

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

September 2014



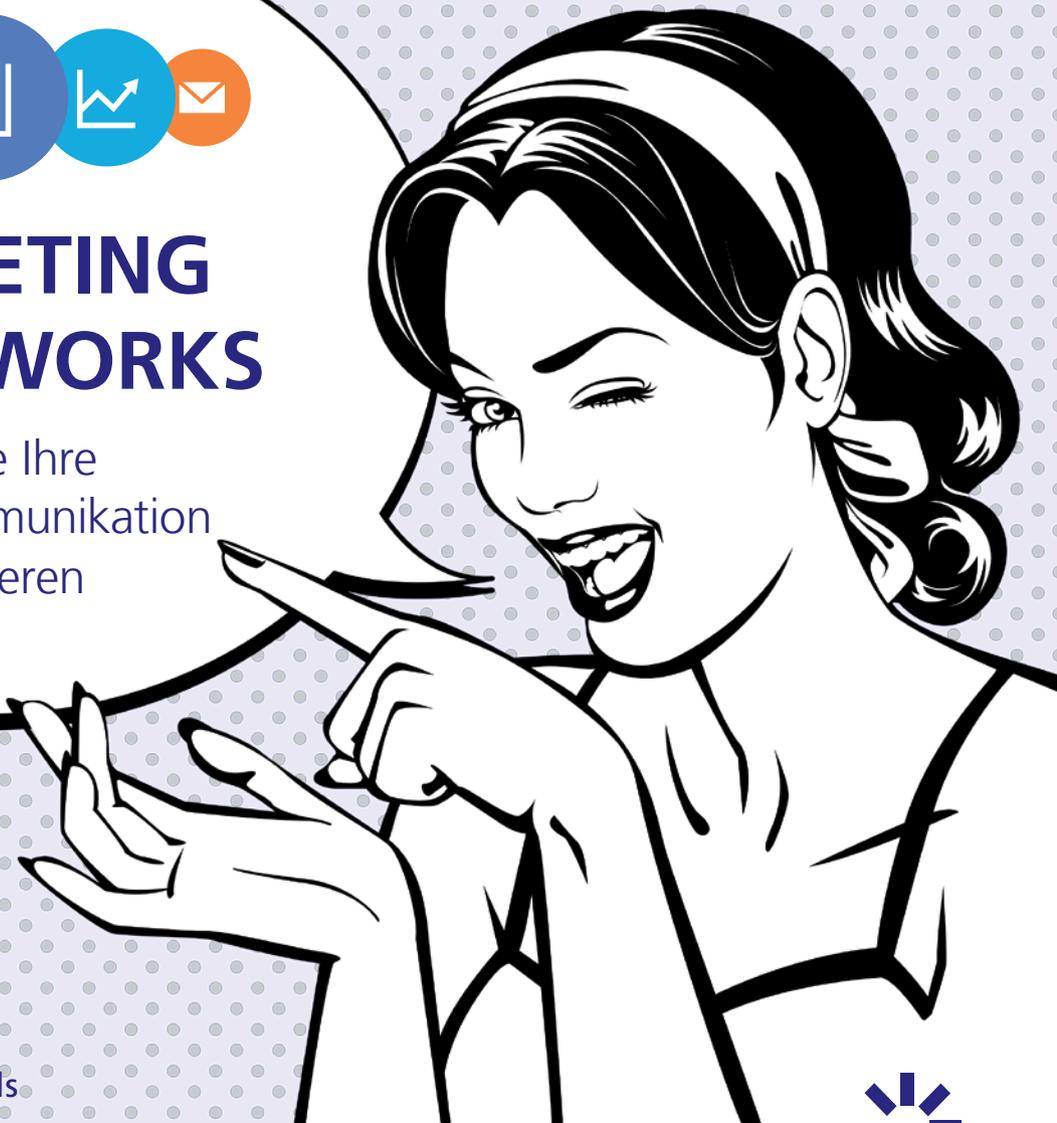
MARKETING MIT ADWORKS

Wie Sie Ihre
Kundenkommunikation
optimieren

Jahresendgeschäft 2014 –
starten Sie den Turbo!

Honorarberatung:
Durchdachte Konzepte

Jubiläum: 10 Jahre
Versicherungen bei Netfonds



Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG



KAPITAL PLUS
20
JAHRE
IHR PLUS IM DEPOT

Die perfekte Balance für Ihr Vermögen.

Kapital Plus
WKN 847625

Seit 20 Jahren vertrauen unsere Kunden auf die stabile Mischung des Kapital Plus¹ und die langfristig überlegenen Ergebnisse dieses defensiv ausgerichteten Mischfonds mit 70% europäischen Anleihen und 30% europäischen Aktien. Zu Recht, denn sie wurden mit überzeugender Performance belohnt.



Erleben Sie die Erfolgsstory:
allianzgi.de/kapitalplus



@AllianzGI_DE

Allianz
Global Investors



¹ 1,15% TER (Total Expense Ratio) per 30.5.2014; Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurden. ² Lipper Fund Awards: Platz 1 „Mixed Asset EUR Conservative – Europe“ über 10 Jahre, 18.2.2014. Finanzen Euro Fund Award: Platz 1 „Mischfonds überwiegend Renten“ über 10 Jahre, 29.1.2014. Morningstar Rating™, Stand 31.1.2014. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit.

Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag eventuell nicht in voller Höhe zurück. Kapital Plus ist ein nach deutschem Recht gegründetes offenes Investmentvermögen. Der Wert von Anteilen von auf die Basiswährung lautenden Anteilsklassen des Teilfonds kann einer erheblich erhöhten Volatilität unterliegen. Diese kann sich von der Volatilität anderer Anteilsklassen unterscheiden. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur für bestimmte Anlegerkreise verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und wesentliche Anlegerinformationen in Deutsch sind kostenlos beim Herausgeber per Post oder Download unter der Adresse www.allianzgi-regulatory.eu erhältlich. Dies ist eine Marketingmitteilung, herausgegeben von Allianz Global Investors Europe GmbH, www.allianzgi.de, einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt a. M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt a. M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Stand: Juli 2014.

Verstehen. Handeln.



Ran an den Kunden!

Liebe Leserinnen und Leser,

Der Sommer ist fast vorbei, und wie in jedem Jahr bereiten wir uns alle auf das Jahresendgeschäft vor. Die großen Steuergeschenke kann man dem Anleger zwar nicht mehr machen und heute ist sicher mehr Ganzjahresservice gefragt, aber dennoch bleibt das vierte Quartal das mit Abstand umsatzstärkste. Die meisten Kunden beschäftigen sich eben am liebsten mit Finanzen und Versicherungen, wenn das Wetter schlecht ist und der Sommerurlaub hinter ihnen liegt.

In den kommenden Monaten kommt es also darauf an, bei den Kunden präsent zu sein, also „auf dem Schreibtisch zu liegen“. Wir versuchen das bei Ihnen unter anderem mit diesem Magazin. In den Monaten Oktober bis Dezember verlängern wir unsere telefonische Erreichbarkeit. Im September sind wir auf vielen Veranstaltungen mit frischen Ideen auf Tour und im Oktober freuen wir uns über Ihren Besuch auf der DKM (Halle 4 F9).

Die vorliegende Ausgabe der einBlick soll Ihnen einige Ideen und Hilfestellungen geben, um bei Ihren Kunden Präsenz zu zeigen. Unsere Titelgeschichte „Marketing mit AdWorks“ beschreibt zum Beispiel die Möglichkeiten, die Kundenkommunikation mithilfe unserer CRM-Software zu optimieren. Netfonds startet diese Tage auch mit einem „endkundentauglichen“ Newsletter, in dem aktuelle Themen so dargestellt werden, dass Sie die Inhalte direkt an Ihre Kunden weiterleiten können. Dazu finden Sie jede Menge weiterer interessanter Themen für ein hoffentlich erfolgreiches Geschäft in den kommenden Monaten.

Es grüßt Sie herzlich

Karsten Dümmler
(Vorstand)



Auf einen Blick

NETFONDS-NACHRICHTEN

- 06 Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe
- 07 Die Netfonds Gruppe – 10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft

TITELSTORY

- 10 Modernes Marketing mit AdWorks
- 13 Ihr persönliches Marketingpaket
- 14 So lernen Sie mit AdWorks zu arbeiten
- 50 Maßgeschneiderte IT für Makler – die Softfair-Welt der Netfonds Gruppe
- 68 Acht Schritte zum AdWorks-Profi
- 69 Verschenken Sie keine Zeit! – Neue Brief- und E-Mail-Vorlagen in AdWorks

INVESTMENT

- 16 „Kunden honorieren guten Service“ – wie der Netfonds-Partner Fondbroker AG mit Honorarmodellen erfolgreich ist
- 18 Honorarberatung – wie sieht die Zukunft aus?
- 20 Honorarberatung: Die Netfonds-Lösungen

- 22 Vertriebstipp: TopFonds auf einen Blick
- 26 Digitale (R)Evolution bei der DWS
- 28 Gehen Sie im Jahresendgeschäft neue Wege – DWS-Altersvorsorgelösungen im „Rechnungszinsschlussgeschäft“
- 30 Glänzende Perspektiven – Gold und Silber im SOLIT Edelmetalldepot
- 32 FinVermV – keine Provisionen ohne Wirtschaftsprüfung

FONDSEMPFEHLUNGEN

- 09 Grün denken, Gold finden
Mit dem Jupiter Global Ecology Growth
- 15 Franklin Global Fundamental Strategies Fund:
Gut aufgestellt mit globalen Mischfonds
- 19 DNCA Invest Eurose A und DNCA Invest Evolutif A:
Vorsicht, Geduld, Ausdauer
- 21 4Q Special Income von TBF Global Asset Management:
„Die letzten Aktien sind die teuersten“
- 23 Legg Mason ClearBridge US Aggressive Growth Fund:
Langfristigkeit zahlt sich aus
- 24 C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible: Hoch im Kurs –
automatische Trendfolgesysteme
- 33 Erfolgreich mit hausInvest: Mit Erfolgssimmobilien dauerhaft
beständig
- 35 Pictet-Global Megatrend Selection:
Mit Zukunftsthemen profitieren!
- 37 PRIMA – Global Challenges: Nachhaltig höhere Rendite
- 39 iShares – neue Modellportfolios: Mustergültig mit ETFs investieren



56



40



48



60

- 59 Neukunden auf dem Silbertablett mit LeadButler
- 60 Jahresendgeschäft Spezial – was zum Jahresende im Versicherungsvertrieb wichtig wird

VERMÖGENSVERWALTUNG

- 34 Vermögensverwaltungsstrategien bewähren sich – ein aktueller Zwischenstand des „Vermögensplans TOP Manager“
- 36 Vermögensverwaltung gewinnt zahlreiche neue Partner
- 38 Haftungssicher und unbürokratisch – durchdachte ETF-Strategien für Netfonds-Kunden

DIREKTIMMOBILIEN

- 40 Das A und O der Immobilienanlage – die Converso Immobilienakademie

BLICKPUNKT BETEILIGUNGEN

- 42 Branche im Aufbruch – der Status der neuen geschlossenen AIFs

VERSICHERUNGEN

- 44 Zehn Jahre Vertrieb mit Versicherungen
- 45 PKV-Workshop für Netfonds-Partner
- 46 Unsere Aufstellung im Vertrieb – neue Service- und Key-Account-Funktionen in der Abteilung Versicherungen
- 48 Netfonds-Partner im Porträt: TGI Finanzpartner
- 54 „gut beraten“ – so funktioniert's für Netfonds-Partner
- 55 Außenregulierung in der BU-Versicherung – Mehrwert oder Nachteil für Versicherte?
- 56 Mehr Transparenz, mehr Stabilität, mehr Margendruck – offene Worte zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)
- 58 Risikocheck mit vers.diagnose

BAUFINANZIERUNG

- 64 Der Kundenwunsch ist bereits vorhanden – Baufinanzierung als erweitertes Geschäftsfeld für Berater

INFORMATION

- 65 Die Renner- und Pennerliste
- 66 Top-Berater-Events für Netfonds-Partner
- 67 Golf, Natur und Fachinformationen – VIP-Event auf Schloss Lüdersburg
- 68 Investmentstammtische fördern Networking
- 69 DKM – wir kommen zur Sach(e)!
- 70 Pools & Finance 2014 – Netfonds im nächsten Jahr nicht mehr dabei
- 71 Wie steigern Sie den Wert Ihres Maklerbetriebs?
- 72 Neue Gesichter der Netfonds Gruppe
- 73 Wir gratulieren unseren bewährten Mitarbeitern
- 73 Ein ausgezeichnete Arbeitgeber – Netfonds erhält kununu-Gütesiegel
- 74 Bunte Meldungen aus der Welt der Finanzboulevards
- 75 Vorausblick: Unternehmensoptimierung mit der Netfonds-Wirtschaftsanalyse

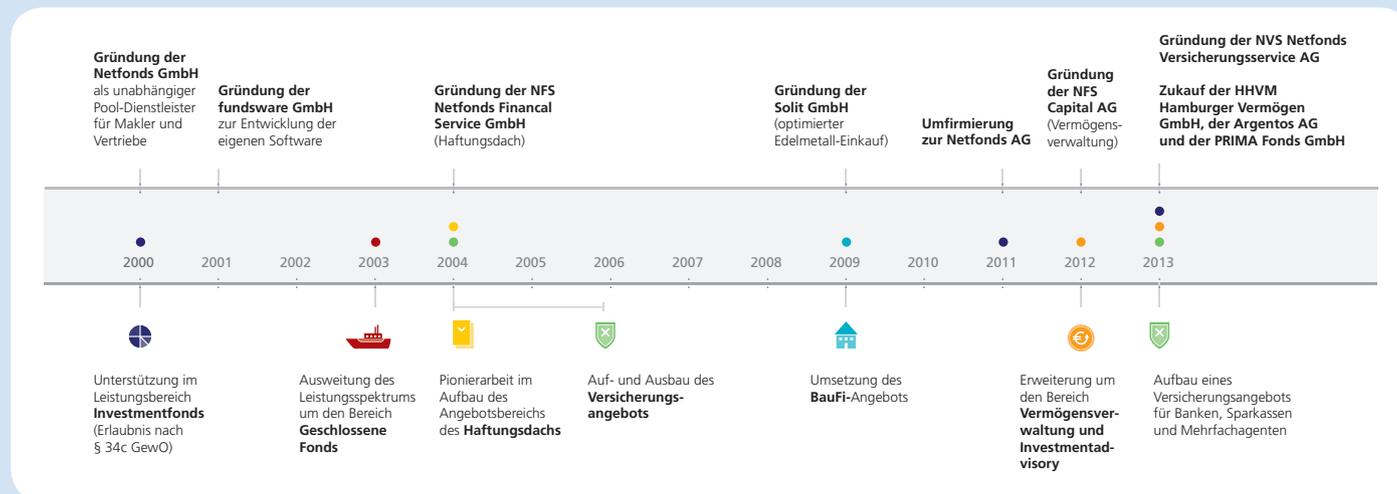
RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 75 Impressum

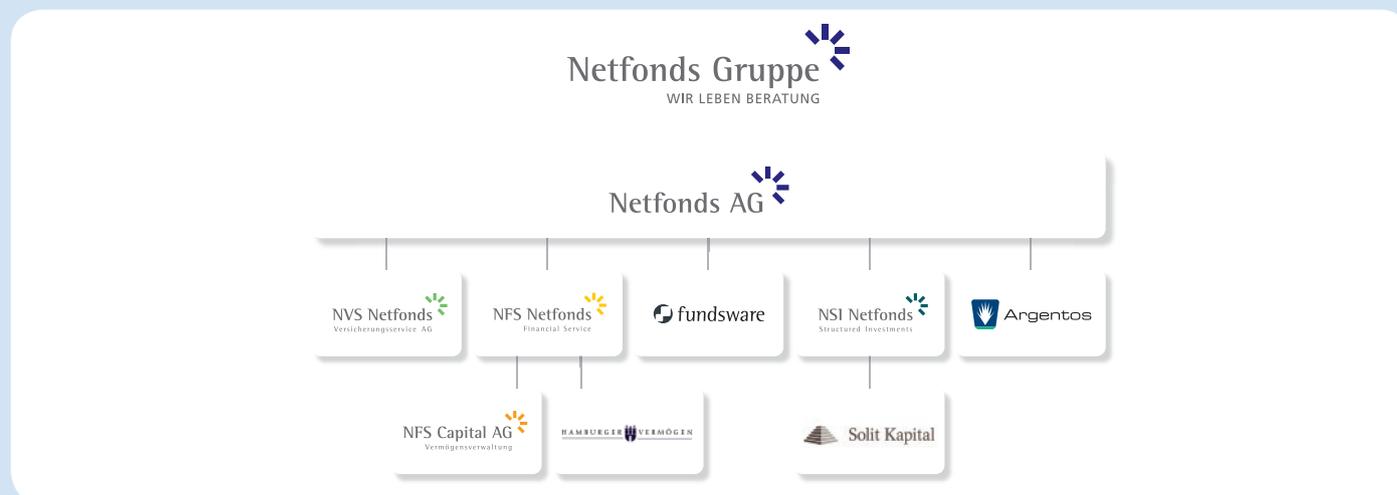


Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe

Netfonds-Unternehmenshistorie



Die Netfonds Gruppe in der Übersicht



Netfonds in Zahlen (Stand: Dezember 2013)

Mitarbeiter und Partner

Mitarbeiter ¹	> 100
Vertriebspartner Netfonds AG	ca. 4.100
NFS Netfonds Financial Service GmbH (Unternehmen als Tied Agents)	267

Eigenkapital

Netfonds AG	> 2,4 Mio. €
NFS GmbH	> 0,2 Mio. €

Umsatzerlöse

2011 ²	46,5 Mio. €
2012 ²	46,6 Mio. €
2013 ¹	56,8 Mio. €

Kennzahlen pro Sparte

Assets under Administration ¹	6,08 Mrd. €
DWS Riester Bewertungssumme	140 Mio. €
Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen (ohne SOLIT) ²	52 Mio. €
PKV-Neugeschäft ³	400.000 MB
Lebensversicherung inkl. bAV ³	200 Mio. € BWS
Sachversicherung Neuprämie ³	3 Mio. €
Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ³	21 Mio. €
Bausparen ³	8,5 Mio. €

¹ Kumulierte Zahlen der Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH und Argentos AG (berücksichtigte Argentos-Umsätze von 01.04. bis 31.12.2013)

² Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH

³ Netfonds AG



Die Netfonds Gruppe – 10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft



Um als unabhängiger Berater der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen bestmöglich vertriebsunterstützenden Service-dienstleister an Ihrer Seite.

Bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt, gehört die Hamburger Netfonds Gruppe heute zu den Top-5-Serviceunternehmen der Branche. Mit unserem umfassenden Leistungsspektrum sowie mit der Denke eines hanseatischen, ehrbaren Kaufmanns begleiten wir Sie gerne auf Ihrem Weg zum erfolgreichen und unabhängigen Berater. Zehn sehr gute Gründe, weshalb eine gemeinsame Zusammenarbeit für Sie von Vorteil ist:

1. WIR schaffen die Freiheit, unabhängig zu beraten.

Alle Unternehmen der Netfonds Gruppe sind frei von Beteiligungen seitens Produktgesellschaften. Bei der Produktauswahl sind WIR absolut unabhängig. So können Sie optimal und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden hin beraten.

2. WIR machen Prozesse schlank, so dass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können.

Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach und übersichtlich im Blick. Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.

3. WIR bieten eine maximale Auswahl an Produkten.

Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Direktimmobilien und Baufinanzierungen.

Die Netfonds Gruppe – unsere Serviceunternehmen im Überblick

Netfonds AG

Ihr Allfinanz-Maklerpool – keiner bietet mehr: Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen, Direktimmobilien, fondsgebundene Altersvorsorge, Baufinanzierungen und Bausparen
Finanzanlagenvermittler gemäß § 34c Abs. 1 Nr. 1, Nr. 2 Gewerbeordnung (GewO)
Versicherungsmakler gemäß § 34d Abs. 1 GewO
Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f Abs. 1 Nr. 1–3 GewO

Argentos AG

Ihr Maklerpool für Fondsprofis
Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f Abs. 1 Nr. 1 GewO

NFS Netfonds Financial Service GmbH

Ihr Haftungsdach für Investmentprofis
Verfügt über eine Erlaubnis gem. §§ 32, 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1, 1a und Nr. 2 KWG, die sie befugt, die Anlagen- und Abschlussvermittlung sowie die Anlageberatung zu erbringen.

NVS Netfonds Versicherungsservice AG

Ihr Servicepartner für das Versicherungsgeschäft von Banken, Sparkassen und generell Mehrfachagenten
Die NVS Netfonds Versicherungsservice AG übt ihre Vermittlungstätigkeit im Sinne der §§ 84 ff., 92 HGB, § 34d Abs. 1 GewO, § 59 Abs. 2 VVG aus.

HHVM Hamburger Vermögen GmbH

Ihr Vermögensverwalter der Netfonds Gruppe mit Sitz in Hamburg
Finanzportfolioverwalter nach § 32, 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 3 KWG

NFS Capital AG

Ihr Vermögensverwalter der Netfonds Gruppe mit Sitz in Ruggell, Liechtenstein
Finanzportfolioverwalter gemäß Art. 5 VVG (i. V. m. Art. 6–8 VVG und Art. 3–5 VVO)

4. WIR bieten ausgezeichnete Konditionen.

Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie ideale Konditionen mit den Produktgebern.

5. WIR beraten Sie persönlich und kompetent,

um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Über 100 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

6. WIR schaffen Sicherheit, indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.

7. WIR öffnen Türen und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

8. WIR sichern die Qualität der Beratung. Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatern der Branche.

9. WIR engagieren uns für Ihren Erfolg. Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.

10. WIR LEBEN BERATUNG. Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. ■ (os)

Haben Sie Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns?

Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung: (0 40) 82 22 67-450

oder interessenten@netfonds.de

Wir freuen uns Sie kennenzulernen. Ihr Netfonds-Team





Grün denken, Gold finden

Mit dem Jupiter Global Ecology Growth

Charlie Thomas, Fondsmanager des Jupiter Global Ecology Growth, beschäftigt sich seit dem Jahr 2000 mit den Themen ökologische und nachhaltige Kapitalanlagen.

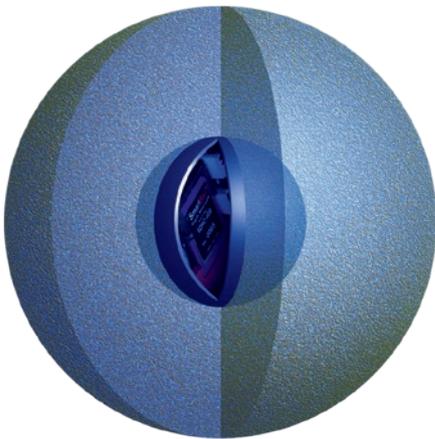
Revolution an der Börse

Thomas hat während seiner Berufslaufbahn eine regelrechte Revolution auf dem Gebiet der ökologischen Kapitalanlage erlebt. Als er den Fonds 2003 übernahm, ging es Anlegern fast ausschließlich darum, dass ihre Investments „sauber genug“ waren. Es wurden schwarze (und manchmal auch weiße) Listen mit den Namen von Unternehmen geführt. Waffenproduzenten und Umweltsünder ließen sich leicht ausschließen – aber wie verhielt man sich beispielsweise bei Glasherstellern, deren Flaschen später mit Alkohol gefüllt wurden?

Heute ist alles anders – das schlichte Aussortieren „schlechter“ Titel ist Vergangenheit. „Die ethischen Kriterien des Fonds sind für uns nur der Ausgangspunkt“, sagt Thomas. „Wir konzentrieren uns primär darauf, die aus unserer Sicht besten langfristigen Investments aufzuspüren – Investments in Unternehmen, die ökologische Lösungen anbieten, samt ihrem Umfeld.“

Pure Technologies

Was Thomas damit meint, veranschaulicht der blaue Schaumstoffball auf seinem Schreibtisch. Hergestellt wird er vom Unternehmen Pure Technologies, das zu den ältesten Investments des Fonds gehört.



„Man kann das Gerät in eine Wasserleitung einführen. Dort lauscht es nach Lecks im System und ortet sie mit großer Präzision“, so Thomas. „Das ist ungemein wichtig, wenn man bedenkt, dass beispielsweise in London rund 26 Prozent des Wassers durch Leckagen verloren gehen.“*



Investieren, nicht spekulieren

Bei der Suche nach Investments konzentriert sich Thomas auf drei Hauptaspekte. „Zuerst sehen wir uns das Produkt oder Leistungsangebot genau an und stellen fest, ob es im jeweiligen Bereich führend ist. Als Zweites beschäftigen wir uns mit dem Management und dessen Fähigkeit, Wachstumschancen zu nutzen. Drittens nehmen wir die finanziellen Verhältnisse des Unternehmens unter die Lupe, also seine Kreditwürdigkeit und Wachstumsmöglichkeiten“, so Thomas weiter.

Somit unterscheidet sich Thomas mit seinem Ansatz in keiner Weise von anderen Fondsmanagern. „Für uns ist der Fonds ein Instrument zum Investieren und nicht zum Spekulieren“, so Thomas. „Wir analysieren Unternehmen mit langfristigem Zeithorizont. Typischerweise halten wir einen Titel vier bis fünf Jahre.“

*Quelle: Ofwat, April 2012

FONDSDATEN	
Fondsname	Jupiter Global Ecology Growth (SICAV)
WKN/ISIN	A0HF9U/LU0231118026 (L acc EUR)
Auflegung	17. August 2001

Ihr Ansprechpartner



Peter Peterburs

Vertriebsleiter Norddeutschland
 ppeterburs@jupiterinternational.com
 Telefon: +49 69 75 93 71 36
 Mobil: +49 160 93 30 32 76

Hinweis: Alle Informationen, sofern nicht anders angegeben, Stand Juli 2014. Die vorliegende Werbemitteilung richtet sich an professionelle Anleger und ist nicht für Endkunden gedacht. Sie dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Unternehmensbeispiele dienen lediglich der Veranschaulichung und sollten ebenfalls nicht als Anlageempfehlungen verstanden werden. Der Wert von Anlagen kann schwanken und Sie erhalten unter Umständen nicht den investierten Betrag zurück. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkursschwankungen unterworfen. Ausgabeaufschläge haben größere proportionale Auswirkungen auf die Erträge, wenn das Investment nach kurzer Zeit liquidiert wird. Die hierin enthaltenen Daten und ausgedrückten Meinungen sind nicht als Anlageempfehlung zu verstehen; sie können sich in Zukunft ändern. **Nicht in Euro anlegende Investoren sind Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Fonds kann mehr als 35 Prozent des Fondsvermögens in Wertpapiere anlegen, die von einem EWR-Land begeben oder garantiert werden. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie der aktuelle Verkaufsprospekt sind bei Jupiter erhältlich.** Herausgegeben von The Jupiter Global Fund und/oder Jupiter Asset Management Limited, autorisiert und beaufsichtigt von der Financial Conduct Authority in Großbritannien. Kein Teil dieser Inhalte darf ohne vorherige Genehmigung der Gesellschaft oder Jupiter Asset Management Limited reproduziert werden.



Modernes Marketing mit AdWorks

Aktuell, organisiert und professionell – wie Sie als Netfonds-Partner beim Kunden die Nase vorn haben

Mit der Plattform AdWorks bietet Netfonds nicht nur eine ausgefeilte Kundenverwaltung, sondern noch vieles mehr. Mit AdWorks haben Sie alle Kundendepots immer im Blick. Zusätzlich können Sie den Beratungsprozess angefangen bei der Erstinformation bis hin zum fertigen Beratungsprotokoll inklusive Depotformular erstellen. Lernen Sie die umfangreichen und professionellen Marketingmöglichkeiten in AdWorks kennen.

Wann haben Sie das letzte Mal eine Kundenaktion durchgeführt?

Viele Unternehmen beschäftigen für diesen Themenbereich große Agenturen oder haben eigene Abteilungen mit diversen Mitarbeitern. Für kleinere mittelständische Unternehmen in der Finanzdienstleistung ist diese Aufgabe daher umso herausfordernder. Wir möchten Sie in die Lage versetzen, professionell und effizient mit Ihren Kunden zu kommunizieren.

Netfonds liefert Themen und Textvorlagen, damit die meist erklärungsbedürftigen Inhalte der Finanzwelt beim Kunden verständlich ankommen. Wir liefern Ihnen Selektionsmöglichkeiten, damit Sie Ihre Kunden zielgenau ansprechen können. Mittels Mail, Brief und Online-Postbox gelangen Ihre Botschaften effizient, sicher und kostengünstig zum Adressaten. Dabei verstehen wir uns stets als Dienstleister – Ihr Firmenlogo, Ihre Absender- und Kontaktdaten stehen weiterhin im Fokus der Kundenkommunikation. Mit dem Einsatz von AdWorks können Sie einfach und ohne viel Zeitaufwand unter anderem folgende Kundenaktionen durchführen:

- monatlicher Newsletter mit Informationen und Aktionen (mehr dazu auf Seite 13),
- vierteljährlicher Marktbericht (erstellt durch das Netfonds-Research),

- regelmäßige Depotreports (mit einem Klick),
- gezielte Marketingaktionen (etwa für Kunden mit hohen Cash-Beständen).

Im Folgenden stellen wir Ihnen die einzelnen Lösungsbausteine und Logiken anhand konkreter Aktionen kurz vor und überzeugen Sie von der Einfachheit der Anwendung von AdWorks.

Versandmöglichkeit auf Knopfdruck per Brief, E-Mail oder Fax

DEMO
Musterberater & Partner GmbH
für Demobroker
Musterstr. 100
D-60314, Frankfurt am Main
T: +49 69 123 475 999
F: +49 69 123 475 998
info@musterberater.de

Anette Musterter
Sudenstr. 30
20097 Hamburg

28.08.2014

Änderung Dauerzulagenantrag
Sehr geehrte Frau Musterter,
Sie haben uns mitgeteilt, dass Ihr bestehender Dauerzulagenantrag für die DWS RiederRente nicht mehr Ihren aktuellen persönlichen Verhältnissen entspricht ("evtl. Grund für die Änderung nennen").
Die Änderungen müssen der DWS Investment GmbH durch Neuzusichern des Dauerzulagenantrages mitgeteilt werden. Falsch berechnete und/oder gezahlte Zulagen durch die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZiA) müssen zurück erstattet werden!
Bitte senden Sie die beaufugten Formulare kurzfristig unterschrieben an uns zurück, damit wir der DWS die Änderungen zeitnah mitteilen können.
Sollten sich Fragen ergeben, so stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.
Mit freundlichen Grüßen
Martin Steinmeyer
A. Steinmeyer

Musterberater & Partner GmbH - 100 der Deutschen Finanzkette 2014
Kontakt: Musterterstr. 100 | 60314 Frankfurt am Main | Tel. +49 69 123 475 999 | Fax +49 69 123 475 998 | info@musterberater.de

Abb. 1:
Briefvorlage
aus AdWorks
im Corporate
Design Ihrer
Firma

Einfach Nachrichten versenden – im eigenen Firmenlook

Nutzen Sie die Möglichkeiten einer modernen Kundenverwaltung und schreiben Sie Ihre Kunden per Brief, Fax oder E-Mail an. AdWorks kann Ihre Anschreiben problemlos auf Ihrem persönlichen Briefpapier oder mit Ihren individuellen E-Mail-Signaturen erzeugen. Dabei besteht die Möglichkeit, dass eine Assistenz (m/w) Mailings in Ihrem Namen und mit Ihrer Unterschrift verschickt (siehe Abb. 1).

Ihre individuellen Anpassungen können Sie in wenigen Minuten in Ihrer Geschäftsstelle konfigurieren.

Zielgenaue Ansprache

Vor jeder Kundenansprache steht die Frage: „Für welche Kunden ist diese Aktion oder Information eigentlich interessant?“ Wir stellen Ihnen dazu die Funktion „Marketingliste“ oder auch „Abfrageliste“ zur Verfügung. Betrachten wir ein praktisches Beispiel: Sie möchten alle Kunden anschreiben, die in einem Immo-

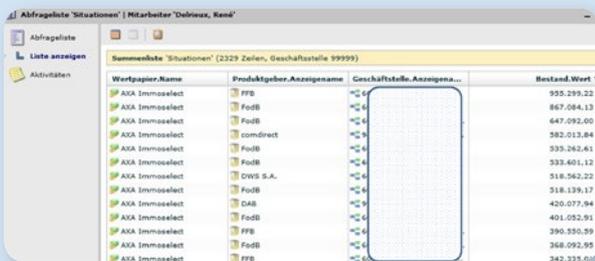
bilienfonds investiert sind, zu dem ein Kaufangebot vorliegt. Sie können die betreffenden Kunden sowie deren Kontaktdaten mit wenigen Klicks selektieren (siehe Abb. 2).

