



Unser Private Banking

Persönliche Werte
brauchen persönliche Beratung



IHRE THEMEN IM PRIVATE BANKING

Inhalt

GANZHEITLICHE BERATUNG IM PRIVATE BANKING Kontinuität und Innovation in Ihrem Sinne	4
VERMÖGENSAUFBAU Aktien, Anleihen, Zertifikate – oder doch eine individuelle Vermögensverwaltung?	6
FINANZIERUNG Warum sich der Immobilienerwerb weiterhin lohnen wird	8
GELDANLAGE Unser Investmentprozess	10
GELDANLAGE Der Fonds der unbegrenzten Möglichkeiten	12
VERMÖGENSVERWALTUNG Ihre Vermögensverwaltung – so individuell wie Sie selbst	14
MEDIZINER-BANKING Praxisbewertung für Mediziner	16
ABSICHERUNG So gelingt der frühe Renteneintritt	18
VERMÖGENSNACHFOLGE Private Nachfolgeplanung – für viele unangenehm, für alle wichtig	20
GESCHLOSSENE ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS (AIF)	22

Kontinuität und Innovation in Ihrem Sinne

„Nichts ist so beständig wie der Wandel.“ Zu dieser Erkenntnis gelangte einst schon der Philosoph Heraklit von Ephesus (etwa 540 – 480 v. Chr.). Und in der Tat war die Bedeutung dieser Worte nie so ausgeprägt und spürbar wie in der heutigen Zeit.

Die Erde scheint sich immer schneller zu drehen. Die Fülle der Informationen, mit denen wir täglich konfrontiert werden, führt zu einer regelrechten Reizüberflutung.

In diesem Umfeld wächst die Sehnsucht nach Kontinuität, Stabilität und Verlässlichkeit. Dieses Feld war über Jahrzehnte hinweg traditionell durch die Banken besetzt und von deren Kunden geschätzt und anerkannt. Doch seit Ausbruch der Finanzmarktkrise im Jahr 2008 durchlebt die globale Finanzindustrie einen grundlegenden Wandel. Einen Wandel, der auch unser Haus erreicht hat. Wie Sie wissen, haben sich die ehemalige Bremer Landesbank und die Norddeutsche Landesbank zusammengeschlossen. Nicht zuletzt deshalb, weil sich der Anspruch und die Erwartungen an Banken deutlich verändert haben – von der Aufsicht, aber auch von den Kunden.

Moderne Technik und persönliche Nähe

Bei näherer Betrachtung ergibt sich hier ein differenziertes Bild. Auf der einen Seite wünschen sich unsere Kunden natürlich eine moderne und zeitgemäße Bank – mit leistungsstarken, innovativen digitalen Angeboten. In diesem Bereich haben wir Fortschritte gemacht und setzen weitere Ideen um. Was auf der anderen Seite aber trotz der zunehmenden Digitalisierung auf keinen Fall fehlen

darf, ist die persönliche Nähe zu unseren Kunden. Denn in Geldangelegenheiten wird eine Maschine den Menschen nie vollends ersetzen können.

Insofern ist und bleibt das persönliche und vertrauensvolle Gespräch zwischen Kunde und Berater für eine gute und nachhaltige Kundenbeziehung eine wesentliche Voraussetzung.

Ganzheitliche Beratung in jeder Lebenssituation

Was uns ausmacht: Wir beraten auf Augenhöhe, von Mensch zu Mensch, privat und unternehmerisch – je nach Situation. Dazu gehört es, dass wir unsere

Kunden verstehen, dass wir uns auf

jedes Gespräch intensiv vorbereiten, weil jeder Kunde anders ist und andere Anforderungen stellt. Wir geben unseren Kunden nichts vor, sondern treten mit ihnen in einen offenen Dialog. Zum einen, um ihnen Orientierung und Sicherheit zu geben. Zum anderen, um ihnen Raum für die eigene Persönlichkeit zu lassen. Unsere Berater wissen, dass es nicht ausreicht, mit einer hohen Fachkompetenz auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu reagieren. Vielmehr müssen sie ihnen auch mit einem Höchstmaß an Empathie und Verständnis für besondere

Lebenssituationen begegnen können. Es ist etwas ganz anderes, ob sich jemand gerade eine berufliche Existenz aufbaut, ob er mitten im Job steht oder ob er bereits das Ende seines Berufslebens erreicht hat.

Ein Beispiel: Einem Unternehmer, der zu uns kam, ging es um die Anlage seines Barvermögens. In der Beratung stellte sich aber schnell heraus, dass durch das nach der Ehe schnell gewachsene Unternehmen ein großes Vermögen in der Firma lag.

Hieraus ergaben sich für uns weitere Themen, zum Beispiel mögliche Zugewinnausgleichsansprüche

im Scheidungsfall, minderjährige Kinder, die im Erbfall aufgrund

eines fehlenden Testaments in die Gesellschafterstellung nachrücken, oder Fehler im Gesellschaftsvertrag. Diese Themen hätte sicherlich kaum eine andere Bank analysiert und mit der Ausgangssituation – der Anlage des liquiden Vermögens – in Verbindung gebracht.

Fazit: ein zufriedener Kunde, der jetzt weiß, welche Themen wesentlich sind, der die Existenz seiner Firma und seines Privatvermögens nicht unwissentlich aufs Spiel setzt und der erkennt, dass wir ihm bei der Analyse seiner Lebenssituation dauerhaft zur Seite stehen.

„Alles aus einer Hand – über alle Lebensphasen hinweg.“

Ein starkes Team

Wenn Sie als Kunde dies wünschen, erhalten Sie bei uns alles aus einer Hand, über alle Lebensphasen hinweg, mit Blick auf Ertrag und Werterhalt.

Dafür übernehmen wir Verantwortung. Und zu diesem Zweck ziehen

wir – sofern erforderlich – auch unabhängige Kooperationspartner mit entsprechender Expertise hinzu. Schließlich wollen wir sicherstellen, dass jederzeit ein bestens aufgestelltes Expertenteam für Sie arbeitet. Sind Sie neugierig geworden? Dann sprechen Sie uns gerne an.



KLAUS GEBHARDT

Leiter Privat- und Geschäftskunden
+49 (0) 421 332-3301
klaus.gebhardt@nordlb.de

VERMÖGENSPLANUNG IN ALLEN LEBENSPHASEN

Ganzheitliche Beratung mit System



Individuell und ganzheitlich, fair und transparent: Unsere Spezialisten beraten Sie über alle Lebensphasen hinweg. Im Mittelpunkt unserer persönlichen Beratung stehen stets Ihre individuellen Wünsche und Ziele. Ob in Finanzierungsfragen, beim Portfoliomanagement oder bei der Nachfolgeplanung – unser Expertenteam entwickelt gemeinsam mit Ihnen ganzheitliche Vermögenskonzepte, die jederzeit flexibel an Ihre Vorhaben und Lebensumstände angepasst werden.

