



Der richtige Vermögensmix läßt Anleger ruhiger schlafen

Bedingt durch eine rege Auslandsnachfrage und eine hohe Investitionstätigkeit, hat die bundesdeutsche Wirtschaft im ersten Halbjahr 1989 mit 4,6 Prozent das höchste reale Brutto-sozialproduktwachstum der letzten 13 Jahre erzielt. Die konjunkturelle Expansion im Investitionsbereich hält unvermindert an. Eine gesamtwirtschaftliche Expansionsrate von mehr als 4 Prozent in 1989 scheint erreichbar. Die Arbeitslosenzahl ist im September 1989 gegenüber dem Vorjahr auf 1 880 000 deutlich zurückgegangen. Die Kapazitätsauslastung der deutschen Unternehmungen verharrt mit über 88 Prozent auf einem sehr hohen Niveau. Die Unternehmensgewinne steigen.

der bereits Sätze von über acht Prozent erreicht. Öffentliche Anleihen mit einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren bringen Renditen von gut 7,4 beziehungsweise über sieben Prozent. Mittelfristig gehen wir davon aus, daß die

Renditen eher steigen werden. Dem vorsichtig operierenden Anleger empfehlen wir daher weiterhin eine Liquiditätsposition, das heißt Laufzeiten bis zu zwölf Monaten, von rund 35 Prozent. Ungefähr 30 Prozent würden

wir in festverzinslichen Wertpapieren anlegen. Dabei sollte der Schwerpunkt auf Anleihen mit einer Laufzeit von zwei bis vier Jahren liegen.

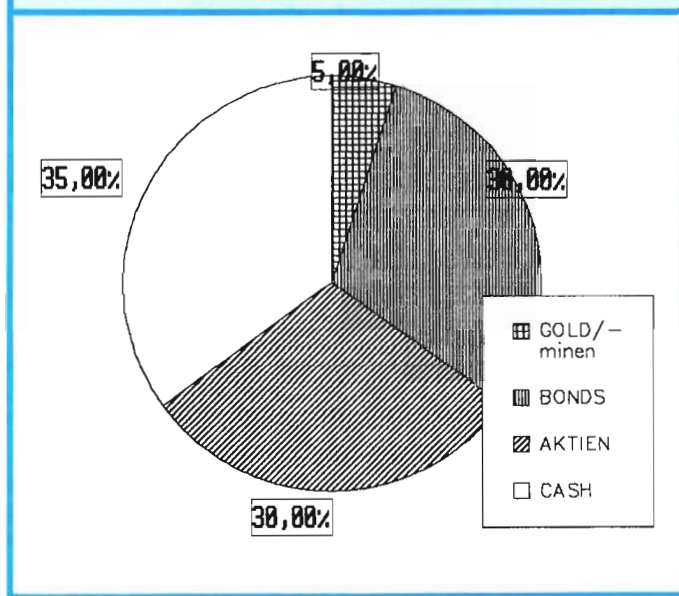
**Inflationsrate 1990:
ungefähr 3,5 Prozent**

In der nächsten Tarifrunde erwarten wir deshalb Lohnerhöhungen von rund 5 bis 5,5 Prozent. Die Inflationsrate zeigte im vergangenen Monat mit 3,1 Prozent – nach 2,9 Prozent im August – wieder leicht steigende Tendenz. Die Bundesbank hat aber unter anderem durch die jüngste Diskontsatzserhöhung auf sechs Prozent deutlich gemacht, daß sie weiteren Preissteigerungstendenzen mit allen ihr zur Verfügung stehenden Instrumentarien entgegenwirken wird.

Starke Impulse erhält die Wirtschaft 1990 vom privaten Konsum, da den Verbrauchern zusätzlich zum kräftigen Lohnnachschatz aus der Steuerreform in 1990 rund 25 Milliarden DM zufließen werden. Für 1990 erwarten wir unter anderem auch deshalb eine Inflationsrate von ungefähr 3,5 Prozent, soweit es nicht – entgegen unserer Erwartung – zu einer Entlastung von der Rohstoffseite beziehungsweise von der Dollarfront kommen sollte.

Im Interbankenhandel wurden für Jahresresultatmög-

Standardportfolio-circa-Werte



Gold zunehmend attraktiver

Wir glauben, daß Gold auf der Basis 360 US-Dollar je Unze für den Anleger zunehmend attraktiver wird und empfehlen vorsichtige Käufe in Gold beziehungsweise den Kauf von Goldminenaktien wie zum Beispiel die kanadischen Placer Dome und Hemlo Gold beziehungsweise den australischen Titel Goldmines of Kalgoorlie. Diese Gesellschaften arbeiten auch bei einem deutlich niedrigeren Goldpreis profitabel. Zudem ist die Lebensdauer der Minen länger als bei den meisten Südafrikanern. Rund 30 Prozent würden wir in Aktien anlegen.

