

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT  
WISSEN FÜR ANLEGER  
MAGAZIN

# SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-Paper

## + Altersvorsorge

Was Schüler über Finanzen lernen müssen!

PLUS  
BÖRSE

Claus Vogt zum Markt



MICHAEL  
ERNST

# Der Finanz-Experte

## INTERVIEW

Viele Neukunden besitzen Finanzprodukte, die die Welt nicht braucht! Tipps für den richtigen Vermögensaufbau.





## WECHSELKOFFER EURO SELECT 6



### Direktinvestment in bereits vermietete Wechselkoffer mit Eigentumszertifikat

- 13,99 % Miete p.a.<sup>1</sup> bei monatlicher Auszahlung
- Nur 5 Jahre Mietlaufzeit
- Sonderkündigungsrecht nach 36 Monaten
- Bis zu 4,41 % IRR-Rendite p.a.<sup>1,2</sup>
- Reines Euro-Investment bereits ab 6.900,00 EUR

Jetzt Infos anfordern unter  
[www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de)

### SOLVIUM ist Spezialist für Direktinvestments in Container und Wechselkoffer.

Alle Investments laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen.

Diese 100 %-Erfüllungsquote wurde durch ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen geprüft und bescheinigt.

### SOLVIUM CAPITAL GmbH

Englische Planke 2, 20459 Hamburg

Tel. 040 / 527 34 79 75, Fax 040 / 527 34 79 22

info@solvium-capital.de, [www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de)



[sc123.de/facebook](https://www.facebook.com/sc123.de)



[sc123.de/instagram](https://www.linkedin.com/company/sc123.de)



<sup>1</sup> Bezogen auf den Gesamtkaufpreis, unter Berücksichtigung von Rabatten.

<sup>2</sup> Internal Rate of Return (dynamische Investitionsrechnung), auch: interner Zinsfuß, mit erster Mietzahlung beginnend. Bei der Berechnung des internen Zinsfußes werden Zahlungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten unterschiedlich gewichtet. Daher sind Investitionen mit unterschiedlichen Ein- und Auszahlungszeitpunkten grundsätzlich nicht miteinander vergleichbar.

**Hinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.**

Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie den im Zusammenhang mit dieser Vermögensanlage abzuschließenden Vertrag enthält. Der Verkaufsprospekt und der mit der Emittentin abzuschließende Vertrag sind Grundlage für den Erwerb dieser Vermögensanlage. Der Anleger kann den veröffentlichten Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt auf der Internetseite der Anbieterin Solvium Capital GmbH, [www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de), abrufen oder kostenlos bei der Solvium Intermodale Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.



**Dominik Flinkert**  
Redakteur bei  
Sachwert Magazin

Bild: Flinkert, privat

## Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

wenn Michael Ernst seine Kunden beim Vermögensaufbau berät, favorisiert er individuelle Lösungen. Sein Konzept, von fertigen Produkten Abstand zu nehmen, ist aufgegangen. In einem Interview in diesem E-Paper gibt der Wirtschaftsexperte einen Einblick in seine Zukunftspläne. Sein Wissen über finanzielle Bildung, die Tücken des Markts und die richtige finanzielle Positionierung möchte er bald auch online präsentieren. Darüber hinaus will er im Jahr 2020 sein langjährig bewährtes Vier-Phasen-Konzept als Franchise-Geschäftsmodell auf den Markt bringen.

Bau-Unternehmer und Rendite-Coach Raik Mandel sagt, was Schüler über Finanzen lernen sollten. Für diejenigen, die sich schon etwas in der Finanzbranche auskennen, erklärt der Vorstandsvorsitzende der IMMAC Holding AG, Thomas F. Roth, warum es lukrativ ist, in Hotelimmobilien zu investieren. Der Finanzanalyst Claus Vogt wirft einen Blick auf die Entwicklung der Weltwirtschaft und sieht die USA dabei als „Zünglein an der Waage“.

Viel Vergnügen beim Lesen,

Dominik Flinkert  
Redakteur

### Intelligente Strategien für Ihre sichere Zukunft

# Sachwert schlägt Geldwert!

In der Historie haben nur die Anleger ihr Vermögen sichern können, die nicht in bedrucktes wertloses Papier investiert haben, sondern in Sachwerte, die nach bestimmten Ereignissen immer noch einen inneren bzw. einen Tauschwert aufweisen konnten. Unsere Konzentration liegt ausschließlich in der Konvertierung von Papier- / Giralgeld in physische Sachwertlösungen, die Sie schadlos durch die Finanz- und Wirtschaftskrise manövrieren lassen.



#### Leistungen

Makroökonomische Aufklärung über das Finanz- & Geldsystem  
Vermögenssicherung durch physische Sachwerte  
Erbschafts- und Schenkungssteuerlösungen  
Vermögenstransfer in die nächste Generation  
Internationale Stiftungskonzepte



#### Impressum

##### Sachwert Magazin ePaper

**Redaktion/Verlag**  
Backhaus Finanzverlag GmbH

E-Mail: redaktion@sachwert-magazin.de  
Redaktion: Dominik Flinkert  
Layout und Gestaltung: Jessica Wilkens

**Onlineredaktion**  
redaktion@sachwert-magazin.de

##### Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus  
Waffensener Dorfstr. 54,  
27356 Rotenburg/Wümme  
UST-ID-Nr.: DE252048870

##### Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,  
27356 Rotenburg/Wümme  
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91  
E-Mail: info@backhausverlag.de  
Internet: www.backhausverlag.de

##### Alle Rechte vorbehalten

##### Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Sachwert Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Rockwinkeler Landstraße 5  
28355 Bremen  
Telefon (0421) 36 49 75 22  
info@sachwertcenter-bremen.de

www.sachwertcenter-bremen.de

ERNST & PARTNER  
WIRTSCHAFTSKANZLEI



# Viele Neukunden besitzen Finanzprodukte, die die Welt nicht braucht!

Finanzexperte Michael Ernst setzt beim Vermögensaufbau nicht auf fertige Produkte, sondern auf individuelle Lösungen

## In welchen Sektoren sind Sie mittlerweile unterwegs und was macht Ihnen am meisten Freude?

Wir sind seit mehr als 20 Jahren in vier Bereichen spezialisiert und verwalten heute in unserem Bestand mehr als 3.000 eigene Mandanten und Kunden. Seit Beginn haben wir uns zur Aufgabe gemacht, unsere Mandanten vollumfänglich in allen wirtschaftlichen Bereichen zu beraten und zu betreuen. Um das als Unternehmen dauerhaft gewährleisten zu können, haben wir uns auf - die unserer Meinung nach - 4 wichtigsten Bereiche spezialisiert. Unser erster Bereich ist das Assekuranz Management, im zweiten Bereich senken wir die Infrastrukturkosten, der dritte Bereich und auch der spannendste, da geht es um den individuellen Vermögensaufbau. Der vierte Bereich, eben auch mein Lieblings-Bereich, ist das Thema Real Estate - sprich Immobilien.