Aktien, Anleihen, Zertifikate – oder doch eine individuelle Vermögensverwaltung?

Anleger stehen heute vor großen Herausforderungen, wenn sie ihr Vermögen absichern möchten. Der Markt ist unübersichtlich geworden, die Auswahl an möglichen Produkten für die Anlage so groß wie nie. Gleichzeitig sind die steuerlichen Rahmenbedingungen im ständigen Wandel, und durch gesetzgeberische Maßnahmen sind auch nicht alle Produkte für Privatanleger erhältlich. Doch mit guter Planung können individuelle Ziele umgesetzt werden.

Wer sein Vermögen sichern will, muss sich aktiv mit dem Thema Vermögensmanagement auseinandersetzen. „Es gibt nicht das perfekte Portfolio, das für alle Fälle die beste Lösung ist. Jeder Mensch hat individuelle Ziele und jedes Vermögen eine eigene Struktur“, weiß Monika Höllge, Spezialistin für Private Banking. Ausgangspunkt aller Überlegungen muss deshalb immer die gesamte individuelle Lebens- und Vermögenssituation sein.

Die eigene Risikobereitschaft vor Aktienkäufen überdenken

Viele Anleger in Deutschland sind zurückhaltend gegenüber einem Investment in Aktien. „Wir fragen immer, wie jemand einen Verlust wirtschaftlich und persönlich verkraften könnte“, erläutert Monika Höllge. „Was sagt der Kopf und was sagt der Bauch?“ Um besser einschätzen zu können, welche Auswirkungen ein möglicher Verlust hätte, führt die NORD/LB einen Vermögensstresstest durch. Dabei

werden verschiedene Gewinn-/Verlust-Szenarien durchgespielt. So haben Kunden eine Grundlage für ihre Entscheidung und erkennen, wo unverhältnismäßige Risiken drohen.

Anleihen bleiben auch bei niedrigen Zinsen nachgefragt

Auch in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase wird in Anleihen investiert, weil sie ein hohes Maß an Sicherheit bieten. In der Folge der Finanzmarktkrise 2008 wurden auch verstärkt





Bankschuldverschreibungen und Unternehmensanleihen gekauft. Aufgrund der hohen Nachfrage sank das Renditeniveau allerdings deutlich. Bei ausländischen Anleihen ist außerdem immer das Währungsrisiko zu beachten, das den Ertrag trotz hoher Zinskupons schmälern oder gar zu einem Verlust führen kann.

Zertifikate kommen für Anleger mit nahezu jeder Risikoneigung in Frage

„Der Trend, bei Privatanlegern den Zertifikateanteil im Portfolio zu erhöhen, steigt weiter an“, berichtet Monika Höllge. Individuelle Anlegerbedürfnisse, die Renditechancen, Laufzeiten und Risiken kombinieren, werden mit Hilfe von Zertifikaten gelöst. Dabei können Zertifikate auch von seitwärts oder abwärts gerichteten Marktphasen profitieren – ein Alleinstellungsmerkmal, das kein anderes Marktsegment Privatanlegern bieten kann.

Gold – sichere Reserve oder spekulatives Investment?

Auf dem Goldmarkt ist es in den

letzten Jahren zu erheblichen Verwerfungen gekommen. Es gibt starke Schwankungsrisiken, so dass Gold kaum mehr als „sicherer Hafen“ angesehen werden kann. Außerdem muss auch immer das Währungsrisiko in Bezug auf den Dollar bedacht werden. Als spekulative Anlageform ist Gold hingegen sicherlich geeignet.

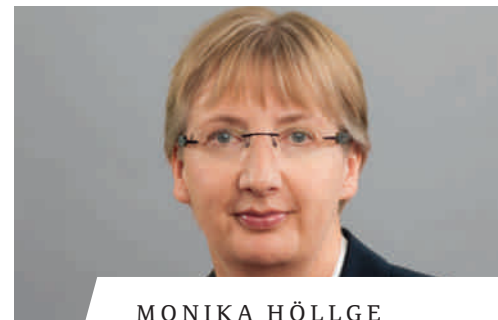
Immer mehr Kunden wünschen eine individuelle Vermögensverwaltung

„Der Trend geht zur individuellen Vermögensverwaltung“, berichtet Monika Höllge. Kunden wünschen sich ein professionelles Management, weil sie den Markt unübersichtlich finden oder das Handling aus zeitlichen Gründen selbst nicht leisten können.

„Der Trend geht zur individuellen Vermögensverwaltung.“

sichergestellt, dass Kunden immer einen genauen Überblick über ihr Vermögen haben und die Anlagestrategie auf dem aktuellen Stand ist. So trägt ein aktives Management dazu bei, das Vermögen zu sichern.

Mindestens einmal im Jahr wird in regelmäßigen Gesprächen



MONIKA HÖLLGE

*Spezialistin für Private Banking,
Hannover
+49 (0) 511 361-4707
monika.hoellge@nordlb.de*

Warum sich der Immobilienerwerb weiterhin lohnen wird

Langsam, aber sicher kommen die Zinsen wieder in Bewegung. Damit stellt sich die Frage: Welche Veränderungen kommen im Laufe dieses Jahres noch auf uns zu? Werden die Zinsen steigen oder hält die Europäische Zentralbank weiter an ihrer Niedrigzinspolitik fest? Welche Auswirkungen hat das auf die Immobilienpreise? Lohnt sich der Kauf einer Immobilie noch? Thomas Müller, Spezialist für Finanzierungen bei der NORD/LB, blickt auf die Lage am Markt und die aktuellen Immobilienfinanzierungstrends.

1. Kaufen lohnt sich weiterhin

Es mangelt noch immer an Anlagealternativen am Markt. Daran wird sich auch kurzfristig nichts ändern, so dass es sich auch weiterhin lohnen wird, in die eigenen vier Wände zu investieren.

Niedrige Zinsen machen das Sparen unattraktiv. Aktuell wird das mühsam beiseitegelegte Geld mit weniger als einem Prozent verzinst. Was kann man alternativ tun?

Des einen Leid, des anderen Freud: Für Investoren und Eigenheimbesitzer wirken sich die niedrigen Zinsen

positiv aus, weil sie Immobilienfinanzierungen erleichtern.

