung kann oftmals eine vertragliche Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung geltend gemacht werden. Diese ist in der Höhe limitiert und wird den gesuchten Vorsorgeschutz in den meisten Fällen nicht vollständig befriedigen.

Der **Sozialversicherungsbeitrag** AHV/IV/BVG kennt hinsichtlich Einschränkungen des Versicherungsschutzes durch bestehende Leiden keine Kürzungs- oder Ausschlussmöglichkeiten. Die Leistungen aus diesen Sozialversicherungen decken allerdings nur den Grundbedarf und reichen selten, um den gewohnten Lebensstandard weiterzuführen.

Eine **moderate Anpassung** von überobligatorischen Leistungen in der Pensionskasse lässt

sich in vielen Fällen ohne Gesundheitsprüfung vornehmen. Damit die Kollektivität dieser Vorsorge gewährleistet bleibt, muss allerdings die Aufstockung der Leistungen für alle unter die Versichertengruppe fallenden Personen identisch sein und kann nicht individuell gestaltet werden.

Am besten ist aber immer noch, sich im Vorfeld möglichst neutral seiner Lebensrisiken, welche zu finanziellen Einbussen führen können, bewusst zu werden und sie abzudecken. Diese Risiken können im Laufe eines Lebens sehr unterschiedlich ausfallen und die Deckung dieser Risiken ist den Einkommens- und Vermögensverhältnissen anzugleichen.

Toni Niederhauser ist Inhaber der Finalution GmbH, Finanz- und Vorsorgelösungen, Burgdorf. Mail: toni.niederhauser@finalution.ch