## Was heißt das nun konkret?

Durch diese vier Bereiche können wir unserem Mandanten gewährleisten, dass er keine Produkte oder Verträge in seinem Portfolio hat, die für ihn und seine Familie völlig sinnfrei sind und proaktiv nur Geld kosten und nichts bringen. Denn das erleben wir bei den meisten Neukunden: völlig überversichert und verrückte Geldanlagen, die auf keinen Fall zielführend sind und somit am eigentlichen Bedarf total vorbeigehen. Entsprechend prüfen wir detailliert die IST-Situation: Wo geht welches Geld hin und was kann man davon einsparen? Welche Geldanlagen werden bedient und sind diese noch zeitgemäß, legal und lukrativ? Welche Verträge wurden abgeschlossen und gibt es dazu aktuelle

Gerichtsurteile oder neue Gesetze, um Gelder oder Kosten für unsere Mandanten zurückzuholen? Wie positionieren sich unsere Mandanten steuerlich und wie werden gegebene Möglichkeiten der Abschreibungen bereits genutzt?

Anhand dieser Angaben erstellen wir ein individuelles Konzept und stellen unsere Vorgehensweise vor.

Unsere Zielsetzung ist klar: Wir wollen für unsere Mandanten und Kunden den Cashflow nachhaltig erhöhen!

Tatsächlich sind wir in unserer Auswahl an Wegen sehr konservativ und bedienen uns an einer jahrtausend alten und bewährten Strategie, wie es auch Robert T. Kiyosaki in seinen Büchern sehr gut beschreibt. Die Drei-Speichen-Regel! Eine Strategie, wie es die Reichen und Wohlhabenden dieser Erde seit geraumer Zeit für sich selbst nutzen. Nicht umsonst sind neun von zehn Millionären durch Immobilien überhaupt erst zum Millionär geworden. Aus diesem Grund und auch schon durch die Erfahrung meiner Eltern ist das Thema Immobilie als Kapitalanlage der Bereich, der mir persönlich am meisten Spaß bereitet. Durch die Vielzahl von Empfehlungen, gerade im Bereich der Immobilie als Kapitalanlage, scheint dies auch unseren Mandanten den größten Ertrag und Freude zu bringen, gepaart mit einem guten Sicherheitsgefühl.

## Was sind die großen Herausforderungen, womit Makler und vielleicht auch Sie heute zu kämpfen haben?

Tatsächlich hatten und haben wir diese großen Herausforderungen, wie sie marktüblich sind, nicht. Auch die Kämpfe, wie Sie sagen, die wir auch bei un-

seren Mitbewerbern feststellen können, hatten wir zu keinem Zeitpunkt.

Weitsicht oder einfach nur Glück, doch da wir bewusst von Beginn an nicht auf Produkte gesetzt haben, sondern individuell für unsere Mandanten Konzepte erstellen, hatten wir all die Jahre permanenten Zulauf von Mandanten und Kunden. Auch die sehr konservative Auswahl an Kooperationspartnern für den Vermögensaufbau hat unseren Kunden nachweislich immer ein sehr ansehnliches Ergebnis gebracht.

Eigens hierfür haben wir nach den Erfahrungen der vielen Jahre unser Vier-Phasen-Konzept entwickelt. Jeder Mandant wird durch die vier Phasen begleitet und die Vorgehensweise innerhalb der Phasen wird maßgeschneidert für jeden Einzelnen angepasst.

## Wie schafft man es, für den Kunden relevant zu bleiben?

Das schafft man, indem man sich für den Mandanten unersetzbar macht. Man muss die Probleme oder Sorgen der Mandanten erkennen können und hierfür eine solide Lösung bieten. Hierbei geht es auch oft mal nicht um Produkt-Angelegenheiten, sondern es wird auch mal ein unternehmerischer Impuls gebraucht oder das zur Verfügungstellen des eigenen sehr guten Netzwerkes. Sozusagen Gesamtlösungen in wirtschaftlichen Belangen liefern. Wenn man das zuverlässig und kompetent macht, bleibt man relevant und vor allem im Gedächtnis. Der Markt verkauft immer nur ein Produkt, hilft aber nicht wirklich individuell weiter und genau hier setzen wir an. Dies haben wir durch unser eigens kreierte Vier-Phasen-Konzept umgesetzt und

bauen somit, eine dauerhafte Bindung zu unseren Mandanten auf.

In der Phase eins sichern wir das Einkommen ab, damit sichergestellt werden kann, dass in jeder Lebenssituation alle anfallenden Kosten weiterhin zuverlässig beglichen werden können und man sich dann darauf auch ohne weitere Sorgen einlassen kann. Hier wird ebenso individuell der Bedarf geprüft, ob man eine übliche monatliche Absicherung haben will, oder doch eher eine modernere große Einmalzahlung im Fall einer Erkrankung. Oder doch sogar eine Kombination von beidem.

In der Phase zwei reduzieren wir die Infrastrukturkosten, denn jeder gesparte Euro bedeutet mehr Netto für unsere Mandanten. Tatsächlich werden alle roten Zahlen einmal auf den Prüfstand gestellt.

In Phase drei dreht sich alles um den Vermögensaufbau. Hierbei bedienen wir uns wie gesagt der jahrtausend alten Drei-Speichen-Regel, wie sie auch Robert T. Kiyosaki in seinen Büchern lehrt. Warum das Rad neu erfinden? Einfach schauen, wie es die Erfolgreichen und Wohlhabenden der Erde machen und diese Wege nachgehen. Das hat bei jedem von uns selbst funktioniert und genau das geben wir weiter.

Die Phase vier beschäftigt sich mit dem weiteren Aufbau bzw. Ausbau des Cashflows, also kontinuierlichen passiven Einnahmen ohne seine Arbeits-

kraft hierfür einsetzen zu müssen. Das ist dann auch dieses Level, bei dem man es geschafft hat. Sozusagen man lebt aus den passiven Einkünften ohne selbst dafür noch aktiv zu arbeiten. Viele denken, dass dies nur wenigen vorbehalten ist. Das stimmt leider. Jedoch nicht, weil es so schwer ist, sondern weil die meisten sich noch nie mit finanzieller Bildung und Vermögensaufbau beschäftigt haben. Dabei ist es eine Abfolge von Entscheidungen anhand einer Strategie und das Dranbleiben. Das bewusst fünf Jahre gelebt und man ist wirtschaftlich nicht auf einem anderen Level, sondern in einer anderen Galaxie.

**Und auch über Siege darf man sprechen, wenn man viel erreicht hat. Worauf sind Sie heute besonders stolz?**

Stolz bin ich tatsächlich auf meinen persönlichen Werdegang. Angefangen habe ich sehr jung - wie so viele - bei einem strukturierten Vertrieb, in dem ich das Verkaufen von der Pike auf gelernt habe. Ja, da war das noch das knallharte Verkaufen. Dadurch habe ich auch nach und nach verstanden, wie der Markt im Marketing, Verkauf und Vertrieb funktioniert. Entsprechend war ich perfekt im Verkauf ausgebildet, doch ich hatte zu diesem Zeitpunkt noch wenig finanzielle Bildung. Das musste ich ändern. Also habe ich dem strukturierten Vertrieb den Rücken gekehrt, mich proaktiv um meine finan-

zielle Bildung bemüht und schlussendlich eine fundiertere Finanzausbildung absolviert, um mich als unabhängiger Finanz-Makler zu etablieren.