Wichtig: den Rat von Experten einholen. Die Finanzierungs- und Immobilienspezialisten der NORD/LB stehen Ihnen gerne zur Seite. Immobilieninvestitionen bleiben weiterhin rentabel.

2. Es knallt nicht: Experten schätzen Immobilienpreise als realistisch ein

Viel wird spekuliert: Sind die Immobilienpreise überhöht? Gibt es eine Immobilienblase? Und wenn ja, wird sie in naher Zukunft platzen?

Finanzierungsspezialist Müller hat dazu eine klare Meinung: „Nein, es gibt noch keine Immobilienblase in den Metropolregionen, die Immobilienpreise sind angemessen!“

Die NORD/LB untersucht regelmäßig die Kaufpreisentwicklung im Nordwesten sowie in allen Metropolregionen Deutschlands. Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, dass die Immobilienpreise kontinuierlich gestiegen sind. „Doch aktuell besteht keine Überhitzungsgefahr“, so Müller. „Die Gesamtwirtschaft wächst solide, die Beschäftigungszahlen sind auf



einem Rekordhoch und die Nachfrage nach Wohn- und Gewerbeimmobilien steigt auch aufgrund der Zuwanderung in Deutschland.“

3. Konditionen bleiben attraktiv

Ein Blick auf die Zinsentwicklung der letzten Jahre zeigt, dass sich die Zinsen im Durchschnitt nach unten entwickelt haben. In den vergangenen Monaten hat es eine leichte Verteuerung am Kapitalmarkt gegeben. Allerdings bewegen sich die Zinsen

„Die günstigen Rahmenbedingungen gilt es geschickt zu nutzen.“

noch auf einem vergleichsweise sehr niedrigen Niveau.

4. Auf die richtige Kombination setzen: So finanziert es sich sicher

Die günstigen Rahmenbedingungen gilt es, geschickt zu nutzen. Wer möglichst lange von den niedrigen Zinsen profitieren will, setzt auf lange Zinsbindungen. Denn die Zinssituation kann sich schnell ändern. Schon ein geringer Anstieg führt zu einem erheblichen Mehraufwand bei einer

Finanzierung. Unser Tipp: Sichern Sie sich jetzt die dauerhaft günstigen Zinsen mit einem Bausparvertrag der LBS Nord. Ein Bausparvertrag ist eine sinnvolle Ergänzung für jede Finanzierung. Flexibel, vielseitig nutzbar und vorteilhaft, da auch staatliche Förderungen genutzt werden können. Und das ohne Risiko.



THOMAS MÜLLER

*Spezialist für Finanzierungen
Private Banking, Hamburg
+49 (0) 40 37655-241
thomas.mueller@nordlb.de*

Unser Investmentprozess

Die Wertpapierspezialisten des Asset- und Portfoliomanagements betreuen gemeinsam mit den Kundenberatern die Kunden des Private Banking. Sie sind Ansprechpartner in allen Fragen des Wertpapiergeschäfts und liefern je nach Marktlage Investmentideen, Markteinschätzungen und Analysen.

Zentrales Aufgabenfeld ist das Portfoliomanagement rund um die individuelle Vermögensverwaltung. Hier steuern wir Kundenportfolios nach verbindlich getroffenen Vereinbarungen, die in einem Vermögensverwaltungsvertrag festgehalten werden. Neben der individuellen Vermögensverwaltung haben unsere Kunden auch die Möglichkeit, die vier Strategien Equity, Balanced, Income und Bond als Vermögensverwaltung im Fondsmantel abzuschließen. Hier kann der Kunde bei einem äußerst geringen Einstiegspreis von dem eigens entwickelten Instrument SIP® mit seinen Vorzügen der Systematik, Transparenz und Verlässlichkeit profitieren.

In lückenloser Prozesskette gründen die Entscheidungen des Teams auf dem SIP®-Investmentansatz. Er kombiniert eine disziplinierte quantitative Kapitalmarktanalyse mit einer qualitativen Beurteilung des

makroökonomischen Umfelds. Die quantitative Arbeit stellt zunächst sicher, dass Entscheidungen auf Basis nachweislich relevanter Kapitalmarktdaten getroffen werden. In der Ergebnisanalyse werden die Modelle hinterfragt und anschließend um qualitative Aspekte ergänzt, die von den quantitativen Modellen übergangen worden sein könnten.

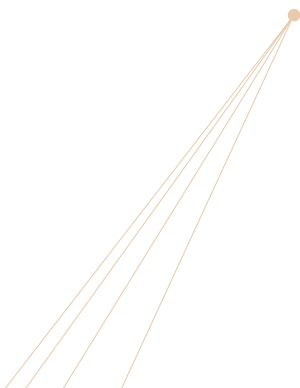
„Kapitalmarktanalyse trifft Makroökonomie.“

Die Experten des Asset- und Portfoliomanagements haben Modelle entwickelt, die den optimalen Einsatz verschiedener Smart-Beta-Ansätze in den Portfolios ermöglichen. In unterschiedlichen Anlageregionen sind unterschiedliche Faktoren für die jeweilige Wertentwicklung maßgeblich. Die Herausforderung besteht nun darin, die Faktoren zu identifizieren und sinnvoll miteinander zu kombinieren, die eine Überrendite (Alpha) im Vergleich zur Benchmark (Vergleichsindex) erwirtschaften. So schaffen wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert gegenüber dem Einsatz einfacher Marktstrategien.

Unter Smart Beta versteht man den Ansatz, Aktien, Fonds oder Anleihen nach alternativen Kriterien auszuwählen und zu gewichten. Während die festverzinslichen Wertpapiere (Bond-Strategien) vornehmlich über ein aktives Laufzeiten- und Zinsmanagement modelliert werden, wird bei den Aktienstrategien der Core-Satellite-Ansatz umgesetzt.

Das Core-Investment bildet mit einem Anteil von circa 60 Prozent des Aktienbausteins den Kern des Portfolios. Er besteht aus Einzeltiteln, Faktor-ETFs und aktiv gemanagten Fonds. Das Investment im Core-Bereich ist langfristig ausgelegt. Es bildet damit die strategische Ausrichtung ab und wird nur dann angepasst, wenn sich die werttreibenden Faktoren ändern.

Durch den Einsatz von Satelliten in der Größenordnung von 10 bis 40 Prozent des Aktienbausteins wird die taktische Aktienquote gesteuert. Dabei kommen unter anderem Ländere-ETFs und -Fonds, Branchen-ETFs und -Fonds, Discounter und



Aktienanleihen sowie Spezial-ETFs und -Fonds zum Einsatz. Dieser Anteil lebt mit den kurzfristigen Markteinschätzungen. Fallen diese entsprechend aus, können die Satelliten auch zu 100 Prozent aus Discountzertifikaten bestehen.