Ein weiteres Beispiel sind die Geldbestände auf dem Verrechnungs- oder Tagesgeldkonto. Für diese erhalten Sie keine Provisionen und Ihr Kunde verliert de facto an Kaufkraft. Sie suchen also nach Kunden mit einem Cash-Bestand beispielsweise größer als 5.000 Euro (siehe Abb. 3).

Das jeweilige Selektionsergebnis nutzen Sie, um Ihr entsprechendes individuelles Anschreiben oder auch unsere Textvorlage mit der Marketingliste zu verknüpfen (siehe Abb. 4).

Textvorlagen für Ihre Kundenkommunikation

Nutzen Sie unsere Textvorlagen oder erstellen sich eigene Vorlagen, um Ihre Kundenkommunikation zu standardisieren und Zeit zu sparen. Die Vorlagen finden Sie überall dort, wo Sie über AdWorks mit dem Kunden kommunizieren können. Um Ihren



Wertpapier.Name	Produktgeber.Anzeigename	Geschäftsstelle.Anzeigename	Bestand.Wert
AXA Immobilien	FFB		955.299,22 €
AXA Immobilien	FoB		867.084,13 €
AXA Immobilien	FoB		647.092,00 €
AXA Immobilien	comdirect		382.013,84 €
AXA Immobilien	FoB		333.362,61 €
AXA Immobilien	FoB		533.401,12 €
AXA Immobilien	DWS S.A.		318.562,22 €
AXA Immobilien	FoB		318.139,17 €
AXA Immobilien	DAS		420.077,94 €
AXA Immobilien	FoB		401.052,91 €
AXA Immobilien	FFB		390.550,59 €
AXA Immobilien	FoB		358.092,99 €
AXA Immobilien	FFB		342.535,00 €

Abb. 2: Ergebnisliste einer dynamischen Abfrage – Zielgruppe: Kunden, die in einen Immobilienfonds investiert sind

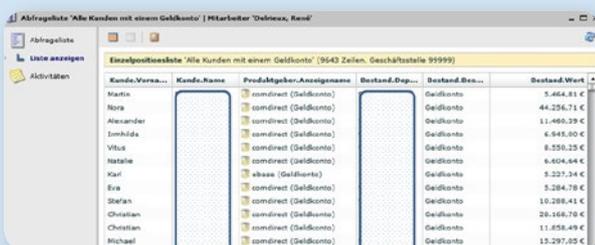


Eingabe der Suchfelder

und Bestand.Bestandart Gleich 'Geldkonto'

Bestand.Wert Größer als 5.000,00 €

Abb. 3: AdWorks-Suchmaske als Beispiel für Suche nach Kunden mit Cashkonto > 5.000 Euro



Kunde.Vorname	Kunde.Nachname	Produktgeber.Anzeigename	Bestand.Dep...	Bestand.Ben...	Bestand.Wert
Natalie		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	5.464,81 €
Nora		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	44.256,71 €
Alexander		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	11.466,39 €
Imhilde		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	6.945,00 €
Vitus		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	8.550,25 €
Natalie		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	6.404,64 €
Karl		abaxo (Geldkonto)		Geldkonto	5.227,34 €
Eva		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	5.084,78 €
Stefan		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	10.288,41 €
Christian		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	28.168,78 €
Christian		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	11.858,49 €
Michael		comdirect (Geldkonto)		Geldkonto	13.297,03 €

Abb. 4: AdWorks-Ergebnisliste. Sämtliche Kunden dieser Liste können per Knopfdruck mit einem gezielten Mailing oder Serienbrief kontaktiert werden.

Tipps:

Tipps 1: Nutzen Sie die Online-Depoteinsicht als Kommunikationskanal. Jeder Kunde bekommt einmalig von Ihnen individuelle Zugangsdaten und kann sich von Ihrer Homepage aus einloggen. Die Kommunikation geht nicht verloren und bleibt dauerhaft archiviert. Gerade vertrauliche Informationen wie Depotberichte können so sicher bereitgestellt werden, aber auch Beratungsprotokolle können hier eingestellt und der „Zugang beim Kunden“ dokumentiert werden. Das Einstellen in die Depoteinsicht erfolgt einfach per Haken bei Versand Ihrer Nachricht (siehe Abb. 5, 6 und 7).

Tipps 2:

Wir unterscheiden zwischen dynamischen und statischen Abfragelisten. Die genannten Beispiele stellen dynamische Abfragen dar. Die Angaben werden aus dem System generiert und die Zielgruppe verändert sich, weil sich das messbare Kriterium verändert. Wollen Sie etwa eine Liste von Weinliebhabern anlegen, würden Sie eine statische Liste erzeugen und ihr die jeweiligen Weinliebhaber aktiv zuordnen (siehe Abb. 2, 3, 4 und 8).

Tipps 3:

Nutzen Sie unsere Vorlagen oder kopieren Sie sie. Sie können nun Änderungen vornehmen und die Vorlagen für sich individualisieren. Im Anschluss geben Sie der Vorlage einen sinnvollen Namen, damit Sie sie künftig für Ihre Kundenkorrespondenz leicht finden und nutzen können.

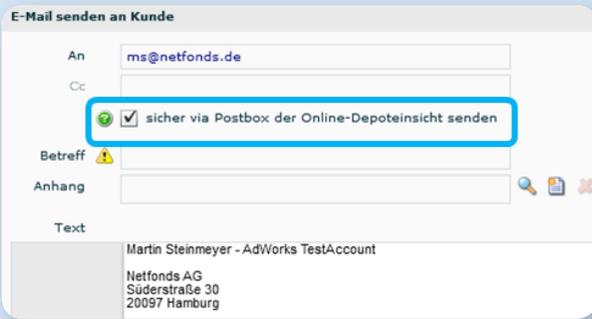


Abb. 5: Datensichere Kundenkommunikation via Postbox, kein Mailversand notwendig

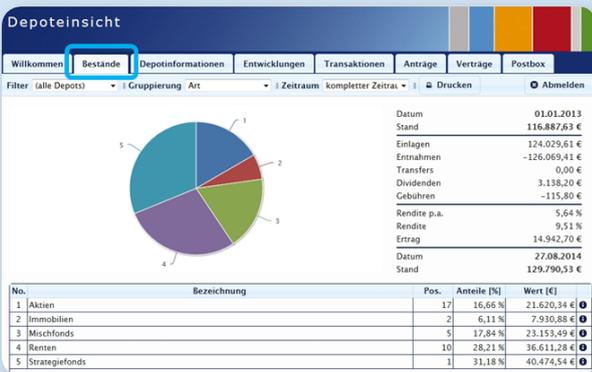


Abb. 6: Online-Depoteinsicht – Bestände

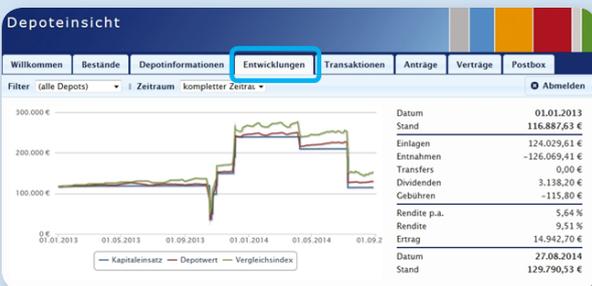


Abb. 7: Online-Depoteinsicht – Entwicklungen

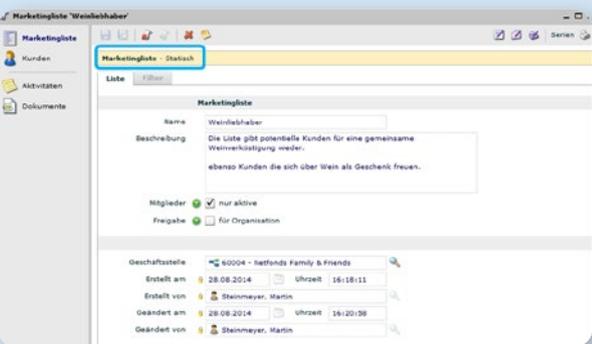


Abb. 8: Über statische Marketinglisten können ausgewählte Kundengruppen erstellt werden, die Sie für gezielte Marketingaktionen kontaktieren möchten. Beispiel: Kundengruppe „Weinliebhaber“

Marketingaktionen einen persönlichen Charakter zu geben, senden Sie Ihre Anschreiben individuell an Ihre Kunden. Dazu nutzen Sie Mischfelder, die für alle Ihre Kunden individuell befüllt werden – beispielsweise mit der jeweiligen Anschrift.

Wir beschäftigen uns intensiv mit der Erstellung der richtigen Textvorlagen, damit Ihre Inhalte verständlich und professionell übermittelt werden. Dabei arbeiten wir speziell bei den Newslettern oder im Produktmarketing mit externen Wirtschaftskorrespondenten zusammen, die sich auf das Thema Endkundenkommunikation spezialisiert haben.

Professionelle und verständliche Textvorlagen

Vorlagen in Form von Textbausteinen stellen wir Ihnen unter anderem für folgende Bereiche zur Verfügung:

- „Wesentliche Gründe“ für unsere rund 80 TopFonds,
- Briefvorlagen für Marketingaktionen (zum Beispiel Kundenanschriften für unsere TopFonds sowie zu aktuellen Aktionen wie den Cortal-Consors-Tagesgeldaktionen oder zuletzt dem ZinsPlus Laufzeitfonds),
- diverse administrative Tätigkeiten à la „Anbei finden Sie das Beratungsprotokoll mit der Bitte ...“,
- Newsletter-Vorlagen (zu diesem Angebot siehe auch nächste Seite). ■ (ms/jwi)

Ausführliche Informationen zur Beraterplattform AdWorks sowie Tipps und Schulungen finden Sie unter www.investmentpro.de

einBlick:
Mit AdWorks gibt es unzählige Möglichkeiten, Ihren Kunden mit Marketingaktionen einen Zusatznutzen zu bringen. Wir leben im Informationszeitalter. Sie haben die Möglichkeit, sich durch eine gute Kommunikation einen klaren Wettbewerbsvorteil zu verschaffen – oder kennen Sie eine Bank, die ihren Kunden regelmäßig Markteinschätzungen und individuelle Depotreports zur Verfügung stellt? Profitieren Sie von der einfachen Struktur in AdWorks sowie unserer Unterstützung und steigern Sie mit Zusatzservice Ihre Kundenbindung und gleichzeitig Ihre Erträge.

Ihr persönliches Marketingpaket

Überzeugende Varianten für den Kundenkontakt

Glaubt man Marketinggurus, sollte ein erfolgreicher Berater mit seinen Kunden und Interessenten mindestens sechs Mal im Jahr in Kontakt treten. Im Folgenden schildern wir drei Möglichkeiten, wie Sie dies mithilfe der Marketingserviceangebote der Netfonds auf eine professionelle und einfache Weise bewerkstelligen können.

1. NEU: Newsletter

Die meist komplizierte Botschaft soll in einfache Worte verpackt werden, die auch Ihr Kunde versteht. Wir greifen hier auf unternehmenseigene Expertise zurück, denn im Kreise der Argentos-Partner existiert bereits ein schlagkräftiger Marketingverbund. Die Texte werden von einem Wirtschaftsredakteur mit Praxiserfahrung als Makler geschrieben. Mit Dr. Westerhaus und seinen Kollegen von der Fintax Ltd. suchen wir nach aktuellen Themen, die in einem monatlichen „Auf den Punkt“-Newsletter unabhängig, kurz und knackig präsentiert werden. Wir stellen Ihnen pro Newsletter auch eine Marketingliste ein. Sie brauchen nur noch „auf den Knopf“ zu drücken und der Newsletter wird in Ihrem Namen und mit Ihren Kontaktdaten an Ihre Kunden verschickt. Netfonds-Partner haben die Möglichkeit, dieses Modell weiter auszubauen.

2. Versand des Reportings

AdWorks ist darauf ausgerichtet, dass Sie unterschiedliche Reports mit wenigen Klicks Ihren Kunden individuell zusenden können. Dabei gehen Sie wie folgt vor: Wählen Sie zunächst diejenigen Kunden aus, die den Report in dem von Ihnen erdachten Zyklus erhalten sollen. Etwa eine dynamische Marketingliste (zum Beispiel alle Kunden mit einem Depotbestand von mehr als 100.000 Euro) oder eine statische Marketingliste (zum Beispiel alle Kunden, mit denen Sie ein Servicepaket vereinbart haben). Klicken Sie dann auf Newsletter, um die Mail zu erstellen.

3. Versand Quartalsbericht

Netfonds erstellt für Sie und Ihre Kunden einen unabhängigen, quartalsweise erscheinenden Marktbericht. Dabei ist eine Version für Sie gedacht und eine zur Weiterleitung an Ihre Kunden. Ein ideales Instrument, um die Kunden zu informieren oder auch zu motivieren. Und wieder gilt: Zunächst Kunden selektieren (dynamische oder statische Marketingliste), dann die News erstellen, Vorlage auswählen, Bericht beifügen und versenden. Fertig! Weitere



Erhöhte Servicequalität durch professionellen Endkunden-Newsletter, als E-Mail, Brief oder PDF im Postfach. Blaue Kästen stellen dynamische Textinhalte dar (Empfänger und Absender).

„Aktionen“ finden Sie in den Vorlagen: Geben Sie dort einfachen entsprechenden Suchbegriff ein, so können Sie jederzeit eine Sonderaktion starten. Wir sind immer für Anregungen offen. Bitte senden Sie Themenideen oder technische Hinweise an beraterplattform@netfonds.de, wir kümmern uns darum. ■ (jwi)

Ihre Ansprechpartner



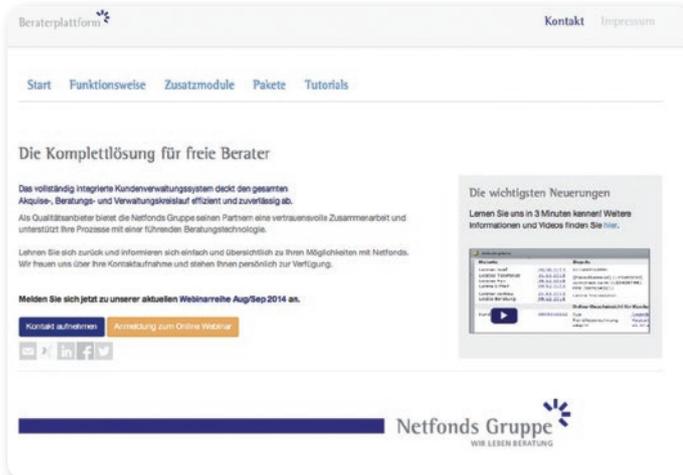
Jonas Wilken
Produktberater Investment
jwilken@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-315



Baran Kaya
Projektmanager für Operations
Koordination und Investment
bkaya@netfonds.de
Tel.: (069) 870 0204-12

So lernen Sie mit AdWorks zu arbeiten

Webinare und persönliche Schulungen der Netfonds Gruppe



Um Sie mit AdWorks vertraut zu machen, bietet Ihnen Netfonds ein umfangreiches Schulungspaket. Auf unserer Website zu AdWorks – www.investmentpro.de – haben wir vielfältige Materialien hinterlegt. Dort finden Sie Tutorials, also kurze Anleitungen, zur Gestaltung bestimmter Prozesse.

Für eine umfangreichere Aufklärung empfehlen wir Ihnen unsere acht Schulungsfilme. Darin werden von der Kundenverwaltung bis hin zu Marketingaktionen alle Möglichkeiten, die AdWorks bietet, anhand von Beispielen ausführlich erläutert.

Ihr Ansprechpartner



Jonas Wilken
Produktberater Investment
jwilken@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-315

Nach fünf Jahren, die Jonas Wilken mit der Berechnung von Gleichgewichten in der Volkswirtschaftslehre verbracht hat, hat er seine Berufung 2012 bei Netfonds gefunden. Wie er in die Thematik AdWorks hineingeschlittert ist, weiß er nicht mehr so genau, aber die Möglichkeiten, die AdWorks bietet, machen ihm viel Spaß.

Falls Sie eine persönliche Schulung mit einem Experten von Netfonds vorziehen, kommen wir gerne zu Ihnen. Und falls Sie mal nicht weiterwissen, helfen wir Ihnen gern weiter per Telefon oder per Mail.

Diese Möglichkeiten der Schulung bietet Netfonds seinen Partnern:

Videos – Werden Sie mit nur acht Videos zum Profi in AdWorks. Lernen Sie die ersten Schritte mit unserer Kundenverwaltung bis hin zum Erstellen eigener Marketingaktionen und Newsletter. Erstellen Sie eigene Modellportfolios oder vergleichen Sie Portfolios anhand der Theorie von Markowitz. Alle acht Videos finden Sie unter www.investmentpro.de

Tutorials – Klicken Sie sich durch unsere Tutorials. Jeder Klick eine Erkenntnis mehr. Anhand von Screenshots erklären wir in diesen Schritt-für-Schritt-Anleitungen, wie Sie beispielsweise einen neuen Kunden anlegen oder ein Beratungsprotokoll ausfüllen. Alle Tutorials finden Sie unter www.investmentpro.de

Webinare – Wir bieten Ihnen regelmäßige Webinare an, um Ihre Kenntnisse mit AdWorks aufzufrischen oder neue hinzugewinnen. Unter www.investmentpro.de finden Sie die aktuellen Termine.

Schulungen bei Ihnen – Sie sind an einer Schulung für Mitarbeiter interessiert? Oder Sie und einige Beraterkollegen im Umkreis wollen Ihre Kenntnisse auffrischen? Sie kennen sogar Berater, die bislang keine Partner von Netfonds, aber an unserer Software interessiert sind? Sagen Sie uns Bescheid. Sie stellen die Räumlichkeiten und mindestens fünf Schulungsteilnehmer. Wir besuchen Sie vor Ort und schulen Sie zu einem Thema Ihrer Wahl.

Telefon & E-Mail – Selbstverständlich sind wir auch jederzeit für Sie erreichbar. Bei Fragen oder Anmerkungen rufen Sie einfach durch unter der (0 40) 82 22 67-470 oder schreiben Sie uns eine E-Mail an beraterplattform@netfonds.de



Gut aufgestellt mit globalen Mischfonds

Franklin Global Fundamental Strategies Fund* (Marathon-Strategie I)

Mit der letzten Leitzinssenkung auf 0,15 Prozent machte die EZB deutlich, dass sie an ihrer Niedrigzinspolitik noch länger festhalten wird. Die Folge der Zinssenkung ist bekannt: Das Sparguthaben bei der Bank wirft immer weniger Rendite ab. Da die Inflation – wenn auch zuletzt in geringerem Umfang – in der Folge steigen dürfte und so die Kaufkraft des Euro schmälert, sinkt der Wert der Ersparnisse. Welche Anlagelösung bietet nun attraktive Renditechancen?

Anleger können sich mit Sachwerten vor Inflation schützen. Vor allem Investitionen in substanzstarke Sachwerte sind gefragt, das heißt Aktien mit hoher Eigenkapitalquote und hohen Cashflows. Eine weitere interessante Anlageklasse sind Währungen von Ländern mit niedriger Verschuldung, hohem Wachstum und vorausschauender Finanzpolitik – außerhalb der großen Währungsblöcke, zum Beispiel in ausgewählten Schwellenländern.

Der globale Mischfonds **Franklin Global Fundamental Strategies Fund*** (WKN: A0NBQ1) vereint diese beiden Anlageklassen, also weltweite Aktien und Anleihen. Der Fonds vereint drei Top-Anlagestrategien aus dem Hause Franklin Templeton Investments, die aktiv und unabhängig voneinander gemanagt werden. Sie sorgen für ein breit gestreutes Portfolio mit geringen Überschneidungen. Das ist eine wichtige Basis für den Erfolg des Mischfonds.

Antizyklisches Investieren

Wie das trainierte Haushalten mit den Kräften den Langstreckenläufer zum Ziel führt, so ist die gleichmäßige Aufteilung des Portfolios auf die drei Strategien des Franklin Templeton Global Fundamental Strategies Fund – das sogenannte Rebalancing – der Kern des Erfolges. Indem die Gewinne der besser performenden Strategie abgeschöpft und in die niedriger bewertete Strategie investiert werden, erhält der Anleger ein optimierteres Risiko-Ertrags-Profil. Denn Schwankungen zwischen den einzelnen Strategien können so abgefedert werden.

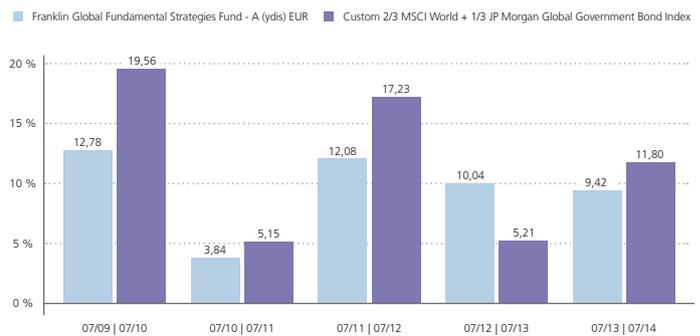
Mit anderen Worten: Die Marathon-Strategie I schöpft in steigenden Aktienmärkten Gewinne aus Aktien ab und kauft schwankungsärmere Staatsanleihen hinzu. In fallenden Märkten, in denen man sich aus psychologischen Gründen nicht traut, in Aktien zu investieren, verkauft der Fonds also Anleihengewinne und kauft Aktien nach. Damit verbilligen sich die Aktienbestände und das Portfolio ist so gut aufgestellt, wenn sich Aktienmärkte erho-



FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

len und hohe Renditen einfahren. Dieses Rebalancing wird alle drei Monate durchgeführt. Anleger verfolgen auf diese Weise einen mustergültigen antizyklischen Ansatz. Fazit: Beim Marathon wie auch bei der Geldanlage sind ein systematisches Vorgehen und beständige Ergebnisse die ideale Basis für den langfristigen Vermögensaufbau.

Wertentwicklung über 5 Jahre in Währung der Anteilsklasse (%)¹



Ihr Ansprechpartner



Thomas Knigge

Sales Manager Franklin Templeton Investments
thomas.knigge@franklintempleton.de
Telefon: (069) 27223-501

Thomas Knigge ist seit zehn Jahren bei Franklin Templeton für die regionale Betreuung von Banken, Sparkassen und freien Finanzberatern in Norddeutschland zuständig. Bevor er zu Franklin Templeton kam, war er über 20 Jahre in verschiedenen Funktionen bei der Sparkasse Herford tätig, davon 12 Jahre als Berater im Bereich Vermögensmanagement.

*Ein Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds (FTIF), eine in Luxemburg registrierte SICAV. ¹Quelle: Franklin Templeton Investments. Stand: 31.07.2014. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist weder eine Garantie noch ein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung. Auflegung der hier gezeigten Anteilsklasse am 21.02.2008. Berechnungsmethoden: Die Darstellungen basieren auf einer angenommenen Einmalanlage von 10.000 Euro, bei der sämtliche auf Fondsebene anfallenden Kosten in Abzug gebracht wurden. Etwasige Ausschüttungen wiederangelegt; ohne Berücksichtigung etwaiger Depot- oder Transaktionskosten und Steuern, die sich negativ auf die Wertentwicklung auswirken könnten. Im Balkendiagramm wurden bereits Ausgabeaufschläge von 5,25 Prozent (525,00 Euro) berücksichtigt. Bitte entnehmen Sie die tatsächlich anfallenden Kosten dem jeweiligen Preisverzeichnis der ausführenden/depotführenden Stelle oder wenden sich an Ihren Berater, um personalisierte Informationen zu erhalten. Auch Wechselkursänderungen können sich sowohl positiv als auch negativ auf die Wertentwicklung in Euro auswirken. Angaben zum Index („Benchmark“) wurden lediglich zu Vergleichszwecken aufgeführt.

„Kunden honorieren guten Service“

Wie der Netfonds-Argentos-Partner Fondsbroker AG mit Honorarmodellen erfolgreich ist

Seit mehr als 20 Jahren gehört die Fondsbroker AG zu den unabhängigen und innovativen Dienstleistungsunternehmen der Investmentbranche. Bereits im Jahr 2000 führte das Unternehmen ein honorarbasierendes Abrechnungsmodell ein. Die Fondsbroker AG gehört damit zu den Pionieren der provisionsunabhängigen Beratung. Seitdem wurden die Beratungsmodelle kontinuierlich weiterentwickelt und das Angebot auf alle Assetklassen erweitert. Netfonds sprach mit dem Vorstandschef Thomas P. Sättele über das Konzept und seine Herausforderungen.

Was ist das Spezielle an Ihrem Geschäftsmodell?

Bereits vor 15 Jahren haben wir uns entschlossen, einem Teil unserer Kunden eine honorarbasierte Beratung anzubieten. Heute haben alle unsere Kunden einen entsprechenden Rahmenvertrag mit uns geschlossen und sich für eines unserer „Leistungspakete“ entschieden. Kern unserer Beratungsphilosophie, die maßgeblich zu unserem Erfolg beiträgt, ist das „Kümmern“. Für uns bedeutet das, nicht nur Beratungsgespräche mit unseren Kunden zu führen, sondern auch die Überwachung und Kontrolle der Depots konsequent zu betreiben und so unseren Kunden proaktiv zu jeder Zeit das Gefühl zu geben, für sie da zu sein.

Warum haben Sie sich für dieses Geschäftsmodell entschieden?

Gerade in der Investmentbranche benötigen wir zu jeder Zeit das volle Vertrauen unserer Kunden. Dies zu erreichen ist nur durch eine wirklich unabhängige, kompetente Beratung sowie einen messbaren Service möglich. Die Erfahrung zeigt, dass die Kunden



Thomas P. Sättele

dies auch honorieren. Betriebswirtschaftlich ermöglicht uns das Modell eine leistungsbezogene Vergütung. Es lohnt sich also für uns, dass wir uns um unsere Kunden kümmern, und gleichzeitig führt es zu einem langfristigen und engen Vertrauensverhältnis. So haben wir uns einen Wettbewerbsvorteil erarbeitet. Und gerade dadurch erhalten wir noch mehr Empfehlungen als zu Beginn unserer Beratungstätigkeit. Übrigens, gerade in den „schlimmsten“ Jahren der Finanzkrise 2008 und 2011 konnten wir überproportional wachsen.

Welche Servicepakete bieten Sie Ihren Kunden konkret an?

Wir sprechen unsere Kunden mit vier Leistungspaketen an, um flexibel auf ihre Wünsche einzugehen. Beim „KomfortPortfolio“ zahlt der Kunde einen aufwandsbezogenen Stundensatz für

Fakten zur Fondsbroker AG

Das Team besteht aus vier Beratern sowie fünf weiteren Mitarbeitern und betreut ein Volumen von mehr als 100 Millionen Euro für rund 1.000 Kunden. Zielgruppe des in Hirschberg in der Metropolregion Rhein-Neckar beheimateten Unternehmens sind vermögende Privatleute und Unternehmer. Als Gründungsmitglied der Argentos AG ist die Fondsbroker AG heute Partner der Netfonds Gruppe und profitiert von dem vielschichtigen technischen, rechtlichen und personellen Leistungsangebot dieser starken Gemeinschaft.



unsere Beratungsleistung, wobei er diesen selbst dosieren kann und die erste Stunde kostenfrei ist. Natürlich fallen kein Agio und keine Transaktionskosten an. Laufend erhalten wir jedoch die Bestandsprovision. Dieses Modell ist für Einsteiger oder konservative Langfristinvestoren gedacht, bei denen eine dauerhafte Überwachungsleistung weniger im Fokus steht. Im Fokus unserer Kunden steht das „PremiumPortfolio“, bei dem die Vergütung über ein vom Depotvolumen abhängiges Honorar ermittelt wird. Dafür bekommt der Kunde eine dauerhafte Beratung sowie eine regelmäßige Überwachung seines Portfolios. Agios oder Ähnliches fallen hier nicht an. Die Bestandsprovisionen werden offen kommuniziert und sind Teil der laufenden Vergütung. Mit dem „Fondsbrokerage“ haben wir zudem eine Variante für Anleger geschaffen, die sich selbst um ihr Depot kümmern, also keine Beratung wollen. Wir alle kennen diesen Kundentypus und haben das passende Angebot parat.

Nutzen Sie für Ihre Leistungszusagen die technische Unterstützung von AdWorks?

Das tun wir ausgiebig und hatten als Argentos-Partner in den letzten Jahren bereits die Möglichkeit, die einzelnen AdWorks-Module für unsere Zwecke mitzugestalten. Jeder Kunde bekommt von uns eine Online-Depoteinsicht und kann sich somit jederzeit bei uns auf der Homepage informieren. Zudem nutzen wir die Marketinglisten für unseren Newsversand, um mit unseren Kunden ständig in Kontakt zu sein und sie gut zu informieren. Gleiches gilt für den automatisierten Versand der Depotreports. In der Beratung setzen wir unter anderem den Portfoliogenerator ein und freuen uns auf die weiteren Entwicklungen in diesem Bereich. Künftig wollen wir auch verstärkt auf die Verlustschwellen-Überwachung setzen. Diese professionelle Technik ist zwingend notwendig für unsere tägliche Arbeit.

Können Sie uns noch ein paar

Hinweise zur Höhe Ihrer Entgelte geben?

Prinzipiell verzichten wir komplett auf Agio, Vermittlungsprovisionen und andere Einstiegsgebühren. In unserem aktuell wichtigsten Honorarmodell, dem „PremiumPortfolio“, erhalten wir einen Mix aus mehrwertsteuerpflichtigem Vermögensmanagementhonorar (Servicegebühr) und dem Einbehalt von Kick-backs. Somit sprechen wir von einem Effektivhonorar für unsere Anleger, das je nach Vermögensgröße jährlich zwischen 0,6 und 1,0 Prozent liegt. Die Stundensätze für Beratungsleistungen liegen bei 150 Euro. Besonders interessant ist die neue Möglichkeit der Differenzberechnung von vereinnahmten Mehrwertsteuerbefreiten Bestandsprovisionen zu einer fix definierten Servicegebühr, die ja bekanntlich mit Mehrwertsteuer belastet ist. Diese Möglichkeit ist steuerlich extrem interessant und transparent für unsere Kunden.

Wie stellen Sie Ihre Leistungspakete vor?

Haben Sie spezielle Broschüren?

Unsere Kunden werden bereits im ersten Gespräch über unsere verschiedenen Vergütungsmodelle genau aufgeklärt. Sie erhalten ein Handout, das die verschiedenen Modelle noch einmal ausführlich erklärt und unsere Unternehmensphilosophie verdeutlicht. Jedes Modell kann mittels einer kurzen Rahmenvereinbarung, in der Leistung und Entgelt genau benannt werden, gebucht werden.

Inwieweit unterstützt Sie

Argentos/Netfonds in Ihrem Geschäftsmodell?

Bereits seit 2007, also von Anfang an, nutzen wir die Beratungssoftware AdWorks von Argentos/FinanceTec mit allen Portfolio-Tools für den vollständigen Kreislauf aus Beratung, Antragsabwicklung, Depotüberwachung und Kundenverwaltung. Neuerdings nutzen wir auch das einzigartige Honorar Modul für unsere Quartalsabrechnung. Zusätzlich profitieren wir vom aufwendigen Research zu Fonds und anderen Anlageprodukten.

Haben Sie einen Tipp für Ihre Maklerkollegen?

Wer sein Provisionsmodell umstellen will, muss sich auf eine Durststrecke einstellen! Das sollte allerdings keinen abschrecken. Denn die gewonnene Unabhängigkeit (übrigens auch im Kopf) und das noch einmal bessere Vertrauensverhältnis zu den Kunden sind diesen, auch finanziellen, Aufwand allemal wert. „Mal eben ausprobieren“ funktioniert aber nicht. Man muss schon hinter der Umstellung auf provisionsunabhängiges Beraten stehen, sonst gibt man viel zu schnell auf. Mit dem 34f-Status sind auch Mischmodelle möglich: also Honorar auf Stundenbasis oder abhängig vom Depotvolumen, aber mit Einbehalten der Bestandsprovision. Was die Preisgestaltung betrifft, ist das sicher vom regionalen Umfeld abhängig. In München kann man wohl höhere Stundensätze verlangen als in Dortmund. Wir in der Mitte Deutschlands verlangen 150 Euro inklusive Mehrwertsteuer. ■ (ms)

einBlick:

Die Fondsbroker AG beweist, dass serviceorientierte Honorarmodelle funktionieren. Gehen auch Sie es professionell an und nutzen Sie den medialen Rückenwind der „Honorarberatungsdebatte“, um sich mit individuellen Mischmodellen vom Wettbewerb der Banken und Versicherer abzusetzen. Sammeln Sie jetzt Ihre Erfahrungen und finden Sie Ihre individuellen Leistungsbausteine für Ihre Kunden. AdWorks bietet Ihnen alle notwendigen Möglichkeiten. Unsere Rahmenvereinbarung in Kombination mit dem Servicegebührenauftrag schafft die rechtliche Basis. Wir unterstützen Sie wie immer gern!