Ich wollte immer finanzielle Bildung und Wissen vermitteln und nicht Produkte an den Mann bringen. In meiner Branche geht es um sehr viel mehr als darum, einen Tarif zu vergleichen. Es geht um individuelle, maßgeschneiderte Konzepte, auf die Bedürfnisse des Einzelnen abgestimmt. Aus diesem Gedanken heraus hatte ich die Vision, eine funktionierende Wirtschaftskanzlei aufzubauen.

Anfangs waren die Zeiten hart und ich habe oft kämpfen müssen, aber nie aufgegeben. Immer mit meinem Ziel vor Augen mein ganz eigenes Business aufzubauen und den Mandanten in den Mittelpunkt zu stellen und schlussendlich nur mit Empfehlungen zu arbeiten.

Mittlerweile habe ich genau das erreicht. Ich habe zwei Firmen als Kapitalgesellschaften mit Spezialisierung auf Finanzen und Immobilien, sowie mehrere Angestellte und eine funktionierende Infrastruktur. Da unser Konzept und Vorgehen auf dem Markt und bei den Mandanten von Anfang an gut ankam, hat sich bei meiner GmbH im Jahr 2014 sogar ein renommiertes, alteingesessenes Coaching-Unternehmen beteiligt – mit dem Founder, der als Top-10-Erfolgstrainer im deutschsprachigen Raum gilt. Das hat uns weiteren Rückenwind und Ansehen gebracht.





### Gibt es Zukunftspläne, die Sie verraten können?

Ja, wie gerade gesagt: Derzeit stehen für uns wirklich alle Ampeln auf Grün. Wir erhalten tolle Feedbacks und großen Zuspruch weiter zu expandieren. Dadurch haben wir uns nun dazu entschlossen, den nächsten großen Schritt zu machen und werden in die mediale Welt vorstoßen, um unser ganzes Wissen, welches wir bislang offline abwickeln, der Welt online zur Verfügung zu stellen. Angefangen bei der finanziellen Bildung über die Tücken des Marktes bis hin zur richtigen finanziellen Positionierung.

Zudem werden wir voraussichtlich 2020 unser langjähriges erprobtes Vier-Phasen-Konzept als Franchise dem Finanzmarkt zur Verfügung stellen. Wir versprechen uns dadurch auf der einen Seite ein gutes Geschäft für uns, doch auf der anderen Seite hätten wir damit auch endlich flächendeckend ein kundenfreundliches Konzept, bei dem nicht die Gesellschaft, das Produkt oder sogar die Provision im Vordergrund steht.

Das Jahr 2019 ist und wird für mich ein sehr spannendes Jahr. Nicht nur, dass unser Team sich stark vergrößert hat, sondern auch ich gehe neue Wege. Beratungen

oder individuelle Coachings für Mandanten im offline Geschäft ist mein zu Hause, nun muss ich dieses vor der Kamera präsentieren. Wirklich, eine sehr spannende Zeit mit viel zu lachen.

Die Videos sind dann auf der neuen Seite [www.ernst-partner-wirtschaftskanzlei.de](http://www.ernst-partner-wirtschaftskanzlei.de) zu sehen.

Tatsächlich wird es für uns Zeit ganz oben anzuklopfen, denn das Potenzial, das Know how und vor allem die Integrität haben wir alle mal.

Der Bedarf an fairer und ethischer Beratungsleistung ist enorm und genau das liefern wir.



# Was Schüler über Finanzen lernen müssten!

Von Raik Mandel

**Andrea, eine erfolgreiche Bloggerin, und Raik Mandel, Bauunternehmer und Rendite-Coach, haben sich verabredet. Beide sind selbstständig. Sie wollen sich über Vorsorge beziehungsweise Geldanlagen austauschen.**

Andrea lässt sich von Raik erklären, wie er sein Geld anlegt und warum so. Raik investiert in Immobilien (mit Krediten) und Aktien. Warum? Und weshalb tauschte er das Tagesgeldkonto seiner über 70 Jahre alten Mutter gegen ein Aktiendepot? Wie konnten Mutter und Sohn mit einem 30.000-Euro-Konto die Pflegezahlung von circa 950 Euro im Monat (etwa 22.000 Euro binnen zweier Jahre) leisten, ohne das Kapital aufzubrauchen?

Andrea, mit ihrer „normalen“ Vorsorge fällt auf, was sie in der Schule hätte vielleicht lernen müssen:

- Wie funktioniert ein Unternehmen?
- Wie kann ich einen Hauskauf finanzieren?
- Wie vermiete ich eine Immobile bzw. welche Vorteile bringt eine selbst genutzte Immobilie (frei verfügbar, keine Mieterhöhungen, Kündigung oder Modernisierung zur unpassenden Zeit)?
- Welche Vorteile haben Sachwerte gegenüber Bargeld?
- Warum kann eine Aktie Tagesgeldersatz sein?
- Wie kommt man ins Tun?
- Wie überwinde ich meine Ängste, bilde meine unabhängige Meinung?
- Wie lerne ich Meinungen (Medienvielfalt; Lobby) von Fakten zu unterscheiden?
- Was sind Glaubenssätze, wie können sie möglicherweise mein Leben prägen?
- Wo, wie und zu welchen Zeiten kann man Aktien kaufen und wie schnell wieder verkaufen?
- Wieviel Steuern muss ich zahlen und

welche Steuerfreibeträge beziehungsweise Förderungen gibt es?

- Was ist besser? Steuerliche Förderung oder ein Produkt mit höherer Rendite ohne Förderung?
- Welche Mitspracherechte als Aktionär habe ich?
- Was ist eine Dividende?
- Wertsteigerung versus Inflation
- Was sind Sachwerte und wie unterscheiden sie sich? (zum Beispiel Edelmetalle, Rohstoffe, Immobilien, Aktien).
- Wie komme ich schon vor der Rente an passive Einkünfte?!

Meine Gesprächspartnerin Andrea denkt nun: Vielleicht sollte sie später einmal das Haus ihrer Eltern vermieten statt es zu verkaufen.

Andrea hat inzwischen ein Konto bei einem Broker eröffnet und sich mit Raik zu Analysemethoden hinsichtlich Aktien verständigt. Sie hat überdacht, mit welchen Firmen sie beruflich zu tun hat, ob jene solide Gewinne erwirtschaften, vielleicht weltweit tätig und somit recht sicher sind. Heute ist sie fest entschlossen, ins Tun zu kommen und sich an ihren ausgewählten Firmen zu beteiligen.

Nach einer halben Stunde ist eine Google-Aktie im Depot.

Begeistert von Gespräch und vom Tun wird sie jetzt mehr Zeit und gegebenenfalls Geld in ihre finanzielle Bildung stecken, um Versäumnisse aus ihrer Schulbildung wettzumachen.