Alpha mit dem Core-Ansatz bedeutet so, dass innerhalb des Core-Investments nicht nur ein Faktor eingesetzt wird, sondern eine Kombination aus den Werttreibern, die in der jeweiligen zu investierenden Region entscheidend sind. Das gewährleistet ein eigens dafür entwickelter Prozess. Das

weitere Alpha über den Satellite-Ansatz wird maßgeblich durch die kurzfristige Markteinschätzung der Portfoliomanager erzeugt. Sie berücksichtigen aktuelle Themen, die aus der kurzfristigen Szenariobetrachtung der Wertpapiermärkte generiert werden.

Somit bedient der Ansatz voll und ganz die umgangssprachliche Bedeutung des Wortes „Alpha“ im Sinne von das „Beste“ für unsere Kunden.



JENS ZIMMERMANN

Leiter Asset- und Portfoliomanagement
 +49 (0) 421 332-2996
 jens.zimmermann@nordlb.de



Chancen und Risiken von offenen Investmentfonds

Investmentfonds bündeln die Gelder vieler Anleger, um sie nach dem Prinzip der Risikostreuung in verschiedenen Vermögenswerten (zum Beispiel Aktien, Anleihen, Immobilien und Derivaten) zu investieren und zu verwalten. Bei einem Investment in Investmentfonds können unter anderem folgende Chancen und Risiken bestehen.

Chancen

Diversifikation: Mit nur einem Fonds investieren Sie in ganzen Märkten, verschiedenen Branchen oder verschiedenen Anlageklassen und erreichen somit eine vorteilhafte Risikostreuung.

Liquidität: Investmentfondsantelle können jederzeit erworben oder an die Kapitalanlagegesellschaft zurückgegeben werden.

Professionelle Verwaltung: Investmentfonds werden von Kapitalmarktexperten permanent optimiert.

Wechselkursgewinne: Bei einem Investment in Fonds, die in Fremdwährung notieren, kann es bei einer günstigen Entwicklung der Wechselkurse zu Kursgewinnen kommen.

Risiken

Kursverluste: Investmentfonds unterliegen Kursschwankungen; dies kann im ungünstigen Fall zu Kursverlusten führen.

Wechselkursverluste: Bei einem Investment in Fonds, die in Fremdwährung notieren, kann es bei einer ungünstigen Entwicklung der Wechselkurse zu Kursverlusten kommen.

Fondsmanagement: Die Anlageentscheidungen innerhalb eines Fonds werden vom Fondsmanagement getroffen; dies kann zu Fehlentscheidungen und damit zu Kursverlusten führen.

Aussetzungsrisiko: In den Fondsbedingungen kann festgelegt sein, dass die Kapitalverwaltungsgesellschaft die Rücknahme der Anteile aussetzen darf, wenn außergewöhnliche Umstände vorliegen.

Börsenhandel: Bei börsengehandelten Investmentfonds kann der Anteilspreis an der Börse vom Rücknahmepreis der Kapitalverwaltungsgesellschaft abweichen. Die Unterschiede ergeben sich aus der unterschiedlichen zeitlichen Erfassung der Anteilspreise und daraus, dass die Preise an der Börse von Angebot und Nachfrage bestimmt werden.

Kosten: Gegenüber Direktanlagen in Aktien und Renten entstehen bei der Anlage in offenen Investmentfonds höhere Kosten, etwa durch die Vergütung des Fondsmanagements.

G E L D A N L A G E

Der Fonds der unbegrenzten Möglichkeiten

Unsere Expertise, gebündelt in einem Fonds: Neben den aktuellen mikro- und makroökonomischen Analysen fließen in unseren Anlageausschuss visionäre Einschätzungen des NORD/LB-Research sowie eines wissenschaftlichen Thinktanks in die Portfoliosteuerung ein.

Der BLB Global Opportunities Fund (GOF) der NORD/LB unterscheidet sich stark von den Produkten der individuellen Vermögensverwaltung. Der Investmentansatz verfolgt einen freien, komplett flexiblen Ansatz. Er nutzt bewährte Rechenmodelle, enthält jedoch keine Vorgaben bei der Verteilung der Assetklassen. Es gibt keine Bandbreiten. Die Fondsmanager können beschließen, zu 100 Prozent in Aktien zu gehen, wenn die Analyse diesen Schritt nahelegt. Oder zu 100 Prozent in Gold. Oder in Renten. Auch Derivate sind beispielsweise zur Risikoabsicherung vorgesehen.

Das Portfolio wird abgesichert, wenn bestimmte Marktereignisse erwartet werden. Auf diese Weise bleibt der Fonds auch in extremen Phasen handlungsfähig. Risikoreicher ist dies trotzdem nicht unbedingt, denn Risiken werden abgesichert, indem beispielsweise Positionen gegen fallende Kurse aufgebaut werden. Die Flexibilität ist das herausragende Merkmal des Fonds. Seine Konzeption

macht ihn aber sicherlich genauso bemerkenswert. So werden die unterschiedlichen Expertisen aus drei Blickwinkeln miteinander verknüpft.

Das NORD/LB-Research liefert die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen und bietet damit die Grundlage für die Kapitalmarktprognose, die sowohl in der individuellen Vermögensverwaltung als auch für die Bestückung des GOF das Fundament bildet.

Über einen wissenschaftlichen Thinktank findet ein regelmäßiger Austausch mit Experten statt, die über innovative Ideen berichten.

Das Asset- und Portfoliomanagement prüft die Umsetzbarkeit dieser Ideen am Kapitalmarkt.

Auf Grundlage des teambasierten Investmentprozesses SIP® aus dem Asset- und Portfoliomanagement entscheiden letztendlich die Portfoliomanager über die Umsetzung der erarbeiteten Anlagevorschläge. Über das Risikomanagement werden die Positionen fortlaufend überwacht.