Honorarberatung – wie sieht die Zukunft aus?

Neue gesetzliche Grundlagen greifen zu kurz.

Seit dem 1. August 2014 ist die Honorarberatung in Deutschland gesetzlich im KWG geregelt. Für den Ausnahmetatbestand des Paragraphen 34f GewO wurde parallel der Paragraph 34h geschaffen. Damit gibt es für den Honorarberater im Finanzanlagenbereich nun zwei Bezeichnungen: den Honoraranlagenberater im Haftungsdach und den Honorarfinanzanlagenberater im Bereich 34h. Der Gesetzgeber hat dabei sämtliche Möglichkeiten der versteckten Verprovisionierung für den Bereich der Honorarberatung gesetzlich verboten. So-

Neu: § 34f GewO vs. § 34h GewO, KWG

§ 34f GewO Fondsvermittler

Investmentfonds,
Beteiligungen,
sonstige Vermögens-
anlagen

§ 34h GewO Honorarfinanzanlagenberater

Investmentfonds,
Beteiligungen,
sonstige Vermögens-
anlagen

§ 32 KWG Haftungsdach Anlageberater und -vermittler

Fonds, Beteiligungen,
sonstige Vermögensan-
lagen, Aktien, Anleihen
und Zertifikate

§ 32 KWG Haftungsdach Honoraranlagenberater

Fonds, Beteiligungen,
sonstige Vermögensan-
lagen, Aktien, Anleihen
und Zertifikate

mit hat der Berufszweig langfristig eine Chance, sich zu etablieren. Vergessen wurde allerdings eine Art Honorarberaterkammer, die als oberste Instanz ähnlich jenen der Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte den Berufsstatus etabliert und eine verpflichtende Honorarfinanzanlagenberater-Gebührenverordnung schafft. Es fehlt eine attraktive Preisvorgabe, die wir in den anderen Berufszweigen durch klar strukturierte Kosten für Bilanzen, Gerichtsprozesse und Wirtschaftsprüfungstätigkeiten haben. Die Bundesregierung selbst geht davon aus, dass nicht mehr als 200 der 40.000 34f-Berater in den Bereich der Honorarfinanzanlagenberatung wechseln werden. Im Bereich der Finanzdienstleistungsinstitute haben bislang 7 der 708 KWG-Institute (Stand: 08/2014) den Status des Honoraranlagenberaters angenommen.

Schaut man auf die Privatanleger, so hat eine Studie der Steinbeis-Hochschule Berlin gezeigt (Stand: 05/2014), dass maximal 19,2 Prozent bei einem monatlichen Einkommen bis 3.500 Euro bereit wären, für eine Honorarberatung Geld zu zahlen. Bei den Besserverdienenden ab 5.000 Euro aufwärts würden immerhin 31,5 Prozent ein Beratungshonorar entrichten. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass die große Mehrheit NICHT bereit ist, für solche Dienstleistungen Geld auszugeben.

Gesetzlicher Bezeichnungsschutz

Wichtig für Sie und alle anderen Berater ist der gesetzliche Bezeichnungsschutz des Honoraranlagenberaters/Honorarfinanzanlagenberaters. Falls Sie als 34f- oder KWG-Berater tätig sind, prüfen Sie sämtliche Dokumente (inklusive Internet, Flyer, Briefpapier ...) auf diese Begriffe. Sie sollten auch Wortkombinationen beginnend mit „Honorar“ in sämtlicher Variation aus Ihrem Wortschatz streichen, wenn Sie nicht in diesen Bereich wechseln. Themen wie Service- oder Performanceentgelte sind weiterhin möglich.

Ebenso wichtig ist der Kundenhinweis auf provisionsfreie Honorarberatung oder provisionsgestützte Beratung. Er ist unbedingt

Ihr Ansprechpartner



Christian Hammer
Geschäftsführer NFS
hammer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-301

Christian Hammer ist seit dem Jahr 2005 bei der NFS und seit August 2012 Mitglied der Geschäftsführung und Gesellschafter der NFS. Er verantwortet insbesondere die Partnerakquise sowie die Betreuung der bestehenden Partner.

in die Kundenerstinformation zu integrieren, da der Kunde vor der Beratung über die mögliche Vergütung in Kenntnis gesetzt werden muss. Nutzen Sie AdWorks, unsere Beraterplattform, hier wird das Vergütungsmodell automatisch in der Kundenerstinformation angezeigt.

Aber wohin geht die Reise? Schauen wir uns Europa an, sehen wir einen klaren Trend Richtung Honorarberatung. Sie sollten also Ihr Geschäftsmodell, sollte es ausschließlich auf Provisionserträge ausgerichtet sein, überdenken. Die neue Welt besteht neben Provisionen auch für die 34f-Berater aus einem kombinierten Servicegebührenmodell. Dessen Leistungskatalog sollte gut überlegt werden.

Netfonds arbeitet an Lösungen, die Ihnen den Verkaufsprozess erleichtern und auch Sicherheit für die kommende Gesetzgebung zu MiFID 2 bieten soll. Als Paradebeispiel sehen wir etwa die Krankenversicherung in Bezug auf Leistungsbausteine wie Chefarztbehandlung, Chefarztberatung oder Einzelbettzimmer und jederzeit mögliche Abendtermine. Solche Bausteine helfen, Ihr Geschäftsmodell auch auf der Einnahmenseite ruhiger wer-

den zu lassen. Einen entscheidenden Haken gibt es allerdings bei Servicegebühren und Honoraren. Sie sind mit der Mehrwertsteuer belastet und steuerlich nicht ansetzbar. Das führt zu 19 Prozent weniger Einnahmen, und der Kunde kann gegenüber Agios und Bestandsprovisionen die Mehrwertsteuer auch nicht von der Abgeltungsteuer abziehen. Wir hoffen hier auf Besserung, die wir allerdings aktuell nicht erwarten. ■ (ch)

einBlick:

Die ersten Schritte Richtung Honorarberatung sind gemacht. Damit sie komplett akzeptiert wird, muss allerdings ein Umdenkprozess bei Privatanlegern stattfinden. Eine Gebührenverordnung wäre hier ein guter Schritt. Die steuerlichen Nachteile der Honorarberatung müssen abgeschafft werden, damit Chancengleichheit entsteht. Bis dahin ist man mit dem 34f oder einer KWG-Lizenz provisiionsgestützt vom Leistungsspektrum her besser aufgestellt.

DNCA Finance

Vorsicht, Geduld, Ausdauer

Im September 2000 gegründet, gehört DNCA Finance heute mit einer ausgewählten Fondspalette zu den führenden Fondsboutiquen Frankreichs. Ein aktiver und äußerst vorsichtiger Anlagestil kennzeichnet die Investment-Philosophie von DNCA Finance. Das Fondsmanager-Team verfügt über umfassende Kenntnisse im Bereich europäische Unternehmen und berücksichtigt bei der Analyse Aktien sowie Unternehmens- und Wandelanleihen. DNCA Finance verwaltet aktuell ein Vermögen von 14,5 Milliarden Euro.

Anzeige – Fondsempfehlungen



Die gebündelten Erfahrungen und Strategien kommen seit Jahren in einem defensiven und einem dynamischen Mischfonds zum Einsatz – dem DNCA Invest Eurose und dem DNCA Invest Evolutif. Investiert wird hier fast ausschließlich in Zinsinstrumente und Aktien, die in Euro denominated sind; sie eignen sich quasi für jeden Anlegertyp. Die beiden Flaggschifffonds des Hauses machen einen großen Teil des Erfolgs von DNCA Finance aus und reflektieren deren Sicht auf die europäischen Märkte.

Ihr Ansprechpartner



Torsten Seuberth

Sales Manager
tseuberth@dncafinance.com
Telefon: (089) 206021 134
Mobil: (0151) 2591 4600

Torsten Seuberth ist für den Vertrieb an Banken, Versicherungen und freie Finanzberater in Norddeutschland verantwortlich. Bevor er im Jahr 2014 zu DNCA Finance kam, war er als Partnerbetreuer für Argentos und BCA tätig. Er verfügt über elf Jahre Berufserfahrung in der Finanzbranche.

FONDSDATEN

Produktname DNCA Invest Eurose A
WKN/ISIN A0MMD3/LU0284394235
(thesaurierend)
WKN/ISIN A1JDC5/LU0641748271
(ausschüttend)
Auflegung 18. Juni 2007

Produktname DNCA Invest Evolutif A
WKN/ISIN A0MMD5/LU0284394664
(thesaurierend)
WKN/ISIN A115AT/LU1055118761
(ausschüttend)
Auflegung 18. Juni 2007

Honorarberatung: Die Netfonds-Lösungen

Das Geschäftsmodell der entgeltbasierten Beratung kann in der Praxis gut funktionieren (siehe Interview Seite 18). Auch wenn die gesetzlichen Grundlagen noch am Anfang stehen (siehe Seite 20), lohnt es sich mit der Honorarberatung zu beschäftigen. Unsere „Beraterplattform – AdWorks“ hilft Ihnen dabei.

Praktische Lösungsansätze

Wir unterstützen Ihre Überlegungen mit praktischen Umsetzungshilfen, die von erfahrenen Honorarberatern aus dem Umfeld der Netfonds und Argentos entwickelt wurden und Ihnen die Möglichkeit bieten, individuelle und flexible Entgelt-/Servicemodelle mit Ihrem Kunden zu vereinbaren und professionell umzusetzen. Auf diese vier Bausteine kommt es an:

1. ENTGELTE FREI GESTALTEN

Flexibel! Inkl. Stundenaufwand, Performancefee und Rückvergütung von Provisionen.

2. SERVICE UND ENTGELT VERTRAGLICH FIXIEREN



Unsere Anwälte liefern Ihnen die Vorlage für Ihr weitgehendes Leistungsangebot.

3. EINFACHE UND TRANSPARENTE RECHNUNGSSTELLUNG



Transparente Rechnungen per Knopfdruck inkl. MwSt.-freundlicher Berechnung von Rückvergütungen aus Provisionen auf Ihrem Briefpapier erzeugen.

4. IHRE SERVICEBAUSTEINE



- Automatisiertes Depotreporting,
- Verlustschwellenüberwachung,
- Risikoüberwachung
- u.v.m.

Wir unterstützen Sie mit Marketingvorlagen für vorgefertigte Leistungsbausteine.

Hinweis

Als Finanzanlagenberater nach Paragraph 34f GewO sowie als Vertriebspartner des Haftungsdachs in der heutigen Form ist seit 1. August 2014 darauf zu achten, dass Sie sich oder Ihre Dienstleistung nicht als „Honorarberater/-ung“ betiteln dürfen. Der Begriff „Honorar-Finanzanlagenberater“ ist allein dem neuen Paragraphen 34h vorbehalten. Bieten Sie Ihren Kunden stattdessen optional entgeltbasierte Servicepakete an – zum Beispiel „Das Komfort-Paket“. Die konkreten Paket-Ideen, Verträge und viele weitere Hinweise der Netfonds Gruppe finden Sie im fundsware-Portal unter dem Suchbegriff „Serviceentgelt“. Unseren Partnern im Haftungsdach wird das Komfort-Paket selbstverständlich ebenfalls zur Verfügung stehen. Auch hier gilt, dass man sich entscheiden muss, ob man das Haftungsdachmodell „Honorar-Anlageberater“ oder die klassische, provisionsgestützte Vertriebsform wählt. Auch im Haftungsdach ist eine Kombination beider „Erlaubnisse“ nebeneinander nicht möglich. Probieren Sie sich aus, sichern Sie sich laufende Erträge, seien Sie vorbereitet. ■ (ms)

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer
Vorstand
msteinmeyer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-340

Martin Steinmeyer ist Gründungsgesellschafter der Netfonds GmbH. Als Vorstand der Netfonds AG verantwortet er die technische und administrative Entwicklung des Unternehmens sowie die Steuerung des Geschäftsbereichs Investmentfonds.

„Die letzten Aktien sind die teuersten“

Alternativen in Multi-Asset-Mandaten sind gefragt!

Seit jeher sind bei Mischfonds oder Multi-Asset-Strategien festverzinsliche Wertpapiere, Aktien, Cash und Währungen die klassischen Zutaten bei der Zusammenstellung des Portfolios. Angesichts weltweit niedriger Zinsniveaus und gestiegener Bewertungen an den Aktienmärkten dürfte es für viele Geldverwalter künftig deutlich anspruchsvoller werden, die selbst deklarierten Renditeziele zu erfüllen.

Immer mehr Aufmerksamkeit genießen daher Investmentansätze, die abseits der Trampelpfade ansehnliche Renditen bei einem für Mischfonds typischen Risikoprofil in Aussicht stellen. Die Einbettung solcher „alternativer“ Investmentstrategien kann in der richtigen Kombination mit Aktien und Renten zweifelsohne, sowohl unter Rendite- als auch unter Risikogesichtspunkten, einen deutlichen Mehrwert leisten.

Abseits der klassischen Trampelpfade!

Diese Idee setzt TBF Global Asset Management mit dem 4Q-Special Income um, der neben Aktien auch in festverzinsliche Wertpapiere und Wandelanleihen investiert. Der Fokus liegt jedoch auf Renditequellen, die aus Spezialsituationen bei Übernahmen entstehen. An erster Stelle ist hier der sogenannte Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag (BuG) zu nennen.

In solchen Situationen hat der Großaktionär bereits 75 Prozent an einem Unternehmen und möchte sich im Rahmen eines BuG, wie aktuell Volkswagen bei MAN, die vollen Durchgriffsrechte an seiner Mehrheitsbeteiligung sichern. Diese Anlagestrategie profitiert davon, dass in diesem Zusammenhang gesetzliche Regulierungen greifen, sogenannte Mindestpreise, die vom Bieter gezahlt werden müssen.

Die Folge ist eine deutliche Reduzierung des Schwankungsrisikos und somit eine „sichere“ Ausgangsbasis im weiteren Verlauf der Investition. Darüber hinaus erhalten Aktionäre, die die Abfindung nicht annehmen, jährlich eine garantierte Dividende. Die Dividendenrendite aktueller BuG-Aktien bewegt sich in einer Spanne von 3,5 bis 4 Prozent und somit deutlich über der Verzinsung am Rentenmarkt.

Das Ziel eines strategischen Käufers ist in aller Regel eine Komplettintegration. Je schneller, desto besser! Diese Ertragspotenziale lassen sich meist in Zusammenhang mit einem Squeeze-out (SO) realisieren. Der Großaktionär hat dabei bereits Zugriff auf 95 Prozent der Aktien. Auch hier findet die Regelung eines Mindestpreises Anwendung.

Des Weiteren sieht der Gesetzgeber vor, dass die Abfindungspreise sowohl bei einem BuG als auch einem Squeeze-out in einem Spruchverfahren gerichtlich überprüft werden können. Im Stile eines vorsich-

tigen Kaufmanns werden diese Nachbesserungsrechte jedoch ohne Wertansatz verbucht. Seit Auflage 2012 haben sich bereits erwähnenswerte „Stille Reserven“ gebildet. Die Statistik belegt, dass es in über 80 Prozent der Spruchverfahren zu einer Nachbesserung kommt. Investoren können somit nur gewinnen!

Unternehmensanleihen	BuG/SO	Aktien	Nachbesserungsrechte
45 %	45 %	10 %	

Auf die richtige Mischung kommt es an!

Die Garantiedividenden aus dem BuG-Segment in Kombination mit Unternehmensanleihen bieten dem 4Q-Special Income ein solides Fundament und fungieren als Airbag bei Marktrückgängen. Eine niedrige Korrelation zum allgemeinen Marktgeschehen, geringe Drawdowns sowie eine niedrige Volatilität sind weitere wesentliche Merkmale des 4Q-Special Income.

Die Höhe der Risikobudgets wird täglich überwacht und bestimmt die Dotierung der einzelnen Bausteine sowie die Gewichtung der Einzeltitel. Meisterschaften gewinnt man letztlich immer mit der besten Defensive, nicht nur im Fußball!!

einBlick:

Beim 4Q-Special Income der TBF Global Asset Management handelt es sich um einen innovativen Mischfonds, der sich auch für Investoren mit geringer Risikoneigung anbietet.

Ihr Ansprechpartner



Markus Kurz
Vertriebsdirektor
markus.kurz@hansainvest.de
Telefon: (0 40) 3 00 57-6422

Markus Kurz ist Vertriebsdirektor der Hansainvest und fungiert als Ansprechpartner für Maklerpools, Vermögensverwalter und Vertriebsorganisationen.

Vertriebstipp: Top-Fonds auf einen Blick

Wie haben sich die von Netfonds empfohlenen Investmentfonds entwickelt?

	Fonds	WKN	YTD
DEFENSIV	BPM Rücklagenfonds T	A1JRP8	1,05
	BlackRock BGF Euro Short Duration A4	989694	2,28
	JPM Income Opportunity Fund A inc	A0MNX6	0,31
	Carmignac Capital Plus A € (Ydis)	A1W94Z	1,57
	Allianz Taara Stiftungsfonds	A0F416	3,40
	DWS Concept ARTS Conservative	988726	7,46
RENDITE	Ethna-Aktiv E A	764930	4,90
	Aramea Rendite Plus	A0NEKQ	5,75
	Jupiter Dynamic Bond Fund L	A0YC40	5,35
	DJE Zins & Dividende (PA)	A1C7Y8	4,24
	DNCA Invest EUROSE A	A1JDC5	3,91
	M&G Optimal Income € A-H auss	A1WZWZ	4,77
	Invesco Balanced - Risk Allocation Fund A auss	A1CV2R	7,55
	Walser Portfolio German Select	A0BKM9	-0,30
WACHSTUM	PRIMA - Global Challenges	A0JMLV	11,51
	Pioneer European Equity Target Income A €	A1JPBJ	4,77
	M&G Global Growth Fund	797745	3,71
	DJE Dividende & Substanz (PA)	A1J4B6	4,81
	Argentos-Sauren Dynamik-Portfolio	DWSOPD	7,58
	4Q SMART POWER	A0RHHC	-1,74
	Aberdeen Global Asia Pacific Equity Fund	A0HL26	12,04
	Fidelity EMEA A €	A0MWZL	4,35
VERMÖGENSVERWALTEND	DWS Concept Kaldemorgen LD	DWSK01	5,66
	Standard Life GARS Fund A	A1H5Z1	2,82
	AGI Kapital Plus	847625	8,91
	Nordea-1 Stable Return Fund Ap €	A0J3XL	7,06
	BHF Flexible Allocation FT	A0M003	3,28
	Carmignac Patrimoine A € (Ydis)	A1J0V1	5,44
	BlackRock BGF Global Allocation A4	A0RFDA	8,28
	JPM Global Income A (DiV)	A0RBX2	6,77

Stand: 31.08.2014



Netfonds Gruppe
WIR LEBEN BERATUNG

Die Ausgabe der neuen Netfonds-TopFondsliste verpasst?
Sie können sich diese auf www.netfonds.de herunterladen
oder direkt bei Netfonds anfordern!

einBlick:

Wie sich unsere Anlageideen seit Anfang 2014 insgesamt entwickelt haben, können Sie der Übersicht entnehmen. Im Fazit bleiben Investmentfonds weiterhin alternativlos, denn die Niedrigzinspolitik wird wohl weiter dafür Sorge tragen, dass „klassisches“ Sparen sicher nicht ausreichen wird, um einem weiteren monetären Werteverfall und einer damit indirekt verbundenen „schleichenden Enteignung“ aller gutgläubigen Sparer wirkungsvoll gegenzusteuern.

Ihr Ansprechpartner



René Louis Delrieux
Produktberater Investment
rdelrieux@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-336

René Delrieux ist seit September 2010 bei Netfonds und befasst sich primär mit dem technischen Support von Portfolio- und Performancesoftware sowie der Produktberatung. Sein Spezialgebiet sind der Performance Report sowie diverse Optimierungssoftwares.



Langfristigkeit zahlt sich aus

Seit über 30 Jahren am Markt – seit über 30 Jahren erfolgreich mit US-Werten

LEGG MASON
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Auf den ersten Blick scheint das Erfolgsrezept, das Richie Freeman 1983 entwickelt hat, einfach: Konsequenz und nachhaltig auf Wachstum setzen – das steht klar im Vordergrund der Strategie. Doch für die Umsetzung bedarf es neben intensivem Research vor allem jeder Menge Disziplin. Denn im Durchschnitt halten Freeman und sein Co-Fondsmanager Evan Bauman die Werte 17 Jahre. Da muss man bei der Auswahl schon besondere Sorgfalt walten lassen.

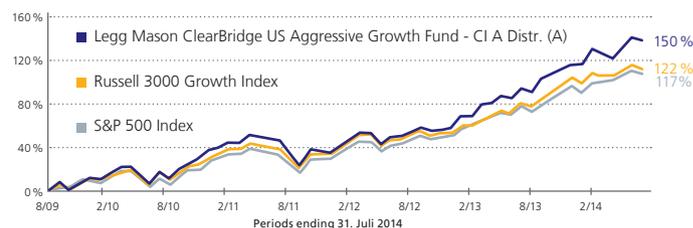
„Wir sind davon überzeugt, dass aggressive Wachstumsinvestitionen geduldiges Langfristmanagement erfordern“, erklärt Bauman die Besonderheit des Fonds. „Wenn wir Aktien kaufen, lautet unsere Prämisse stets, dass wir sie theoretisch für immer halten könnten. Häufig bauen wir Positionen in Small und Mid Caps auf und halten sie über die komplette Wachstumsphase. Wir nennen es unseren Inkubator-Ansatz.“ Die beiden Stockpicker identifizieren dafür genügend große Märkte, in denen Unternehmen starke Eintrittsbarrieren schaffen und somit nachhaltig und langfristig wachsen können. Bahnbrechende Innovationen sind hierfür oft integraler Bestandteil.

Deshalb unterscheidet sich das Portfolio des Fonds auch so deutlich von seiner Benchmark, also eher ein Anti-ETF. Und deshalb konnte der Fonds sie auch konsequent hinter sich lassen. „Was unsere Strategie untermauert, ist die Tatsache, dass der Großteil unserer guten Performance aus Investments stammt, die sich bereits seit 10 oder sogar 20 Jahren im Portfolio befinden“, erklärt Bauman.

Somit können die beiden Fondsmanager auch unbeirrt von makroökonomischen Daten oder anderen Faktoren investieren. „Der Fokus liegt auf dem Geschäftsmodell, erst dann kommt die Bewertung“, erläutert Bauman. Gesucht wird nach unterbewerteten Unternehmen, für die weniger als die zweifache Price/Earnings to Growth-Ratio (PEG) bezahlt werden muss. Die Strategie verbindet somit Wachstum

und antizyklisches Value-Investing. Gute Beispiele hierfür sind der Biotechnologie- und der IT-Sektor in den USA. Während die Fed-Chefin Janet Yellen erst jüngst auf die hohen Bewertungen in beiden Sektoren hinwies, stehen IT- und Biotech-Werte für die beiden Langzeit-Investoren seit über 30 Jahren ganz weit oben auf der Einkaufsliste. Und das werde auch so bleiben, betont Bauman. Denn der Biotech-Sektor befinde sich noch immer in einer sehr frühen Wachstumsphase. Die aktuelle Schwäche haben er und sein Kollege vielmehr für Zukäufe genutzt. Außerdem seien die M&A-Aktivitäten in den USA sehr positiv, aus denen sich auch hauptsächlich die Gewinne des Fonds generieren. Seit Auflage der Strategie waren es bereits 56 Übernahmen. Auch deutsche und österreichische Anleger können mit dem 2007 aufgelegten Publikumsfonds Legg Mason ClearBridge US Aggressive Growth Fund an der erfolgreichen Strategie partizipieren.

Wertentwicklung über 5 Jahre – kumuliert in US-Dollar



Annualisierte Fondsperformance

	YTD	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	Seit Auflage (25/05/2000)*
Legg Mason ClearBridge US Aggressive Growth Fund (Class A Distr. (A)US\$)	10,57	23,71	18,37	20,16	9,02	6,25
North America Sector Mean	3,93	8,68	13,77	14,57	7,54	2,51
Russell 3000 Growth	3,97	17,89	15,86	17,25	8,72	2,49
Morningstar Quartiles	1	1	1	1	1	1

Ihr Ansprechpartner



Christian Humlach
Director of Business Development
chumlach@leggmason.de
Telefon: +49 69 71914 3712
Mobil: +49 1708515840

Der gelernte Bankkaufmann ist seit über 20 Jahren in der Finanzbranche aktiv und verfügt über jahrelange Erfahrung im Vertrieb von Fondsprodukten. Seit Anfang 2014 zeichnet er bei Legg Mason in Frankfurt für ausgewählte Kunden in verschiedenen Sektoren verantwortlich.



FONSDATEN

Name des Fonds	Legg Mason ClearBridge US Aggressive Growth Fund
Fondsmanager	Evan Bauman, Richard Freeman
ISIN	IE00B19Z9P08 (A-Anteilsklasse, ausschüttend)
Vergleichsindex	Russell 3000 Growth Index
Verwaltungsgebühr	1,3 % p. a.
Auflegedatum	20. April 2007

Hoch im Kurs: Automatische Trendfolgesysteme



the fund company

Warum Computer die besseren Anleger sind

Wann ist der richtige Zeitpunkt, um in Aktien zu investieren? Wie weiß man, ob sich ein positiver Trend fortsetzt, und wann sollte man besser aussteigen? Wann hat man einen Trend verpasst und kann man ihm auch zu früh folgen? Leo Willert, Geschäftsführer und Head of Trading von ARTS Asset Management, einem Unternehmen der C-QUADRAT Gruppe, über die Vorteile von Trendfolgemodellen.



ARTS-Gründer Leo Willert

Gibt es an den Finanzmärkten eindeutige Indikatoren, die zeigen, wann man wo investieren sollte?

Leo Willert: Sowohl die Anleihen- als auch die Aktienmärkte sind unvorhersehbar und niemand kann valide Aussagen über die Zukunft treffen. Wenn wir die Geschichte betrachten, dann liegen selbst Finanz-Gurus nicht immer richtig – so schätzte zum Beispiel der amerikanische Investor George Soros im Herbst 1999 den Trend von Technologie-Aktien falsch ein, ging davon aus, dass der Höchststand bereits erreicht sei, und verkaufte. In Folge verdoppelte sich der Wert der Nasdaq aber noch einmal und So-

ros verlor aufgrund seiner Entscheidung rund fünf Milliarden US-Dollar. In Wahrheit ist erst übermorgen klar, ob morgen Aktien oder Anleihen boomen. Heute wissen wir nur, welchen Trend wir gestern verpasst haben.

Aber waren nicht gerade die vergangenen anderthalb Jahre für Investoren sehr gut einschätzbar? Anleger mussten doch nur in die etablierten Aktienmärkte investieren, um hohe Gewinne zu erzielen.

Willert: Auf den ersten Blick scheint es tatsächlich sehr einfach zu sein. Auf den zweiten Blick war aber auch in den vergangenen Monaten nur erfolgreich, wer rechtzeitig Trends erkannt und darauf gesetzt hat. Die positive Entwicklung der etablierten Aktienmärkte war nicht unmittelbar vorhersehbar, zumal Aktieninvestments immer eine erhebliche Rückschlaggefahr bergen. Und wäre wirklich alles so einfach, würde es nur Gewinner geben.

Bedeutet das im Umkehrschluss, dass man kaufen und abwarten sollte, dass die Kurse steigen?

Willert: Dass das nicht immer gut endet, haben wir spätestens vor zehn Jahren zur Kenntnis nehmen müssen. Als damals der weltweite Aktienmarkt mehr als die Hälfte seines Werts verloren hatte, war das Ende einer 20-jährigen Boomphase besiegelt. Die

Das ARTS Handelssystem

Vor mehr als zehn Jahren entwickelte Leo Willert das ARTS Handelssystem. Seitdem werden die C-QUADRAT ARTS Fonds mit einem vollautomatischen Computersystem gemanagt. Komplexe mathematische Regelwerke bilden die Grundlage für ein aktives Fondsmanagement, bei dem alle Anlageentscheidungen unabhängig von menschlichen Emotionen getroffen werden. Das vollautomatisierte ARTS Handelssystem bildet eine eigens entwickelte, sorgfältig gepflegte und mehrmals täglich aktualisierte Datenbank, die diverse Daten zu ca. 10.000 Investmentfonds weltweit umfasst. Pro Monat werden mehr als 3,5 Millionen Datensätze verarbeitet. So versucht das ARTS Handelssystem Verluste zu begrenzen und Gewinne laufen zu lassen.

jahrelang mit Erfolg praktizierten Buy-and-hold-Konzepte funktionierten nicht mehr so einfach. Mehr als zehn Jahre später ist es für Investoren nach wie vor schwierig, Entscheidungen zu treffen. Denn wir stehen auch heute Märkten gegenüber, die unvorhersehbar und turbulent sind. Wer abwartet, wird aus jetziger Sicht zwangsläufig verlieren.

Was bedeutet das für den Investor?

Wie kann er die Trends rechtzeitig erkennen?

Willert: Heute muss man sowohl am Anleihen- als auch am Aktienmarkt flexibel agieren und möglichst dort investieren, wo es am profitabelsten erscheint. Wer auch in Zukunft Renditen erzielen möchte, kann das mit aktiv gemanagten Produkten versuchen, die dem Trend folgen. Chancen bietet eine Strategie oder noch besser ein gut funktionierendes Handelssystem, das aktiv in die Märkte ein- und aussteigt. Ein System, das versucht die positiven Trends mitzumachen, also dabei ist, wenn die Märkte haussieren, und aussteigt, wenn sie an Wert verlieren. Entscheidend ist es, die großen Verluste zu vermeiden und Gewinne laufen zu lassen.

Nach welchem Prinzip werden die C-QUADRAT ARTS Fonds gemanagt?

Willert: Die C-QUADRAT ARTS Fonds verfolgen ein flexibles Dachfondskonzept mit einem rein quantitativen Handelsansatz. Das heißt, alle Entscheidungen werden vollkommen frei von menschlichen Emotionen von einem vollautomatischen Handelssystem getroffen. Das ARTS Handelssystem basiert auf einer mehrmals täglich aktualisierten Datenbank, die Daten zu etwa 10.000 Investmentfonds und über 800 ETFs weltweit umfasst. Mittels Algorithmus werden all diese Fonds anhand diverser Risiko- und Ertragszahlen verglichen. So werden dann die Produkte mit dem stabilsten Trendverhalten ausgewählt.

Bedeutet das, dass Maschinen die besseren Anleger sind?

Willert: Meiner Meinung nach: ja. Maschinen sind vollkommen emotionslos, kennen keine Angst und treffen rationale Entscheidungen. Langfristig war das ARTS Handelssystem einfach besser, als wenn ich Anlageentscheidungen aus menschlichen Überlegungen getroffen hätte. Jede Regel, die wir im Handelssystem haben, hat sich unseres Erachtens historisch bewährt. Gerade die Krise war für das ARTS Handelssystem die Probe aufs Exempel. Nachdem wir jahrelang gepredigt haben, mit unserem Ansatz Verluste begrenzen zu wollen, hat die Krise den Beweis erbracht. So hat zum Beispiel der C-QUADRAT ARTS Total Return Global AMI im Krisenjahr 2008 lediglich 7,77 Prozent verloren. Das ARTS System hat uns relativ schadlos durch die Krise gesteuert und genauso, wie es die großen Verluste begrenzen konnte, kann es jetzt die großen Aufwärtstrends mitmachen.

Ihre Ansprechpartner

C-QUADRAT Deutschland GmbH
Goethestr. 10, 60313 Frankfurt/Main
Telefon: (069) 7104989-0, Fax: DW -30
www.c-quadrat.com



Andreas Lindner
a.lindner@c-quadrat.com
Telefon: 0151 / 57 15 91 66



Gerrit Eckardt
g.eckardt@c-quadrat.com
Telefon: 0151 / 57 15 91 33

C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible

Während sich Indizes wie Dow Jones, DAX oder S&P 500 um den nächsten Höchststand matchen, kann niemand so genau vorhersagen, wann und wo die nächste Abwärtsphase wartet. Anleger sind gut beraten, auf Produkte zu setzen, die schnell und flexibel agieren können und deren Aktienquote zwischen 0 und 100 liegen kann. Der **C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible** (ISIN: DE000A0YJMN7) orientiert sich nicht an einer Benchmark, sondern versucht längerfristig in allen Marktphasen einen absoluten Wertzuwachs zu erwirtschaften. Das Fondsvermögen kann vollständig in Aktien beziehungsweise Aktienfonds investiert werden. In negativen Börsenzeiten kann der Aktienanteil bis auf null reduziert werden. Seit seiner Auflage am 13. Dezember 2010 hat er 8,71 Prozent (2,34 Prozent p. a.) erwirtschaftet. (Stand: 21. Juli 2014)

Performanceergebnisse der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds zu und garantieren keine gleiche oder ähnliche Performance für die Zukunft. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Kurse können sowohl steigen als auch fallen. Ausgabe- und Rücknahmespesen sind in der Berechnung der Performanceergebnisse nicht berücksichtigt. Die Performance wurde unter Anwendung der Berechnungsmethode der OeKB (Österreichische Kontrollbank) berechnet. Berechnungsquelle: Cyberfinancials Datenkommunikation GmbH. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen sind der Jahresbericht/Halbjahresbericht, das Kundeninformationsdokument („KID“) und der aktuelle Verkaufsprospekt, die unter www.c-quadrat.com kostenlos abrufbar sind. Den Ausgabeaufschlag kann Ihre Bank oder Ihr Vermittler erhalten. Die Verwaltungsvergütung kann eine Vertriebsprovision beinhalten, die Ihre Bank oder Ihr Vermittler ggf. teilweise erhält.