Möglichkeiten gibt es heute viele! Egal ob Bücher, Vereinsangebote, Kurse oder Coachings: Es wird sich langfristig auf dem Konto bemerkbar und sie unabhängig machen!

Vielleicht sollten Schüler unbedingt etwas von John Davison Rockefeller lernen, der einst betont hatte: „Lieber eine Stunde über Geld nachdenken, als eine Stunde für Geld zu arbeiten!“

Und so sollte auch im Unterricht öfter mal eine Stunde Geld das Thema sein, mal das Cashflowspiel von Robert T. Kiosaki gespielt werden. Sinnvoll wäre es auch, kostenlos an Schulen, Lehrstätten und Universitäten seinen Bestseller „Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen“ als Pflichtlektüre zu verteilen!

**Fazit:** Eine finanzielle Grundbildung „Lebenskunde“ für den Alltag sollte jeder Schüler erhalten und so sein Allgemeinwissen vervollkommen!

Mehr von Raik Mandel unter [www.rendite-coaching.de](http://www.rendite-coaching.de)

Raik Mandel (r.) mit seinem Mentor Michael Voig (l.)





Seit 7. März 2018 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.

# Ausblick 2019: Ein neuer Zyklus beginnt

## Das Ende der Volksparteien wird eingeläutet, der Bullenmarkt ist am Ende

Von Marc Friedrich und Matthias Weik

**Nach der enormen Resonanz auf unseren Ausblick 2018 und den erschreckend vielen eingetroffenen Prognosen unsererseits (Wahlausgänge und Erstarken der extremen politischen Parteien, vor allem in Europa, das Ende der Ära Merkel, Korrektur an den Aktienmärkten, Macrons Scheitern, Bodenbildung bei Gold, Absturz der Deutschen Bank), präsentieren wir Ihnen unsere Prognosen für 2019.**

Egal ob Deutschland, Europa, Asien, USA, Afrika, Brexit oder die Europäische Zentralbank (EZB) - die Welt spielt verrückt. Nach wie vor plündern internationale Konzerne Länder, ja ganze Kontinente aus, zahlen kaum Steuern, während die Mittelschicht immer rücksichtsloser zur Kasse gebeten wird. Global wird gezündelt, Geld gedruckt und die politischen Eliten geben ein Bild ab, welches oftmals an Peinlichkeit, Weltfremdheit und Inkompetenz nicht mehr zu überbieten ist. Die sogenannten Volksparteien in Deutschland leiden unter Realitätsverlust. Somit ist es nicht verwunderlich, dass sich immer mehr Bürger angewidert von ihnen abwenden.

**Deutschland - ein Land demontiert sich selbst und die fetten Jahre sind vorbei!** Zeit gelbe Westen anzuziehen? Leider können wir den Politikzirkus in Berlin, Brüssel, London, Paris und Washington nicht mehr ernst nehmen. Wir sind zu der traurigen Erkenntnis gelangt, dass offensichtlich Komiker die Macht übernommen haben. Anders ist das lächerliche und absolut weltfremde Theater nicht mehr zu erklären.

**CDU, AKK, Merkel 2.0 - und Damen kleben an der Macht**

Wie 2017 vorhergesagt, befinden wir uns am Ende der Ära Merkel. Angela Merkel hat erkannt, dass politisch ihre Stunde geschlagen hat. Die CDU wird für die Groko, welche sich unendlich verbiegt und lediglich die Kanzlerschaft von Angela Merkel zum Ziel hat, bitter bezahlen. Eine Partei wie die CDU, die als...

**Mehr von Friedrich und Weik lesen Sie im aktuellen Sachwert Magazin.**

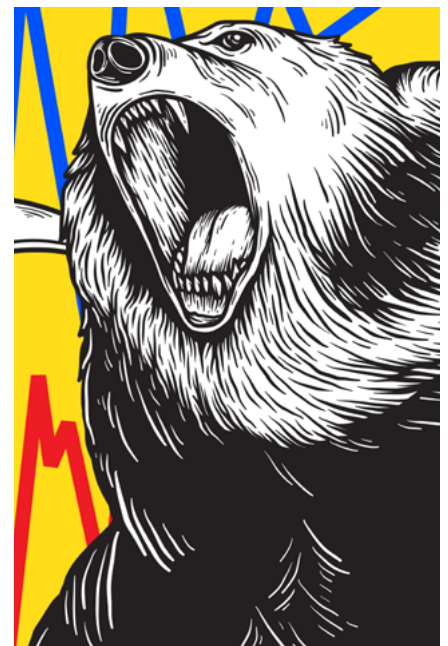


Bild: Depositphotos.com/Rawpixel

## Informationen zum (neuen) Geldwäschegesetz

### Immobiliengeschäfte stehen besonders im Visier der Behörden-Ermittler

Mit dem am 26.06.2017 in Kraft getretenen neuen Geldwäschegesetz (GwG) schien für Immobilienmakler vieles leichter zu werden. Zuvor musste ein Makler „bei der Ersten sich bietenden Gelegenheit“ sein Gegenüber identifizieren. Das sorgte sowohl beim Makler als auch bei der betroffenen Person für Unbehagen. Das neue GwG sieht eine Identifizierung nur noch dann vor, wenn ein ernsthaftes Interesse des Interessenten am Erwerb der Immobilie besteht. Ein „ernsthaftes Interesse“ ist zum Beispiel dann anzunehmen, wenn eine Reservierungsvereinbarung unterschrieben oder der notarielle Kaufvertragstermin vorbereitet wird. Damit schien für den Immobilienmakler die Welt wieder in Ordnung und vieles, ja fast alles, wieder leichter zu sein.

Doch das war ein Trugschluss! Das neue

GwG zwingt nun einen Immobilienmakler individuell auf seinen Betrieb zugeschnittene Maßnahmen zu ergreifen und Grundlagenunterlagen zu erstellen. Der Blick des GwG richtet also seinen Blick in einem Stadium, in dem es noch gar keinen Interessenten gibt, auf den eigenen Betrieb. Im Besonderen gehört dazu die „vorgezogene Risikoanalyse“. Das diesbezügliche Formular stellen wir Ihnen zum Abruf zur Verfügung.

#### Hinweis für den Umgang mit den Behörden

Sollten Sie von der Behörde aufgefordert werden, Unterlagen nach dem GwG einzureichen, sollten Sie sich mindestens ein bis zwei Tage Zeit nehmen, sich mit der...