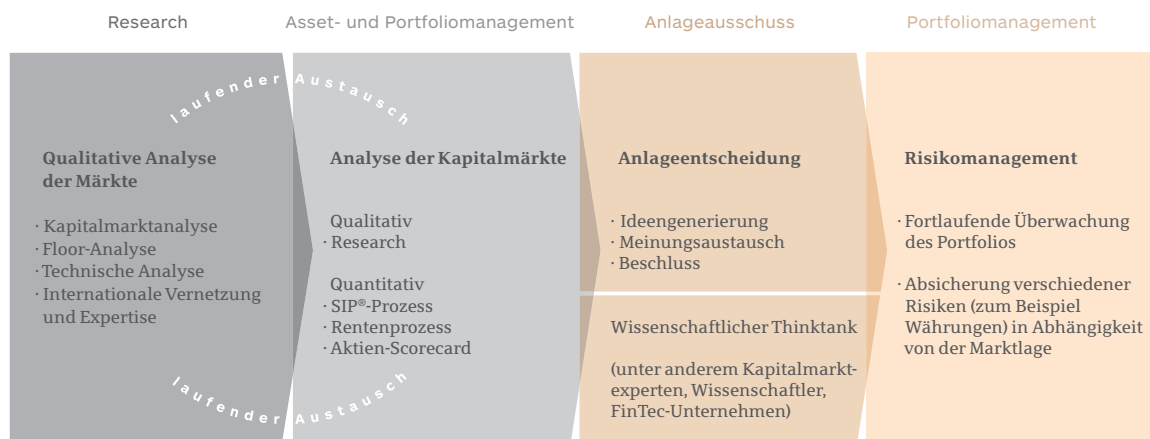
Das Asset- und Portfoliomanagement ist verantwortlich für die Besetzung des Thinktanks:

- Basisbesetzung: Asset- und Portfoliomanagement und NORD/LB-Research
- sonstige Besetzung: Kapitalmarktexperten mit überregionaler Expertise, Geschäftsführer aus FinTec-Unternehmen oder sonstigen Branchen, die innovative Geschäftsideen/Techniken umsetzen



RALF HELLMICH

Leiter Private Banking
+49 (0) 421 332-2229
ralf.hellmich@nordlb.de



Ihre Vermögensverwaltung – so individuell wie Sie selbst

Kunden mit einem größeren Anlagebetrag wünschen oft eine individuelle Vermögensverwaltung, die die eigenen Vorstellungen berücksichtigt. Die NORD/LB bietet ihren Kunden eine Vermögensverwaltung, die Individualität mit den Vorteilen des Systematischen Investment Prozesses – SIP® – verbindet.

Die Bank managt

Ihr Vermögen individuell

Vermögen ab 500.000 EUR können von der NORD/LB individuell verwaltet werden. In einem Beratungsgespräch klären Kunde und Bank, welche Anlageziele verfolgt und in welchen Assets investiert werden soll. In einem Vertrag werden die Ziele des Kunden festgeschrieben. Änderungen können jederzeit vorgenommen werden, um auf diese Weise das Anlageziel anzupassen.

Investmentansatz mit Systematik

Auch bei der individuellen Vermögensverwaltung ist der Ansatz des Investments systematisch. Derselbe Prozess, der den SIP®-Fonds zugrunde

liegt, greift auch bei der individuellen Vermögensverwaltung der NORD/LB. Während ein Fonds durch das Anlagevolumen eine große Zahl an Assets umfassen kann, ist der individuelle Anleger hier natürlich eingeschränkter. Doch dafür kann er durch seine Auswahl eigene Ziele verwirklichen. „Der Standard stellt vielleicht aus Sicht der Bank sogar das Optimum dar“, sagt Anja Gause, Spezialistin

für Private Banking. „Doch Kunden haben mitunter individuelle Wünsche. Wenn entweder Kenntnisse und Erfahrung fehlen oder einfach die Zeit nicht da ist, wird professionelles

Vermögensmanagement in Anspruch genommen, um das Vermögen dauerhaft gewinnbringend anzulegen.“

Kunden können individuelle Wünsche verwirklichen

Kunden in der individuellen Vermögensverwaltung können einerseits die Bandbreiten festlegen, nach denen in

bestimmten Assetklassen investiert werden soll. Andererseits können sie eine Auswahl aus Bau-

steinen wie beispielsweise Staatsanleihen, Pfandbriefen, Unternehmensanleihen, Discountern oder Aktieneinzeltitelportfolios treffen. Auch Themen wie Nachhaltigkeit

„Kunden schätzen die Nähe zu den Portfoliomanagern.“



können in der individuellen Vermögensverwaltung bedient werden. Dadurch können Kunden auch ihre Geldanlage unter sozialen, ökologischen und ethischen Aspekten wählen. „Wir bieten an, dass wir beispielsweise Investmentfonds nach bestimmten Nachhaltigkeitskriterien auswählen. Es gibt Ratings wie etwa den FNG-Index“, so Anja Gause. Das FNG-Siegel garantiert die Qualitätssicherung nachhaltiger Geldanlagen. Auch für die Auswahl dieser Nachhaltigkeitsfonds hat das Asset- und Portfoliomanagement ein spezielles Fondsanalyseinstrument entwickelt.

Nähe zu den Portfoliomanagern

Kunden schätzen an der NORD/LB die

Nähe zu den Portfoliomanagern. Die Bank führt beispielsweise Kundenveranstaltungen durch, auf denen Kunden persönlich mit ihrem Portfoliomanager sprechen können. Außerdem stehen die persönlichen Kundenberater gerne zur Verfügung, um die Entwicklung des Portfolios darzulegen.

Dauerhafte Performance

Unser Ziel ist es, durch ein aktives Risikomanagement Schwankungen in der Anlage zu begrenzen. Eventuell werden damit zwar Gewinnchancen ausgeschlagen, aber größere Verluste sollen ebenso eingeschränkt werden. „Manche Anleger empfinden den entgangenen Gewinn schon als Verlust“, weiß Anja Gause. Doch wer

sein Geld auf Dauer gewinnbringend anlegen möchte, der sollte überlegen, den Investmentprozess systematisch anzugehen. Die NORD/LB hat mit ihrem SIP® einen bewährten Prozess, der dabei so individuell sein kann wie der Kunde selbst.



ANJA GAUSE

*Spezialistin für Private Banking,
Oldenburg
+49 (0) 441 237-1340
anja.gause@nordlb.de*



Praxisbewertung für Mediziner

Wenn junge Ärzte eine Praxis übernehmen oder neu gründen wollen, finden sie sich in einem Dschungel aus Rating-Anforderungen wieder. Die Praxis muss bewertet werden – ebenso wie die Finanzkraft des Arztes selbst. Wozu ist das alles eigentlich nötig?

Eine der ersten Fragen bei einer Praxisübernahme ist die der Bewertung. Sie ist in erster Linie für die Ermittlung des Kaufpreises ausschlaggebend. Dabei werden die Vermögenswerte und Umsätze, die zukünftig zu erwarten sind, zugrunde gelegt. Auch der Finanzierungsplan wird auf der Grundlage dieser Werte aufgestellt.

