



# Alle Jahre wieder ...

*Es ist mal wieder soweit: Es weihnachtet nicht nur, sondern der Steuerzahler sitzt auch mit seinen Beratern zusammen und schätzt die zu erwartende Steuerbelastung anhand der vorläufigen Geschäftszahlen.*

| Helmut S. Quast

**Z**war gehört klagen zum Geschäft, aber häufig muss der Steuerpflichtige erkennen, dass die Steuerbelastung selten sinkt. Abhilfe muss her.

## Die Folgen

Im aufkommenden Weihnachtsstress füllt sich der Briefkasten mit verschiedensten Offerten. Entscheidungen hinsichtlich einer Anlageentscheidung werden selten vor dem Hintergrund einer ausreichenden Informationsbasis und damit fundiert getroffen. Häufig findet nur eine Prämisse Berücksichtigung, in welcher Höhe wird ein steuerlicher Verlust prognostiziert und mit welcher Steuererstattung kann gemäß Prospekt gerechnet werden? So wird aus der Vielzahl der Angebote das Anlagekonzept herausgesucht, welches den höchsten Verlust verspricht. So türmen sich bei den Anlegern die verschiedensten Anlagen. Kläranlagen, Eisenbahnwaggons, Flugzeuge, Schiffe, Immobilien und nicht zuletzt Medienfonds finden sich nach einigen Jahren im Portfolio wieder. Viele Anleger mussten mit der Zeit jedoch erkennen, dass neben den versprochenen steuerlichen Verlusten aus einem versprochenen wirtschaftlichen Erfolg tatsächliche finanzielle Verluste wurden. Häufig werden prognostizierte Renditen nicht erreicht, Totalverluste drohen. Teilweise geht mit dem wirtschaftlichen Verlust auch ein steuerliches Risiko einher.

## Die Ursachen

Neben einer fehlenden Vermögensanlagestrategie setzen viele Anleger auf eine einseitige Vermögensausrichtung. Dies liegt daran, dass verschiedene Anlagevermittler willige „Wiederholungstäter“ jedes Jahr erneut aufsuchen. Ohne das wirtschaftliche Umfeld des jeweiligen Marktsegments für Filme oder Schiffsfrachten zu berücksichtigen, wird Jahr für Jahr ein Medienfonds oder eine Schiffsbeteiligung gezeichnet. Ferner werden regelmäßig die Angebote ein und desselben Initiators oder Emittenten in Anspruch genommen. Ein Vergleich zwischen diversen Offerten der Anbieter erfolgt nicht, da dieser mit einem erheblichen zeitlichen Aufwand verbunden ist und zudem ein fachliches Wissen erfordert, welches in der Regel nicht vorhanden ist. Unterschiede gibt es jedoch in vielerlei Hinsicht: Kaufpreise bei der Anschaffung eines Investitionsgutes, Kosten für die Konzeption, für die Abwicklung und Vermittlung, die Konstruktion der fondsinternen Finanzierung usw. usf. Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. Um hier einen Vergleich anstellen zu können, müssen die Fondsprospekte intensiv analysiert werden. Auch Referenzen und die Leistungsbilanz des Anbieters sind für den Erfolg eines Anlagekonzeptes mit entscheidend. Für einen einzelnen Anleger ist dies in der Regel nicht zu leisten. In der Folge werden Risiken

## kontakt:

**Helmut S. Quast, CFP, CEP**  
 Prokurist im Family Office  
 HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA  
 Königsallee 21-23  
 40212 Düsseldorf  
 Tel.: 02 11/9 10 31 73  
 Fax: 02 11/9 10 24 49