Bei Kapitalmarktrenditen zwischen 7 und 7,6 Prozent ist

Aequamen® forte

Wirkstoff: Betahistin

Bei vestibulärem Schwindel

Zusammensetzung: 1 Tablette enthält 12 mg Betahistindimesilat. **Anwendungsgebiete:** Vestibuläre Störungen mit dem Leitsymptom Schwindel und den häufig begleitenden Symptomen Ohrgeräusche, Ohrschmerzen, Kopfschmerzen, Übelkeit, Erbrechen, Hörminderung; Menière'scher Symptomenkomplex. **Gegenanzeigen:** Nebennierentumor, Magen- und Darmgeschwüre, Bronchialasthma, Schwangerschaft. **Nebenwirkungen:** Gelegentlich: Magenunverträglichkeit, Hitzegefühl im Kopfbereich, Herzklopfen, Durchfall, Nesselausschlag. Durch Einnahme der unzerkauten Tabletten während oder nach den Mahlzeiten können Magenunverträglichkeiten in der Regel vermieden werden.

Wechselwirkungen: Antihistaminika vermindern die Wirkung von Aequamen® forte und sollten vor Beginn der Behandlung langsam ausschleichend über etwa 1 Woche abgesetzt werden, um Entzugserscheinungen, wie Schlafstörungen oder Unruhe, zu verhindern. Bei erforderlichem raschen Übergang auf Aequamen® forte sollte in den ersten Behandlungstagen ggf. zusätzlich ein Tranquillizer verordnet werden. **Handelsformen:** 20 Tabl. (N1) DM 11,65; 50 Tabl. (N2) DM 24,90; 100 Tabl. DM 42,90; AP mit 500 Tabl. (10/89) Promonta - Hamburg

Gut verträglich – besonders preisgünstig

der deutsche Aktienmarkt bei einem durchschnittlichen Kurs-Ergebnis-Verhältnis von 12,5 auf 1989er Gewinnerwartung mit einem FAZ-Indexniveau von 650 angemessen bewertet. Die Gewinne der börsennotierten *blue chips* dürften in 1990 um 5 bis 15 Prozent steigen. Hieraus ergibt sich aus heutiger Sicht für 1990 ein Spielraum beim FAZ-Index von 700.

Neue Käufe würden wir nur an schwachen Tagen tätigen. In erster Linie würden wir auf ertrags- und renditestarke Titel setzen. Hierzu zählen wir die Großchemieaktien BASF, Bayer und Hoechst. Aus dem Sektor Konsum/Handel setzen wir auf die substanzstarken Titel Kaufhof und Karstadt sowie auf die ertrags- und wachstumsstarke Douglas Holding. Eine überdurchschnittliche Performance erwarten wir auch vom Haarkosmetikhersteller Wella. Da der Bauboom aufgrund der Investitionsnachfrage und der akuten Wohnungsknappheit ungebrochen ist, kommen DLW und Hochtief in die engere Wahl. Im Finanzbereich richten wir unser Augenmerk auf Deutsche Bank, Bayerische Hypotheken- und Wechselbank und auf die Allianz Holding. Nach dem Erwerb der Salzgitter AG ergeben sich auch neue Perspektiven für die Preussag-Aktie.

Anlagetip für die USA: Computerhersteller

Die Aktien führender amerikanischer Computerhersteller sind im Vergleich zum Standard & Poors Index um nahezu 50 Prozent zurückgeblieben. Dem langfristig orientierten Anleger empfehlen wir Bestände aufzubauen in Titeln wie Digital Equipment, Hewlett Packard, Apple und Compac Computer. Von Interesse sind weltweit die Aktien von gut geführten Softwarehäusern.

Dieter Thomaschowski, Finanzanalyst im Investment Research der Deutschen Apotheker- und Ärztekasse eG

„Allfinanz“ birgt Risiken

Neu ist das Konzept eigentlich nicht: Finanzdienstleister – also Banken und Sparkassen, Versicherungsgesellschaften, Bausparkassen, Investmentfonds und Kreditkartenorganisationen – tun sich zusammen und bieten ihren Kunden einen Rundum-Service, der alle Geldfragen abdeckt. Im Hinblick auf „Europa 92“ verstärken jetzt die meisten Unternehmen ihre Kooperation, wobei die Vorteile nicht immer auf Seiten des Kunden liegen.