Finanzierungsfragen werden betriebswirtschaftlich betrachtet

„Bei jeder Finanzierungsanfrage betrachten wir die Praxis auch betriebswirtschaftlich“, erläutert Frank Weber, Spezialist für freie Berufe bei der NORD/LB. „Wir schauen, ob das Projekt, das der Kunde sich vorstellt, überhaupt realisierbar ist. Wir beraten da sehr offen und raten auch schon mal, noch ein bisschen zu warten oder nach einer anderen Praxis zu suchen, wenn beispielsweise die Immobilie eine zu hohe Investition erfordert.“ Sowohl für die Neugründung als auch für die Übernahme einer bestehenden Praxis gibt es diverse öffentliche Fördermöglichkeiten. Auch in diesem Zusammenhang sind die Bewertungen wichtig, denn sie werden von den Förderbanken abgefragt.

Ein Arzt ist heute gleichzeitig Unternehmer und trägt damit Verantwortung für seine Angestellten. Folglich

hat er selbst ein großes Interesse daran, dass die Finanzplanung solide ist und sich seine Praxis auch tatsächlich langfristig rechnet.

Verschiedene Verfahren zur Praxisbewertung

Es gibt verschiedene Verfahren, um den Wert einer Praxis zu ermitteln. In Deutschland ist das Verfahren nach Professor Merk gängig. „Wenn Sie eine normale Arztpraxis bewerten, würden Sie das 1,2- bis 1,5-Fache des Nettojahresumsatzes zugrundelegen“, weiß

Frank Weber. Weiterhin gibt es noch das klassische Ertragswertverfahren, das üblicherweise von Steuerberatern angewendet wird. Hierbei werden die Erträge der letzten fünf Jahre ermittelt und dann mit einem angenommenen Zinssatz hochgerechnet.

Auch bei diesem Verfahren ergibt sich ein Wert, der in der Regel zwischen dem 1,2- und 1,5-Fachen des Jahresumsatzes liegt. Allerdings spielt auch die medizinische Fachrichtung eine Rolle: Besonders radiologische, kardiologische und nephrologische Praxen sind vergleichsweise teuer, weil sie aufwändig mit Spezialgeräten ausgestattet werden müssen.

„Die Bewertung einer Praxis wird anders vorgenommen, als es bei einer klassischen Immobilienfinanzierung der Fall ist. Deswegen führen wir auch die Analyse anders durch als bei einer Immobilienfinanzierung. Wir blicken sozusagen in die Zukunft und erstellen eine Ertragsbewertung für drei Jahre mittels Ertragsplaner und Liquiditätsplaner. Das wird dann von uns kritisch bewertet. Die Analyse eines Kreditfalles im Bereich Freiberufler ist viel umfangreicher, weil wir mehr beachten müssen als bei einer Wohnungsbaubewertung“, so

Frank Weber.

Für die Bewertung gibt es Kennzahlen

Es gibt verschiedene Kennzahlen, die ausdrücken, wie die Praxis zu bewerten ist: beispielsweise die Umsatzrentabilität, die Kostenquoten (Personal, Material, Räumlichkeiten) und das Verhältnis von Umsätzen beziehungsweise Gewinnen pro Praxis-, Arzt- und Helferrinnenstunde.

Diese Zahlen ermöglichen eine objektive Einschätzung des Ertragspotenzials und lassen einen Vergleich mit anderen Praxen zu.

„Ein Arzt ist heute gleichzeitig Unternehmer und trägt damit Verantwortung für seine Angestellten.“

Auch der Arzt wird bewertet

Für die Bank und ebenso für öffentliche Förderstellen ist neben der Besicherung und Praxisbewertung auch das Rating des Arztes wesentlich, um Finanzierungsmöglichkeiten zu bewerten. Jeder Kunde wird von der Bank im Hinblick auf seine finanziellen Möglichkeiten eingeschätzt. Dieses Rating fließt in die Risikoberechnung einer Finanzierung ein. Auf Anfrage gibt die Bank ihren Kunden gerne darüber Auskunft. Das Rating ist jedoch nur ein Aspekt und wird im Falle von Medizinern immer ergänzt durch den zu erwartenden Praxisumsatz, der als äußerst zuverlässig eingeschätzt wird. Deshalb ist eine

Praxisfinanzierung in vielen Fällen auch ohne Eigenkapitaleinsatz möglich.

Ratingverfahren gewährleisten größere Transparenz

Der Praxiswert wird wie beschrieben ermittelt, der Mediziner hat ein bankinternes Rating. Doch auch Banken ihrerseits werden bewertet: durch ihre Kunden, durch unabhängige Tests und Ratingagenturen. So schließt sich der Kreis: Was auf den ersten Blick aussieht wie eine übermäßige Kategorisierung, schafft größere Transparenz für alle und führt zu mehr Sicherheit bei Entscheidungsprozessen. Tatsächlich können Ratings

bei genauerer Betrachtung also dabei helfen, den Dschungel zu lichten.



FRANK WEBER

*Spezialist für freie Berufe
Private Banking, Bremen
+49 (0) 421 332-2430
frank.weber@nordlb.de*





ABSICHERUNG

So gelingt der frühe Renteneintritt

Die gesetzliche Rente ist für die meisten Menschen die Haupteinnahmequelle im Alter. Aber bis auf wenige Ausnahmen können nur diejenigen mit den vollen Bezügen rechnen, die bis zur Regelaltersgrenze arbeiten. Seit der Änderung des Rentenrechts im Jahr 2007 liegt diese Altersgrenze für Geburtsjahrgänge ab 1964 bei 67 Jahren.

Früher in den Ruhestand zu gehen ist möglich

Allerdings kostet der vorzeitige Ausstieg aus dem Erwerbsleben Geld in Form von Abschlägen. Für jeden Monat des vorgezogenen Rentenbezugs sind das 0,3 Prozent der Rentenhöhe – für den gesamten Bezugszeitraum. Beispiel: Ein heute 48-jähriger Mann kann regulär in 19 Jahren, also 2037, in Rente gehen. Erfüllt er die Mindestversicherungszeit von 35 Jahren, kann

er frühestens 2033 in Rente gehen, erhält dann aber um 14,4 Prozent gekürzte Altersbezüge. Gut, wenn man dafür bereits private Vorsorge getroffen hat.

Doch hier kommen weitere Faktoren hinzu. Ein bereits vorhandener Kapitalstock kann als Rentenergänzung herangezogen werden, doch wie lange reicht das Kapital, vor allem in Zeiten niedriger Zinsen? Zudem sind

weitere Faktoren zu berücksichtigen. So steigt die statistische Lebenserwartung der Deutschen kontinuierlich an.