**Mehr von Helge Ziegler finden Sie im aktuellen Sachwert Magazin.**

# Attraktive Renditen plus Stabilität sind möglich

Inflation, Nullzins und politische Börsen erfordern moderne Produkte für sicherheitsorientierte Anleger.  
Immobilien-Anleihe generiert Erträge aus Wohnimmobilien

Das falsch verstandene Sicherheitsdenken der Deutschen führt zu einer realen Vermögensvernichtung ihrer Geldwerte, wie der Global Wealth Report des Credit Suisse Research Instituts schon seit mehreren Jahren beobachtet. Vor dem Hintergrund, dass die Inflation im Herbst 2018 auf 2,50 % gestiegen ist, die Zinsen weiterhin gegen Null tendieren und über 75 % des privaten deutschen Geldvermögens auf Sparkonten sowie in klassischen Zinsanlagen und Versicherungen angelegt sind, dürfte sich an dieser Entwicklung auch kaum was ändern. Doch außer Aktien kennen viele „Experten“ kaum Alternativen. Dass attraktive Renditen auch ohne nennenswerte Kursschwankungen möglich sind, beweist das Management des German Real Estate ETP.

## Sichere Renditen erfordern moderne Anlageprodukte

Das German Real Estate ETP ist eine deutsche Immobilien-Anleihe, die neben einer Festverzinsung von 3 % p.a. eine Gewinnbeteiligung bietet. Die angestrebte Rendite beträgt zwischen 5 % und 7 % p.a., was das Management bereits in der Vergangenheit bewiesen hat. Die Rendite, die sich aus Zinsen und Kurszuwächsen ergibt, wird aus einem breitgestreuten Immobilien-Portfolio generiert. Die an reale Immobilien gekoppelte Wertentwicklung ist auch der plausible Grund, warum diese Anleihe neben einer stabilen Kursentwicklung deutlich höhere Renditen gegenüber Bundesanleihen und Pfandbriefen aufweist. Es gibt keine Mindestanlagedauer wie bei offenen Immobilienfonds - die Anleihe ist täglich handelbar. Die Emittentin stellt dazu verbindliche Kurse für die Ausgabe und Rücknahme von Anteilen an der Börse München. Dies ist ein großer Pluspunkt, da die Börse als objektiver und transparenter Handelsplatz ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit bei Kauf und Verkauf gewährleistet.

## Neue Maßstäbe in puncto Sicherheit

Die Emittentin setzt mit ihrer Anleihe neue Maßstäbe. Zum einen dürfen die Anlegergelder nur für Immobilien-Investitionen verwendet werden, die zusammen mit den Mieteinnahmen und dem Wertsteigerungspotenzial einen unmittelbaren realen Gegenwert zur Absicherung darstellen. Außerdem ist die Emittentin einzig als reine Investment-Zweckgesellschaft für die Verwaltung der Anleihe tätig. Regelmässige Audits werden durch Wirtschaftsprüfer durchgeführt. Das German Real Estate ETP bietet als Anleihe einen Anlegerschutz, der sich an den Sicherheitsstandards von offenen Immobilienfonds orientiert und zugleich eine höhere Flexibilität bietet.

## Qualitative Vorteile eines Nischenanbieters

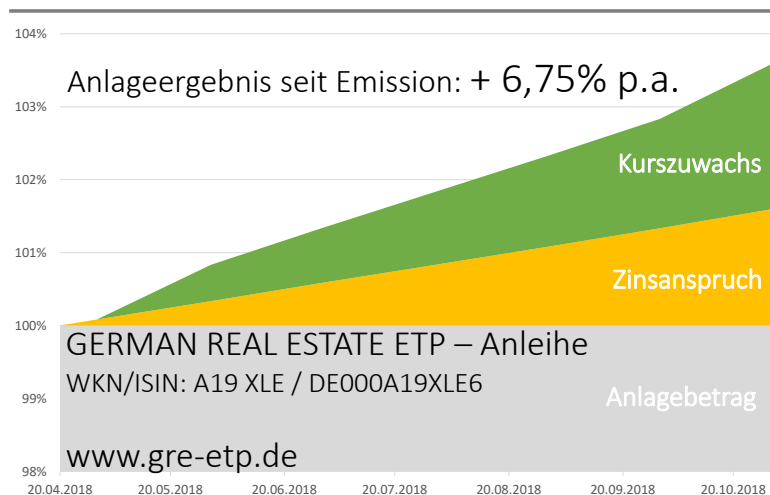
Das Immobilien-Portfolio, das sich ausschließlich aus marktgängigen Wohnimmobilien zusammensetzt, hat einen ak-

tuellen Verkehrswert von knapp 70 Mio. Euro. Etwa 42 % sind stille Reserven, so dass die Anleihe über ein höchst komfortables Sicherheitspolster verfügt. Dadurch, dass das Management selbst investiert ist, hat es genauso wie die Anleger ein großes Interesse an Sicherheit in Verbindung mit einer attraktiven Rendite. Insofern erfolgen sämtliche Investitionen stets qualitätsorientiert, und niemals liquiditätsgetrieben. Letzteres ist auch der Grund, warum es v.a. großen Anbietern praktisch unmöglich ist, dieses Segment zu besetzen.

## Einfach zu erwerben

Die Emittentin stellt auf Ihrer Internetseite [www.gre-etp.de](http://www.gre-etp.de) weitere Informationen über ihre Immobilien-Anleihe zur Verfügung. Auch Anfragen per Telefon und per E-Mail werden zeitnah beantwortet. Für den Erwerb des German Real Estate ETP wird ein Wertpapierdepot bei einer Bank oder Sparkasse benötigt, wo auch das Wertpapier verwahrt wird.

## Mit Rendite & Substanz gegen Inflation und Nullzins!



Quelle: [www.gre-etp.de](http://www.gre-etp.de), ohne Berücksichtigung von Erwerbs- und Depotführungskosten, Stand: 31.10.2018

# Hotelimmobilien: Eine Investition wert?

Thomas F. Roth erklärt, warum der Hotelmarkt  
interessant für Investoren ist



**The Rilano Frankfurt Oberursel ist das  
aktuelle Investitionsobjekt der IMMAC  
Holding AG**

**Immac ist in Deutschland Marktführer im Segment „Sozialimmobilien“. Die Gruppe investiert in Pflegezentren, Kliniken und Seniorenwohnanlagen. Derzeit bieten Sie mit der DFV Hotel Oberursel GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft ihren vierten geschlossenen Hotelfonds an. Sollen Hotels ein weiteres Standbein bilden?**

Wir haben die DFV Deutsche Fondsvermögen 2008 gegründet, um auch in

anderen Assetklassen investieren zu können, ohne die Marke IMMAC zu verwässern, die weiterhin als Inbegriff für Investitionen im Health-Care-Sektor steht.

**Welche Gemeinsamkeiten haben Pflegeheime und Hotels?**

Die Gebäudestrukturen von Pflegeheimen und Kliniken haben mit denen von Hotels durchaus viele Gemeinsamkeiten. Und sowohl die Ansprüche und Bedürfnisse der Betreiber als auch die Verteilung der

Instandhaltungsverpflichtungen zwischen Pächter und Verpächter weisen Parallelen auf.