Digitale (R)Evolution bei der DWS

Voraussichtlich ab Ende Oktober 2014 können DWS-Premium-Anträge per eSignatur über den „Investment Lotsen“ von Softfair direkt an die DWS übermittelt werden.

Die DWS wird im Jahresendgeschäft den Verkaufs- und Beratungsprozess für die Premium-Produkte deutlich vereinfachen. DWS-Anträge ausdrucken, unterschreiben und in die Post geben, das war gestern. Für das Jahresendgeschäft bieten wir Ihnen stattdessen die Möglichkeit der elektronischen Unterschrift.

Denn voraussichtlich ab Ende Oktober können Anwender des Softfair-Vergleichsprogramms „**Investment Lotse**“ ihre mit elektronischer Kundenunterschrift versehenen DWS-Anträge für die DWS RiesterRente Premium, den DWS Vermögenssparplan Premium sowie die DWS Basisrente Premium einfach online an DWS versenden.

Unterschreiben auf Smartphone und Tablet

Statt auf einem Stück Papier unterschreiben Kunden und Vermittler mittlerweile immer öfter auf einem marktgängigen

einBlick:

Die elektronische Unterschrift bietet Vermittlern der DWS-Produkte klare Vorteile. Sie vereinfachen ihr Beratungsgeschäft und sparen wertvolle Zeit und Geld. Zudem wird der Papierverbrauch reduziert.

Vorteile

- Kostenfreie App
- Keine Hardware erforderlich
- Rechtssicherheit gewährleistet
- Vereinfachter Antragsprozess
- Hohe Zeitersparnis

Smartphone oder Tablet. Dies funktioniert demnächst auch für die Premium-Produkte der DWS. Dafür müssen Anwender des „Investment Lotsen“ lediglich eine kostenfreie App für Android oder Apple iOS herunterladen.

Das System erfordert keine spezielle Hardware, wie zum Beispiel bestimmte Unterschriftenpads. Die Unterschrift des Kunden erfolgt direkt auf dem Smartphone oder Tablet-PC des Vermittlers. Softfair arbeitet hier mit der bereits gut am Markt etablierten Lösung vom Softwarehaus iS2. Die Unterschrift wird direkt auf den Online-Antrag gescannt. Dieser gilt dann als rechtssicher unterschrieben.

So kann dank der digitalen Signatur erstmals nicht nur das Schriftbild der elektronischen Unterschrift gespeichert werden, auch wei-

tere Merkmale wie Schreibgeschwindigkeit und -rhythmus werden dokumentiert, so Softfair. Alle Daten werden dem Anbieter zufolge zudem ausschließlich verschlüsselt übertragen und auf Hochsicherheitsservern gespeichert.

Vereinfachter Verkaufsprozess

Bereits im Juni 2013 ist Softfair mit dem neuen Programm „AntragsLotse“ und der integrierten elektronischen Unterschrift an den Markt gegangen. Auch der „Investment Lotse“, der im April 2014 eingeführt wurde, bietet voraussichtlich ab Ende Oktober die Möglichkeit der elektronischen Signatur. Der gesamte Antragsprozess wird mit dem „Investment Lotsen“ deutlich vereinfacht.

Mithilfe der Software werden Angebote berechnet, Anträge generiert wie auch die 34f-konforme Protokollierung in einem Schritt erstellt. „Immer mehr Anwender nutzen diese neue Technologie und die damit verbundene Zeit- und Kostenersparnis“, betont Matthias Brauch, Geschäftsführer der Softfair GmbH. Fortlaufend entwickelt das Hamburger Softwarehaus auch den „Investment Lotsen“, das aktuellste Produkt aus dem Hause, weiter und optimiert die Funktionalitäten für den Anwender.

„Bald können über den ‚Investment Lotsen‘ per Mausclick sämtliche Dokumente an DWS geschickt werden“, so der Softfair-Geschäftsführer. Den Nutzern wird damit ein medienbruchfreier Prozess in der Antragsaufnahme geboten. Die Verarbeitung der

Dokumente erfolgt laut Softfair in Echtzeit. „Für den Berater ist dies eine enorme Vereinfachung des Beratungsgeschäfts“, erklärt Alberto del Pozo, Senior Manager private Altersvorsorge bei der DWS. „Die Anforderungen an Finanzanlagenvermittler nach Paragraph 34f GewO sind enorm gestiegen. Softwarelösungen wie der ‚Investment Lotse‘ vereinfachen den gesamten Beratungsprozess ungemein. Mit der elektronischen Unterschrift gewinnt der Berater zusätzlich wertvolle Zeit zurück, die er nun sinnvoller in eine qualitativ hochwertige Anlageberatung investieren kann.“ Ein Argument mehr dafür, im Jahresendgeschäft auf die DWS-Altersvorsorgelösungen zu setzen! ■ (gs)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

Abteilungsleiter fondsgebundene Altersvorsorge
gsteffens@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-348

Der Diplom-Kaufmann Guido Steffens ist seit Januar 2007 bei Netfonds. Dort leitet er den Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Der Schwerpunkt liegt auf der DWS RiesterRente Premium und deren verschiedenen Ausgestaltungsformen.

MANAGER
cityWire ratings 

CITYWIRE FINDET TALENTE

Citywire folgt über **10,000 Fondsmanagern** weltweit.

Unser Ziel ist es die besten Fondsmanager aus **180 Sektoren** und **39 Märkten** zu finden.



Gehen Sie im Jahresendgeschäft neue Wege

DWS-Altersvorsorgelösungen im „Rechnungszinsschlussgeschäft“

Der Altersvorsorgemarkt geht in ein spannendes letztes Quartal. Viele Berater freuen sich bereits über den Vertriebsimpuls durch die Rechnungszinssenkung in der Lebensversicherung zum Jahreswechsel. Doch ein Produkt, das zuletzt im Marktschnitt nur noch 3,4 Prozent Bruttorendite abwarf – Kosten, Steuern und Inflation noch nicht einbezogen –, kann man kaum einem Kunden mit gutem Gewissen anbieten. Unser Tipp daher: Vertriebsimpuls ja – aber bitte nicht mit der „Klassik“!

(Aktien-)Fonds statt Mini-Zinsen

Die DWS RiesterRente Premium verzeichnet nach wie vor eine erfreuliche Zahl an Neuabschlüssen. Ihre förderberechtigten Riester-Kunden machen somit genau das, was angesichts der aktuellen Situation für ihre Altersvorsorge angebracht ist: Sie setzen angesichts von Mini-Zinsen auf (Aktien-)Fonds.

Auch für Riester-Produkte im Allgemeinen bietet sich der Vertriebsimpuls im Jahresendgeschäft an. Attraktive staatliche Förderung, Beitragsgarantie, Renditechancen, Flexibilität und Transparenz sprechen eindeutig für eine Riester-Rente. Aber was machen Kunden, die nicht förderberechtigt sind?

Auch hier bietet die DWS für viele Zielgruppen Spezialitäten an, die langfristig attraktivere Perspektiven für die Altersvorsorge bieten können als etwa klassische Vorsorgelösungen.

DWS Vermögenssparplan Premium: langfristig besser als Girokonto

Laut den Statistiken dümpeln üppige 41 Prozent des Brutto-Geldvermögens auf schlecht verzinsten Konten vor sich hin. Benötigen Kunden diese Gelder wirklich kurzfristig? Vermutlich nicht. Umso wichtiger ist es, angesichts negativer Realrenditen den Teil des Geldes, der erst mittel- bis langfristig benötigt wird, sinnvoll anzulegen. Hierzu bietet sich der DWS Vermögenssparplan Premium optimal an.

Die Argumente für das Produkt sollten auch börsenscheuen und sicherheitsorientierten Kunden einleuchten. Dazu zählen der Ausschluss eines Verlustrisikos durch die Beitragszusage zum Laufzeitende und attraktive Renditechancen durch bis zu 100 Prozent Aktienfondsinvestment. Weitere Absicherungsoptionen, eine hohe Flexibilität und überschaubare und transparente Kosten zeichnen das Produkt aus. Und: 50 Prozent des Ertrags sind steuerfrei, wenn der Kunde mindestens 62 Jahre alt ist und die Vertragslaufzeit mindestens 12 Jahre betragen hat.

Was will das Sparerherz mehr? Wir danken es Ihnen mit einer Abschlussprovision und einer attraktiven Bestandsprovision auf Basis

des Fondsvermögens, die das Produkt insbesondere auch für Einmalbeiträge hoch interessant macht.

DWS Kinderriestern – mit dem DWS Ausbildungsrechner

Unsere Premium-Produkte erfreuen sich auch als Kindersparplan großer Beliebtheit. Dazu haben wir den DWS Ausbildungsrechner entwickelt, mit dem Sie zusammen mit Ihren Kunden ermitteln, wie hoch zukünftige Ausbildungs- oder Studienkosten möglicherweise ausfallen und wie hoch der Sparbeitrag sein muss, um die Kosten dafür zu decken.

Über einen Klick kommen Sie in die Angebotsrechner der Produkte, die hierfür genutzt werden können (DWS RiesterRente Premium, DWS Vermögenssparplan Premium). Beide Produkte können bereits ab dem ersten Lebensjahr abgeschlossen werden. Die Mindestbeiträge liegen bei 25 Euro (laufend) und 2.500 Euro (einmalig). Anders als bei alternativen Sparformen für Kinder kann hier die staatliche Riester-Förderung später zusätzlich im selben Vertrag genutzt werden. Warum also für die Kleinsten noch Geld aufs Sparbuch, in den Bausparvertrag oder in die „Klassik“ zu niedrigen Zinsen legen?

DWS Basisrente Premium gegen Einmalbeitrag

Rund 1,75 Millionen Basisrentenverträge wurden seit 2005 abgeschlossen. Doch mehr als die Hälfte davon sind klassische Basis-

Vertriebsargumente

- „Riester-Klassiker“ der DWS im Maklermarkt, mehrfach ausgezeichnet
- Verbindet Renditechancen und Sicherheit über das krisenerprobte Wertsicherungskonzept „I-CPPI“
- Günstige Verwaltungskosten (18 Euro Depotgebühr), transparenter Kostenausweis im Transparenzblatt
- Attraktive Absicherungsoptionen (Höchststandssicherung, DWS Ablaufstabilisator, Wahl des Anlagekonzepts Balance etc.)
- Hohe Flexibilität
- Neu: DWS Flexible Portfolio Insurance in den DWS Vorsorge Premium-Fonds!
- Filmtipp für Sie und Ihre Kunden

Den Film finden Sie unter diesem QR-Code:



renten. Laut GDV fließen zusätzlich 524 Millionen Euro jährlich an einmaligen Beiträgen in die Basisrente, oftmals in das schon vorhandene Produkt.

Dank der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank wird die Überschussbeteiligung klassischer Produkte in den nächsten Jahren mit hoher Wahrscheinlichkeit weiter fallen. Mit der DWS Basisrente Premium haben Sie die nahezu perfekte und kostengünstigere Alternative für Einmalbeiträge zu Ihren bereits vorhan-

Sonderaktion

Die „Sonderaktion DWS Vermögenssparplan Premium 2014“ bietet die Möglichkeit, eine einmalige kostenfreie Zuzahlung in den DWS Vermögenssparplan Premium einzubringen. Dazu müssen mindestens 5.000 Euro in einen bis zum 31. Dezember 2014 neu eröffneten DWS Vermögenssparplan Premium eingezahlt werden. Die Zahlung muss innerhalb von sechs Monaten nach Eröffnung eingehen. Die Zuzahlung ist pro Vertrag nur einmal kostenfrei möglich. Alle weiteren Produktkosten sind nicht Bestandteil der Sonderaktion. Mailen oder faxen Sie das speziell für diese Aktion entworfene Serviceblatt direkt an Netfonds. Dort wird die kostenfreie Sonderzahlung freigegeben.

denen Basisrenten: Sie diversifizieren das Portfolio Ihres Kunden, investieren in (Aktien-)Fonds und können die bestens bekannten Premium-Optionen nutzen – und profitieren von einer attraktiven Bestandsprovision auf Basis des Fondsvermögens.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen und Ihren Kunden zusätzlich die Flexibilität einer Kapitalübertragung. Sprich: Sollten Sie mit den späteren Rentenleistungen der DWS nicht zufrieden sein, können Sie das Kapital aus der DWS Basisrente Premium auf einen anderen Anbieter übertragen.

Sie sehen, es gibt jede Menge interessante Alternativen für Sie im Jahresendgeschäft. Sie müssen also nicht den „klassischen“ Weg gehen. ■ (adp)

Ihr Ansprechpartner



Alberto del Pozo

Director, Senior Manager private Altersvorsorge
info@dws.com
Telefon: (0 69) 7 19 09-2600

Alberto del Pozo ist seit mehr als sieben Jahren bei der DWS. Als Senior Manager liegt sein Schwerpunkt im Bereich der privaten Altersvorsorge.



Eine regelmäßige und feste Ausschüttung trotz niedriger Zinsen?

Fond	WKN	Feste Ausschüttung
Schroder ISF Global Dynamic Balanced	A1JYCL	3% p. a.
Schroder ISF Global Multi-Asset Income	A1JVBM	5% p. a.
Schroder ISF Global Dividend Maximiser	A1JHNS	8% p. a.

Sie wollen mehr erfahren? Dann kontaktieren Sie uns!

invest@schroders.com

www.schroders.de



Schroders



Glänzende Perspektiven

Gold und Silber im SOLIT Edelmetalldepot

Edelmetalle gelten seit langer Zeit als sicherer Hort, um stürmische Zeiten an den Finanzmärkten unbeschadet zu überstehen. Gold und Silber haben daher als Garanten für langfristigen Werterhalt ihren festen Platz in jeder ausgewogenen und gut diversifizierten Vermögensstruktur. In konjunkturell schwierigen Zeiten, bei ausufernder Staatsverschuldung und ungehemmter expansiver Geldpolitik, rechnen viele Experten nicht nur mit stabilem Werterhalt, sondern mit weiter steigenden Edelmetallpreisen, möglicherweise sogar mit einer Vervielfachung bis zum Ende des kommenden Jahrzehnts.

Netfonds bietet für seine Partner ab sofort mit dem SOLIT Edelmetalldepot ein zeichnungs- und abwicklungsoptimiertes Lagerkonzept in physisches Gold und Silber. Kunden kommen bereits ab einer Anlagesumme in Höhe von 2.000 Euro in den Genuss der Vorteile einer SOLIT Edelmetallinvestition (siehe Kasten). Der Kunde schließt dabei mit dem Verwahrer, der SOLIT Management GmbH, einen Kauf- und Lagervertrag ab. Es wird kein Fonds, keine KG, kein Investment-Vehikel dazwischengeschaltet. Für den Vertrieb gilt somit: transparent, einfach und effizient.

Günstig kaufen, sicher einlagern

Die Kunden erwerben direkt physisch existierende Gold- und Silberbarren. Die mit dem Einkauf und der Lagerung betraute SOLIT Management GmbH erwirbt zu diesem Zwecke losgrößeneffiziente große Gewichtseinheiten (Gold meist Ein-Kilogramm-Barren, Silber Fünf-Kilogramm- oder Industriebarren). Gekauft wird zu günstigen institutionellen Einkaufskonditionen direkt bei den Prägestätten wie zum Beispiel Umicore und Heraeus. Die Aufteilung auf die Edelmetalle Gold und Silber kann frei bestimmt werden. Die Lagerung der Edelmetalle erfolgt bankenunabhängig außer-

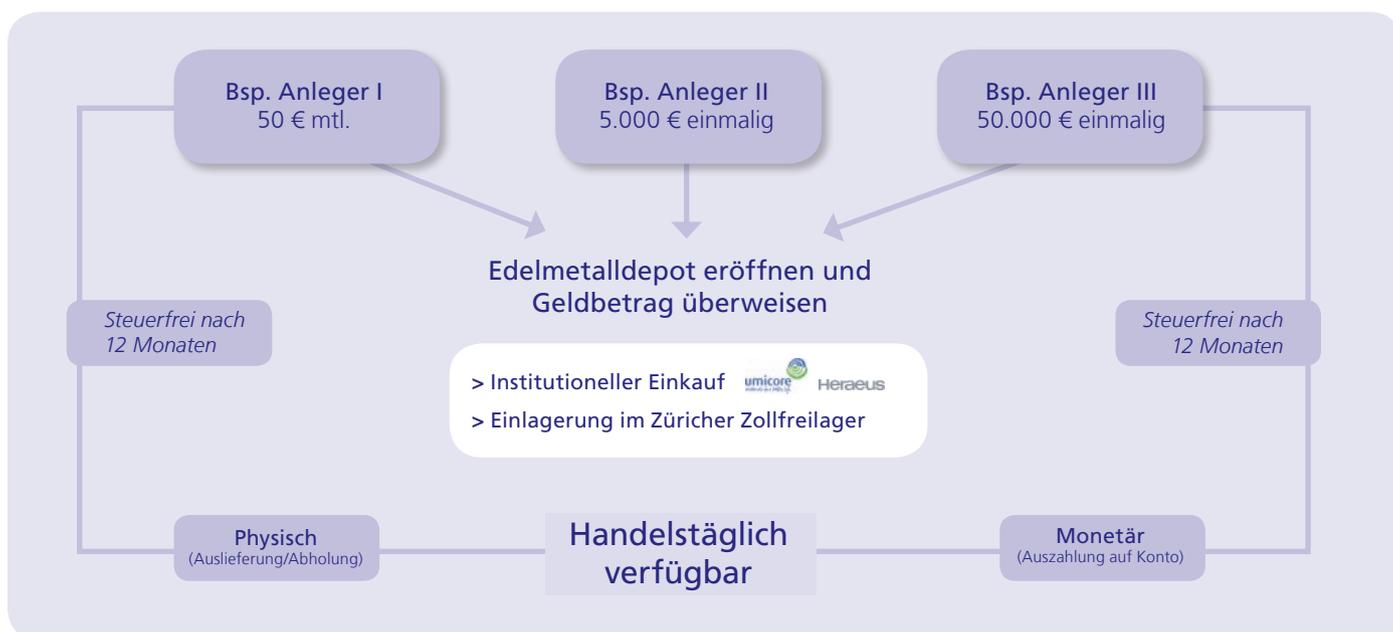
Für die Vermittlung ist ein bestehendes
Gewerbe ausreichend

halb der EU in einem Schweizer Zollfreilager. Dabei wird höchster Standard an die Sicherheit gelegt. So ist der Zugang zu den Depots nur nach Sechs-Augen-Prinzip möglich. Die Versicherung der Edelmetalle erfolgt zum jeweils aktuellen Marktwert. Unabhängige Wirtschaftsprüfer führen zweimal jährlich eine physische Inventur durch. Und: Sämtliche Ein- und Auszahlungen erfolgen über ein externes Treuhandkonto.

Vorteile des SOLIT Edelmetalldepots

- Solider Sachwert mit aussichtsreichen Perspektiven
- Sichere und unabhängige Lagerung der Edelmetalle in der Schweiz
- Signifikante Einkaufsvorteile (inklusive Mehrwertsteuer-Ersparnis) durch institutionelle Einkaufskonditionen gegenüber Direkterwerb als Kleinanleger
- Jederzeit voll und teilweise kündbar
- Physischer Auslieferungsanspruch auf monatlicher Basis
- Steuerfreier Wertzuwachs nach einjähriger Haltedauer (für in Deutschland steuerpflichtige Privatpersonen); keine Abgeltungsteuer
- Auch als Sparplan zum langfristigen Vermögensaufbau geeignet
- Frei wählbare Aufteilung in Gold und Silber
- Kosteneffiziente Sammlagerung Ihrer Edelmetalle
- Sicherheit durch unabhängige Treuhand und externe Mittelverwendungskontrolle
- Kein Haftungs- oder Insolvenzrisiko

Transparent, einfach, effizient – so funktioniert das SOLIT Edelmetalldepot



Sparpläne möglich

Für die Vermittlung der Edelmetalle ist ein bestehendes Gewerbe ausreichend. Der Kauf- und Lagervertrag erfolgt mittels eines zwei Seiten umfassenden Depot-Eröffnungsantrags. Alternativ zur Einmalanlage kann der Mindestbetrag von 2.000 Euro auch in Form eines monatlichen Sparplans erbracht werden. Die Laufzeit der Ansparphase muss mindestens zwölf Monate betragen. Wer die Mindestsparrate von 50 Euro im Monat wählt, spart demnach 40 Monate. Die Investition erfolgt generell auf unbestimmte Zeit. Beim Kauf fällt ein Aufgeld von 5 Prozent an, das jedoch durch den Berater komplett rabattiert werden kann. Gewinne sind nach zwölf Monaten steuerfrei. Eine Kündigung ist jederzeit kostenfrei möglich. Der Kunde ist im Rahmen dieses Direktinvestments zu jedem Zeitpunkt Eigentümer der Edelmetalle mit voller Verfügungsmacht.

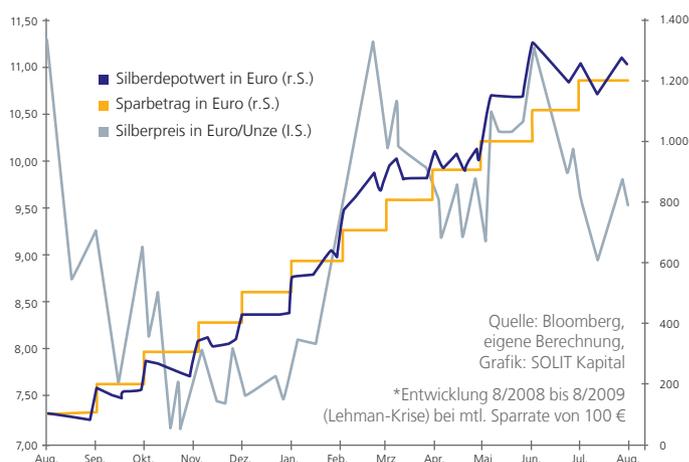
Depotanalyse mit Edelmetallen

Mit dem SOLIT Edelmetalldepot lässt sich problemlos in AdWorks arbeiten. In das Tortendiagramm der Vermögensaufstellung integriert, taucht das Edelmetalldepot nun neben allen weiteren Depots der Kunden auf und fließt ebenfalls in die Depotanalyse mit ein. Die neu strukturierte und technische Antragsabwicklung in unserem Hause vereinfacht das Einreichen von Anträgen. Netfonds wickelt somit schneller ab und kann daher auch zeitnäher die Vergütungen an die Partner abrechnen.

Ihr komplettes Unterlagenpaket mit der SOLIT-Broschüre, den schlanken Vertragsbedingungen und dem Edelmetalldepot-Eröffnungsantrag für Ihre Kunden stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Bitte senden Sie eine E-Mail an solit-emd@netfonds.de. ■ (jh)

Exemplarischer Silber-Sparplan*

Klarer Renditevorteil durch Cost-Average-Effekt



Ihr Ansprechpartner



Jan Haimerl

Ansprechpartner SOLIT Edelmetalldepot
jhaimerl@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-357

Jan Haimerl ist seit Juni 2011 im Hause Netfonds tätig. Seit 2,5 Jahren ist er Produktberater im Bereich Fondsgebundene Altersvorsorge und seit Mai 2014 Produktverantwortlicher für das SOLIT Edelmetalldepot. Der Bankkaufmann (IHK) war zuvor sieben Jahren im Bankensektor tätig.



Keine Provisionen ohne Wirtschaftsprüfung

Was Sie bei der Erstellung Ihres FinFirmV-Prüfberichts für 2013 beachten müssen

Bis zum 31. Dezember 2014 muss jeder Vermittler mit einer 34f-Erlaubnis und mindestens einer Beratung oder Vermittlung im Jahr 2013 einen Prüfbericht erstellen. Was bedeutet das für Sie konkret und was müssen Sie beachten? Wir sagen es Ihnen!

Sie müssen zu jeder Beratung und Vermittlung im Jahr 2013 Beratungsprotokolle angefertigt und diese dem Kunden zur Verfügung gestellt haben. Wenn Sie sich schon für die Prüfung über Netfonds/ Argentos angemeldet haben oder über einen eigenen Rechtsanwalt/Wirtschaftsprüfer den FinVermV-Prüfbericht erstellen lassen, müssen Sie nicht weiterlesen.

Für alle anderen ist Eile geboten, damit die Prüfung und das Prüftestat noch 2014 erfolgen.

Ihre To-do-Liste bei einer Prüfung über Netfonds

Auf fundswarePro haben wir einen eigenen Bereich eingerichtet. Hier finden Sie die unten stehenden Formulare sowie Filme zum konkreten Handling.

1. Melden Sie sich mit unserem Antragsformular für die vereinfachte Prüfung an.
2. Laden Sie alle Beratungsdokumente auf unsere Plattform hoch. Optional sind dies: Erstinformation, Rahmenvereinbarung und Analysebogen. Das Beratungsprotokoll ist Pflicht (mit Angabe der KIDs und Provisionen, unterschrieben vom Kunden).
3. Füllen Sie die Punkte unter „Wirtschaftsprüfung“ aus und laden Sie die Dokumente für die Wirtschaftsprüfung bei uns hoch. Fertig!

34f-Prüfung – was müssen Sie beachten?

Jede Person mit dem Paragraphen 34f und mindestens einer Beratung oder Vermittlung im Jahr 2013 muss einen Prüfbericht bei der Industrie- und Handelskammer oder beim Gewerbeordnungsamt bis spätestens zum 31. Dezember 2014 für den Prüfzeitraum 2013 abgeben. Bereits eine einzige Beratung/Vermittlung eines DWS RiesterRente Premium-Depots gilt als erlaubnispflichtig und muss geprüft werden. Wenn weder ein Prüfbericht noch eine Negativer-

klärung abgegeben wird, droht der Entzug des 34f-Status und damit ein Erlaubnisverbot als Finanzvermittler. Falls Sie keine Beratung oder Vermittlung von Fonds oder Beteiligungen vorgenommen haben, können Sie auch eine Negativerklärung abgeben.

Bei Ausschließlichkeit über Netfonds im Bereich 34f zahlen Sie nur 350 Euro plus Mehrwertsteuer bei einem Provisionsvolumen im 34f unterhalb von 25.000 Euro. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website. ■ (jwi)

einBlick:

Vorlagen für Negativerklärungen oder für die Beantragung der Prüfung finden Sie im eigens eingerichteten Bereich „FinVermV“ auf fundswarePro.

Hinweis an die Argentos-Partner: Achim Kochsiek informiert parallel per Mail über das Prüfverfahren. Ab dem kommenden Jahr gleichen wir die Verfahren von Netfonds und Argentos an. Im letzten Jahr haben die Netfonds-Partner noch nicht mit AdWorks gearbeitet. Daher unterscheiden sich die Verfahren für 2013.

Hinweis an die NFS-Partner: keine Prüfung notwendig!

Ihre Ansprechpartner



Jonas Wilken
Produktberater Investment
jwilken@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-315



Achim Kochsiek
Vorstand
achim.kochsiek@argentos.de
Telefon: (069) 8700204-11

Erfolgreich mit hausInvest

Mit Erfolgssimmobilien dauerhaft beständig

hausInvest



hausInvest ist mittlerweile 42 Jahre alt – und immer noch eine Erfolgsgeschichte: Die Konsequenz in der Produktausrichtung und die Anpassungsfähigkeit in der Anlagestrategie haben den Anlegern in jedem Jahr eine positive Rendite beschert. Der Fonds hat in dieser langen Zeit sämtliche Finanz- und Wirtschaftskrisen überstanden. Und auch die Herausforderungen, die neue gesetzliche Regelungen mit sich brachten, hat er stets für eine beständige Weiterentwicklung nutzen können. hausInvest ist und bleibt damit ein attraktives Produkt für Anleger, die sich – auch schon mit kleinen Summen – den Wunsch nach einem Immobilieninvestment erfüllen wollen.

Die Nachfrageseite bietet weiterhin attraktives Potenzial. Sachwert- und insbesondere Immobilieninvestments stehen bei Privatanlegern hoch im Kurs. Einer Umfrage der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) vom Dezember 2012 zufolge wären bei Verfügbarkeit eines größeren Betrags 46 Prozent der deutschen Privatanleger bereit gewesen, im Jahr 2013 in Immobilien zu investieren.

Hinzu kommt der Sicherheitsaspekt: Gemäß einer im April 2013 im „Handelsblatt“ veröffentlichten Forsa-Umfrage ist das Geld für 65 Prozent der Befragten in Immobilien am sichersten angelegt. Hier spielt auch die latente Inflationsangst hinein. hausInvest hat in seiner langen Geschichte eine Rendite erwirtschaftet, die in nahezu jedem Jahr oberhalb der Geldentwertungsrates lag.

Aktives Portfoliomanagement

Zur erfolgreichen Wertentwicklung des Fonds trägt in hohem Maße das aktive Portfoliomanagement bei. In den zurückliegenden Jahren waren in vielen Märkten gute Rahmenbedingungen für Verkäufe gegeben. Diese hat hausInvest genutzt, um beispielsweise punktuelle, regionale Übergewichtungen abzubauen oder anderweitige strukturelle Optimierungen vorzunehmen.

Zusätzlich investiert der Fonds regelmäßig – sowohl zum Beispiel in bestehende Shopping-Center als auch in neue Objekte. So hat hausInvest von Hochtief die Projektentwicklung Neue Direktion Köln erworben, die nach Fertigstellung im Jahr 2016 für 20 Jahre Sitz der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA) sein wird. Ein erstklassiger Mieter in einer interessanten Immobilie, bei der alte Fassaden auf modernen Neubau treffen werden und bei deren Planung Nachhaltigkeit und Drittverwendbarkeit großgeschrieben wurden; dies bieten nur wenige Objekte am Markt.

hausInvest kann also zuversichtlich in die Zukunft blicken. Für Kontinuität sorgen – das haben die Erfahrungen der vergangenen Jahre gezeigt – auch eine gute Vertriebsbasis und die verlässliche Zusam-



Neue Direktion in Köln © Hochtief Projektentwicklung

menarbeit mit renommierten Partnern. Das Erfolgsgeheimnis des Fonds liegt – neben der effizienten Liquiditätssteuerung und dem aktiven Portfoliomanagement – in seiner Größe und dem damit einhergehenden breiten Mix aus Bürogebäuden, Shopping-Centern, Hotels und Logistikobjekten. Gegenwärtig verteilen sich 111 Immobilien auf 63 Städte in 17 Ländern, wobei die europäischen Kernmärkte den regionalen Schwerpunkt bilden. Seinen Investitionsgrundsätzen bleibt hausInvest treu: Nur erstklassige und an bonitätsstarke Nutzer vermietete Immobilien an attraktiven Standorten bilden in Verbindung mit einem weitsichtigen Fonds- und Asset-Management die Grundlage für eine nachhaltig überzeugende Wertentwicklung.

	FONDSDATEN	
	Fondsname	hausInvest
	WKN/ISIN Auflegung	980701/DE0009807016 1972

Ihr Ansprechpartner



André Krüger
Leiter Partnervertrieb Versicherungen
& Kooperationsvertriebe
andre.krueger@commerzreal.com
Telefon: (0611) 7105-4182

„Ich danke 450.000 Kunden, die uns seit 42 Jahren ihr Vertrauen schenken. Seit 1972 hat hausInvest immer eine positive Rendite erreicht. Wir arbeiten daran, diesen Erfolg fortzuschreiben.“



Vermögens- verwaltungsstrategien bewähren sich

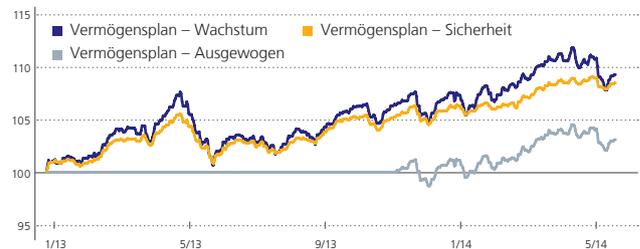
Ein aktueller Zwischenstand des „Vermögensplans TOP Manager“

Anfang des Jahres 2013 haben wir unsere standardisierten Fonds-Vermögensverwaltungsstrategien „Vermögensplan TOP Manager“ aufgelegt, die von den Vermögensverwaltern Hamburger Vermögen und NFS Capital gemanagt werden. Seit der Auflage haben sich die Strategien hervorragend entwickelt. Den „Vermögensplan TOP Manager“ gibt es in drei Risikostufen: Sicherheit, Ausgewogen und Wachstum.