Schließen Sie Ihre Rentenlücke! Mit welcher Rentenhöhe Sie im Regelfall rechnen können, sagt Ihnen die persönliche Renteninformation, die Sie als Versicherter ab dem 27. Lebensjahr und nach mindestens fünf Beitragsjahren einmal jährlich erhalten. Ziehen Sie davon die finanzielle Ein-



buße durch den vorzeitigen Renteneintritt ab. Denken Sie auch daran, dass Sie aus der verbleibenden gesetzlichen Rente Einkommensteuer und Krankenversicherungsbeiträge zahlen müssen. Über deren voraussichtliche Höhe informiert Sie ebenfalls Ihr Rentenversicherungsträger. Die so entstandene Lücke gilt es zu schließen! Dafür stehen verschiedene Vorsorgewege offen, die eine lebenslange Rentenzahlung ermöglichen.

Riester-Rente

Ihre Sparleistungen werden durch staatliche Zuschüsse aufgestockt und steuerlich bereits heute gefördert. Für Verträge, die seit 2012 abgeschlossen wurden, ist eine Auszahlung ab dem

62. Lebensjahr möglich, für frühere Verträge sogar ab dem 60. Lebensjahr.

Private Rentenversicherung

Hier bestimmen Sie Beitragshöhe (ob per Raten- oder Einmalzahlung), Laufzeit und Versicherungssumme selbst. Erfolgt die Auszahlung frühestens ab dem 62. Lebensjahr und beträgt die Laufzeit mindestens zwölf Jahre, sind 50 Prozent der Erträge steuerfrei.

Betriebliche Altersvorsorge

Als Arbeitnehmer haben Sie einen gesetzlich verbrieften Anspruch auf Entgeltumwandlung. Nutzen Sie diese Möglichkeit mit der von Ihrem Arbeitgeber angebotenen

Vorsorgeform dafür, Vermögen fürs Alter aufzubauen. Auch hier gilt: Wer frühzeitig auf das Zusatzeinkommen im Alter spart, muss monatlich weniger beiseitelegen.



RALF SCHENK

Spezialist für Versicherungen, Bremen
+49 (0) 421 332-2023
ralf.schenk@nordlb.de

Private Nachfolgeplanung – für viele unangenehm, für alle wichtig

// Auf wenige Themen reagieren Menschen so sensibel wie auf die Planung der eigenen Nachfolge. Viele meiden dieses Thema, und so hat nur etwa jeder Dritte in Deutschland ein Testament oder einen Erbvertrag. Der Großteil der Bevölkerung verlässt sich auf die gesetzlichen Regelungen und verzichtet darauf, sich beraten zu lassen. Nur wenige wissen, dass eine solche Beratung auch in der „eigenen“ Bank erfolgen kann. Katrin Wördemann, Spezialistin für Erb- und Stiftungsmanagement bei der NORD/LB, erzählt im Interview von ihren Erfahrungen.

Frau Wördemann, wie steigen Sie in ein so sensibles Thema wie die private Nachfolge mit Ihren Kunden ein?

Im Rahmen der ganzheitlichen Beratung erfragt der Ansprechpartner neben den persönlichen Verhältnissen des Kunden die vorhandenen Vermögenswerte und die individuellen Ziele und Wünsche für sein Vermögen. Dabei geht es früher oder später auch darum, ob unser Kunde bereits konkrete Vorstellungen von seiner Vermögensnachfolge hat.

Wie ausschlaggebend ist die persönliche Situation Ihres Kunden für die Nachfolgeplanung?

Erster Faktor ist der Familienstand: Ist unser Kunde oder unsere Kundin verheiratet, ledig oder geschieden? Gibt es einen Ehevertrag? Sind Kinder und/oder Enkel vorhanden? Leben die Eltern noch? Schon aus diesen familiären Gegebenheiten ergeben sich konkrete Konsequenzen für die Nachfolgeplanung. Gemäß der gesetzlichen Erbfolge sind alle Kinder gleich erbberechtigt, egal ob es sich dabei um Kinder aus erster oder zweiter Ehe, uneheliche oder Adoptivkinder handelt. Neben den Kindern erbt der Ehegatte, dessen gesetzliche Erbquote vom Güterstand bestimmt wird. Ohne ein Testament entsteht ei-

ne Erbengemeinschaft aus allen gesetzlichen Erben. Erbengemeinschaften bergen Konfliktpotenzial, da niemand ohne die Zustimmung der Miterben über einzelne Gegenstände des Nachlasses verfügen kann.

Wie offen gehen Ihre Kunden mit ihrer Vermögens- und Privatsituation um?

Ist es dem Berater gelungen, den Kunden für die Wichtigkeit einer Regelung zu sensibilisieren, besteht große Bereitschaft, offen über die individuelle Situation zu sprechen. Unsere Berater erreichen dies meist über das Thema Vollmachtsregelungen. Denn auch hier haben viele Kunden außer einer einfachen Kontovollmacht nichts geregelt.

Und wenn doch Testament und/oder Vollmacht vorliegen?

Das ist grundsätzlich gut, zeigt es doch, dass der Kunde sich mit dem Thema schon einmal befasst hat. Dann sollte hinterfragt werden, wie alt das Testament ist und ob die enthaltenen Regelungen noch so gewünscht sind. Häufig ist das Testament aber veraltet oder auch rechtlich nicht eindeutig. Wir haben sehr gute Erfahrungen damit gemacht, die Dokumente unter Einbindung spezialisierter

Steuerberater und Juristen prüfen und überarbeiten zu lassen.

Angenommen, wir sprechen bei der privaten Nachfolge über einen Unternehmer oder Firmeninhaber. Wie stark sind dort Privat- und Betriebsvermögen miteinander verknüpft?

Da bestehen enge Verknüpfungen, die zwingend bedacht werden müssen. Regelungen im Gesellschaftsvertrag etwa gehen sowohl der gesetzlichen Erbfolge als auch einem Testament oder Erbvertrag vor. Daher ist es unabdingbar, den Gesellschaftsvertrag bei einer Regelung der privaten Vermögensnachfolge zu berücksichtigen. Ohne eine Abstimmung der Regelungen kann der Todesfall eines Unternehmers zu ungewünschten einkommens- oder erbschaftsteuerlichen Konsequenzen führen.

Wir empfehlen Unternehmern, eine Notfallakte zu erstellen, in der alle wichtigen Regelungen und Kontaktpersonen zusammengestellt sind und die die Erben bzw. den Unternehmensnachfolger im Fall der Fälle umfassend informiert. Außerdem sollte geregelt sein, wer die Geschäftsführung übernimmt, sollte der Chef ausfallen oder versterben.