**Seit langer Zeit klagen Sie, dass es immer schwerer wird, bei Senioreneinrichtungen attraktive Objekte zu finden. Ist der Hotelmarkt attraktiver?**

Die anhaltende Nullzins-Politik hat bei den institutionellen Investoren einen Anlagedruck erzeugt, in dessen Folge der Renditeanspruch nach unten angepasst

wurde und Assetklassen in den Fokus geraten sind, die früher gemieden wurden. Dazu zählen leider auch Pflegeheime, die ursprünglich zu erheblich niedrigeren Einkaufsfaktoren gehandelt wurden als beispielsweise Büro- und Geschäftshäuser oder der Geschosswohnungsbau. Die dort üblichen höheren Faktoren waren die Institutionellen gewohnt, die jetzt für Pflegeheime Faktoren bezahlen, die immer noch unter denen aus anderen Assetklassen gewohnt liegen. Daraus ergeben sich dennoch Preise, die dem speziellen Risiko einer Betreiberimmobilie nicht mehr Rechnung tragen.

**Seniorenimmobilien und Hotels galten früher im Vergleich zu den bei deutschen Anlegern sehr beliebten Büroimmobilien als klassische Betreiberimmobilien und daher als stärker risikobehaftet. Profitieren Sie bei Hotels von Ihren Erfahrungen mit Seniorenimmobilien?**

Für einen auf Betreiberimmobilien spezialisierten Investor wie unsere Unternehmensgruppe ist es Voraussetzung, den Markt seiner Pächter genau zu kennen und den Pächter als Partner auf Augenhöhe zu sehen, nicht als Mittel zum Zweck. Mit dieser Philosophie, die wir seit über 20 Jahren mit Pflegeheimen leben, fahren wir auch mit den Hotel-Investitionen sehr gut. Unsere Hotelfonds laufen bislang hervorragend, nicht nur in der Platzierung, sondern auch in der Bewirtschaftungsphase.

**Früher wurde gelästert: Eine Hotelimmobilie muss zunächst mindestens einmal Pleite gehen, bevor sie zu einem interessanten Investment wird. Haben sich die Zeiten geändert?**

Vielleicht sind wir wieder einmal unserer Zeit voraus. Als wir vor 22 Jahren mit Pflegefonds begonnen haben, waren wir auch lange Jahre der einzige Anbieter, der sich auf dieses Immobiliensegment spezialisiert hat. Sukzessive drängten Nachahmer auf den Markt, heute ist ein richtiger Hype zu verzeichnen, die Kaufpreise

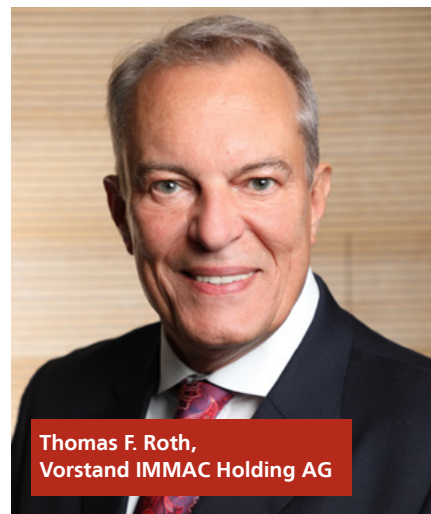
sind von der 12-fachen auf die 20-fache Jahrespacht, bei in Wohneigentum aufgeteilten Heimen sogar auf das 25-fache gestiegen. Das sehen wir nicht mehr als attraktiv an, vor allem im Vergleich zum Hotelmarkt. Hier sind Investitionen zu faireren Bedingungen möglich. Davon profitiert der Anleger, der sich beteiligt. Wir sind es gewohnt gegen den Strom zu schwimmen. Deshalb investieren wir mit der DFV antizyklisch in eine Assetklasse, die nicht überhitzt ist. Aber natürlich bleiben wir mit IMMAC den Sozialimmobilien treu und werden immer wieder Investitionsobjekte finden. Zum Zug kommen wir zum Beispiel bei Betriebsübernahmen und da insbesondere, wenn noch bauliche Maßnahmen erforderlich sind, die zur Optimierung oder Erweiterung des Pflegeangebots, oder zur Erfüllung neuester gesetzlicher Bestimmungen notwendig sind.

**Wie beurteilen Sie aktuell den Hotelmarkt?**

Tatsächlich befindet sich der deutsche Hotelmarkt seit Jahren im Aufschwung. Auch 2018 erreichten die Übernachtungen in- und ausländischer Gäste neue Spitzenwerte, wie die Zahlen des Statistischen Bundesamts belegen. Im letzten Jahr lag die Zahl der Übernachtungen ein Viertel über dem Niveau von 2009.

**Auch der Fachbereich IMMAC research in Ihrem Haus gibt dem deutschen Hotelmarkt ein gutes Zeugnis. „Die Hotelimmobilie hat sich in der jüngsten Vergangenheit als Assetklasse etabliert“, heißt es dort. Der Hotelmarkt boomt vor allem bei Projektentwicklungen, Immac investiert aber beim aktuellen Fonds in eine Bestandsimmobilie. Warum?**

Einen Neubau zur 20-fachen Jahrespacht erwerben, die Fremdmittel nur minimal tilgen, eine Pachtentwicklung in der Prognoserechnung auf der Basis einer hohen Inflationsrate berechnen und einen späteren Verkauf für das 18-fache in Aussicht stellen, kann jeder. Wir kaufen lieber



Thomas F. Roth,  
Vorstand IMMAC Holding AG

ein Haus mit zeitloser Architektur, das an einem nachgefragten Standort seit Jahren etabliert ist, zu einem deutlich niedrigeren Faktor, finanzieren eine grundlegende Modernisierung und neue Möblierung, tilgen die Fremdmittel anständig, nehmen eine niedrige Inflationsrate an und planen den späteren Verkauf zum 14-fachen. Diese konservative Herangehensweise zahlt sich für den Anleger aus und gibt ihm die Sicherheit, die er schätzt und von uns gewohnt ist.

**Gibt es weitere Segmente am Immobilienmarkt, die Sie als attraktiv für Investments Ihres Hauses halten?**

Wir bleiben bis auf Weiteres unserem Erfolgsrezept der Spezialisierung treu. Einerseits sind das Betreiberimmobilien, aber auch mit dem „DFV Infrastruktur/US Energie Spezial-AIF“ setzen wir bei Private Equity auf Spezialisierung. Allerdings maßen wir uns keine Expertise in Infrastrukturlösungen an, sondern setzen auf zwei Zielfonds, die von einem seit über 30 Jahren erfolgreichen und spezialisierten Management verwaltet werden.

Weitere Infos finden Sie unter [www.immac.de](http://www.immac.de) oder schreiben Sie per E-Mail an [vertrieb@immac.de](mailto:vertrieb@immac.de).