Die Strategien basieren jeweils auf den besten zehn vermögensverwaltenden Mischfonds. Diese werden auf Basis eines quantitativen Auswahlprozesses nach fünf Kriterien ausgewählt (Performance, Jahresvolatilität, Sharpe-Ratio, maximaler Drawdown und letztjährige Mittelzuflüsse). Eine Besonderheit ist die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte „Protect-Schwelle“. Wenn diese für einen Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir ihn für sechs Monate in einen Geldmarktfonds, bevor wir dann in den jeweils besten Fonds nach unseren Kriterien wieder einsteigen. Die Protect-Schwelle wurde seit dem Start 2013 nur von einem Fonds unterschritten, was für die Auswahlqualität der Fondsmanager spricht. Bei den Strategien liegt demnach ein besonderes Augenmerk auf einem echten „vermögensverwaltenden“ Ansatz, das

heißt auf der Teilnahme an steigenden Märkten mit entsprechenden Renditeerwartungen, vielmehr aber Kapitalerhalt, wenn es an den Märkten kracht. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir in den letzten Wochen gesehen haben und die uns vielleicht auch in nächster Zukunft noch begleiten, werden unsere Strategien ihre Stärken ausspielen. Die Strategien des „Vermögensplans TOP Manager“ bieten ein langfristiges „Rundum-sorglos-Paket“ für Sie als Berater und Ihre Kunden. Wir wünschen viel Erfolg im Kundengespräch! ■ (ew)

Wertentwicklung „Vermögensplan TOP Manager“



	Ertrag 2013	Ertrag 2014 ¹
VP – SICHERHEIT	4,27 %	3,04 %
VP – AUSGEWOGEN	4,75 % ¹	3,43 %
VP – WACHSTUM	5,31 %	3,16 %

¹ Rückrechnung
² Stichtag: 31.07.2014

Vermögensplan TOP Manager



VERMÖGENSPLAN – SICHERHEIT
Geringe Aktienquote (< 30 % flexibel)
Protect-Schwelle bei 5 %; Risikoklasse 2 von 5



VERMÖGENSPLAN – AUSGEWOGEN
Mittlere Aktienquote
Protect-Schwelle bei 10 %; Risikoklasse 3 von 5



VERMÖGENSPLAN – WACHSTUM
Höhere Aktienquote (> 50 % flexibel)
Protect-Schwelle bei 15 %; Risikoklasse 4 von 5

Vertriebsargumente

- „Rundum sorglos“-Vermögensverwaltung für jedermann
- Die besten Fondsmanager weltweit in einem Depot
- Aktives Risikomanagement
- Attraktives Vergütungsmodell für Berater

Ihre Ansprechpartner



Christian Hammer
Geschäftsführer NFS

chammer@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-301



Eric Wiese
Geschäftsführer HHVM

eric.wiese@hhvm.eu
Tel.: (0 40) 80 80 242-0



Pictet-Global Megatrend Selection

Mit Zukunftsthemen profitieren!

Als Pictet im Jahr 1995 den ersten Biotech-Fonds auflegte, war eine Entschlüsselung des Genoms noch nicht absehbar. Auch hatte Pictet mit ihrem Wasserfonds eine Vorreiterrolle inne, welcher bereits im Januar 2000 als Erster seiner Art aufgelegt wurde. In den folgenden Jahren entdeckte Pictet weitere investierbare Zukunftsthemen – sogenannte Megatrends – und legte insgesamt neun Fonds auf, die in zukunftssträchtige Themen investieren, nämlich in Wasser, Holz, saubere Energien, Landwirtschaft, Biotech, Generika, digitale Kommunikation, Security und Premium Brands/Luxusmarken.

Pictet versteht unter Megatrends grundlegende Entwicklungen, die den Fortschritt der menschlichen Zivilisation über Jahrzehnte beeinflussen. Einige dieser Trends, wie etwa die Umweltherausforderung, haben eine signifikante Bedeutung für unser aller Zukunft. Unser Anlageansatz zielt darauf ab, Unternehmen zu finden, die zu den Gewinnern dieser Megatrends gehören.

Im Jahr 2008 wurden diese neun vielversprechenden Anlageideen zu einem weiteren Fonds, dem Pictet-Global Megatrend Selection, zusammengefasst. Somit kann der Anleger langfristig von den Megatrends, getrieben durch ökologische, gesellschaftliche, demografische und wirtschaftliche Entwicklungen, profitieren.

Alle neun Themen sind im Fonds mit 11 Prozent gleichgewichtet und es findet monatlich eine Anpassung der aus Performanceunterschieden resultierenden Gewichtsverteilung auf die Ursprungsgewichtung von 11 Prozent statt (sogenanntes „Rebalancing“).

Durch die Gleichgewichtung werden zu jeder Zeit alle Themen berücksichtigt. Dies ist für den Anleger besonders dann vorteilhaft, wenn er keine laufenden Entscheidungen über Investitionen in einzelne der Megatrends treffen möchte. Die von unseren 18 Sektor- und Themenspezialisten gemanagten Einzelfonds bilden im Global-Megatrend-Portfolio eine Zusammensetzung von derzeit 36 Ländern und 23 Subsektoren. Aktuell sind circa 470 Einzeltitel im Portfolio.

Der besondere Charme dieser Zusammenstellung der Themen liegt an dem asymmetrischen Performanceprofil, das dieser Fonds seit Auflage gezeigt hat. Aufgrund der thematischen Ausrichtung sind einige Sektoren nicht vertreten, etwa Ölförderer und Finanzwerte. Gerade das Fehlen Letzterer sorgt dafür, dass der Fonds in schwierigen Aktienmärkten defensiver ist als „traditionelle“ Indizes wie der MSCI World, während andererseits der Schwerpunkt auf mittelgroßen Wachstumsunternehmen bei steigenden Börsen zu einer überproportionalen Partizipation führt.



PICTET

Pictet ist nicht nur eine der führenden Privatbanken in Europa, sondern auch Pionier bei Sektor- und Themenfonds und verfügt seit fast 20 Jahren über eine herausragende Expertise in diesem Bereich. Aktuell werden zwölf Milliarden US-Dollar in Themenanlagen gemanagt.

Indexierte Performance



Quelle: Pictet Funds. In der Vergangenheit erzielte Resultate geben keine zuverlässigen Anhaltspunkte über die zukünftige Entwicklung. Bei der Zeichnung oder Rücknahme belastete Provisionen/Kommissionen und Gebühren sind nicht in der Performance enthalten. *Auflegungsdatum: 30.10.2008. Angaben nach Kosten in EUR für die P-dy Anteilsklasse per 30.06.2014. Benchmark des Fonds: MSCI World per 30.06.2014

FONDSDATEN	
	Fondsname Pictet-Global Megatrend Selection-P dy EUR
	WKN/ISIN A0X8JZ
	Auflegung 31. Oktober 2008

Ihr Ansprechpartner



Jochen Staat
Senior Vice-President
jstaat@pictet.com
Telefon: (069) 79 500 90

Jochen Staat ist seit 13 Jahren bei Pictet und leitet dort die Vertriebsaktivitäten im Asset-Management.

Vermögensverwaltung gewinnt zahlreiche neue Partner

Erfahrungen mit der Vermögensverwaltung der Hamburger Vermögen und der NFS Capital

Seit nunmehr zwei Jahren setzen wir mit Ihnen als unseren Partnern das Konzept Vermögensverwaltung um. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: Bei Anlageentscheidungen müssen keine Protokolle mehr geschrieben werden. Dank Transaktionsvollmacht werden keine Unterschriften mehr vom Kunden benötigt und dank der Modellportfoliotechnologie der Depotbanken können Sie eine Vielzahl von Kundendepots einheitlich und schnell und damit sehr effizient beraten. Gerade in den zurückliegenden Wochen mit et-

was turbulenteren Märkten hat sich die schnelle Reaktionsfähigkeit der Modellportfolios ausgezahlt: Eine Anlageempfehlung an uns, ein paar Klicks und schon sind alle relevanten Kundendepots gegen Verluste abgesichert. Auch die von unserer Regierung im Handstreich einkassierte Erlaubnis zur Abschlussvermittlung kann ein weiteres Argument für die Vermögensverwaltung sein, denn als BaFin-lizenzierter Vermögensverwalter dürfen wir diese Dienstleistung natürlich weiterhin für Sie und Ihre Kunden erbringen.

i

FAKTEN VERMÖGENSVERWALTUNG

Volumen: HHVM: > 85 Mio. €
NFS Capital AG: > 32 Mio. €

Anzahl Kundendepots: HHVM: 799, NFS Capital: 207

Anzahl Partner: 108

Anzahl Strategien: 73

Vorteile

- Wegfall der Protokollierungspflicht gegenüber den Kunden durch VV-Vollmacht
- Keine Einholung von Unterschriften von Kunden bei Orders notwendig
- Standardisierung der Kundenportfolios durch Modellportfolios
- Einfachstes Management dieser Portfolios
- Umsetzung eigener Investmentideen durch Beratung des Vermögensverwalters („Advisory“)
- Übernahme vieler administrativer Aufgaben durch den Vermögensverwalter (Ordering, Reporting, Berichte etc.)
- Regelmäßige, kalkulierbare Einnahmen durch VV-Gebühr

Der Kunde zahlt VV-Gebühr (bis 1,5 % möglich)	1,0 % p. a. (zzgl. MwSt.)	⊖
Kosten (Vermögensverwaltung + Pool)	0,28 % p. a. (zzgl. MwSt.)	⊖
Ertrag Berater Vermögensverwaltung	0,72 % p. a. (zzgl. MwSt.)	⊕
Ertrag Berater Bestandsprovision	0,45 % p. a. (zzgl. MwSt.)	⊖
Gesamtertrag Berater	1,17 % p. a. (zzgl. MwSt. auf VV-Gebühr)	

Mehr als 1.000 Kunden

Immer mehr Partner von Netfonds, Argentos und NFS erkennen diese Vorteile und setzen ihre Strategien mit uns um: So wurden bei unseren beiden Vermögensverwaltern in Deutschland und Liechtenstein zusammen seit dem letzten Stand über 20 Millionen Euro investiert. Das verwaltete Gesamtvolumen beträgt nunmehr über 120 Millionen Euro an Kundengeldern. Auch die Zahl der Kunden hat sich mit knapp 1.000 deutlich vergrößert. Das Durchschnittsvolumen der Depots bei der NFS Capital AG beträgt dabei rund 120.000 Euro, bei der HHVM Hamburger Vermögen GmbH circa 65.000 Euro. Auch auf der administrativen Seite hat es Weiterentwicklungen gegeben: Die jüngst in die Netfonds-Welt integrierte Kundenverwaltungssoftware „AdWorks“ wird auch von uns Vermögensverwaltern immer stärker eingesetzt und dient inzwischen als zentrale Software.

Wichtiger Hinweis: neue Formulare

Wir haben inzwischen alle Antragsunterlagen in AdWorks als sogenannte „Checklisten“ hinterlegt. In den letzten Monaten haben sich einige Veränderungen an unseren Formularen und denen der Depotbanken ergeben. Prüfen Sie daher unbedingt regelmäßig, ob die Ihnen vorliegenden Unterlagen noch auf dem letzten Stand sind.

Die NFS Capital AG in Liechtenstein hat zusammen mit iShares als Manager eine der ersten reinen ETF-Vermögensverwaltungen ins Leben gerufen. Die extrem kosteneffizienten Strategien können ab sofort vermittelt werden (siehe Seite 38).

Aufseiten der Depotbanken haben wir unser Universum um die Fondsplattform MFX Metzler Fund Exchange und Cortal Consors als Vollbank erweitert. Weiter zur Wahl stehen die Direktbanken comdirect bank und die DAB Bank, bei den Fondsplattformen die FFB und die Fondsdepotbank. Seien Sie dabei! Jetzt werden die Weichen für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell in der Investmentberatung gestellt. Wir beraten Sie gern! ■ (ew)

Nachhaltig höhere Rendite

Gutes tun und dabei den Markt schlagen

„Ich muss jetzt los, sonst gibt's die große Katastrophe. Merkst du nicht, dass wir in Not sind? Muss nur noch kurz die Welt retten ...“ Musiker Tim Bendzko versucht es mit seiner Stimme, Anleger können mit ihrem Geld die Geschehnisse der Welt positiv beeinflussen. Denn Nachhaltigkeit wird für Institutionelle und Privatanleger immer wichtiger. Sie wollen nicht nur nachhaltige Renditen, sondern auch sozial, ethisch und ökologisch vertretbare Konzepte.

Nachhaltigkeit schlägt den Aktienindex

Vielfach herrscht die Meinung vor, dass ökologische und soziale Investments mit Einbußen bei der Rendite einhergehen. Doch das Gegenteil ist der Fall, wie zahlreiche Studien belegen. Nachhaltig geführte Firmen entwickeln sich an der Börse deutlich besser. Die Erklärung ist simpel: Wer schonend mit Rohstoffen umgeht, spart auch Geld. Wer gut zu seinen Mitarbeitern ist, motiviert sie und baut auf lange Sicht ein positives Image auf. Nicht zuletzt fließt nachhaltig geführten Unternehmen auch mehr Geld von Investoren zu – ein ständig wachsender Anlagetrend. Allein im deutschsprachigen Raum beträgt ihr Volumen mittlerweile über 134 Milliarden Euro.

Mehr als 300 nachhaltige Fonds sind in Deutschland zum Vertrieb zugelassen. Doch nicht alle überzeugen. Der PRIMA – Global Challenges bildet als erster Fonds für Privatanleger den erfolgreichen Nachhaltigkeitsindex Global Challenges Index (GCX) der Börse Hannover nahezu eins zu eins ab. Dieser Index ist ausgerichtet auf sieben globale Herausforderungen (unter anderem Bekämpfung von Armut, der Folgen des Klimawandels, Sicherstellung der Trinkwasserversorgung und verantwortungsvolle Governance-Strukturen). Ausgeschlossen sind Anlagen in die Geschäftsfelder Atomenergie, Biozide, Chlorchemie, grüne Gentechnik und Rüstung.

Lohnendes Expertenwissen

Der Global Challenges Index umfasst 50 international tätige Unternehmen aus der EU und den G7-Staaten, die von der Nachhaltigkeits-Ratingagentur oekom research AG aus München ausgewählt werden. Anhand von über 100 branchenspezifisch ausgewählten sozialen und ökologischen Kriterien qualifizieren sich nur die Unternehmen für eine Investition, die im Branchenvergleich die höchsten Standards setzen (absoluter Best-in-Class-Ansatz). Damit erzielt der PRIMA – Global Challenges eine große Branchen- und regionale Streuung und ist mehr als ein reiner Solar- und Windkraftfonds. Dass dieser Ansatz erfolgreich ist, zeigt die Langzeitperformance: In den letzten fünf Jahren hat der Global Challenges Index (GCX) um mehr als 100 Prozent zugelegt.

prima
Fonds



Quelle: Bloomberg, Zeitraum: 31.07.2009–31.07.2014; die dargestellte Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Entwicklungen.

einBlick:

Nachhaltig investieren. Mit dem PRIMA – Global Challenges haben Anleger erstmals die Möglichkeit, in die erfolgreiche Aktienausswahl des Global Challenges Index zu investieren und mit gutem Gewissen eine attraktive Rendite zu erzielen.



FONDSDATEN

Fondsname PRIMA – Global Challenges
WKN/ISIN A0JMLV/LU0254565053
Auflegung 1. August 2006
Strategiewechsel GCX: 30. Oktober 2013

Ihr Ansprechpartner



Thomas Hellener
Geschäftsführer

hellener@primafonds.com
Telefon: (06122) 58 70 52

Thomas Hellener ist Geschäftsführer der unabhängigen Investmentboutique PRIMA Fonds Service GmbH und fungiert als Ansprechpartner für Maklerpools, Vermögensverwalter und Vertriebsorganisationen.

Aktive Vermögensverwaltung auf ETF-Basis

Durchdachte ETF-Strategien für Netfonds-Kunden

Die Netfonds Gruppe bietet ihren Partnern ein hochkarätiges Produkt mit börsennotierten Indexfonds an. Diese ETF genannten Fonds verzichten auf ein aktives Management. Stattdessen folgt ihre Wertentwicklung präzise der Vorgabe eines Index, etwa dem Deutschen Aktienindex (DAX). Somit sind ETFs im Vergleich zu klassischen Investmentfonds deutlich kostengünstiger und bieten eine höhere Transparenz.

In Kooperation mit iShares hat NFS Capital einen langfristigen und breit diversifizierenden Ansatz entwickelt, der über das passive Nachbilden eines Index hinausgeht. Denn in Schwellenländern und speziellen Branchen sowie bei bestimmten Anlagethemen ist ein aktives Management sinnvoll. Dort bringt erfahrungsgemäß die Expertise eines erfahrenen Managerteams zusätzliche Renditepunkte. Dabei werden Marktrisiken auf Basis wichtiger Marktdaten wie der Kennzahlen zu Wachstum, Inflation und Verbraucherverhalten bestimmt.

Haftungssicher und unbürokratisch

Die Strategie wird regelmäßig überprüft und die Zusammensetzung an die aktuelle Marktlage angepasst. Drei Portfolios mit den Risikoprofilen Defensiv, Moderat oder Offensiv stehen dafür zur Auswahl. Durch die Auslagerung der administrativen Aufgaben wie zum Beispiel des Reportings oder der Honorarabrechnung reduziert der Netfonds-Partner seinen bürokratischen Aufwand, außerdem begrenzt er durch die Portfolioverwaltung über die NFS Capital AG auch die Beratungshaftung. Das Vermögensverwaltungsmodell ist MiFID-II-konform. Da keinerlei Kick-backs oder zusätzliche Vergütungen enthalten sind, eignen

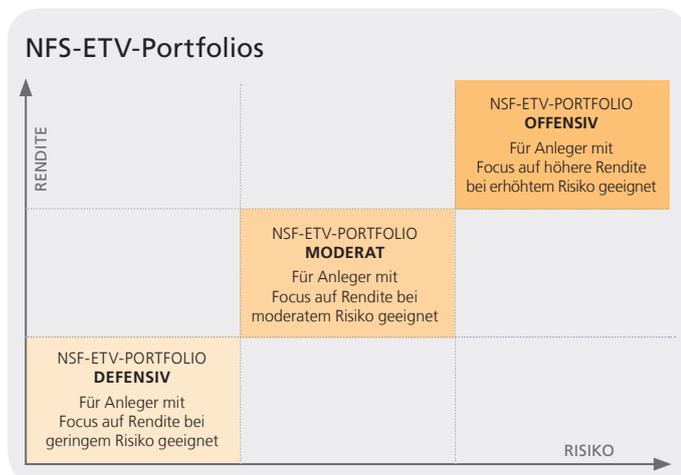
Vorteile der ETF-Strategie

- Niedrige Kosten – ETFs sind kostengünstiger als viele herkömmliche Investmentfonds
- Risikostreuung – ETFs bieten Diversifikation und vermeiden die Konzentration auf zu wenige Einzelwerte
- Transparenz – ETFs bieten Transparenz im Hinblick auf Fondszusammensetzung, Wertentwicklung und Kosten
- Flexibilität – es gibt eine große ETF-Auswahl, ihre Anteile können einfach und schnell ge- und verkauft werden
- Erfahrung – NFS Capital AG stellt in Zusammenarbeit mit iShares eine langjährige Expertise zur Verfügung

sich die NFS-ETF-Strategien auch ideal für Honoraranlageberater. Die Vermögensverwaltergebühr wird als All-in-Fee erhoben, es fallen weder Depot- noch Transaktionsgebühren an, außerdem wird für den deutschen Privatkunden bei diesem Anlagemodell keine Mehrwertsteuer fällig. Die Höhe der VV-Gebühr wird vom Berater selbst festgelegt.

Zur Eröffnung eines NFS-ETF-Portfolios benötigen die Partner folgende Formulare: einen Vermögensverwaltungsvertrag, das Kundenprofil, eine Legitimation/einen Geldwäsche-Check (direkt bei Partnern im NFS-Haftungsdach, über Post-Ident bei 34f-Beratern) und die Depotöffnung der DAB Bank. ■ (fs)

Ihre Ansprechpartner



Falk Siedelmann
Berater Investment,
NFS Netfonds Financial Service

fsiedelmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-304



Eugen Fleck
Direktor Vertrieb,
NFS Capital AG

efleck@nfs-capital.li
Telefon: (04 23) 3 71 18-71



Neue Modellportfolios

Mustergültig mit ETFs investieren

Der weltgrößte ETF-Anbieter iShares hat in Kooperation mit Netfonds drei Modellportfolios entwickelt, die von defensiv über moderat bis offensiv reichen und entsprechend gewichtet sind. BlackRock unterstützt dabei die jeweilige Asset Allocation.

Die volatilen Märkte und eine mögliche Inflation, die den realen Wert aller Investitionen aufzehren kann, erfordern heute einen alternativen Ansatz, um Portfolios für Kunden zusammenzustellen.

Dynamische Musterportfolios

Für viele Anleger sind daher traditionelle Portfolios immer weniger relevant. Diese bestehen aus Aktien und Anleihen und erhalten das Kapital oder eben nicht, obwohl alle Portfolios auf Wachstum oder das Erzielen von Erträgen ausgerichtet sind. Eine bessere Lösung können Portfolios bieten, die breiter diversifiziert sind – innerhalb und über verschiedene Anlageklassen hinweg – und entwickelt wurden, um spezifische Anforderungen an Wachstum, Ertrag und Risiko zu erfüllen. Zu diesem Zweck hat BlackRock dynamische Musterportfolios entwickelt.

Breite Diversifikation

Diese vermögensverwaltenden Produkte ermöglichen es den Kunden unabhängiger Finanzberater, mit einer einzigen Allokation in breit diversifizierte Modellportfolios zu investieren – beispielsweise wenn es darum geht, Cash-Bestände flexibel und effizient zu verwalten, schnell und kostengünstig Markt-Exposure auf- und abzubauen, oder auch um strategische Positionen als langfristig ausgerichteten Kern ihres Gesamtportfolios aufzubauen.

Alle drei Modellportfolios enthalten iShares-ETFs aus den Anlageklassen Anleihen, Aktien aus Industrie- beziehungsweise Schwellenländern sowie alternative Investments. Die Depotführung erfolgt bei der DAB Bank AG, München.

Kostengünstige Anlagelösungen

Die drei Modellportfolios bieten eine Bandbreite an Risiko-Rendite-Niveaus, die es den Anlegern ermöglichen, ihre Strategien kostengünstig und effizient umzusetzen. BlackRock-Modellportfolios ermöglichen Beratern die Konstruktion diversifizierter und kostengünstiger Anlagelösungen mithilfe von iShares-ETFs.

Diese börsengehandelten Indexfonds bieten effizienten und transparenten Zugang zu den Finanzmärkten und versuchen ihrer Natur als passive Fonds nach eine Rendite zu erzielen, die der des zugrunde liegenden Index entspricht.



Einfach, transparent und flexibel

ETFs können den Kern einer Anlagestrategie bilden. In Zeiten dynamischer Märkte, in denen herkömmliche Aktien- und Anleihenportfolios häufig extremen Schwankungen unterliegen, bedeutet die einfache, transparente und flexible Struktur von ETFs, dass sie nun eine zentralere Rolle in Investmentportfolios übernehmen können.

Insgesamt sehen wir, dass ETFs in Europa in eine neue Phase eintreten. Wir beobachten eine Veränderung beim Einsatz der Produkte, da passive Finanzinstrumente immer mehr den Kern von Portfolios bilden.

Beliebtheit bei Anlegern wächst

Unabhängige Vermögensverwalter verwenden zunehmend ETFs, um sich langfristig kostengünstige und diversifizierte Portfolios aufzubauen. Auch Privatanleger in Deutschland schätzen die Vorteile von ETFs immer mehr. Rund 10 Prozent des Vermögens, das in ETFs investiert ist, dürften inzwischen auf Privatanleger entfallen.

Die drei Modellportfolios im Überblick:*

NFS-ETF-Portfolio	Anleihen	Aktien Industrie-staaten	Aktien Schwellen-länder	Alternative Investments
defensiv	65 %	30 %	–	5 %
moderat	41 %	49 %	5 %	5 %
offensiv	16 %	57 %	12 %	15 %

*Stand: April 2014

Ihr Ansprechpartner



Peter Scharl

CFA, Deputy Head of iShares Germany
peter.scharl@blackrock.com
Telefon: +49 (0) 89 42729-5830

Peter Scharl ist stellvertretender Vertriebsleiter für das deutsche ETF-Geschäft unter der Marke iShares. Er gehört dem Unternehmen seit 2007 an. Vor seinem Engagement bei BlackRock arbeitete er als Strategieberater im Bereich Asset-Management.

Das A und O der Immobilienanlage

Die Conversio Immobilienakademie und der Immobilienexperten-Pool bieten in Zusammenarbeit mit Netfonds hochwertige Qualifizierungschancen.

Immobilien sind als Kapitalanlage gefragt wie nie – aber wie erkläre ich es meinem Kunden? Diese Frage stellen sich viele Kollegen aus der Branche, die den Themenbereich Immobilie bisher nur sehr punktuell oder gar nicht bedient haben. Viele dieser Berater und Beraterinnen möchten sich dem Thema Kapitalanlageimmobilie durchaus nähern und verfügen auch über Kunden, die sich dafür interessieren. Sie haben aber selber nicht die Fachkenntnisse, die für eine qualitativ hochwertige Kundenberatung unabdingbar sind. Genau hier setzt die Conversio Akademie in Verbindung mit dem Experten-Pool und Netfonds an.

Einsatz der Immobilienexperten

- Höchste Beratungsqualität und Weiterempfehlung
- Professioneller Auftritt bei Kunden
- Zusatzeinnahmen durch Immobilienberatung
- Stornofreies Geschäft
- Kundenbindung über Cross-Selling
- Neukunden über Empfehlungen
- Sofortige Umsetzung (Testlauf möglich)
- Eigene Konzentration auf das Kerngeschäft
- Bestands- und Neukundenschutz (garantiert)
- Keine Verhandlungen mit Bauträgern
- Stark reduzierte Beraterhaftung
- Referenten für Fachschulungen und Kundenveranstaltungen werden gestellt.

Der Experte übernimmt auf Wunsch und optional:

- Vorgespräch/Ziel- und Potenzialanalyse
- Kundengespräche in definierten Schritten
- Zugriff auf geprüfte Immobilien bei Netfonds
- Objektbesichtigung und Vertragserläuterung
- Finanzierungsunterstützung
- Begleitung beim Notartermin
- After-Sales-Service



Fachwissen ist Pflicht

Die Immobilie als Kapitalanlage ist im Kern eine recht weitverbreitete Anlageform. Aktuell fühlen sich leider sehr viele schlecht oder gar nicht qualifizierte Berater/-innen berufen, die Kapitalanlageimmobilie ihren Kunden anzubieten. Die Erfahrungen in der Praxis zeigen jedoch, dass die Beratungs- und Vermittlungsqualität zunehmend von grundlegendem Fachwissen in Kombination mit einem praxiserprobten Beratungsleitfaden geprägt sein muss.

Conversio hat es in den letzten Jahren geschafft, durch einen standardisierten und anerkannten Prüfprozess die Qualität der ausgewählten Kapitalanlageobjekte erheblich zu verbessern und dadurch mögliche Risiken für den Anleger zu reduzieren. Neben der Sicherheit für den Anleger achtet Conversio auch auf mögliche Haftungsrisiken für die Berater. Hier wird laut Aussage von Fachanwälten häufig Grundlegendes unwissend falsch gemacht. Das kann dann durch das gehebelte Geschäft den Berater finanziell in arge Bedrängnis bringen. Gut gemeint ist eben nicht immer gut gemacht! Am Ende verdient natürlich jeder Kunde eine gute, fachlich fundierte Beratung.

Aus diesen Rahmenvoraussetzungen wurde bereits 2013 die Idee einer Akademie geboren, um Beratern die Möglichkeit zu bieten, sich genau darauf zu spezialisieren. Nach herrschender Meinung werden erfahrene und fachlich qualifizierte Berater am Markt benötigt. Viele große Conversio-Partner, Maklerpools, Banken und Allfinanzberatungsunternehmen, unterstützen schon heute die Conversio Akademie und empfehlen sie an ihre Vertriebspartner und Mitarbeiter.

Haftungssichere Beratung

Die Seminarinhalte basieren in Art und Umfang auf den langjährigen Erfahrungen von Beratern, die erfolgreich und nachhaltig im Bereich Kapitalanlageimmobilie und auch in der Beratung für Dritte tätig sind. Die Inhalte der Akademie leiten sich aus rechtlich sinnvollen (Stichwort Haftung) und alltagstauglichen Sachverhalten in Theorie und Praxis ab.

Eine gute Beratungsleistung endet nicht mit der erfolgreichen Beurkundung des notariellen Kaufvertrages. Viele Fragen entstehen erst nach dem Abschluss des Notarvertrages. Was ist, wenn die erste Hausgeldabrechnung kommt? Was, wenn eine Neuvermietung angezeigt wird? Oder wenn die Frage der Renovierung bei Mieterwechsel aufkommt? Hierzu müssen von einem Experten auch Kenntnisse in den angrenzenden Fachgebieten erwartet werden.

Um dies dauerhaft zu gewährleisten, wurde die Conversio Immobilien-Akademie 2014 ins Leben gerufen. Der beste Prüfprozess zur Auswahl geeigneter Immobilien nutzt nichts, wenn die nachhaltige Betreuung der Anleger durch qualifizierte Berater nicht sichergestellt werden kann.

Wenn Sie sich davon angesprochen fühlen und den dadurch geschaffenen Mehrwert für sich und Ihre Zukunft erkennen, so fordern Sie weitere Informationen zur Akademie bei uns an.

Der Immobilienexperten-Pool – von Beratern für Berater

Neben der theoretischen Qualifizierung ist die Umsetzung in der Praxis ebenso wichtig. Mehrere ausgewählte Partner von Netfonds und Conversio, alle mit großer Erfahrung in der Vermittlung von Anlageimmobilien, haben in den vergangenen drei Monaten die Immobilienakademie für Profis besucht. Hier wurden sie von erfahrenen Experten aus allen Bereichen rund um das Thema Kapital-

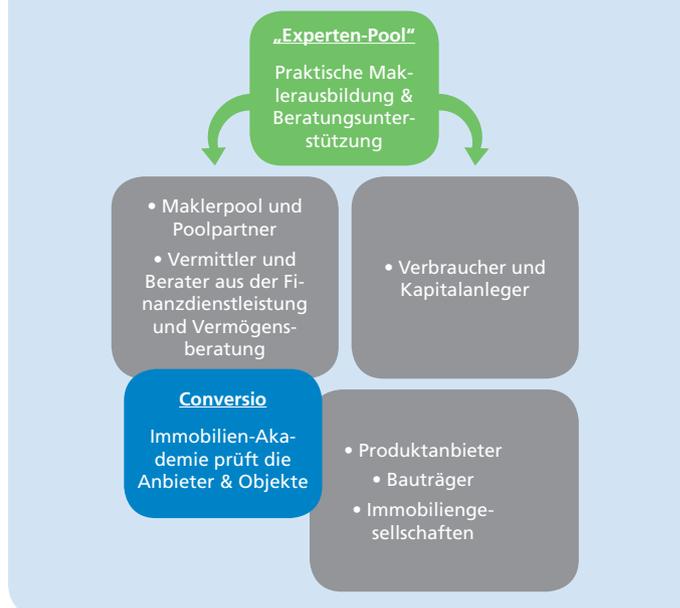
Was leistet die Immobilien-Akademie?

Eigene fachliche Ausbildung und Qualifikation in den Themenbereichen:

- Standardformen der Anlageimmobilien
- Wohnungsbestand in Deutschland
- Objektprojektierung
- Objekt- und Bausachverstand
- Verwaltung
- Mietabsicherungskonzepte
- Verkaufsunterlagen
- Beratungsansätze
- rechtliche Dokumente
- Vermittlerrecht und Haftung
- Wohnungseigentumsgesetz (WEG)
- Mietrecht
- Steuer
- Finanzmathematik, Schwerpunkt Immobilie
- Finanzierung

Neben der fachlichen und theoretischen Ausbildung in der Akademie unterstützt der Immobilienexperte aus dem Pool bei der praktischen Umsetzung beim Kunden.

Wo Conversio Akademie und Experten wirken



anlageimmobilie intensiv geschult und ausgebildet. Zum Abschluss haben sich alle Teilnehmer einer umfangreichen praktischen und theoretischen Prüfung gestellt und damit ihre Akademieausbildung erfolgreich beendet.

