

Die p.b.i. GmbH - Ihr kompetenter Partner im Netzwerk der Kapitalanlagemärkte

Wenn Sie einen von Initiatoren, Banken und Vertriebsgesellschaften **unabhängigen und erfahrenen** Partner suchen, der Ihnen hilft, im "Dschungel" der vielfältigen Kapitalanlageangebote das für Sie Passende zu finden, dann sollten wir uns näher kennenlernen

Qualifizierte Beratung in enger Kooperation mit unseren Kunden und deren jeweiligen Wirtschaftsprüfern bzw. Steuerberatern (wenn notwendig unter Hinzuziehung weiterer Spezialisten) und professionelle, kunden-orientierte Umsetzung der Empfehlungen sind Gegenstand unserer Arbeit.

Der geschäftsführende Gesellschafter der p.b.i. GmbH, **Peter B. Backsmann**, ist nach Abitur 1966, Offiziersausbildung und sechs Semestern BWL, seit 1973 in der Anlagebranche selbständig. Nach langjährigen Erfahrungen mit Einzelimmobilien, die aber aus unserer Sicht zur Kapitalanlage i.d.R. weniger geeignet sind, konzentrieren wir uns seit ca. 20 Jahren auf die Analyse und Vermittlung geschlossener Immobilienfonds, Schiffsbeteiligungen und seit über zehn Jahren auch auf Investmentfonds.



Peter B. Backsmann
Gesellschafter
Geschäftsführer

Produktinnovationen stehen wir aufgeschlossen gegenüber, prüfen diese im Rahmen unseres Expertennetzwerkes und wenn Chancen und Risiken in ausgewogenem Verhältnis stehen, die Initiatoren überzeugen und eine weiße Weste haben, bieten wir das Produkt unseren Kunden an.

Pressemeldungen und "Analysen" von Journalisten lesen wir, ziehen jedoch **eigenes Denken** vor.

So sind unseren Kunden und uns so 'herausragende' Beteiligungen wie z.B. die "LBB-Fonds", "Drei-Länder-Fonds", "Falk-Fonds", Leasing-, Medien- und Windkraftbeteiligungen und diverse weitere Anlageperlen, insbesondere in den neuen Bundesländern erspart geblieben.

Unsere in Jahrzehnten gewonnenen Erfahrungen können Sie für sich nutzbringend einsetzen.

Oder gehören Sie zu denen, die jede Erfahrung unbedingt selbst machen wollen?



Wirtschaft ist spannend, und unternehmerische Beteiligungen sind kein Sparbuch.

Insbesondere deshalb hat der Slogan **"Auf die Partner kommt es an!"** in der Anlagebranche eine ganz besondere Bedeutung. In den vergangenen Jahrzehnten haben wir eine Vielzahl an Initiatoren und Vertriebsgesellschaften kennen gelernt, bis auf einige wenige, wieder gehen sehen. Auch bei großen und vermeintlich seriösen Anbietern - wie die Historie zeigt auch mit Bankenhintergrund - ist eine kritische Analyse der Angebote notwendig.

Zusammen mit unseren Kooperationspartnern, können wir interessante Anbieter- und produktunabhängige Vorträge - insbesondere auch in einem kleinen, effizienten Kreis - zu aktuellen Themen anbieten wie z.B.

- Marktanalyse von Beteiligungsangeboten – Wie trenne ich die Spreu vom Weizen
- Optimale Gestaltung von Pensionszusagen
- Auflösung von Rücklagen nach §§ 6 b,c EStG, Erben und Schenken

Immobilienfonds im In- und Ausland, Schiffsbeteiligungen, Flugzeugfonds, Investmentfonds: Exklusive Privatplatzierungen und ausgesuchte Publikumsfonds

Massenprodukte mit Mindestbeteiligungen ab € 5.000 oder € 10.000 machen i.d.R. keinen Sinn. Andersherum gewährleistet eine hohe Mindestbeteiligung noch lange kein gutes Angebot. Generell sollten sich Immobilien- und Schiffsfonds-Angebote u.E. nicht an Anleger richten, die für die Mindestbeteiligungen zwei Jahre sparen müssen.

Auch rechnen sich Angebote mit den höchsten Agio-Erstattungen selten, denn 5% bis 10% mehr Vorkosten bezogen auf die Gesamtinvestition müssten mit Erstattungen von 10% bis 20% auf das Eigenkapital - bei 50% Fremdfinanzierung des Fonds - ausgeglichen werden. Bei weitgehend standardisierten Angeboten (wie z.B. vielen Schiffsangeboten) ist die Betrachtung des Investitionsaufwandes wesentlich wichtiger als die Höhe der Vorkosten, denn bei einem Schiff, welches z.B. drei, fünf oder auch 15 Mio. günstiger ist, als vergleichbare andere aktuelle Angebote (und zwar nach allen Kosten, Agio, etc.) ist es müßig, über die Höhe der Vorkosten oder die Investitionsquote zu reden. Vertrieb, Initiator, Gesamtinvestition, Vor- und Nebenkosten etc. müssen **im Kontext** gesehen werden.

Service und langfristig seriöse Betreuung zum Nulltarif gibt es nicht.

Anstatt Ihnen den ganzen Markt anzubieten, wie wir es könnten, ziehen wir eine klare Stellungnahme zu allen Angeboten vor und empfehlen Ihnen nur die Angebote, an denen wir uns selbst auch beteiligen oder beteiligen würden.

Da Banken in aller Regel nur die hauseigenen Produkte anbieten, die nicht zwangsläufig zu den besten Empfehlungen zählen müssen, und auch gerne über das hauseigene Depot den Überblick über die finanziellen Verhältnisse Ihrer Kunden behalten möchten, ist der Weg über den unabhängigen Berater, dem die ganze Palette des Fondsangebotes zur Verfügung steht, nicht nur oft der sinnvollere, sondern auch der i.d.R. **kostengünstigere Weg**. Statt zusätzlicher Aufschläge für Fremdprodukte gibt es hier häufig attraktive Rabatte, Analysen und Meinungsvielfalt der unterschiedlichsten Anbieter und Analyseagenturen.

Sparpläne, Einmalanlagen und Entnahmepläne bieten für jeden Anlagezweck die passende Variante. Auch die Depotgebühren lassen sich vermeiden.

Das Bessere ist der Feind des Guten:

Es ist kein Zufall, dass unabhängige Fondsboutiquen in den langfristigen Performanceübersichten überdurchschnittlich oft weit vorne liegen. Fondsmanager wie z.B. Eckhard Sauren, Peter E. Huber, Dr. Jens Ehrhardt und einige weitere unabhängige Fondsmanager und Fondsvermögensverwalter sind bei der Fondsauswahl Bankprodukten immer vorzuziehen, da eine langfristige Kontinuität bei Personen und Anlagestil gewährleistet ist.

Die These: „Spezialisten sind immer besser als solche, die meinen alles zu können“ entspricht unserer Grundüberzeugung und jahrzehntelanger Erfahrung.