Wo fängt man am besten an, wenn man sich als Vermögender mit seiner Nachfolge auseinandersetzt?

Es gibt da keinen festgeschriebenen Weg. Für den unterschiedlichen Umgang unserer Kunden mit diesem Thema muss der Berater ein Gespür entwickeln.

Meist beginnen wir bei der Kontovollmacht und der Frage, was passiert, wenn ein Kunde seine eigenen Tätigkeiten, wie Bankgeschäfte, nicht mehr selbstständig ausführen kann. Zu entscheiden, wer die Kontovollmacht erhalten soll, ist der erste Schritt. Danach sollte man sich mit der Vorsorgevollmacht und einer Patientenverfügung auseinandersetzen. Letztere regelt die medizinischen Entscheidungen, die Vorsorgevollmacht regelt die täglichen Dinge wie Vertragsabschlüsse außerhalb der Bank.

Für Bankgeschäfte gilt eine solche Vorsorgevollmacht nicht – dafür muss unser Kunde eine notariell beglaubigte Generalvollmacht erteilen. Solch eine Generalvollmacht verlangt jedoch sehr großes Vertrauen in den Bevollmächtigten – sie muss also gut überlegt sein.

„Manche Kunden planen ihre Nachfolge früh genug, andere tasten sich erst langsam heran.“

Auch das diskutieren wir hier mit unseren Kunden. Schließlich geht es darum, wie die gewünschte Vermögensnachfolge erreicht werden kann. Dafür bedarf es regelmäßig einer letztwilligen Verfügung in Form eines Testamentes oder Erbvertrages.

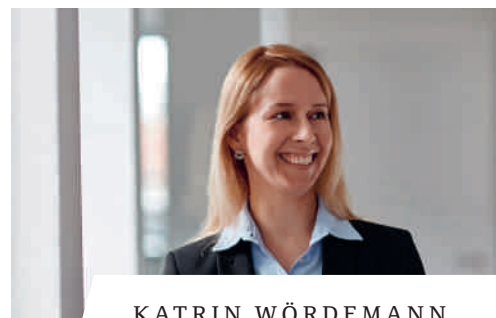
Dabei sind Testamente und Vollmachten eher Aufgabenbereiche der Rechts- und Steuerberatung. Warum bieten Sie als Bank diese Beratung an?

Weil wir unsere Kunden ganzheitlich beraten. Wir verknüpfen diese Themen miteinander, werfen Fragen auf und geben Hinweise für die weitergehende Beratung durch externe Spezialisten der rechts- und steuerberatenden Berufe. Diese entwerfen im Auftrag des Kunden Testament oder Erbvertrag, überarbeiten Gesellschaftsverträge und erstellen Vollmachtsregelungen.

Uns geht es in der Begleitung der Kunden in diesem Themenfeld vor allem darum, Konflikte unter den Erben zu vermeiden oder mindestens zu minimieren und den Bezug zur nächsten Generation aufzubauen bzw. aufrechtzuerhalten.

Was ist das Besondere an Ihrer Beratung in der Nachfolgeplanung?

Bei uns geht es nicht allein darum, zu erfragen, ob die Nachfolge geregelt ist, sondern wie und warum. Im Rahmen einer individuellen Analyse eines jeden Falls beleuchten wir die persönliche und die finanzielle Situation unserer Kunden und fragen anschließend nach den Zielen und Vorstellungen auch und gerade für die Vermögensnachfolge. Häufig gelingt es uns bei der Umsetzung der Vermögensstrategie, sinnvolle Aspekte der Vermögensnachfolge zu integrieren und die Erbengeneration aktiv einzubinden.



KATRIN WÖRDEMANN

*Spezialistin für Erb- und Stiftungsmanagement
Private Banking, Bremen
+49 (0) 421 332-2711
katrin.woerdemann@nordlb.de*





GESCHLOSSENE ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS (AIF)

Geschlossene AIF sind nichtbörsenabhängige unternehmerische Beteiligungen, die Anlegern die Möglichkeit bieten, in (Groß-)Projekten zu investieren und an den Erträgen zu partizipieren. Die Investitionsgegenstände der Beteiligungen sind unter anderem in- und ausländische Immobilien (zum Beispiel Büros, Einzelhandel oder Wohnungen), Flugzeuge oder im Bereich der regenerativen Wind- und Solarenergien.

Innerhalb eines bestimmten Zeitraumes wird das Kapital eingeworben, das für die Realisierung des Projektes erforderlich ist. Das gesamte Kapitalvolumen setzt sich in der Regel aus Eigenkapital – also den Einlagen der privaten Anleger – und einem Fremdkapitalanteil zusammen. Der Anleger

ist für die im Prospekt vorgesehene Laufzeit an seine Beteiligung gebunden. Anteile, die vor Ablauf der prognostizierten Laufzeit verkauft werden sollen, können nur über Zweitmarktplattformen veräußert werden. Die Fondslaufzeit kann je nach Segment und Konzeption zwischen circa sechs und 15 Jahre betragen.

Geschlossene AIF werden von Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) angeboten. Die KVG ist für die Verwaltung des Vermögens verantwortlich und entscheidet darüber, wie das eingesammelte Anlegerkapital investiert wird. Ferner ist die KVG für das Risikomanagement verantwortlich. Unternehmen müssen ein Prüfverfahren durchlaufen, um von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als KVG zugelassen zu werden.

Die geschlossenen AIF sind mittlerweile im gleichen Umfang reguliert wie die offenen Investmentfonds. Mit dem seit Juli 2013 gültigen Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) unterliegen sowohl die Anbieter als auch die Fonds einer umfassenden und laufenden Regulierung durch die BaFin.

Die NORD/LB ist das Kompetenz-Center zur unabhängigen Auswahl und Prüfung von geschlossenen AIF. Mit der Erfahrung aus über 20 Jahren Prüftätigkeit und über 450 freigegebenen Fonds ist sie ein erfahrener und kompetenter Dienstleister im Segment der geschlossenen AIF.

NORD/LB
Norddeutsche Landesbank
– Girozentrale –
Friedrichswall 10
30159 Hannover

Werbemitteilung

Diese Präsentation dient allein Informationszwecken und stellt insbesondere kein Angebot und keine Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebotes zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung irgendeines Anlagentitels oder einer Finanzdienstleistung dar.

Stand: 10/2018 · Diese Broschüre wurde auf Papier gedruckt, das nach den Kriterien des Forrest Stewardship Council® (FSC®) zertifiziert worden ist.