Damit haben Sie als Netfonds-Poolpartner ab sofort die Möglichkeit, in Ihrer Region einen fachlich qualifizierten, aber auch vertriebslich orientierten Vor-Ort-Service nutzen zu können, um sich Unterstützung bei der Immobilienberatung für Ihre Kunden zu holen. So können Sie zukünftig ganz neue Umsatzfelder im Bereich Kapitalanlageimmobilien auch für sich lukrativ ausschöpfen, ohne selber über eigene Erfahrungen, Gewerbeerlaubnis oder eigene Marktzugangsvoraussetzungen zu verfügen.

Informieren Sie sich über die Immobilienexperten in Ihrer Nähe! Wir nennen Ihnen gerne den für Sie regional zuständigen Ansprechpartner. ■ (bs)

Ihre Ansprechpartnerin



Bettine Schmidt

Vertriebsleiterin Beteiligungen & Direktimmobilien
bschmidt@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-363

Seit 2010 ist die Bankkauffrau Bettine Schmidt bei Netfonds tätig. Neben der Produktprüfung im Bereich der Beteiligungen und deren Vertrieb verantwortet Frau Schmidt alle Themen rund um die Kapitalanlageimmobilien.



Branche im Aufbruch

Der Status der neuen geschlossenen AIFs

Die Branche der geschlossenen Fonds durchlebt eine Zeitenwende. Am 22. Juli 2013 trat das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Kraft. Hiermit wurden die EU-Richtlinien für geschlossene Alternative Investmentfonds beziehungsweise Investmentvermögen (AIFs) in deutsches Recht umgesetzt. Die Regulierung verändert die Zulassungskriterien und den Vertrieb maßgeblich. Bislang gibt es nur sieben geschlossene Publikums-AIFs sowie acht Spezial-AIFs. Nach dem Ende der Übergangsphase am 21. Juli 2014 dürfen Fonds weiterhin platziert werden, wenn sie vor dem 22. Juli 2013 bereits im Vertrieb waren. Mittlerweile werden es aber immer weniger. Das liegt entweder daran, dass die angestrebte Platzierungsquote erreicht wurde, die Übergangsregelung ausgelaufen ist oder am Verbot, gleichzeitig Übergangsfonds und AIFs anzubieten.

Entscheidet man sich für eine Gründung einer eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), so muss der Vertrieb der aktuellen Fonds eingestellt werden. Ein Beispiel dafür sind der „Kita Fonds 01“ und der „Einzelhandelsimmobilien Fonds 04“ von Habona. Diese legten im Juli 2014 eine Vertriebspause ein, um beide Fonds an das Kapitalanlagegesetzbuch anzupassen. Das Konzept soll jedoch nicht verändert werden.

Neue geschlossene AIFs angekündigt

Bis Ende 2014 sollen zu den bereits bestehenden noch mindestens 33 neue geschlossene AIFs in den Markt kommen. Diese werden nach den Regeln des KAGB aufgelegt. Eine Umfrage des Bundesverbands Sachwerte und Investmentvermögen e. V. (bsi) ergab, dass sich 24 Publikums-AIFs an Privatanleger und neun Spezial-AIFs an semi-professionelle Investoren richten. An der Umfrage nahmen 16 der 30 Voll-Mitglieder des bsi teil.

Zum Zeitpunkt der Umfrage hatte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Zulassung als KVG an sieben der teilnehmenden Unternehmen bereits vergeben. Von fünf Unternehmen wurde die Antragsstellung vorbereitet, während vier den Antrag schon gestellt hatten. Bei denjenigen, die bereits eine Zulassung als KVG erhalten haben, lag die Dauer der Zulassungsprozedur zwischen zwei und acht Monaten.

Die bereits genehmigten und gestellten KVG-Anträge geben außerdem Aufschluss über die verschiedenen Assetklassen. Bei den kommenden Investitionsgegenständen handelt es sich in erster Linie um Immobilien im In- und Ausland, Infrastruktur, Luftfahrt und erneuerbare Energien. Außerdem beantragten



6 der 16 teilnehmenden Unternehmen zudem die Assetklasse „Schiffe“.

Aufgrund von Mehrkosten der Emissionshäuser haben einige Fondsanbieter bereits angekündigt, dass die Anfangsausschüttungen kommender AIFs rund 0,5 Prozent niedriger ausfallen werden als in den Jahren zuvor.

Hoher Aufwand für Initiatoren

Zur Gründung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft benötigt das Unternehmen ein Anfangskapital von 300.000 Euro. Außerdem muss es von der BaFin zugelassen werden. Des Weiteren muss die fachliche Eignung und Zuverlässigkeit der Geschäftsleiter nachgewiesen werden.

Für die Gründung und Beantragung einer KVG haben die Unternehmen einen Aufwand zwischen 200.000 und 2 Millionen Euro genannt. Die Kosten für den jährlichen Betrieb werden von den Teilnehmern der Befragung auf 120.000 bis 2,5 Millionen Euro geschätzt – dies steht in direktem Zusammenhang mit dem verwalteten Volumen. ■ (msch)

Ihr Ansprechpartner



Mirko Schmidtner

Prokurist, Abteilungsleiter Beteiligungen
mschmidtner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-361

Seit 2004 ist der Diplom-Betriebswirt Mirko Schmidtner bei Netfonds tätig. Dank seiner kompetenten Führung und eines kritischen Auswahlprozesses wächst der Bereich Beteiligungen entgegen dem Markttrend stetig weiter.

Aktuelle Planungen ausgewählter Produkte der neuen Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen)

Anbieter	KVG	Produkt	Publikums-AIF	Spezial-AIF	Externe KVG	Registrierte AIF-KVG
Aquila	Alceda Asset Management GmbH	Aquila® Real EstateINVEST II		X	X	
		Aquila® WindpowerINVEST II	X		X	
Bouwfonds	k. A.	„Parkhausfonds“ (Vorankündigung)	X			
Buss	Buss Investment GmbH	k. A.				X
Commerz Real	Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	„Flugzeugfonds“ (Vorankündigung)	X		X	
BVT	derigo GmbH & Co. KG	k. A.			X	
Doric Investment	Doric Investment GmbH	„Immobilienfonds“ (Vorankündigung)	X		X	
		„Immobilienfonds“ (Vorankündigung)		X	X	
Dr. Peters	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG	„Flugzeugfonds“ (Vorankündigung)		X	X	
Habona	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH	Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 04 (Platzierungspause)	X		X	
		Kita Fonds 01 (Platzierungspause)	X		X	
Hahn Gruppe	DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH	HAHN PRIMUS Retail Fund		X	X	
		HAHN VZWL Retail Fund		X	X	
Hamburg Trust	Hamburg Trust REIM Real Estate Invest Management GmbH	domicilium 11, „Little East“	X		X	
		FORum Mainz		X	X	
Hamburgische Seehandlung	Hamburgische Investitionshandlung Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG	k. A.				X
HANNOVER LEASING	HANNOVER LEASING Investment GmbH	Die Direktion, Münster (Vorankündigung)	X		X	
		FlightInvest 51 (Vorankündigung)	X		X	
Hesse Newman /HEH	Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	k. A.			X	
HTB	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	HTB 6. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio	X			X
		HTB Strategische Handelsimmobilie Plus (SHP) Nr. 3 (Vorankündigung)		X		X
		HTB Strategische Handelsimmobilie Plus (SHP) Nr. 4 (Vorankündigung)	X			X
IMMAC	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	IMMAC Sozialimmobilien 71. Renditefonds	X		X	
INP	INP Invest GmbH	20. INP Deutsche Pflege Coesfeld (vollplatziert)	X			X
IWH (ehem. FHH)	IWH ImmobilienWerte Hamburg Invest GmbH	k. A.			X	
JAMESTOWN	JAMESTOWN US-Immobilien GmbH	Jamestown 29 (Vorankündigung)	X		X	
KGAL	KGAL Investment Management GmbH & Co. KG	Büro- und Geschäftshaus MONA in München		X	X	
Lloyd	Lloyd Fonds Management GmbH	„Immobilienfonds“ (Vorankündigung)		X		X
Marble House	MHC Marble House Capital AG	Marble House European Mid Market Fund (Vorankündigung)	X		X	
MPC	DSC Deutsche SachCapital GmbH	k. A.			X	
Project	beantragt	„Fünf Metropolen“		X		(X)
		Wohnen 14	X			(X)
		Wohnen 15 (Vorankündigung)	X			(X)
publity	beantragt	publity Performance Fonds Nr. 7	X			(X)
Real I. S.	Real I. S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement/Real I. S. Investment GmbH	BGV VI		X	X	
		Grundvermögen	X		X	
RIZ Real Invest	Salomon Invest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	k. A.				X
Steiner + Company	Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	MAP® 3 (Vorankündigung)	X		X	
WealthCap	k. A.	BayWa-Immobilienportfolio		X		

Quelle: EXECNEWS und eigene Recherche

Zehn Jahre Vertrieb mit Versicherungen

Eine Produktparte feiert Jubiläum.



Wer hätte am 1. August 2004 gedacht, was sich aus der Keimzelle des Versicherungsgeschäfts bei Netfonds entwickeln würde? Denn der Anfang war bescheiden. Oliver Kieper begann im Sommer vor zehn Jahren mit einem knappen Dutzend Maklern, Lebensversicherungen zu vermitteln. Zuvor lag sein Schwerpunkt im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge. Sein Büro bestand zu Beginn aus einer Sitzmöglichkeit mit Notebook im Konferenzraum der Netfonds-Zentrale.

Das Geschäft kam zunächst von etwa zehn Maklern aus Kiepers persönlichem Kontaktkreis. Nach und nach kamen gute Partner aus dem Netfonds-Umfeld hinzu. Als erste Backoffice-Kraft stieß Wirtschaftsinformatikerin Dörte Erdmann (siehe Seite 73) hinzu. Das Jahresendgeschäft 2004 hatte es in sich, denn die Kapital-Lebensversicherung wurde mit Beginn des Jahres 2005 zur Geldanlage. Das Alterseinkünftegesetz sorgte daher für einmalige Absatzmöglichkeiten. Netfonds generierte auf Anhieb 20 Millionen Euro an Bewertungssumme in nur fünf Monaten – ein sehr erfolgreicher Start.

In der Folge wurde das Geschäft durch gesponserte Einmalanlage-Leads von Mertens & Milster für den Bereich britischer Policen weiter ausgebaut. Lars Lüthans begann am 1. Oktober 2004 in Teilzeit als KV-Fachberater – auch er, mittlerweile Vorstand der NVS AG, feiert in diesem Jahr sein zehnjähriges Netfonds-Jubiläum.

Meilensteine auf dem Weg zum Versicherungspool

Im ersten Jahr liefen Kundenverwaltung und Abrechnung zunächst noch über Excel. Schon 2005 führten wir die finorm-Kundenverwaltung ein (siehe Seite 50) und bauten dann die Courtagekonfiguration mithilfe von Andre Baalhorn, der die ersten Netfonds-Versicherungsmakler fachlich und administrativ betreute.

Die weiteren Entwicklungsschritte folgten Schlag auf Schlag:

- 2005: Ausbau des Neugeschäfts durch Michael Mertins im Bereich Biometrie und Sachversicherung
- 2006: Ausbau der PKV-Sparte durch Marco Loessin, speziell im Bereich Beamtenversorgung – heute ist Netfonds einer der führenden Vermittler mit über 100.000 MB Beihilfe-PKV in Deutschland; Einführung von KV Lotse, LV Lotse und SHU Lotse als Vergleichsrechner

Umsatzerlöse Versicherung



- 2007: Dirk Schröer betritt die Netfonds-Versicherungswelt und unterstützt die softwareseitige Weiterentwicklung – seit 1. Januar 2014 leitet er die Abteilung Versicherungen (siehe Seite 46).
- 2009: Einführung NAFI KFZ Vergleichsrechner
- 2010: Einführung der bKV (betriebliche KV) bei Netfonds – erstmals mehr als 10 Millionen Umsatz und über 20 Mitarbeiter
- 2011: erfolgreichstes KV-Jahr (knapp 0,9 Millionen MB)
- 2012: Höhepunkt des starken Wachstums im PKV-Bereich, 2012 erzielte Netfonds knapp unter 1 Million MB.

2012 schließlich erzielte die Lebensversicherungssparte erstmals 200 Millionen Euro an Bewertungssumme. Das Unisex-Jahresendgeschäft führte zu 7.000 Anträgen in 19 Arbeitstagen. Das Team der Netfonds löste diese Aufgabe mit 16-Stunden-Arbeitstagen bis Mitternacht und wurde dafür rund um die Uhr mit Burgern und Pommes versorgt.

Längst ist die Versicherungssparte eine der zentralen Säulen der Netfonds Gruppe. Mehr als 150.000 Verträge mit 75 Millionen Euro Jahresbeitrag sind im Bestand – monatlich gibt es im Schnitt mehr als 1.000 Bestandsübertragungen zu Netfonds. 2013 wurde mit der NVS Netfonds Versicherungsservice AG der Pool für Mehrfachagenten gegründet. Zudem bauen wir die technischen Standards aus und investieren in Digitalisierung, Automatisierung, BiPRO-Vorgaben (siehe Seite 51) und GDV-Schnittstellen.

Für das Jahr 2014 erwarten wir Umsatzerlöse in Höhe von 15,61 Millionen Euro. Wir bedanken uns bei allen Mitarbeitern für ihren Einsatz und freuen uns auf die nächsten zehn Jahre. ■ (ok)

Ihr Ansprechpartner



Oliver Kieper
Vorstand Netfonds AG
okieper@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-350

Oliver Kieper baute als Prokurist und Bereichsleiter seit dem Jahr 2004 erfolgreich den Versicherungsbereich bei Netfonds auf. Seit 2013 verantwortet er als Vorstand der Netfonds AG die Bereiche Versicherungen und Personal sowie die Tochterfirma NVS AG.

PKV-Workshop für Netfonds-Partner

Hochkarätige Referenten informieren.

Das Jahresendgeschäft steht vor der Tür (siehe Seite 60). Anregungen und Motivation für die heiße Phase im Vertrieb liefern wir Ihnen mit unserem Netfonds-PKV-Workshop. Top-Referenten der Branche statten Sie mit allem aus, was Sie noch für ein erfolgreiches Jahresendgeschäft benötigen.

Ein Blick ins Programm: Von **Hagen Engelhardt** (MediKost-Unternehmensberater) und **Dr. Björn Kahoun** (Gynäkologe) erfahren Sie aus dem Praxisalltag eines niedergelassenen Arztes, warum es ohne die PKV nicht geht. Hier wird sachkundig erläutert, weshalb Arztpraxen nicht ohne Privatpatienten überleben können und warum GKV-Patienten nicht die eigentlich notwendige Behandlung bekommen, obwohl diese zur Verfügung steht.

Michael Habermann (Verkaufstrainer und Entwickler PKV-Software VH3) und **Uwe Saddey** (Prokurist und Abteilungsleiter Leistung Deutscher Ring) zeigen anhand des Lebens eines Privatpatienten auf, worauf es bei der Beratung wirklich ankommt, und geben

Ihnen die richtigen Argumente für Ihre Einwand- und Vorwandbehandlung mit auf den Weg. Sie erfahren, wie und warum es zu Kürzungen und Ablehnungen von Kostenübernahmen kommen kann und welche Möglichkeiten der Kunde hat, darauf zu reagieren. **Patrick Marioneck** (Leadprofi und Entwickler der PKV-Software VH3) und unser Kooperationspartner LeadButler (siehe Seite 59) werden Ihnen zudem beweisen, dass Leads ein Umsatz-Turbo sein können, wenn man richtig damit umzugehen weiß.

Die zweitägigen PKV-Workshops finden am 6./7. Oktober in Köln und am 21./22. Oktober in Hamburg statt. Melden Sie sich noch heute an! Ansprechpartnerin bei Netfonds ist Astrid Gosch. ■ (ag)

Ihre Ansprechpartnerin



Astrid Gosch

Assistenz des Vorstands
agosch@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-358

Astrid Gosch ist gelernte Versicherungskauffrau und seit Januar 2012 für Netfonds tätig. Zu ihren Aufgaben gehören die Assistenz des Vorstands sowie die Vertriebskoordination im Versicherungsbereich.



Alle Sorgen los mit MediP: Die Pflegelösung für Ihre Kunden.

- Nachversicherungsoptionen ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten
- Besonders umfangreicher Basisschutz (z. B. Demenzabsicherung auch solo versicherbar)
- Soforthilfe ohne Einstufung in eine Pflegestufe z.B. bei Unfall
- Vollstationäre Kurzzeitpflege (Entlastung für pflegende Angehörige)

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.gothaer.de





Das Team der Abteilung Versicherungen (von links): René Hey, Dirk Schröer, Kersten Heyn, Svenja Hellemann und Georg Fleischmann

Unsere Aufstellung im Vertrieb

Neue Service- und Key-Account-Funktionen in der Abteilung Versicherungen

Netfonds hat zum Jahresanfang ein neues Betreuungsmodell im Versicherungsbereich eingeführt. Bereits in der zweiten Jahreshälfte 2013 wurde eine organisatorische Neuausrichtung in Angriff genommen. Dazu wurden im Versicherungsbereich verschiedene Prozesse und Funktionsbereiche optimiert, um parallel zur wachsenden Unternehmensgröße die Maklerbetreuung weiter zu verbessern.

Unser höchstes Ziel ist Ihr Anspruch: „Service für die Besten“!

Wir verstehen uns im Unterschied zu unseren Marktbegleitern als echter Servicedienstleister. Unser Anspruch geht über den Absatzmittler in der Distributionskette weit hinaus und erstreckt sich auf umfangreiche Unterstützung für Ihren geschäftlichen Erfolg.

Durch den Empfang des dritten Service-Awards auf dem Fondkongress in Folge (siehe einBlick 1/2014) fühlen wir uns bestätigt, dass wir mit unserer Strategie und Philosophie am Markt mit den Erwartungen der Makler an einen echten Servicedienstleister auf einer Linie liegen. Für dieses Vertrauen möchten wir Ihnen an dieser Stelle sehr danken.

Durch diese neu eingerichtete Struktur ist es uns gelungen, eine enge Verzahnung zwischen der formalen Geschäftsabwicklung und einer klaren Vertriebsbetreuung bei wachsender Geschäftsfeldentwicklung weiterhin zu stabilisieren und darüber hinaus für Sie zu verbessern.

Was ändert sich?

Die bisher bekannte Vertriebsbetreuung, untergliedert nach den Sparten Kranken-, Lebens- und Sachversicherungen, wird fortan durch eine schmalere Leitungsspanne in zwei spartenübergreifenden Teams (Angebotsserviceteam und Key-Account-Managementteam) zusammengefasst.

Beide Teams zeichnen sich durch ihre konsequente Vertriebsorientierung sowie durch ihre spartenübergreifende Service-Kompetenz aus. Ihre Angebotsanfragen (in allen Versicherungssparten) werden zukünftig zentral vom Angebotsserviceteam zielgerichtet bearbeitet.

Ihre Vorteile:

- Zentrale Rufnummern
- Schnellere Angebotserstellung
- Sie sparen Zeit.
- Verbesserte Servicequalität
- Tarifempfehlungen

Im Rahmen der Key-Account-Einstufung steht die persönliche und sehr individuelle Betreuung mit einem stärker ausgeprägten Vertriebsauftrag im Mittelpunkt. Dieses Merkmal unterscheidet maßgeblich die beiden Vertriebsteams im Versicherungsbereich voneinander.

Mit dem Status Key Account, der sich nach Ihrem jährlichen Courtaumsatz bei uns richtet, steht es Ihnen frei, ob Sie den Angebotservice zum Beispiel für Routineberechnungen nutzen oder sich darüber hinaus im Falle einer komplexen Kundenanfrage von unserem Key-Account-Bereich individuell vertriebslich beraten lassen möchten. Im Rahmen dieser Betreuung genießen Sie in den Sparten Lebensversicherung und Krankenversicherung besondere wertschöpfende Vorteile für Ihre unternehmerische Praxis durch unsere Key-Account-Manager – nach Wunsch auch gerne vor Ort.

Unser Ziel ist es, Sie als besonders umsatzstarken und anspruchsvollen Geschäftspartner neben einem zuverlässigen und spartenübergreifenden Angebotservice stets bedarfsgerecht betreuen zu

Die Leistungen im Key-Account-Bereich:

- Fachliche Beratung
- Persönliche Ansprechpartner
- Neupartnersbetreuung
- Gesellschaftskommunikation
- Planung, Orga und Begleitung bei Veranstaltungen/Seminaren

können – ganz nach dem Motto: „Besondere Ansprüche erfordern besondere Maßnahmen“!

Dafür haben wir für Sie die notwendigen Freiräume geschaffen, um die neue Strategie reibungslos umsetzen zu können. Als zentrale Ansprechpartner stehen Ihnen für das Angebotsserviceteam Kersten Heyn und für das Key-Account-Managementteam Georg Fleischmann mit großem Engagement zur Seite.

Des Weiteren steht Ihnen in der neuen Führungsstruktur Dirk Schröer als Abteilungsleiter für die Bereiche Angebotsservice, Antragservice sowie Vertragsservice im Rahmen der Bereichsverantwortung von Oliver Kieper als Vorstand zur Verfügung.

Haben Sie Fragen zu Ihrer Einstufung oder der Neuausrichtung?

Rufen Sie uns gerne an! Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Ihre Netfonds-Versicherungsabteilung ■ (ds)

Ihre Ansprechpartner

Dirk Schröer
Abteilungsleiter-Versicherungen
Telefon: (0 40) 82 22 67-390



Georg Fleischmann
Teamleitung Key Account
Telefon: (0 40) 82 22 67-383



Svenja Hellemann
Teamleitung Antragservice
Telefon: (0 40) 82 22 67-208



Kersten Heyn
Teamleitung Angebotsservice
Telefon: (0 40) 82 22 67-385



Rene Hey
Teamleitung Vertragsservice
Telefon: (0 40) 82 22 67-306

Neu:
Baustein
„Vorsorge“

Starke Leistung.

Die Betriebliche Krankenversicherung – neu mit Baustein „Vorsorge“

Gemeinsam erreicht man mehr. Das gilt nicht nur für eine Rudermannschaft, sondern auch für Unternehmen und unser Gesundheits- und Vorsorgekonzept. Das besteht aus erstklassigen Einzelbausteinen, die sich zu einem maßgeschneiderten Gesamtpaket schnüren lassen.

Einer davon ist die Betriebliche Krankenversicherung. Passend dazu ist unser neuer Vorsorge-Baustein die ideale Ergänzung für alle, die mehr wollen als eine optimale Versorgung im Krankheitsfall. Getreu dem Motto: Richtig versorgen - gesund bleiben!

Informationen erhalten Sie unter makler.sdk.de oder rufen Sie an: 0711/5778 698.





Das Team der TGI Finanzpartner (von links): Kay Ehmke, Jürgen Hlubek, Thomas Gogolok, Vanessa Voß, Marina Grell, Barbara Hlubek, Jan Flintrop, Hendrik Stoltenberg

Eine starke Gemeinschaft

Netfonds-Partner im Porträt: TGI Finanzpartner

Wie agieren Partner der Netfonds Gruppe im Beratungsalltag? Die TGI Finanzpartner aus der Nähe von Kiel verfolgt ein besonderes Modell. Sechs gleichberechtigte Makler haben sich bewusst für die unabhängige Finanzberatung entschieden und nutzen dazu die ganze Palette der Netfonds-Tools und -Services.

Schon das Gebäude hat Charakter – die 1917 erbaute Jugendstilvilla im Zentrum des kleinen Ortes Schwentinental-Raisdorf, rund zehn Kilometer östlich von Kiel, strahlt eine besondere Atmosphäre aus – erhaben, aber nicht protzig. Ein Kleinod an der Hauptstraße. Vor fast 100 Jahren residierte hier die erste Sparkasse des Ortes, heute beherbergt die zweigeschossige Villa den Firmensitz der TGI Finanzpartner.

Schritt für Schritt wurde das Anwesen in den letzten Jahren restauriert, derzeit wird das Obergeschoss ausgebaut und ein neues Dach ist in Planung. Genauso behutsam und überlegt haben die sechs gleichberechtigten Partner das Geschäft der TGI aufgebaut. „Wir haben verschiedene Ausbildungen und Karrierewege, aber alle wollten wir keine hauseigenen Produkte mehr vermitteln“, erklärt Hendrik Stoltenberg die zugrunde liegende Motivation für den Schritt in die Selbstständigkeit. Das Unternehmen wurde zunächst als GbR und wird seit 2009 als GmbH & Co. KG geführt (siehe Kasten).

TGI bietet die ganze Palette der Finanzberatung an: Versicherungen, Investments, vermögensverwaltende Lösungen, Baufinanzierungen, Fördermittel und Ratenkredite. Das Unternehmen besitzt nicht nur die Lizenz des 34c und d der Gewerbeordnung, sondern ist auch Partner im Haftungsdach der NFS Netfonds. Ein Schwerpunkt ist jedoch die Baufinanzierung.

Echte Partnerschaft – auch bei Courtagen

„Den meisten Kunden ist zunächst einmal die eigene Immobilie wichtig“, erklärt Stoltenbergs Kollege Kay Ehmke. Vier der sechs TGI-Chefs kümmern sich in erster Linie um die Baufinanzierung, während Ehmke und Stoltenberg als Spezialisten für Sachversicherungen und Altersvorsorge fungieren.

„Wir haben zwar unterschiedliche Spezialgebiete, aber am Ende des Tages werfen wir alles in einen Topf und teilen durch sechs“,



Die TGI Finanzpartner gibt es auch in einer Cartoon-Version – allerdings nur für Werbematerial. Beraten wird nach wie vor in Fleisch und Blut.

erläutert Stoltenberg das einmalige Konzept, das auf Vertrauen und Kompetenz der beteiligten Partner fußt. Das in der Branche so typische „Mein Kunde, dein Kunde“ ist den TGI-Partnern fremd. „Einzelmakler haben es im Markt angesichts der schärferen administrativen Anforderungen durch die Regulierung immer schwerer, wir halten einen partnerschaftlichen Zusammenschluss daher für die zukunftsweisende Form unabhängiger Beratung“, sagt Ehmke.

Warum Netfonds? Produkte & Experten überzeugen

Zur Netfonds Gruppe kam die TGI nach einem umsichtigen Auswahlprozess. Zunächst im Jahr 2011 als Partner im NFS-Haftungsdach für das Investmentgeschäft gestartet, wurde später auch die Poolanbindung für das Versicherungsgeschäft vollzogen. Im Fokus stand dabei an erster Stelle die Produktauswahl. „Wir haben uns viele Pools angeschaut, aber für unser Konzept und für unseren Qualitätsanspruch führte kein Weg an Netfonds vorbei“, sagt Stoltenberg.

„Wir hinterfragen gern und haben stets sachkundige, professionelle und schnelle Antworten der Netfonds-Experten erhalten“, sekundiert Ehmke. Und: „Auf den Veranstaltungen der Netfonds nehmen wir fachlich immer noch etwas Neues mit.“ Als weiteren Vorteil nennen die Schleswig-Holsteiner den fachlichen Austausch mit den anderen Netfonds-Partnern. „Alles angenehm sachkundige Profis und keine Provisionsheißdusen“, so Ehmke.

Eine wesentliche Rolle für die Entscheidung spielten auch das IT-Konzept und der weitreichende Support der Netfonds Gruppe. „Wir haben eine klug dokumentierte Kunden- und Vertragsverwaltung vorgefunden. Dort haben wir den Kunden mit allen Verträgen im Blick und erkennen auch, wann wo welche Provision fließt“, so Stoltenberg.

Das sei viel wert, andere Pools hätten hier kein gleichwertiges Angebot am Markt gehabt. „Als Makler können Sie nicht ständig aufwendig die Bestandsprovisionen kontrollieren; wenn hier mal etwas schief läuft, muss der Pool schnell eingreifen.“ Mit dem Backoffice der Netfonds ist man bei TGI sehr zufrieden, daher wurde peu à peu das Gros der Bestände, die zuvor noch bei vielen anderen Pools lagen, auf Netfonds übertragen.

Erstkundenkontakt über Baufinanzierung

TGI verfolgt eine Philosophie, die auf einer starken regionalen Verwurzelung und auf einer langfristigen und unaufdringlichen Empfehlungstechnik beruht – nordisches Understatement. „Wir machen Werbung in den Lokalmedien, auf Bussen und wir treten als Sponsor für Sportveranstaltungen oder karitative Zwecke auf“, erklärt Stoltenberg das regionale Engagement. Die Neukunden werden hauptsächlich über die Baufinanzierung gewonnen. „Wir haben derzeit eine Konvertierungsquote von 92 Prozent“,

weiß Ehmke, was die Produktgeber sehr honorieren würden. Auch das gute Renommee der Netfonds mache die Wege bei den Produktgebern kurz und beschleunige die Antragsverfahren.

Bei TGI werden die Kunden nicht wie anderswo üblich umgehend mit Nebenprodukten versorgt. „Wer mit unserer Baufinanzierungsberatung zufrieden ist, kommt automatisch nach zwei, drei Jahren mit weiteren Fragen zur Altersvorsorge oder Absicherung der Arbeitskraft“, weiß Stoltenberg. „Eben weil wir nicht mit Anrufen und offensivem Cross-Selling nerven, vertrauen uns die Kunden“, ergänzt Ehmke. Mit Erfolg, derzeit setzt TGI rund 600 bis 800 Baufinanzierungsberatungen im Jahr um und gewinnt daraus rund 200 langfristige Kunden auch im Versicherungsbereich. Das partnerschaftliche Konzept im Unternehmen funktioniert seit mehr als fünf Jahren problemlos. Mittlerweile hat TGI sechs Angestellte, und die harmonische Firmenphilosophie ist im Hauptsitz in Schwentimental zu spüren. Kein Wunder: „Wir treffen uns jeden Tag in unserer kleinen Küche zum gemeinschaftlichen Mittagessen, das jeweils einer der Kollegen kocht.“ Dabei werden aktuelle Fälle besprochen. „Wenn viele Experten über ein kniffliges Problem nachdenken, kommt viel mehr dabei heraus, als wenn das nur einer tut“, sagt Stoltenberg. Vierteljährlich finden zusätzlich Strategiemeeetings statt. TGI besitzt neben dem Hauptsitz noch weitere Büros in Dollerup bei Flensburg und in Hamburg an der Alster.

Fazit: Ein zukunftsweisendes langfristiges und qualitätsorientiertes Beratungskonzept, bei dem die Experten der TGI auf die Netfonds Gruppe als starken und verlässlichen Partner setzen. Was bedeutet den TGI-Geschäftsführern Erfolg? Spontan antwortet Stoltenberg: „Dass ich jeden Morgen aufstehen und meinen Kunden guten Gewissens in die Augen blicken kann. Das ist unser Credo und unser Anspruch.“ ■ (ol)

Fakten TGI

TGI Finanzpartner GmbH & Co. KG

Unabhängige Finanzmakler

gegründet 1998, seit 2009 als GmbH & Co. KG

Geschäftsführende Gesellschafter: Kay Ehmke, Jan Flintrop, Thomas Gogolok, Barbara Hlubek, Jürgen Hlubek, Hendrik Stoltenberg

Kontakt:

Bahnhofstraße 28

24223 Schwentimental

Telefon: (0 43 07) 8 24 98-0

www.tgi-partner.de



Maßgeschneiderte IT für Makler

Netfonds hat in Zusammenarbeit mit Softfair eine optimal auf die Bedürfnisse der Pool-Partner abgestimmte Software-Welt entwickelt. Zahlreiche Neuerungen erleichtern die professionelle Beratung.

Eine leistungsfähige Software in allen Bereichen ist das A und O eines professionellen Finanzberaters und Versicherungsmaklers. Nicht aufeinander abgestimmte Programme und Medienbrüche, die zu Mehrfacheingaben führen, mangelnde Schnittstellen und mangelhafter Support können zu nachhaltigen und unnötigen Problemen für Berater und Produktgeber führen.

Netfonds setzt daher auf eine IT-Welt aus einem Guss, die anwenderfreundlich sowie fachlich hochwertig ist und dem modernsten

Standard entspricht. Mit unserem Partner Softfair haben wir die bereits in den letzten beiden Ausgaben der einBlick vorgestellte „Software-Rakete“ gestartet – mit viel Zuspruch unserer Partner.

