



Wertbeständig, verlässlich, inflationsgeschützt, verwaltungsarm

Besonders wichtig in Krisenzeiten: Ein außergewöhnliches Beratungskonzept (seit 31 Jahren) und ein krisensicherer Vermögensbaustein mit einem bewährten Partner. Das heißt: Zeit gewinnen und Vermögen sichern! Es gibt Menschen, die sind in ihrem Beruf sehr erfolgreich, jedoch dabei so stark eingebunden, dass sie nicht ausreichend Gelegenheit für die ebenso wichtige private Vermögens- und Finanzplanung haben. Da aber auch in diesem Bereich ihre Ansprüche nicht minder hoch sind, suchen sie hierfür einen Menschen ihres Vertrauens, der sie mit seinem Wissen und seiner Erfahrung professionell betreut: Einen „Kümmerer“!

GOLFaktuell: Herr Frank, seit nunmehr 31 Jahren sind Sie sehr erfolgreich mit Ihrem „Kümmerer“-Konzept tätig. Was ist darunter zu verstehen?

RAINER FRANK: Ich zeige Initiative, bringe mich persönlich mit ein und entlaste so diejenigen, um die ich mich kümmere. Das gilt insbesondere für den Bereich der Finanzdienstleistungen. Hier sehe ich mich seit nunmehr 31 Jahren als Partner meiner Kunden, der diesen möglichst viele Tätigkeiten abnimmt. Meine Mandanten sind unter anderem Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, darunter Partner und Vorstände der vier größten Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften Deutschlands, des Weiteren Freiberufler, Ärzte und erfolgreiche Mittelständler. Das von mir betreute Investitionsvolumen liegt bei über 200 Mio. Euro.

verpflichtet, allein die Interessen meiner Mandanten zu vertreten und nicht als Erfüllungsgehilfe von Banken, Versicherungen oder Investmentgesellschaften zu agieren. Weiterhin unterliege ich durch meine finanzielle Unabhängigkeit keinem Einkommensdruck. Der Bankberater wechselt, der „Kümmerer“ bleibt.

GOLFaktuell: Herr Frank, könnten Sie Ihr Konzept an einem Beispiel verdeutlichen?

RAINER FRANK: Mein Konzept funktioniert ähnlich wie bei einem Hausbau mit anschließenden Werterhaltungs- und Wertsteigerungsmaßnahmen. Das heißt bei mir: Ich verfolge zuerst das Ziel der Vermögenssicherung, dann das Ziel der Vermögensmehrung.

Krisensicherer Anlagehafen seit über 30 Jahren

GOLFaktuell: Dramatisch steigende Staatsschulden, Börsen mit starken Schwankungen, politische Querelen, verunsicherte Anleger sind die Zeichen der Zeit. Welche Empfehlungen geben Sie heute den Anlegern?

RAINER FRANK: Unsere empfohlenen Basis-Investments gehen unter anderem in die Abdeckung der Grundbedürfnisse: Essen, trinken und wohnen müssen die Menschen immer. Hierfür nutzen wir im Besonderen einen seit über 30 Jahren krisensicheren „Anlagehafen“. Durch unsere Basis-Investments findet der heute so verunsicherte

Anleger weitgehend seine Wünsche an eine Kapitalanlage erfüllt: verlässlich, wertbeständig, nachvollziehbar, inflationsgeschützt und verwaltungsarm.

GOLFaktuell: Können Sie uns das bitte konkreter erläutern?

RAINER FRANK: Wir investieren in den Sachwert Immobilien und hier in das Segment des großflächigen Einzelhandels, zum Beispiel Fachmarktzentren. Dieses Investment ist gut verständlich und für jeden Berater und Anleger nachprüfbar. Die Einzigartigkeit dieses Segments ist nur den wenigsten bekannt. Flächen für den großflächigen Einzelhandel sind durch die Baunutzungsverordnung (BauNVO) streng reglementiert, sofern sie 1.000 m² Nutzfläche übersteigen. Damit haben wir es mit einem Alleinstellungsmerkmal zu tun, welches kaum bei einer anderen Anlageform vorzufinden ist. So ist ein einmal angesiedelter großflächiger Einzelhandel praktisch vor weiterer Konkurrenz geschützt. Namhafte, bonitätsstarke Mieter wie Edeka, Real, Kaufland oder Rewe sichern sich diese raren, nicht beliebig vermehrbaren Standorte meist mit 15- bis 20-jährigen Mietverträgen. Bereits vor Ablauf bestehender Mietverträge entbrennt ein heftiger Wettbewerb der großen Handelsketten um diese umsatzstarken Standorte. Wer einmal sein Mietobjekt verlässt, verliert auch seinen Umsatz in der Region. Knappes Gut ist nicht beliebig vermehrbare – ein wesentliches Sicherheitsmerkmal für dieses Investment.

Ein weiteres Sicherheitskriterium ist, dass der Markt des Lebensmittelhandels den geringsten Konjunkturschwankungen ausgesetzt ist. Dies wird auch durch eine Studie der GfK Geomarketing GmbH belegt. Die Kaufkraft der Bevölkerung wird selbst in Krisenzeiten an erster Stelle in Nahrungs- und Genussmittel investiert.