Gemeinsamkeiten sind angesagt in der deutschen Finanzszenen: Ebenso wie die Sparkassen schon bisher mit Versicherungsgesellschaften (zum Beispiel Bayern-Versicherung, Sparkassen-Versicherung), Bausparkassen (LBS), Investmentfonds (DeKa) und Kreditkartenorganisationen (Eurocard, zum Teil auch Visa) zusammenarbeiten, wollen jetzt immer mehr Institute alle Dienstleistungen aus einer Hand anbieten. Die Deutsche Bank hat inzwischen eine eigene Bausparkasse und eine Lebensversicherung gegründet, über die GEFA- und ALD-Autoleasing ist sie in der Leasing-Branche ebenso vertreten wie mit der bundesweit tätigen Firma Roland Berger im Unternehmensberatungsgeschäft. Deutsche und luxemburger Investmentgesellschaften fehlen ebensowenig im Konzept wie die hauseigene Immobiliengesellschaft. Nicht viel anders bei den Konkurrenten: Die Commerzbank kooperiert mit der Leonberger Bausparkasse, weiterhin mit 24 verschiedenen Lebensversicherern und unterhält Beteiligungs- und Leasing-Unternehmen. Die Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank – bisher strenger Gegner vom Allfinanz-System – hat inzwischen die Mehrheit bei der Heimstatt-Bausparkasse übernommen, offeriert Immobilien-Vermittlungen, Versicherungen und über die Londoner „Foreign & Colonial Ltd.“ sogar britisches Vermögensmanagement.

So wertvoll jedoch eine Finanzberatung ist, die auch Nebenaspekte – etwa den erforderlichen Versicherungsschutz – berücksichtigt, um so problematischer wird das Konzept bei der Verflechtung von Angeboten. Dies beginnt bereits bei der Darlehensvergabe, die über eine Restschuldversicherung abgesichert wird: Der Kunde hat praktisch keinen Einfluß auf die Wahl der Gesellschaft und damit letztlich auf die zu zahlende Prämien.

Blindes Vertrauen

Dies bedeutet: Die tatsächlichen Kosten verlieren durch die Kombination mehrerer unterschiedlicher Vertragsarten an Transparenz, der Kunde muß dem Berater mehr oder weniger blindlings vertrauen. Noch dazu werden oft Kündigungsmöglichkeiten leichtfertig vergeben: Wird etwa eine Praxisfinanzierung mit einer Lebensversicherung gekoppelt, kann eine vorzeitige Kündigung der Finanzierung aufgrund des zu erwartenden hohen Verlustes bei der Lebensversicherung wenig sinnvoll sein. Auch die Kündigung einer mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung gekoppelten Kapitallebensversicherung ist selten möglich.

Ob jedoch ein Anlageberater stets die tatsächlich günstigste Vertragsvariante empfiehlt oder durch persönliche Vorlieben oder hausinterne Statistik-Vorgaben zu bestimmten Kombinationen

neigt oder gar durch Provisionsmöglichkeiten – am Versicherungsabschluß verdient auch der Bankberater mit – gedrängt wird, kann der Kunde letztlich nicht beurteilen. Er läuft daher stets Gefahr einer Übervorteilung, die verstärkt wird durch die Tatsache, daß der Berater über die finanzielle Situation seines Kunden bestens informiert ist. Gemunkelt wird gar bereits darüber, daß Anlageempfehlungen analog zum hausinternen Wertpapierbestand der Kreditinstitute gegeben werden: Will sich eine Bank oder sogar deren Investmentfonds von einem größeren Aktienbestand trennen, kann die Empfehlung des Papiers über den hauseigenen Aktionärsbrief dies sicherlich erleichtern, wobei der Kunde damit nicht immer optimal beraten sein wird. Gleiches gilt für festverzinsliche Wertpapiere, bei denen das Institut am Emissionskonsortium beteiligt ist.

Sicherlich vorteilhaft ist die Zusammenarbeit mehrerer Finanzdienstleister indes, wenn es um die Stellung von Unterlagen geht: Wird etwa bei einer Immobilienfinanzierung eine Grundschuld lediglich einmal amtlich eingetragen und dann zwischen den einzelnen Darlehensgebern – etwa Bausparkasse und Sparkasse – intern aufgeteilt, spart dies unnötige Laufereien und erhebliche Gebühren.

Der Bankkunde muß also – mehr noch als bisher – abwägen zwischen den Vorteilen, die ihm Allfinanz bringen kann und den Risiken, die er etwa durch überbezahlte Konditionen dabei entgeht. Nicht scheuen sollte man sich, trotz des vermeintlichen unkomplizierten Abschlusses einer Lebensversicherung auch Konkurrenzangebote einzuholen und diese gegenüberzustellen. Eines ist dabei sicher: Kein Finanzdienstleister hat etwas zu verschenken und wer auf einem Gebiet besonders billig ist, muß auf anderem Gebiet mehr verlangen als die Konkurrenz. pj