Alles aus einer Hand: keine Medienbrüche

Netfonds-Partner haben mit den IT-Lösungen der Softfair ständigen Zugang zu allen Informationen und sind jederzeit bestens gerüstet für Beratung, Verkauf und Abschluss. Die Herzstücke bilden das

Kundenverwaltung

Vertrag	Vertragsparten	Sparte Details	Vertragsprämien	Vertragsprovision	Vertragsinfo	Wiedervorlagen
Mandant	NetFonds AG	Gesellschaft*	AXA/DBV Versicherungen	Ursprungsbeginn	26.02.2010	
Vertrags-Nr.	342234234	Sparte*	Berufsunfähigkeitsversicherung	Individual Vertrag	<input type="checkbox"/>	
Interne-Nr	144644	Produkt*	BU-Versicherung	Bearbeiter Gesellschaft	2049002144	
Aktiv	<input checked="" type="checkbox"/>	Änd. zur Vorversion in grün	<input type="checkbox"/>	Export	Fremdvertrag	<input checked="" type="checkbox"/>
					Begleitschein	
Version	2	Änderungsbeginn*	28.06.2013	Zahlart*	Selbstzahler	
Vertragsstatus*	lebend (GDV)	gültig bis	31.12.2099	Zahlweise*	monatlich	
Änderungsgrund*	Änderung	Ablaufdatum		Bestandsverm.*	Juhnke, Harald	
Dok.-Versand*	Kunde	Hauptfälligkeit	26.02	Abschlussverm.*	Juhnke, Harald	
Protokoll erhalten	<input type="checkbox"/>	Antragsnummer		Empfehlungsgeber		
Sachbearbeiter/in		Antragsdatum	01.05.2010	Gruppe AP-VM		
Antragsabweich	<input type="checkbox"/>	Eingangsdatum*	26.02.2010	allg. Bedingungen		
Dynamik / ab	<input type="checkbox"/>	Einreichdatum		bes. Bedingungen		
Änderungsdatum	28.06.2013 12:18:58	Police erhalten		spez. Bedingungen		
Änderung durch	Schröder			weitere Bedingungen		
abweichende Vereinbarung						

Kundenverwaltung mit finorm: Screenshot eines Vertragsdatensatzes für einen Beispielkunden der Netfonds

Maklerverwaltungsprogramm finorm und das CRM-System für die Kundenbeziehungen moneycheck24, ergänzt durch eine Familie vielfältiger Vergleichsrechner, Analyseprogramme und Endkundenrechner sowie weitere nützliche Programme für Berater (Übersicht siehe Kasten und Grafik).

Für das komplette System gilt: Alle Daten können beliebig zwischen den Programmen im- und exportiert werden. Mehrfacheingaben sind nicht mehr notwendig. Da wir Sammellizenzen erwerben und zu einzigartigen Konditionen anbieten, können Sie als Vermittler bis zu 400 Euro pro Monat sparen im Vergleich zu den offiziellen Softfair-Konditionen.

finorm und moneycheck24 als Herzstück der IT

Ein Maklerverwaltungsprogramm (MVP) unterstützt Berater bei allen Aufgaben der täglichen Verwaltung und ist der zentrale Bestandteil einer professionellen Software. Kunden-, Vertrags- und Dokumentenverwaltung sind hier integriert. Netfonds hat sich hier für finorm der Softfair GmbH und moneycheck24 der Finanzsystemhaus GmbH entschieden. Beide Systeme arbeiten optimal zusammen.

Das webbasierte Bestandsführungs- und Provisionsabrechnungssystem strafft viele Geschäftsprozesse durch Automatisierung und Internet-Einsatz. In moneycheck24 können sämtliche relevanten Daten der Kunden erfasst werden. Jeder Kundendatensatz enthält bereits viele von Netfonds eingegebene Daten. Zudem können Einkommen, Beruf, Tätigkeit sowie Beziehungen zu anderen Kunden, Merkmale und Kennzeichen definiert werden und die integrierte Haushaltsübersicht sorgt für den nötigen Durchblick.

Die Vertragsmasken sind je nach Spartenbereich mit unterschiedlichen Feldern versehen. Jeder Vertrag hat eine eigene Historie, sodass jederzeit Zugriff auf ältere Vertragsversionen möglich ist. Die integrierte Vorgangsbearbeitung mit automatischer Wiederholungsfunktion sorgt dafür, dass jeder Mitarbeiter stets rasch und ausführlich den Status aller Vorgänge einsehen kann, ohne das Backoffice zu beanspruchen.

Was ist BiPRO?

Die „Brancheninitiative Prozessoptimierung e. V.“ – abgekürzt BiPRO – ist ein neutraler Verein der Finanzdienstleistungsbranche, der es sich zusammen mit Versicherern, Vertriebspartnern und Dienstleistern zur Aufgabe gemacht hat, alltägliche Prozesse unter die Lupe zu nehmen und einen einheitlichen Prozessstandard zu erstellen. Das Endergebnis der Projekte sind fachliche und technische Normen. Netfonds ist Mitglied der BiPRO und hat bereits mehrere Normen umgesetzt.

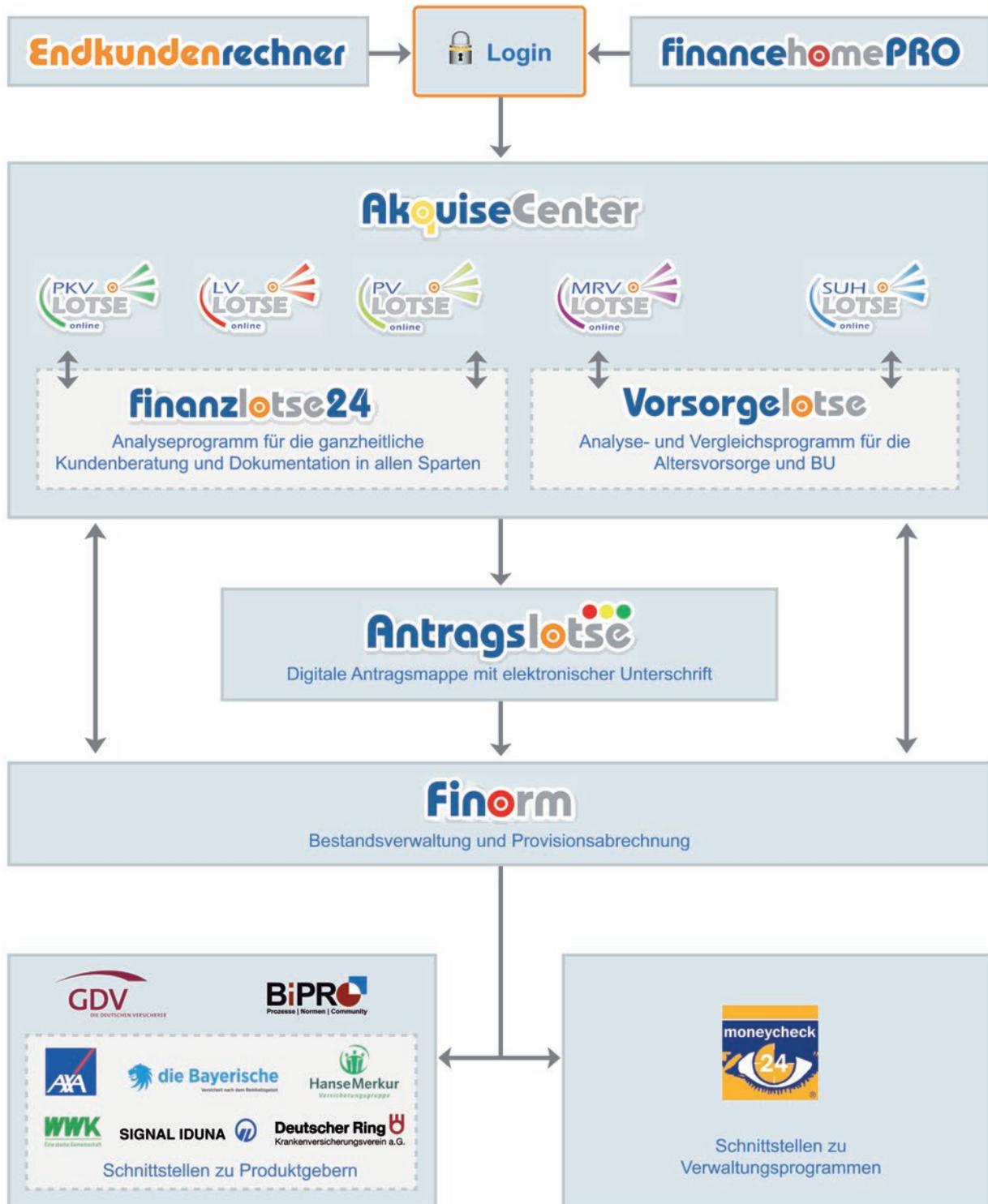
Viele Optionen bei Provisionsabrechnung

Die Provisionsabrechnung besitzt 16 feste Hierarchiestufen, die mit einer unbegrenzten Anzahl von Querbeteiligten versehen werden können. Die Abrechnung ist nach Einheiten, Prozent, MB (Monatsbeitrag) und fester Verteilung möglich. Die anschauliche Darstellung von Abschluss- und Bestandspflegeprovisionen und manuellen Buchungen garantiert den notwendigen Überblick.

Folgende Tools unterstützen Sie bei der Kundenberatung:

- AntragsLotse: Dokumentenmappe für sämtliche Anträge, gibt dem Vermittler jederzeit einen Überblick über alle offenen und versandten Anträge.
- AkquiseCenter: verwaltet Einzelpersonen oder ganze Haushalte. Datenübernahme in die Vergleichs- und Analyseprogramme problemlos möglich. Alle Angebote aus den Vergleichsrechnern können als PDF-Dokumente am Kunden gespeichert werden, sodass neben den Berechnungsgrundlagen auch die Dokumentation einsehbar ist.
- PKV Lotse online: liefert aktuelle Tarifdaten und umfassende Leistungskriterien.
- SUH Lotse online: ermöglicht Analyse in den Sparten Hausrat, Privathaftpflicht, Rechtsschutz, Tierhalterhaftpflicht, Unfall und Wohngebäude.
- LV Lotse online: ermöglicht Beratung über alle Schichten der privaten und betrieblichen Altersvorsorge sowie der biometrischen Risiken.
- PV Lotse online: berechnet und vergleicht Pflagegeld- und Pflegekostentarife. Ein Bedarfsrechner zeigt den monetären Bedarf je nach Pflegestufe und Art der Pflege in Abhängigkeit vom jeweiligen Bundesland an.
- MRV Lotse online: ermöglicht Beratung und Angebotserstellung von funktionellen Invaliditätsversicherungen.
- Vorsorge Lotse: bietet interaktive Darstellung der aktuellen Versorgungssituation des Kunden, um Versorgungslücken schnell zu erkennen.
- Finanz Lotse: Analyseprogramm für die ganzheitliche Kundenberatung und Dokumentation in allen Sparten. Vollständige Integration der Vergleichsprogramme PKV Lotse online, LV Lotse online, SUH Lotse online und der Finanzanalyse von moneycheck24, einem Maklerverwaltungsprogramm mit integrierter Finanzanalyse.
- Financehomepro: gestaltet rasch und effektiv eine individuelle Berater-Website, in die auch Endkundenrechner integriert werden können.

Die Softfair-Programmewelt – Ihre Werkzeuge für ein erfolgreiches Geschäft



Die vielfältigen Komponenten der von Softfair entwickelten IT-Programmewelt können ohne Medienbrüche Daten übertragen und sind aufeinander abgestimmt.

Provisionsabrechnungen und Kontoauszüge werden als PDF-Dokumente bereitgestellt. Außerdem werden monatlich und jährlich automatisch csv-Dateien erstellt, um Ihrem Steuerberater die Arbeit zu erleichtern und Ihren Geldbeutel bei den Buchungsposten zu schonen.

Ein umfassender Statistikbereich, mit Umsatzauswertungen, Vertragsbeständen, Provisionssummen, Provisionszahlungen, Stornoquoten und so weiter sorgt für ein effektives Controlling. Die Datenausgabe erfolgt wahlweise als PDF- oder MS-Excel-Datei.

Die vorhandenen Schnittstellen zu allen Vergleichs- und Analyseprogrammen von Softfair (siehe Grafik) sorgen für ein optimales Zusammenspiel zwischen Front- und Backoffice. Die während der Beratung erstellten Dokumente (Anträge, Deckungsnoten, Angebote, Bedingungen, Produktinformationsblätter) und die daraus resultierenden Vertragsdaten lassen sich problemlos in finorm und moneycheck24 ablegen. Durch diese Schnittstelle wird der Innendienst spürbar entlastet und gleichzeitig für eine sichere Archivierung der Angebots- und Antragsdokumente gesorgt.

Versicherer übermitteln Daten direkt in ihr MVP

Der Clou: finorm hat die Vorgaben der BiPRO (siehe Kasten Seite 51) bezüglich der Schnittstellen umgesetzt. Die von BiPRO erstellten Normen ersparen künftig viele Installationen von Berechnungstools der Versicherer. Sie können bequem in finorm Berechnungen vornehmen, ohne eine separate Versicherer-Software auf Ihrem Computer. Der Aufruf von „Extranets“ zur Einsicht und Abholung Ihrer Post übernimmt zukünftig Ihr BiPRO-fähiges MVP. Damit sind

Dokumente aller Produktpartner mit nur wenigen Klicks erreichbar. Für alle Fragen rund um die Software-Welt der Netfonds stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung. ■ (II)

einBlick:

Mit der Software-Welt von Netfonds verfügen Sie über alle IT-Funktionen, die Ihren Beratungsalltag erleichtern. Ohne Medienbrüche mit zukunftsweisenden Schnittstellen zwischen den einzelnen Komponenten ausgestattet, sparen Sie mit unserer IT-Lösung bei Angebotserstellung, Abwicklung und Verwaltung viel Zeit, die Ihnen für die Kundenberatung zur Verfügung steht.

Ihr Ansprechpartner

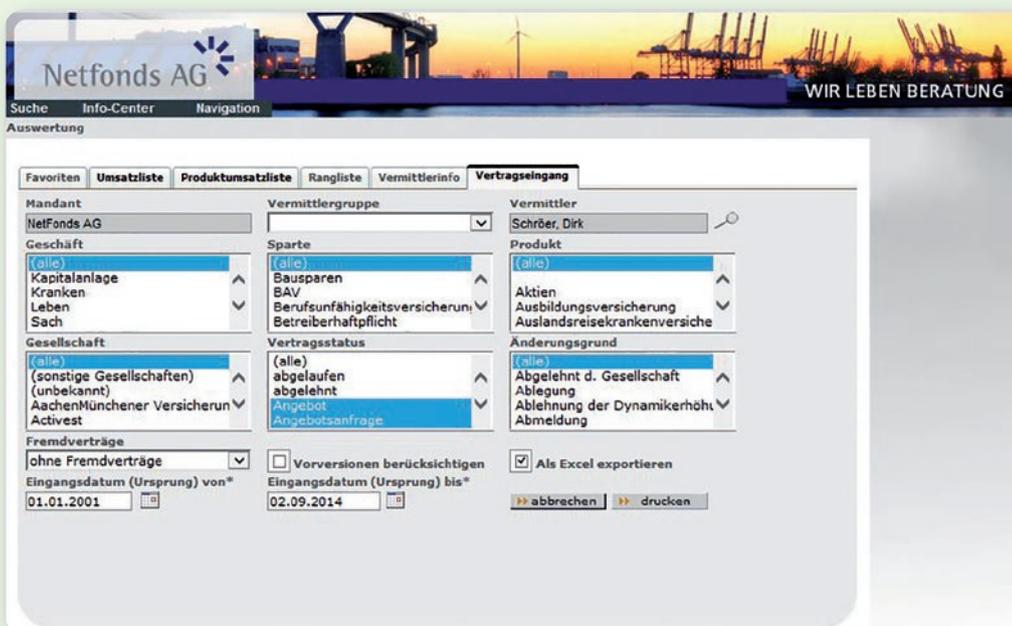


Lars Lüthans

Vorstand NVS Netfonds Versicherungsservice AG
lluethans@nvs-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 31-970

Lars Lüthans gehört seit 2004 der Netfonds-Gruppe an. In seiner neuen Funktion als Vorstand der NVS Netfonds Versicherungsservice verantwortet er die Bereiche Technik/Administrations- sowie Integrationsprozess bei Bankpartnern der NVS.

Vertragsverwaltung



Netfonds AG
Suche Info-Center Navigation
Auswertung
WIR LEBEN BERATUNG

Favoriten Umsatzzliste Produktumsatzzliste Rangliste Vermittlerinfo **Vertragsseingang**

Mandant: NetFonds AG
Geschäft: (alle) Kapitalanlage, Kranken, Leben, Sach
Gesellschaft: (alle) (sonstige Gesellschaften) (unbekannt), AachenMünchener Versicherun, Activest
Fremdverträge: ohne Fremdverträge
Eingangsdatum (Ursprung) von*: 01.01.2001

Vermittlergruppe
Sparte: (alle) Bausparen, BAV, Berufsunfähigkeitsversicherung, Betreiberhaftpflicht
Vertragsstatus: (alle) abgelaufen, abgelehnt, Angebot, Angebotsanfrage
Vorversionen berücksichtigen:

Vermittler: Schröder, Dirk
Produkt: (alle) Aktien, Ausbildungsvericherung, Auslandsreisekrankenversiche
Anderungsgrund: (alle) Abgelehnt d. Gesellschaft, Ablegung, Ablehnung der Dynamikerhöhung, Abmeldung
Als Excel exportieren:

Eingangsdatum (Ursprung) bis*: 02.09.2014
abbrechen drucken

Alles auf einen Blick mit finorm: Übersicht über den Vertragsbestand eines Kunden

„gut beraten“ – so funktioniert's für Netfonds-Partner

Wie Sie Bildungspunkte richtig sammeln und worauf es dabei ankommt

In der letzten „einBlick“-Ausgabe haben wir uns bereits kritisch mit der „Initiative gut beraten“ auseinandergesetzt. Es bestehen noch zahlreiche offene Fragen: Wie sieht der genaue Bildungsplan aus? Basiert Weiterbildung überhaupt auf „Bildungspunkten“? Wird die Initiative zukünftig zur Pflicht? Diese Fragen sind derzeit leider nicht eindeutig zu beantworten. Dennoch sieht sich Netfonds als qualitätsbewusster Servicedienstleister in der Pflicht, seinen Partnern entsprechende Seminare sowie die Verwaltung der Punkte anzubieten.

Zum einen sind die Netfonds AG sowie die Tochtergesellschaft NVS Netfonds Versicherungsservice AG als Bildungsdienstleister bei „gut beraten“ akkreditiert. Das heißt für Sie, dass wir Ihren Besuch unserer Seminare im Versicherungsbereich bepunktet. Ausnahmen gibt es bei einigen Webinaren, die wir in Kooperation mit Versicherungsgesellschaften anbieten. Diese versehen wir nicht mit Punkten, da es sich meist um reine Produktschulungen handelt. Orientieren Sie sich an dem Hinweis zu den Punkten, den wir in der Einladung geben werden. Bitte wenden Sie sich bezüglich der Punktevergabe bei Gesellschaftswebinaren direkt an das Versicherungsunternehmen. Der Prozess wird in diesem Bereich nicht aktiv von Netfonds unterstützt.

Zum anderen sind beide Netfonds-Unternehmen auch als Trusted Partner eingetragen. Ein Trusted Partner nimmt die Identifikation eines Vermittlers vor und übermittelt dessen Stammdaten zur Kontoeröffnung in der Weiterbildungsdatenbank. Außerdem verfügt Netfonds über die Service-Funktion, welche ihr die Verwaltungsrechte über das Konto einräumen kann, wenn der Vermittler dies ausdrücklich wünscht.

So eröffnen Sie ein Bildungspunktekonto

Für die Gutschrift Ihrer Punkte benötigen Sie zunächst ein Konto. Dieses können Sie bei allen Trusted Partnern beantragen. Möchten Sie, dass wir dieses Konto für Sie einrichten, so melden Sie sich bitte per Mail bei Astrid Gosch (Kontakt Daten siehe rechts).



Anschließend erhalten Sie die Vertragsunterlagen, die Sie unterzeichnet wieder an Frau Gosch zurückschicken. Daraufhin wird Ihr Konto eröffnet und Sie erhalten von „gut beraten“ eine Vermittler-Identifikationsnummer (VV-ID). Diese leiten Sie an alle Bildungsdienstleister weiter, bei denen Sie seit dem 1. September 2013 Weiterbildungsseminare besucht haben. Somit können jene Ihnen die gesammelten Punkte gutschreiben.

Nach der Vorgabe der Initiative wird eine Seminareinheit von 45 Minuten mit einem Punkt versehen. 200 Punkte müssen innerhalb von fünf Jahren gesammelt werden, um die Zertifikate zu erhalten. Die Kontoeröffnung sowie die Teilnahme an der Weiterbildungsinitiative sind für die Vermittler kostenlos, da die Kosten von ihrem Bildungsdienstleister getragen werden.

Weitere Informationen sowie alle akkreditierten Bildungsdienstleister und Trusted Partner finden Sie unter www.gutberaten.de. Astrid Gosch beantwortet Ihnen zudem gern alle Fragen. ■ (ag)



Ihre Ansprechpartnerin



Astrid Gosch
Assistenz des Vorstands
agosch@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-358

Astrid Gosch ist gelernte Versicherungskauffrau und seit Januar 2012 für Netfonds tätig. Zu ihren Aufgaben gehören die Assistenz des Vorstands sowie die Vertriebskoordination im Versicherungsbereich.

Außenregulierung in der BU-Versicherung

Mehrwert oder Nachteil für Versicherte?

Seit vier Monaten ist der selbstständige Maler Herbert F. krankgeschrieben. Ihn plagen rheumaartige Rückenschmerzen. Nun hat er auf Anraten seines Versicherungsmaklers den BU-Leistungsfall bei seinem Versicherer gemeldet. Die Gesellschaft vereinbart einen Termin zur Leistungsfallaufnahme. Prima, denkt F., jemand vom Versicherer kommt zu mir und hilft mir mit dem nötigen Papier-

Vertriebsargumente

- Langjährige Expertise
- Rechtssichere Unterstützung
- Transparenz für den Kunden
- Leistungsantrag auf Augenhöhe mit Versicherer

kram – ein echter Service. Drei Monate nach dem freundlichen Gespräch mit dem Außenregulierer hält F. eine vierseitige Ablehnung seines BU-Antrags in der Hand.

Kein seltener Fall, denn gerade Selbstständigen fällt es häufig schwer, die Brisanz der eigenen Lage zuzugeben und zu kommunizieren. Gleiches gilt für die Darstellung der beruflichen Tätigkeiten und Krankheitsbilder. Schnell heißt es da: „Ich war halt Handwerker und mein Hausarzt sagt, ich habe Burn-out“, oder ähnlich. Wird dies nicht detaillierter bearbeitet, folgt im ersten Aufgalopp gern die Ablehnung der Leistung.

Die Versicherer haben die Außenregulierung in der BU über Vor-Ort-Termine ihrer Mitarbeiter beim Versicherungsnehmer (VN) neu entdeckt. Tritt hier der Wolf im Schafspelz über die Schwelle? Der gut geschulte Mitarbeiter des Versicherers bewegt sich auf ihm bekanntem Terrain. Für den VN ist dies nicht der Fall. Er ist meist gesundheitlich schwer angeschlagen. Der Außenregulierer soll zwar im ersten Hinsehen oft „nur“ den Fragenkatalog des Leistungsantrags mit dem VN bearbeiten und das berufliche Umfeld eruiieren. Er fragt dennoch immer zielbewusst und nutzt die Möglichkeit für eine erste kritische Betrachtung der Gesamtsituation.

Diese Termine sind folglich enorm nützlich für den Versicherte. Sie sammeln wertvolle Informationen für Verweisungen und/oder Umorganisationen. In vielen Fällen wird dann der VN Opfer seiner selbst, wenn er gegenüber dem an seinem Tisch sitzenden Fremden keine Schwäche zeigen will und sich gesünder und leistungsstärker darstellt, als er tatsächlich ist.

Ohne fachkundige Begleitung in dieser Situation kann der Außenregulierungstermin schnell außer Kontrolle geraten – dies gilt es auf jeden Fall zu vermeiden. Daher ist es wichtig, der Situation

nicht allein zu begegnen und sich fachkundiger Hilfe zu bedienen. Diese finden Vermittler im Hause Netfonds bei unserem Kooperationspartner SOCIALSOLVENT GmbH. Hier sind Fachwissen, juristischer Sachverstand, kommunikative Kompetenz und langjährige Erfahrung sowie Kenntnis im Umgang mit beschwerdebedingten Einschränkungen im Berufsleben gebündelt. Dieses Know-how steht Ihren Kunden für derlei Termine zur Verfügung.

Mit einer fachkundigen Begleitung wird das gesamte BU-Verfahren für Ihre Mandanten transparent. Hierbei werden Organisation, Struktur und noch mögliche Tätigkeiten Ihres Mandanten zielgerichtet abgefragt. Auch Fragen zu noch unklaren Zukunftsplänen, anstehenden Umschulungen oder Wiedereingliederungen in das Berufsleben gehören dazu. Daran hat der Versicherer ein hohes Interesse, kann er hier doch womöglich seine Leistung beschränken. Ohne externe Hilfe drohen schnell die Ablehnung oder Einschränkungen in Höhe und Dauer der versicherten Leistung. ■ (ur)

einBlick:

Außenregulierung kann einen Mehrwert darstellen. Die Interessen des Versicherers stehen im Vordergrund und laufen denen Ihres Kunden frontal entgegen. Unbegleitet sollte daher weder die Außenregulierung noch die Beantragung der BU-Leistung an sich bleiben; überwiegen doch die Vorteile des Versicherers deutlich.

Ihre Ansprechpartner



Ulf Rickmers
Fachberater Lebensversicherungen
urickmers@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-367



Dr. Tobias Roeder
Justitiar der SOCIALSOLVENT GmbH
roeder@socialsolvent.de
Tel.: (05 11) 85 03 04-72



Reichstagsgebäude – Sitz des Bundestags. Hier wurde das LVRG eilig noch vor der Sommerpause beschlossen.

Mehr Transparenz, mehr Stabilität, mehr Margendruck

Offene Worte zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)

Die Lebensversicherung steckt in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Nicht genug, dass die Branche sich gerade von der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie, dem Versicherungsvertragsgesetz und weiteren umfassenden Regularien erholt – auch der Verbraucherschutz schläft nicht und fordert zusätzlich einen weitreichenden Kostenausweis.

Der jüngste Eingriff der Politik ging jedoch nicht vom Verbraucherschutz, sondern von den Versicherern aus. Auslöser für das vom Bundestag noch vor der Sommerpause beschlossene Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) waren fehlerhafte Urteile des Bundesgerichtshofs (BGH) zur Beteiligung an den Bewertungsreserven und das politisch gesteuerte anhaltende Niedrigzinsumfeld. Letzteres bedroht die Stabilität vieler Versicherer in der Zukunft.

Keine Provisionsdeckelung per Gesetz

Netfonds hat sich dank der Unterstützung der Verbände VOTUM und AfW in die in Berlin laufende Diskussion mit eingebracht, und das mit Erfolg: Ein planwirtschaftlicher Provisions-/Courtagedeckel

ist uns erspart geblieben. Die Diskussion um den Kostenausweis wird uns jedoch sicherlich noch in den kommenden 24 Monaten aktiv begleiten, der Ausgang in dieser Frage ist offen. Konkret sieht das LVRG folgende Änderungen vor:

1. Neuregelung der Beteiligung an den Bewertungsreserven

Bedeutet mehr Rente für vertragstreue Kunden: Kunden, die ihren Altersvorsorgevertrag anders als bei Abschluss geplant nutzen, bekommen eine geringere Partizipation an den Bewertungsreserven. In der Konsequenz bleibt mehr Geld für die Rentenleistungen übrig.

2. Höhere Beteiligung der Versicherten an Risikoüberschüssen (von 75 auf 90 Prozent) sowie Ausschüttungssperre für Dividenden

Bedeutet weniger Geld für die Versicherer und die Aktionäre: Aus den Risikoüberschüssen konnte der Versicherer in der Vergangen-

heit Gestaltungsfreiräume bilanziell einsetzen, dieser Puffer sinkt nun weiter. Zusammen mit der Dividendensperre führt diese Maßnahme zu einer verbesserten Partizipation des Kunden und trägt (ergänzend zu Solvency II) zur Sicherung des privaten Altersvorsorgesystems bei.

3. Senkung des gesetzlichen Höchstrechnungszinses für das Neugeschäft

Bedeutet weniger Garantieleistung für den Neukunden: Auch diese Maßnahme stützt die Sicherheit des gesamten Systems. Außerdem ermöglicht dieser Schritt eine freiere Allokation des Deckungsstocks.

4. Höhere Transparenz der Versicherungsverträge

Bedeutet mehr Einsicht in die Gesamtkosten: Verwaltungskosten und Effektivkosten müssen ab 1. Januar 2015 im PIB angegeben werden. Der Ausweis der Courtage des Vermittlers in Euro wird keinen Einzug halten. Viele Versicherer tun dies bereits freiwillig, Allianz und Standard Life haben hier in der Vergangenheit die Vorreiterrolle übernommen (und viel Kritik aus gewissen Bereichen der Vermittlerschaft einstecken müssen).

5. Reduzierung der bilanziellen Geltendmachung der Abschlusskosten für das Neugeschäft (25-Promille-Grenze)

Die Begrenzung des Höchstzillmersatzes auf 25 Promille hat unterschiedliche Auswirkungen. Die Lücke von 15 Promille auf die aktuellen Kalkulationen können von leistungsschwachen Versicherern nicht ohne Weiteres aufgefangen werden.

So hat zum Beispiel Rainer M. Jacobus, der Vorstandsvorsitzende der IDEAL (Marktanteil: 0,23 Prozent), verkündet, auf ratierliche Abschlussprovision (AP) und Bestandsprovision (BP) oder auf gemischte Modelle mit bis zu zehn Jahren Stornohaftzeit umstellen zu müssen. Ähnliche Äußerungen vernahmen wir von Ralph Berndt, Vorstand der Stuttgarter (Marktanteil: 0,66 Prozent). Auch hier ist ein Einstieg in die erhöhte BP bei sinkender AP zu erwarten.

Wie stark werden die Provisionen fallen?

Die ALTE LEIPZIGER (AL) ist einer der Top-5-LV-Versicherer bei Netfonds-Versicherungen. Auch ihr Vorstand Frank Kettner wurde schon mehrfach derart zitiert, dass eine „Absenkung der Provision unabdingbar“ sei. Allerdings beträgt bei der AL der Anteil der betroffenen Rentenprodukte etwa 4 Prozent. Mehr als 90 Prozent der Umsätze werden im Bereich der biometrischen Versicherungsprodukte platziert.

Anders die Allianz (Marktanteil: rund 19 Prozent): Hier zeigt man sich bislang unbeeindruckt von der laufenden Diskussion. Die Zillmerung sei schließlich nur eine „Bilanzierungshilfe“ (mit der man heute anfallende Kosten in die Zukunft bilanzieren kann), von der

man seit 2008 keinen Gebrauch mehr mache. Auswirkungen auf die Rückkaufswerte werde man für die Tarifgeneration 2015 prüfen. Wichtig bei allen Diskussionen um eine Absenkung der Courtagen ist die Betrachtung der richtigen Produkte. Das Lebensversicherungsreformgesetz tangiert lediglich konventionelle Rentenversicherungen. Es bleibt abzuwarten, ob Versicherer die Regulierung missbrauchen, um Maklern generell die Konditionen zu verschlechtern. ■ (ok)

Direkte Auswirkungen des LVRG

- Keine Deckelung der Provisionen wie in der PKV
- Transparenz, aber kein Kostenausweis in Euro und Cent
- Besserstellung vertragstreuer Kunden
- Gesenkte Garantiezinsen für Neukunden
- Versicherer kündigen Provisionssenkungen für Makler an

einBlick:

Netfonds begrüßt die gestiegene Transparenz auf der Kostenseite. Mangelnde Transparenz wurde in der Vergangenheit vielfach vom Wettbewerb benutzt, um die Lebensversicherung schlechtzureden. Durch die Offenlegung der Effektivkosten wird das künftig nicht mehr (oder nur unsachlich) passieren können. Wir begrüßen zudem die Stabilisierung der LV im politisch diktierten Niedrigzinsumfeld. Dennoch gehen wir von einem steigenden Druck auf die Margen im Versicherungsbereich aus. Netfonds hat rechtzeitig die richtigen Schritte im Bereich der Automatisierung und Prozessoptimierung angestoßen. Wir werden unseren Beratern mit der Versicherungs-Kundenverwaltung 2015 das richtige Medium an die Hand geben, um die Abwicklung und Bestandsführung noch effizienter zu gestalten.

Ihr Ansprechpartner



Oliver Kieper

Vorstand Netfonds AG
okieper@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-350

Oliver Kieper baute als Prokurist und Bereichsleiter seit dem Jahr 2004 erfolgreich den Versicherungsbereich bei Netfonds auf. Seit 2013 verantwortet er als Vorstand der Netfonds AG die Bereiche Versicherungen und Personal sowie die Tochterfirma NVS AG.