GOLFaktuell: Herr Frank, nachdem Sie uns dieses besondere Alleinstellungsmerkmal als Grundlage für den zu erwartenden Erfolg geschildert haben, gehen Sie bitte noch vertiefend auf die Kundenwünsche nach Wertbeständigkeit und Verlässlichkeit ein.

RAINER FRANK: Zur Wertbeständigkeit: Ergänzend zu den eben geschilderten Ausführungen stellen die langfristigen Mietverträge mit den bonitätsstarken Mietern eine hohe Einnahmesicherheit dar.

Und nun zur Verlässlichkeit: Meine 31-jährige Erfahrung hat mir gezeigt, dass die handelnden Personen hinter dem Investment der Schlüssel zum Anlageerfolg sind. Ich empfehle meinen Investoren einen seit nunmehr 30 Jahren verlässlichen Partner. Gerade in Krisenzeiten hat sich dessen solide, umsichtige und anlegerfreundliche Unternehmensführung bewährt.

GOLFaktuell: Eine der wichtigsten Entscheidungshilfen und Gradmesser für die Verlässlichkeit ist die bisherige Leistungsbilanz. Welche Referenzen kann da dieser Immobilienmanager vorweisen?

RAINER FRANK: Nach Auflage von über 160 Investments kann er auf eine positive Leistungsbilanz verweisen. Mir ist bisher kein Initiator bekannt, der eine vergleichbare Anzahl von Investments mit deutschen Objekten platzieren konnte und über eine ähnlich gute oder bessere Leistungsbilanz verfügt.

GOLFaktuell: Fachleute prognostizieren für die Zukunft eine weiter ansteigende Inflation. Wie verhält es sich bei diesem Investment mit dem Inflationsschutz?

RAINER FRANK: Im Gegensatz zu Geldwertanlagen, dazu gehören auch die klassischen Lebens- und Rentenversicherungen, ist diese Sachwertanlage durch vertraglich gesicherte, indexierte Mietverträge weitgehend inflationsgeschützt. Wohnimmobilien sind im Grunde auch inflationsgeschützt. Hier fehlt nur die vertragliche Zusicherung des Mieters.

GOLFaktuell: Gewerbe- und speziell Wohnimmobilien in Verbindung mit ihren Mietverhältnissen sind allgemein sehr arbeits- und verwaltungsintensiv. Wie hoch ist der Aufwand bei der von Ihnen empfohlenen Immobilienanlage?

RAINER FRANK: Unser Immobilienmanager bietet dem Anleger eine rundum „Sorglos-Immobilie“. Er ist mit über 1,4 Mio. m² vermieteter Einzelhandelsfläche Marktführer im Bereich großflächiger Einzelhandel. Durch diese Marktmacht kann er auf Augenhöhe – im Gegensatz zu einem Einzelinvestor – mit den großen Mietern wie Rewe, Real, Edeka etc. verhandeln. Für den Anleger ist damit sein Investment extrem verwaltungsarm. Er erhält regelmäßig seine Auszahlungen, einmal im Jahr einen Geschäftsbericht mit steuerlichem Ergebnis. Für den heute immer mehr gestressten Anleger sehr vorteilhaft.

GOLFaktuell: Mit welchen Erträgen bzw. mit welcher Rentabilität können die Anleger bei diesem Investment rechnen?

RAINER FRANK: Anleger erhalten monatliche bzw. vierteljährliche inflationsgeschützte Auszahlungen von 5,5 bis 6,5 % p. a. weitgehend steuerfrei. Bei den konzipierten

Publikumsfonds mit einer Mindestanlage von 20.000,- € bzw. bei unseren exklusiven Privatplatzierungen für Einzelinvestoren und kleine Anlegergruppen mit Mindestanlagesummen von 200.000,- € erzielen wir einen durchschnittlichen Vermögenszuwachs von 9 bis 10 % p. a. nach Steuern. Durch diese überschaubaren Anlagesummen kann der Anleger in verschiedene Objekte an unterschiedlichen Standorten mit unterschiedlichen Mietern breit streuen und bekommt damit mehr Sicherheit in sein Sachwertportfolio (kein „Klumpenrisiko“). Auch die schenkungs- bzw. erbschaftsteuerlichen Vorteile gegenüber normalen Geldanlagen von bis zu 70 % sollte man bei diesem Investment nicht unerwähnt lassen. Mit sowohl einem Publikumsfonds als auch einem Private Placement haben wir derzeit sehr attraktive Investments in der Platzierung.

FAZIT: Mir ist keine inflationsgeschützte Sachwertanlage bekannt, mit der man seit Jahrzehnten bei diesen Sicherheitsmerkmalen entsprechend hohe Renditen erzielen kann.

GOLFaktuell: Herr Frank, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch.

Weitere Informationen:
Rainer Frank
Finanzdienstleistungs GmbH
Obermarkt 11 - 82481 Mittenwald
Telefon: 08823-92690
Fax: 08823-926920
E-Mail: info@rainer-frank.de



GOLFaktuell: Was unterscheidet Sie konkret von Banken bzw. anderen Finanzberatern?

RAINER FRANK: Der Unterschied besteht in der Unabhängigkeit. Nach § 93 HGB bin ich