# Mit Zitronen gehandelt? Selbstverständlich!

AgriTerra steigt groß in den Limetten-, Zitronen- und Mandarinenanbau ein

Die Münchner Agri Terra Gruppe steht seit vielen Jahren für nachhaltige Agrar-Investitionen in Paraguay. Insbesondere mit Orangenplantagen, an denen sich auch externe Investoren beteiligen konnten, ist das Unternehmen bekannt und für Anleger interessant geworden. Zukünftig wird der Familienbetrieb jedoch nicht nur Orangen anbauen, sondern auch Mandarinen, Zitronen und Limonen in das Portfolio aufnehmen. Das Angebot an Zitrusfrüchten zu erweitern war schon länger geplant, nun wurde dieser Schritt in die Tat umgesetzt. Während gelbe Zitronen von den Küchenchefs großer Restaurants und Hotels nachgefragt werden, sind grüne, runde

Limonen und Limetten fester Bestandteil von Caipirinha & Co. und dürfen auch bei keinem Grillfest fehlen. Die Nachfrage ist riesig, die heimische Produktion kann kaum Schritt halten.

Der Verzehr von Mandarinen wird bei der Bevölkerung in Paraguay immer beliebter und stellt bereits eine echte Alternative zur Orange dar. Ein überraschend großer Anteil des nationalen Konsums muss aus den Nachbarländern importiert werden, was die Früchte durch hohe Transportkosten und Einfuhrzölle ungemein verteuert.

Agri Terra setzt auf lokale Produktion für den nationalen Markt. Insbesondere Supermärkte, aber auch einige Safter-

**Limetten** gehören weltweit in jede Bar, seit der Caipirinha seinen Siegeszug angetreten hat. **Zitronen** und Zitronensaft gehören nach wie vor zu den Grundzutaten in der Küche. Zitronensaft ist einer der Grundstoffe in der Getränkeherstellung. In den letzten Jahren wurde stark steigender Bedarf an beiden Citrusfrüchten bemerkbar.



**Mandarinen** erfreuen sich in Paraguay so großer Beliebtheit, dass sie teuer aus den Nachbarländern importiert werden müssen. Die besten Voraussetzungen, um sie lukrativ in Paraguay anzubauen und zu vertreiben.

steller stehen auf der Kundenliste und werden bereits laufend beliefert. Auf der inzwischen bereits dritten Zitrusplantage werden neben Orangen nun auch Mandarinen-, Limonen- und Zitronenbäume zu finden sein. Mit anfangs nur 50 Hektar (dies entspricht einer halben Million Quadratmeter) und ca. 30.000 Bäumen startet der neue Zweig des Unternehmens im November 2018, parallel dazu werden auf der gleichen Anlage auf über 100 Hektar (eine Millionen Quadratmetern) ca. 70.000 Orangenbäume gepflanzt. Das Interesse von Anlegern am lukrativen Anbau von Zitrusfrüch-

ten ist in den vergangenen Jahren immer stärker geworden. Entsprechend bereitet man im Hause Agri Terra derzeit auch

**Gutes Umweltbewusstsein und dabei hohe Erträge – so geht Agrar-Investment!**

ein Angebot für Mandarinen, Limonen und Zitronen vor, welches einem kleinen Kreis von Investoren zugänglich gemacht werden wird. Werben will Agri Terra für dieses Angebot nicht – man hält die Nachfrage auch so bereits für groß genug.

# Wirtschaftsdaten schlechter als erwartet

## Rezession am Horizont

Der Autor

**Claus Vogt** ist Finanzanalyst und Autor des Börsenbriefs „Krisensicher investieren“. Den von ihm entwickelten Gold-Preisbänder-Indikator nutzt er für Prognosen für die Investition vor allem im Gold- und Edelmetallsektor.



### Weltweiter Abschwung wird immer deutlicher

Auch wenn Ihnen die Marktschreier erzählen wollen, dass es an den Aktienmärkten nun wieder endlos aufwärts gehen wird – Fakt ist: Die Wirtschaftsdaten, die in den vergangenen beiden Wochen veröffentlicht wurden, waren schlecht, und das weltweit.

Beispielsweise sind die als Frühindikator

der Weltwirtschaft geltenden Exporte Südkoreas ebenso schwach ausgefallen wie die entsprechenden Zahlen aus Japan. Und die weltgrößte Reederei Moller-Maersk, die einen Großteil der internationalen Seetransporte abwickelt, bestätigte den weltweiten Abschwung. Wenn keine Güter mehr transportiert werden, wird dies hier als Erstes bemerkt, während die meisten anderen

noch wenig spüren.

Der Einkaufsmanager-Index der gesamten Europäischen Union notiert inzwischen unter der Marke von 50 Punkten, die als Grenze zwischen Wachstum und Abschwung gilt. Besonders schwach zeigt sich in dieser Statistik ausgerechnet der europäische Wirtschaftsmotor der vergangenen Jahre, also Deutschland.

**Rezessionssignale für die USA werden stärker**

Ob die Weltwirtschaft in wirklich schwere Fahrwasser, wie zuletzt im Jahr 2008, gerät, wird sich vielleicht schon in den nächsten Wochen zeigen. Das entscheidende Zünglein an der Waage sind die USA: Wenn die US-Wirtschaft eine Rezession erlebt, dann wird sich die Lage weltweit sehr schnell und sehr deutlich eintrüben. Und die Zeichen dafür werden stärker.

Einer unserer sehr treffsicheren US-Rezessionsindikatoren hat gerade ein Rezessionssignal gegeben. Die vier Komponenten, auf denen dieser Indikator basiert, werden wir in der nächsten Ausgabe meines Börsenbriefes „Krisensicher investieren“ besprechen. Noch ist dieses Signal hauchdünn, deshalb sind die nächsten Wochen sehr entscheidend.

**US-Einkaufsmanager-Index auf des Messers Schneide**

Darüber hinaus kommt dem US-Einkaufsmanager-Index in dieser Situation ebenfalls eine große Bedeutung zu. Er spielt in dem gerade genannten Rezes-

sionsindikator zwar keine Rolle. Wir beobachten aber auch Modelle, in denen er Beachtung findet, und die ebenfalls eine hervorragende Trefferquote bei der Prognose von Rezessionen haben.

Interessanterweise muss der US-Einkaufsmanager-Index noch nicht einmal unter die bereits erwähnte 50-Punkte-Marke fallen, um bei diesen Modellen, die ebenfalls aus mehreren Komponenten bestehen, eine Rezessionswarnung auszulösen. Deshalb fehlt auch hier nicht mehr viel, um ein Signal zu erzeugen. Und die vom Analyseinstitut Markit berechnete Version des Einkaufsmanager-Index ist bereits auf ein Niveau gefallen, das zu diesem Ergebnis führen würde.

**Rezessionen gehen mit schweren Aktienbaisseinher**

Diese Entwicklungen sind für Sie als Anleger außerordentlich wichtig, da bisher noch jede Rezession mit einer schweren Aktienbaisseinhergegangen ist. Diesen klaren Zusammenhang haben wir in der aktuellen März-Ausgabe von Krisensicher Investieren besprochen. Deshalb sollten Sie das Geschehen in den

kommenden Wochen und Monaten besonders eng verfolgen, damit Sie nicht auf dem falschen Fuß erwischt werden, wenn die nächste Krise vielleicht doch viel früher beginnt, als die immer zuverlässigen Zentralbankburekraten und Politiker vom Schlage Donald Trumps Sie glauben machen wollen.

**S&P 500 versus DAX und US-Banken Index – wer wird Recht behalten?**

Der viel beachtete S&P 500 Index und der Dow Jones Industrial Average sind seit ihren Tiefs, die sie Ende Dezember 2018 erreicht haben, ein gutes Stück weiter gestiegen, als man aus charttechnischer Sicht erwarten durfte. Mit dem Anstieg über die Nackenlinie ihrer Topformation haben sie die zuvor gegebenen klaren charttechnischen Baissesignale in Frage gestellt.

Für andere Indizes, wie den DAX und den US-Banken Index, den Ihnen der folgende Chart zeigt, gilt das nicht. Sie geben ein eindeutig bearishes Bild ab und lassen vermuten, dass der Kursanstieg seit Ende Dezember nur eine Bearmarketrally ist, auf die tiefere Tiefs als im Dezember folgen werden.

**US-Banken Index, Momentum-Oszillator, 2016 bis 2019**



Der wichtige US-Banken Index notiert unter seiner 200-Tage-Durchschnittslinie und auch unter der Nackenlinie seiner Topformation. Er ist also weiterhin eindeutig bearish.

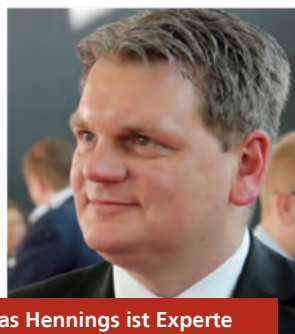


# Enteignung

von Sparern und Bargeldbesitzern ist  
vorbereitet

Es herrscht Ruhe und Gelassenheit in der Bevölkerung, die Wirtschaft boomt und man geht normal seiner Arbeit nach. Man gönnt sich einige Annehmlichkeiten und hat keinerlei Sorgen um sein Ersparnis und freut sich auf seinen Wohlstand im Rentenalter. Aufwachen, alles nur geträumt. Wie schaut es tatsächlich bei uns aus? Die Unternehmen verzeichnen weniger Aufträge als in der Vergangenheit, bestimmte Branchen ächzen bereits. Könnte eine Rezession bevorstehen? Was bedeutet das grundsätzlich für unsere Vermögenswerte? Die völlig „verkorkste“ und nahezu „perverse“ Notenbankpolitik, Schulden mit neuen Schulden mit billigem Geld zu befeuern, wird uns wie ein Boomerang einholen. Der normale Bürger spürt es alleine beim Thema „Wohnen“. Große und auch oftmals ausländische Investoren kaufen wie im Rausch Grundstücke und Immobilien in unserem Land, um dann die Preise zum Teil exorbitant zu erhöhen. Wohnen verkommt zum Luxus, immer höher wird der Anteil des Nettoverdienstes, um überhaupt wohnen zu können. Dazu vermehren sich die Vermögen der Superreichen, die Schere zwischen Arm und Reich klafft immer weiter auseinander. Ebenfalls werden durch die Interventionen der Notenbanken die Sparer animiert ihr Geld abzuheben. Back to the roots? Bargeld unverzinst unter das Kopfkissen legen? Mitnichten. Sollte man also sein Geld beziehungsweise sein Vermögen auf den Sichteinlagen (wie Girokonto, Sparsbuch, Tagesgeld) weiterhin runddümpeln lassen? Wenn man nun weiß, welche Gesetze verabschiedet wurden und welche Intensionen dahinterstehen, dann wird man aufwachen und relativ zügig ins Handeln kommen. Mit den Einlagen von Geldern bei einer Bank wird der Anleger Gläubiger der Bank. Bei einer Insolvenz der Bank trägt der Kunde damit ein Kreditausfallrisiko. Gläubiger können am Verlust beteiligt werden, wenn die Insolvenzmasse die ausstehenden Forderungen übersteigt und der entstehende Verlust nicht von dem Kapital (oder nachrangigen Schulden) abgedeckt wird. Also wenn sich die wirtschaftlichen Szenarien aus 2008 wiederholen, und so äußern es alle Experten in den Bereichen, dann wird erneut der normale Bankkunde und Sparer und Steuerzahler wieder die Zeche der Hochfinanz- und Investmentbanken zahlen müssen. Nun wurde aber juristisch seitens unserer Volksvertreter echte Vorsorge betrieben, zum Wohle der Bankenwelt. Es werden in erster Linie vermögendere Kunden, bei denen die Kon-

toguthaben über 100.000 Euro liegen, vor allem auch die Geschäftskunden der Banken, betroffen sein. Das Sanierungs- und Abwicklungsgesetz „SAG“ stellt extrem massive Eingriffe in die deutsche Rechtsordnung durch die Europäische Union dar. Unsere bürgerlichen Rechte sowie das Handelsrecht werden zum Teil erheblich ausgehebelt. In einer Notsituation von systemrelevanten Banken (also situationsbedingte Definition wer systemrelevant ist) wird im Abwicklungsfall der Bankkunde mit schwerwiegenden Folgen für die deutsche Wirtschaft herangezogen. Vermögen oberhalb von 100.000 Euro können und dürfen dann zur Stabilisierung und Sicherung der systemrelevanten Banken quasi konfisziert werden. Diese gesetzlichen Regelungen stehen fest und sind keine fixe Idee. Soll man nun also als Alternative die Geldvermögen oberhalb abheben und gesichert (wo auch immer) als Bargeld lagern? Das mag für den Moment als eine Lösung lauten. Es wird eine Frage der Zeit sein, bis auch bei uns Bargeldabhebungen und Bargeldzahlungen massiv reglementiert werden. Die ersten europäischen Länder setzen solche Freiheitseingriffe bereits um (Italien, Schweden). Alles zum Wohle der Verbraucher natürlich! Fazit: Es sind bereits diverse Vorkehrungen getroffen worden, zukünftige einstürzende Bankhochhäuser zu retten. Der Zugriff auf die Verbrauchervermögen wird weiterhin ausgeweitet. Der Bürger haftet letztendlich für die Ausuferung der vom Bonifizierten Bank- und Investmentmanager. Rette sich wer kann? Nur wie? Wenige hochqualifizierte Experten in Deutschland haben Lösungen für vermögendere Menschen entwickelt, um auch das SAG-Gesetz auszuhebeln und die Vermögenswerte vor dem Zugriff im Fall der Fälle auch für die nächste Generation zu schützen.



Thomas Hennings ist Experte für Sachwertlösungen und Makroökonomie. Er ist Inhaber des Sachwert-Center Bremen.



## Verband der Sachwert- und Finanzbranche

Der führende Bundesverband bei physischen Sachwerten

Mitgliedschaft ab 85 € im Jahr

Die Stimme wahrer Werte.

[www.dsf-verband.de](http://www.dsf-verband.de)

Das neue Buch von **Julien Backhaus**

# ERFOLG

Was Sie von den  
Super-Erfolgreichen  
lernen können



**DER KERL  
HAT EIER**

Aus dem Vorwort von  
**Harald Glöckler**

BILD: OLIVER REETZ

**Jetzt überall im Handel**