Risikocheck mit vers.diagnose

Neues Online-Tool für BU- und Risikolebensversicherungen

Sie kennen diese Situation: Im Beratungsprozess zu einer BU- oder Risikolebensversicherung tauchen im Gespräch mit dem doch eigentlich kerngesunden Kunden bei genauerem Abklopfen des Gesundheitszustands so wenig griffige Erkrankungen auf wie „ein bisschen Bluthochdruck“ oder eine „ganz leichte Schilddrüsenüberfunktion“. Oft war der Kunde auch nur ein einziges Mal wegen „Rückenschmerzen“ beim Arzt. Aus der Sicht des Kunden sind dies lediglich Bagatellen, die er gefühlt nicht als risikoerhöhenden Umstand wahrnimmt. Sie als Biometrie-Geübter wissen allerdings, dass aus genau diesen diffusen Umständen heraus regelmäßig ein steifer Gegenwind aus der Risikoprüfung der Versicherer weht, der sich dann in einer Klausel oder einem Zuschlag niederschlägt.

Reichen Sie den problembehafteten Antrag dann einfach ein, erhält der Kunde unter Umständen ein unattraktives Votum – und der Vertrag kommt wegen überzogener Erwartungshaltung des Kunden letztendlich nicht zustande. Bleiben Sie hingegen mit einem Antrag erst einmal in Deckung, gehen Sie den mühseligen Weg über Vorfragen bei den einzelnen Gesellschaften, um Klarheit zu den Vorerkrankungen zu schaffen. Beide Wege sind eher unbefriedigend, weil sie entweder ergebnisoffen oder schlicht zeitfressend sind.

Hier kommt das neue Risikoprüfungstool vers.diagnose aus dem Hause Franke und Bornberg in Kooperation mit der Munich Re ins Spiel und bietet Ihnen als Netfonds-Vermittler eine attraktive Lösung. vers.diagnose ist die neue Dimension der Biometrie-Kundenberatung. Das Tool stellt die erste elektronische Risikoprüfungsplattform zur automatisierten Prüfung und Annahmeentscheidung dar. Bereits zu Beratungsbeginn wird geklärt, ob und zu welchen Bedingungen eine

Ihr Ansprechpartner



Ulf Rickmers
 Fachberater Lebensversicherungen
 urickmers@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-367

Ulf Rickmers ist seit 2010 bei Netfonds. Der Versicherungskaufmann und BU-Experte betreut als Key Account Manager Vermittler im Bereich Biometrie.



BU oder eine Risikolebensversicherung abgeschlossen werden kann – und das parallel für mehrere Versicherer gleichzeitig.

Für die Risikoprüfung benötigt vers.diagnose lediglich wenige Kundendaten. Die Prüfung findet anonym und ohne HIS-Eintrag statt. Sie erfahren im ersten Schritt sofort, zu welchen Konditionen Ihr Kunde versicherbar ist. Ihre Eingaben werden anhand der von den beteiligten Lebensversicherern individuell hinterlegten Regelwerke bewertet. Sie

Highlights

- Online-Tool, rund um die Uhr verfügbar
- Sofortiges, verbindliches Ergebnis
- Absolut anonym
- Kein Eintrag in HIS
- Ersetzt die üblichen Gesundheitsfragen
- Bereits 7 Versicherer am Start

erhalten eine fallabschließende, verbindliche medizinische Entscheidung je Versicherer. Das Tool vers.diagnose stellt zudem sicher, dass alle für die Entscheidung erforderlichen Sachverhalte geklärt sind. Verbindlicher geht es nicht.

Erst im zweiten Schritt führen Sie das Ergebnis der verbindlichen Risikoeinschätzung der Gesellschaft mit den Kundendaten zu einem Antrag zusammen. Sie sind somit viel schneller am Ziel, als Sie erwarten – und risikotechnisch zudem noch auf der sicheren Seite. Ihre Eingaben werden automatisch dokumentiert und rechtsverbindlich und übersichtlich protokolliert. Fügen Sie das Protokoll aus vers.diagnose einfach anstelle der Gesundheitsfragen dem Antrag bei.

Sie finden den Zugang zu vers.diagnose auf der Netfonds-Homepage im Bereich Versicherung -> Produkte -> Lebensversicherung. Bis jetzt sind hier sieben Versicherer an Bord. Die nächsten Kandidaten stehen bereits Gewehr bei Fuß, so dass wir davon ausgehen können, dass das Feld der teilnehmenden Gesellschaften stetig wächst. Nutzen Sie die Ihnen über die Netfonds AG angebotene neue Dimension der Risikoprüfung für Ihren nächsten BU-Antrag. Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg! ■ (ur)

Neukunden auf dem Silbertablett

Netfonds fördert Partner mit über 50 Prozent Kostenbeteiligung bei Leads.

Das Arbeiten mit Leads ist im modernen Versicherungs- und Finanzvertrieb nicht mehr wegzudenken. Die Netfonds-Gruppe kooperiert exklusiv mit dem Anbieter LeadButler. Seit 2009 bietet das inhabergeführte Unternehmen aus München Premiumleads aus den Bereichen KV, BU, Altersvorsorge und Sachversicherungen und hat sich insbesondere mit vorqualifizierten Leads einen Namen im Markt gemacht.

Leads können bei LeadButler regional gebucht werden – ohne Mindestabnahmen und lange Vertragslaufzeiten. KV-Voll-Leads gibt es ab 125 Euro, AV/BU-Leads ab 65 Euro, Sachleads ab 27 Euro netto. Im Rahmen der Vorqualifizierung werden Leads vor Auslieferung an den Vermittler telefonisch qualifiziert, um Scherzanfragen und Reklamationen im Vorfeld zu filtern. Interessenten mit konkretem Beratungsinteresse werden – möglichst als Telefontermin – an den Vermittler weitergeleitet.

Nur erfolgreich vorqualifizierte Leads werden abgerechnet, Reklamationen strapazieren weder das Zeit- noch das Bankkonto des Beraters. Für eine positiv abgeschlossene Vorqualifizierung berechnet LeadButler eine Gebühr von 30 Euro. Netfonds-Partner können sich bei LeadButler registrieren und am Subventionsprogramm Leadback® teilnehmen. Darin versorgt LeadButler Netfonds-Partner mit qualifizierten Leads und Netfonds beteiligt sich zu mehr als 50 Prozent an den Leadkosten, wenn der Antrag über Netfonds

Ihre Ansprechpartner



Georg Fleischmann
Teamleiter
Key Account Management
gfleischmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-383



Eva Barjiji
Geschäftsführerin
LeadButler
eva.barjiji@lead-butler.de
Telefon: (089) 20 00 888 22

eingereicht wird. 80 Euro gibt es für einen KV-Lead, 40 Euro für einen AV- und BU-Lead und 20 Euro für einen Sach-Lead.

Die Philosophie dahinter: Die Kombination aus qualifizierten Leads und direkter, monetärer Erstattung der Leadkosten soll sowohl „alte Hasen“ als auch „Lead-Einsteiger“ davon überzeugen, Leads nachhaltig und ökonomisch sinnvoll in ihre Vertriebstätigkeit zu integrieren. Einzige Voraussetzung: eine aktive Courtagenzusage von Netfonds sowie ein aktiver Nutzeraccount bei LeadButler.

So einfach funktioniert es:

1. Netfonds-Partner teilen über die Post-Funktion in Ihrem Account den Abschluss der Courtagenzusage mit und reichen in der Folge den Antrag bei Netfonds ein.
2. Mit der Antragsnummer und dem Namen des Versicherungsnehmers beantragen Sie die Gutschrift online über ein LeadBack-Formular.
3. Die Leadgutschrift erhalten Sie nach Freigabe durch Netfonds von LeadButler. Sie wird im LeadButler-Account hinterlegt und kann für künftige Leadkäufe genutzt werden.

Zur Registrierung bei LeadButler:

www.lead-butler.de/registrierung.html

Das LeadBack-Formular finden Sie hier:

www.lead-butler.de/kontakt-leadback.html

Das Netfonds-Geschenk für Sie – bis zu 80 Euro für jeden Vertrag!

Für weitere Informationen stehen Ihnen Georg Fleischmann und LeadButler-Geschäftsführerin Eva Barjiji gern zur Verfügung. ■ (gf)

Vorteile LeadButler

- Kein Risiko: 90 Tage Testphase mit täglichem Sonderkündigungsrecht
- Umfassend: über 5.000 Leads monatlich in 20 Leadsparten
- Regional: Interessenten aus Ihrer Region durch flexible Definition des Liefergebiets
- Flexibel: jederzeit Lieferpause möglich
- Fair: viele Stornogründe, schnelle Reklamationsbearbeitung
- Nachhaltig: Generierung hochwertiger Leads über eigene Webseiten mittels Suchmaschinenmarketing (SEO, SEA) sowie Mailings, Newsletter und Affiliation
- Echtes Interesse: Der Interessent gibt seine Daten selbst über ein Webformular ein und stimmt der Kontaktaufnahme zu.
- Vorqualifiziert: Interessent wird vorab kontaktiert, Lead validiert, Reklamationen gefiltert.
- Seriös: keine Gewinnspiele, keine Callcenterleads, kein Mehrfachverkauf
- Datenschutz: Sicherheit durch Double-Opt-in



Jahresendgeschäft Spezial

Was zum Jahresende im Versicherungsvertrieb wichtig wird

Macht Ihnen PKV noch Spaß? Kann man mit der PKV noch seriös Geld verdienen? Die Regulierung der Courtagen, die Verlängerung von Stornohaftungszeiten sowie die Einführung der Unisex-Prämien stehen schwer auf der Vertriebsbremse privater Krankenvollversicherungen.

Auch die politische Irrfahrt in Richtung „Bürgerversicherung“ und der fragliche Fortbestand der PKV in der heutigen Form wiegen schwer. Kein Wunder, dass sich manche Makler abwenden und ihren Fokus auf andere Produkte richten. Das ist verständlich, denn natürlich sind potenzielle Neukunden ebenfalls verunsichert, geradezu blockiert in ihren Entscheidungen, was einen Abschluss – gerade im Jahr 2013 – äußerst schwierig machte.

PKV ist im Vertrieb nach wie vor aktuell

Die eindeutige Antwort auf die Fragen zu Beginn lautet dennoch: Ja, die PKV ist im Vertrieb natürlich noch aktuell. Denn die Talfahrt liegt hinter uns. Zeit, die Bremse wieder zu lösen und Gas zu geben.

Für Sie als Netfonds-Partner haben sich die Courtagen kaum verändert – Sie erhalten nach wie vor durchschnittlich acht MB. Auch die fünfjährige Stornohaftung sollte kein Problem darstellen,

denn als seriöser Berater haben Sie seit jeher genau die richtige PKV für den jeweiligen Kunden vermittelt. Natürlich gehört der Hinweis auf steigende Beiträge innerhalb der Vertragslaufzeit zu einer kompetenten Beratung. Als Profi zeigen Sie ihrem Kunden (selbst)verständlich und nachvollziehbar auf, warum die Inflation auch vor Krankheitskosten nicht haltmacht und dass die GKV nicht minder davon betroffen ist.

Längere Stornohaftung ist ein Vorteil

Eine Beitragsanpassung – auch wenn sie innerhalb der ersten fünf Jahre erfolgt – sollte Ihren Kunden also nicht dazu hinreißen, auszustiegen. Und bei Beendigungsgründen, für die ein Vermittler nicht verantwortlich ist, wie etwa GKV-Pflicht oder Tod, gelten weiterhin zwölf Monate Stornohaftung.

Zwar haben die Unisex-Prämien die Beiträge zumindest für Männer deutlich erhöht. Im Vordergrund steht jedoch unserer Meinung nach noch immer „der Wunsch nach medizinischer Behandlung“. Und zwar nach medizinischen Möglichkeiten, nicht nach ausreichenden, zweckmäßigen und wirtschaftlichen Maßstäben, wie es das SGB V der GKV vorschreibt. Es liegt an uns Maklern, dem Kunden den echten Mehrwert der privatärztlichen Behand-

lung darzustellen. Und nebenbei, noch immer ist gegenüber der gesetzlichen Krankenkasse nicht selten eine Ersparnis realisierbar.

Keine Angst vor einer Bürgerversicherung

Ein weiteres Argument für die PKV: Die Bürgerversicherung hat sich bisher nicht durchgesetzt. Nicht umsonst machen sich Ärzte und Verbände weiterhin für die PKV stark. „Treten wir gemeinsam für den Erhalt der PKV ein“, so Dr. med. Günter Gerhard, niedergelassener Allgemeinmediziner, während des Netfonds-VIP-Events auf Schloss Lüdersburg (siehe Seite 66).

Gerhard befürchtet, dass die im Hintergrund weiter stattfindenden Bemühungen einzelner politischer Gruppierungen zur Durchsetzung eines einheitlichen gesetzlichen Versorgungssystems uns auch zukünftig weiter beschäftigen werden.

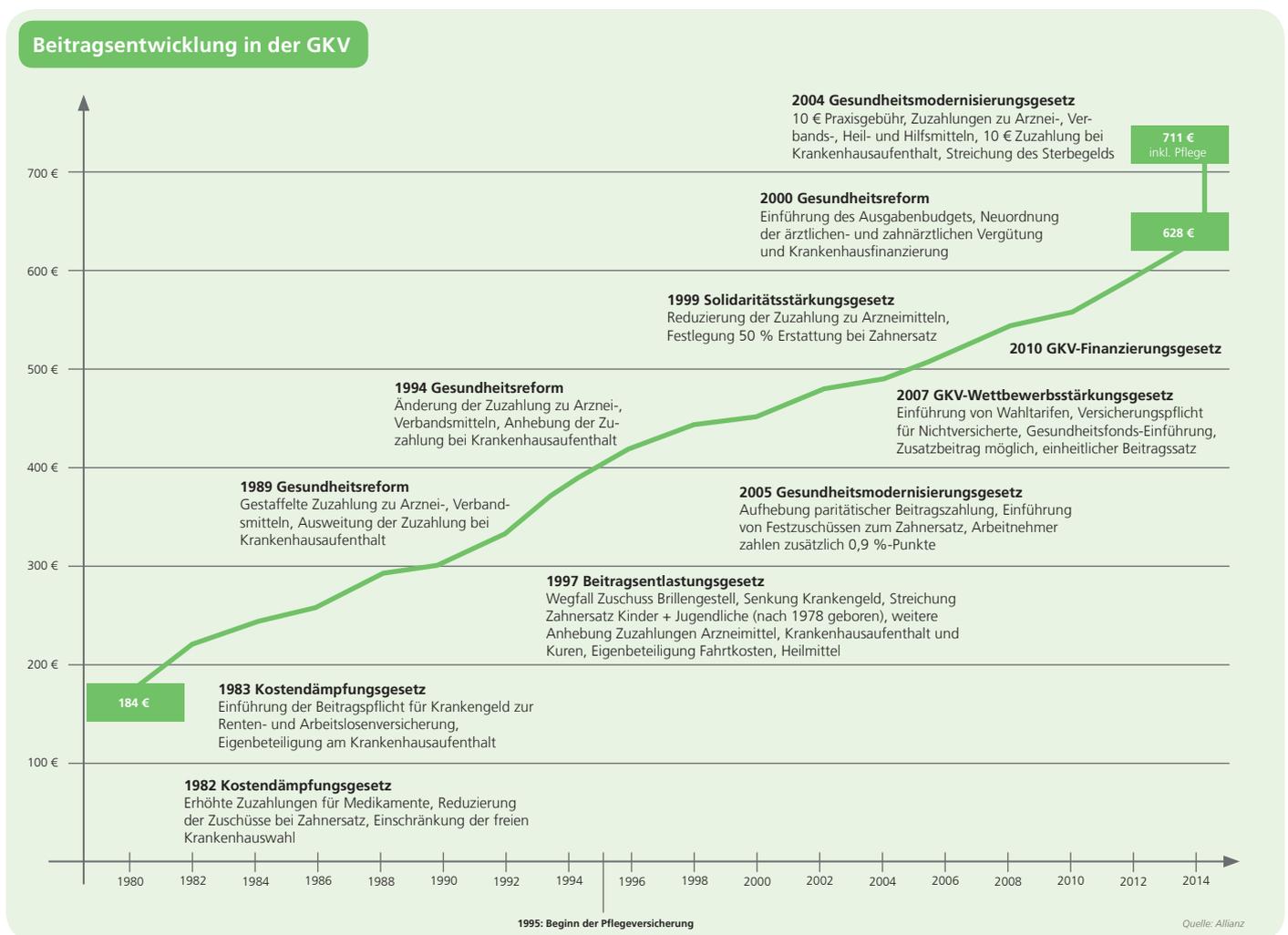
Fakt ist jedoch, eine Bürgerversicherung stellt heute keinen Hinderungsgrund mehr dar. Es gilt als sicher, dass in der privaten Krankenversicherung versicherte Bürger ein Wahlrecht zum Beitritt eines möglicherweise kommenden neuen Systems eingeräumt werden wird.

Die Ampel steht also auf Grün, das Jahresendgeschäft ist bereits in vollem Gange. Zeit, in den nächsten Gang zu schalten. Sprechen Sie Ihre Kunden jetzt (wieder) an und sichern Sie den Versicherten in der gesetzlichen Krankenversicherung beim Systemwechsel noch das günstige Eintrittsalter im Jahr 2014. Für wechselwillige PKV-Versicherte endet die ordentliche Kündigungsfrist bei vielen Gesellschaften zum 30. September 2014.

Darüber hinaus ist eine außerordentliche Kündigung bei einer Beitragsanpassung möglich. Um Ihnen bei diesem Thema aber gleich die Angst vor ständig steigenden Beiträgen zu nehmen: Auch in diesem Jahr haben bereits einige Gesellschaften statt einer Anpassung die Beitragsgarantie bis Ende 2015 angekündigt, vornehmlich für Unisex-Tarife.

Trends bei Bisex und Unisex

Im Bisex-Bestand könnte es bei der einen oder anderen Gesellschaft zum Jahreswechsel allerdings tatsächlich zu Erhöhungen kommen. Bereits 2013 veröffentlichte die BaFin die erschreckende Zahl von 18 Unternehmen, die bei der jährlichen Überprüfung des aktuariel-



Sämtliche Netfonds vorliegenden Informationen über Beitragsanpassungen und Garantien finden Sie auf unserer Beraterplattform fwPro

len Unternehmenszins (AUZ) durchgefallen waren. Das AUZ-Verfahren ist ein etablierter Prozess, der einvernehmlich zwischen der BaFin und den Versicherungsunternehmen vereinbart ist. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 90 Prozent wird jährlich die zu erwartende Verzinsung der Kapitalanlagen für das übernächste Jahr prognostiziert. Fällt diese Zinsprognose niedriger aus als der aktuelle Rechnungszins, muss der kalkulatorische Zins in den betroffenen Tarifen gesenkt werden. Was meist zur Erhöhung der Beiträge führt. Über die Ergebnisse der diesjährigen Prüfung wird bisher einvernehmlich geschwiegen. Ob und welche Gesellschaften den Zins auch für den Bisex-Bestand senken werden, bleibt vorerst ein Geheimnis.

Unisex: Zinssenkung hat auch Vorteile

In der gleichgeschlechtlichen Welt folgten die Gesellschaften der Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung und senkten be-

reits bei Einführung der Unisex-Tarife den Rechnungszins von 3,5 auf nahezu einheitliche 2,75 Prozent. Dies ungeachtet des Ergebnisses der AUZ-Prüfung und der tatsächlich erzielten Gesamtverzinsung. 17 Unternehmen haben 2013 das AUZ-Verfahren ohne Schwierigkeiten bestanden.

In Zeiten des Niedrigzinsniveaus gilt eine Absenkung als zeitgemäß, daraus ergibt sich aber auch ein entscheidender Vorteil. Denn 90 Prozent des sogenannten Überzinses (der Differenz zwischen Garantie- und Gesamtzins) müssen gesetzlich geregelt als „Direktgutschrift“ den Alterungsrückstellungen gutgeschrieben werden. Das bedeutet, je niedriger der Garantiezins, desto höher ist unter Umständen die Gutschrift für die Rückstellungen.

Dieser Vorteil gilt natürlich auch für den Bisex-Bestand. Alles in allem also ebenfalls kein Argument, das gegen eine Entscheidung für die PKV spricht.

Beitragsentwicklung: GKV vs. PKV

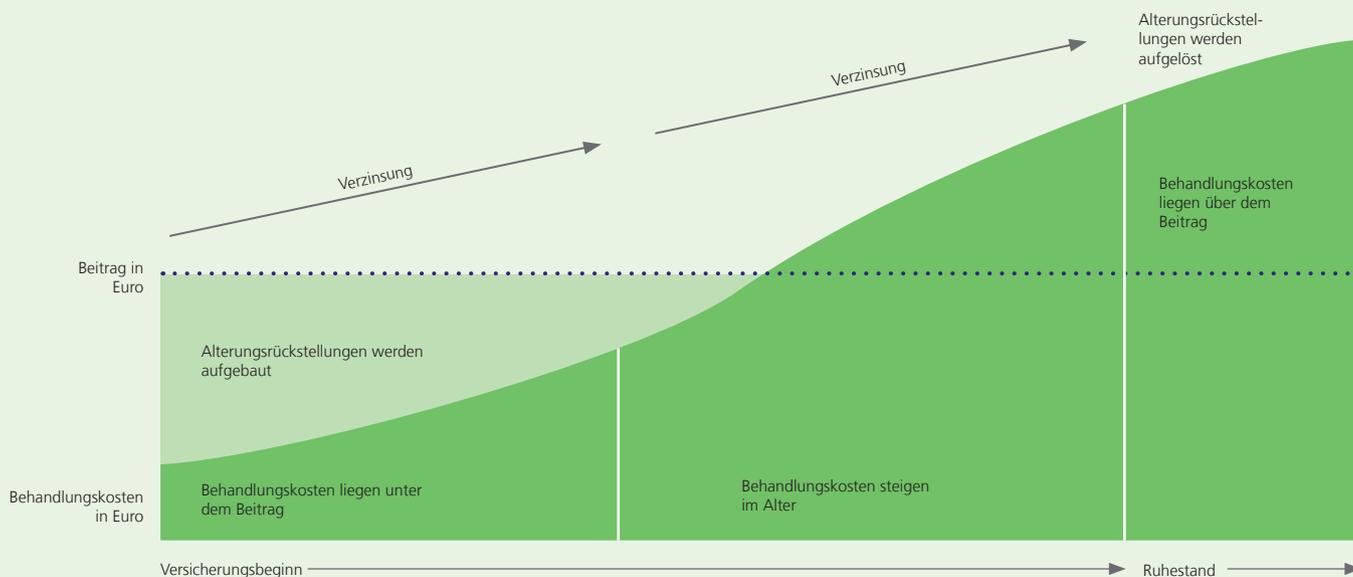
Dies gilt umso mehr, wenn wir uns zudem die Beitragsentwicklung der gesetzlichen Krankenkasse vor Augen führen. Ein Fakt, der nicht nur von Kunden gerne übersehen wird. Dass der Beitragssatz 1970 noch bei 8,2 Prozent lag, können manche kaum glauben. Der Höchstbeitrag im selben Jahr lag bei umgerechnet gerade einmal 50,31 Euro!

Funktionsweise der Ansparung von Alterungsrückstellungen – für langfristig stabile Beiträge

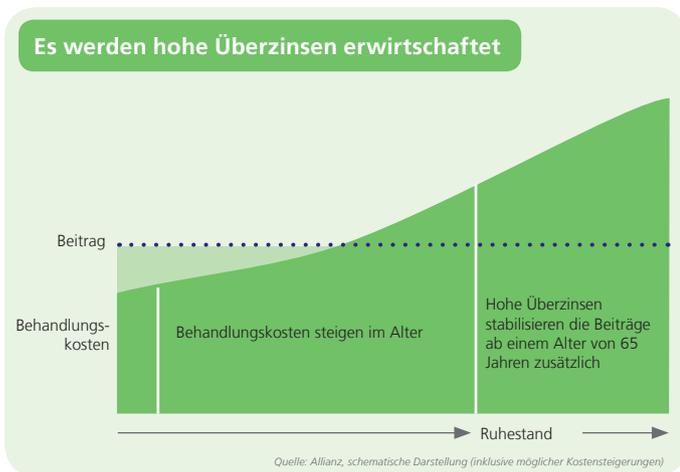
1 In den ersten Versicherungsjahren werden Rückstellungen gebildet, um die alterbedingt steigenden Behandlungskosten abzudecken.

2 Je höher der Zins, den der Versicherer erwirtschaftet, desto mehr Rückstellungen zur Beitragsleistung im Alter werden gebildet.

3 Ein finanzstarker Versicherer hat die nötigen Rücklagen, um die Beiträge der Versicherten bis ins hohe Alter zu entlasten.



Quelle: Allianz, schematische Darstellung (ohne Kostensteigerung und medizinische Forschung)



2014 beträgt der Höchstbeitrag 627,75 Euro. Denn der Beitragsatz ist bekanntlich nur eine Variable in der Gleichung, welche die finanzielle Belastung beeinflusst. Ein weiterer, sehr entscheidender Faktor ist die Beitragsbemessungsgrenze. Diese wurde in den letzten Jahrzehnten um durchschnittlich jährlich über 5 Prozent erhöht. Man könnte also zu Recht behaupten, dass sich die Beiträge in beiden Systemen – GKV wie PKV – nahezu identisch entwickelt haben.

In der GKV wurde 2009 der einheitliche Beitragsatz eingeführt, dann gesenkt und wieder erhöht. Nach dem Kabinettsbeschluss des Gesetzentwurfs zur Weiterentwicklung der Finanzstruktur und der Qualität in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-FQWG) tritt 2015 erneut eine Änderung in Kraft. Der zunächst weiterhin einheitliche Satz verringert sich von 15,5 auf 14,6 Prozent. Der vom Arbeitnehmer allein zu zahlende Sonderbeitrag in Höhe von 0,9 Prozent wird abgeschafft, ebenso der pauschale Zusatzbeitrag.

Das klingt nach guten Neuigkeiten für Versicherte. Falsch. Tatsächlich kann künftig jede Krankenkasse einen einkommensabhängigen Zusatzbeitrag erheben. Es bedarf nicht allzu viel Fantasie, um sich vorzustellen, dass viele Kassen davon auch Gebrauch machen müssen.

Kriterien für die richtige PKV-Auswahl

In der PKV betrachten wir im Vergleich der Beitragsentwicklung einen Durchschnitt. Und in der Natur des Durchschnitts liegt die Tatsache, dass es auch Gesellschaften und Tarife gibt, die mit niedrigeren Beitragsanpassungen ausgekommen sind. Ein triftiger Grund, sich für die richtige PKV zu entscheiden. Natürlich können Beitragsverläufe der Vergangenheit keine garantierten Entwicklungen für die Zukunft voraussagen.

Neben tariflichen Inhalten auch das Kapitalanlagetalent und bestimmte Kennzahlen zu betrachten, kann aber keinesfalls schaden. Helfen können auch die Ergebnisse unabhängiger Ratingagentu-

ren, wie beispielsweise Assekurata oder map-report. Wir stellen fest, dass GKV und PKV hinsichtlich steigender Beiträge mit den gleichen Problemen zu kämpfen haben. Die demografische Entwicklung, der Wunsch, immer älter zu werden, und die medizinische Inflation machen vor beiden Systemen nicht halt. Steigende Beiträge werden jedoch weder Kassen noch Versicherte verhindern können.

Eine mögliche Frage könnte jedoch lauten, welches System für die Zukunft besser gewappnet ist. Das umlagefinanzierte gesetzliche, in dem immer weniger Junge die Leistungen für eine immer älter werdende Gesellschaft finanzieren müssen? Oder das kapitalgedeckte private, in dem Reserven in Form von Alterungsrückstellungen gebildet werden?

Netfonds veranstaltet PKV-Workshop

Sie brauchen noch mehr Argumente, Anregungen und Motivation? Dann haben wir genau die richtige Veranstaltung für Sie: den Netfonds-PKV-Workshop. Top-Referenten der Branche statten Sie mit allem aus, was Sie noch für ein erfolgreiches Jahresendgeschäft benötigen. Die Termine: am 6./7. Oktober in Köln und am 21./22. Oktober in Hamburg (mehr dazu auf Seite 45). ■ (SW)

Vertriebsargumente

- Längere Stornohaftung beeinträchtigt nicht qualifiziertes PKV-Geschäft
- Ersparnis gegenüber GKV ist in vielen Fällen gegeben
- Mögliche Bürgerversicherung kein Hinderungsgrund für PKV-Abschluss
- Je niedriger der Garantiezins, desto höhere Rückstellungen möglich
- Kapitalgedeckte PKV besser für Zukunft gewappnet als umlagenfinanzierte GKV
- Top-Information durch PKV-Workshop der Netfonds

Ihr Ansprechpartner



Sascha Wiese

Key Account Manager Krankenversicherung
swiese@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-343

Sascha Wiese ist seit 2010 bei Netfonds und als Key Account Manager mit dem fachlichen Schwerpunkt Krankenversicherung zuständig für die Betreuung von VIP- und Großkunden.

Der Kundenwunsch ist bereits vorhanden

Baufinanzierung als erweitertes Geschäftsfeld für Berater

Durch die Auflagen und Beschränkungen in vielen Produktparten wenden sich mehr und mehr Berater auch neuen oder bisher wenig gepflegten Produktbereichen zu. So werden Baufinanzierung und Bausparen zunehmend auch von versicherungs- oder investmentlastigen Vermittlern angeboten. Dass die Margen auf Basis des aktuell niedrigen Zinsniveaus und vor dem Hintergrund vieler neuer Marktteilnehmer zurzeit unter dem Niveau vergangener Jahre liegen, ist leider nicht erfreulich.

Dennoch liegen die Vorteile für Berater auf der Hand. Sowohl der Bedarf von Bestandskunden als auch der neuer Kunden können mit der Baufinanzierung beraten werden. Ein erhebliches Potenzial für Cross-Selling besteht zudem. Nicht zuletzt ist das Thema Immobilie emotional positiv besetzt. Ob zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage – der Kundenwunsch ist vorhanden, der Berater muss ihn nur umsetzen.

Kaum Voraussetzungen und Auflagen

Für die Darlehensvermittlung sind eine Gewerbebeantragung und die Erlaubnis nach Paragraph 34c MaBaV (Darlehensvermittlung) erforderlich. Sachkundeprüfung, Vermögensschadenshaftpflicht oder Vertriebsvoraussetzungen müssen dafür nicht nachgewiesen werden. Die Vermittlung von Bausparverträgen ist gänzlich ohne besondere Erlaubnisse möglich. Eine Dokumentation der Beratung ist ebenfalls nicht notwendig. Lediglich ein Darlehensvermittlungsvertrag muss mit dem Kunden geschlossen werden. In vorvertraglichen Informationen (VVI) sind dem Kunden Beraterdaten und gegebenenfalls Provisionen offenzulegen. Auch Honorarberatung ist grundsätzlich möglich. Eine Novellierung der Zulassungsvoraussetzungen ist aber bereits auf

Vorteile für Berater:

- Erschließt Neukundenpotenzial
- Beratungsansatz für Bestandskunden: Stichwort Kundenbindung, Anschlussfinanzierung (Forwarddarlehen)
- Bestandsicherung: Bestandsverträge und Investments können durch Beratung vor Kündigung oder Abwanderung geschützt werden.
- Nutzung von Cross-Selling-Potenzial: Eine Finanzierungselbstauskunft gibt dem Berater viele notwendige Informationen für umfassende Kundenberatung.



dem Weg. Bis zum 21. März 2016 muss die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie in deutsches Recht umgesetzt sein. Im neuen Paragraphen 34i der Gewerbeordnung werden die Voraussetzungen, vermutlich analog dem 34f, geregelt. So werden Sachkundenachweis, Berufshaftpflichtversicherung und ein Eintrag im Vermittlerregister obligatorisch. Auch eine Alte-Hasen-Regelung ist angedacht.

Neuer Service bei Netfonds

Zu Beginn des Jahres 2014 haben wir den Bereich Baufinanzierung unter dem Dach der Netfonds Gruppe neu aufgestellt. Die Neuausrichtung wurde erforderlich, da das stetig steigende Antragsvolumen Verstärkungen sowohl bei der Technik als auch im Personalbereich erforderlich machte.

Den Partnern der Netfonds Gruppe steht ein Finanzierungsrechner kostenlos zur Verfügung, mit dem vor Ort Angebote und Berechnungen für alle wichtigen Bankpartner erzeugt werden können. Finanzierungsanfragen können auf diesem Weg einfach und schnell an die Finanzierungsspezialisten weitergegeben werden. Für „Gelegenheitsfinanzierer“ und komplexe Sachverhalte besteht weiterhin die Möglichkeit, Anfragen in Papier oder per E-Mail an das Spezialistenteam weiterzuleiten.

Die Finanzierungsspezialisten in der Clearingstelle in Leipzig stehen den Netfonds-Partnern mit Rat und Tat zur Seite. Sie profitieren von der mehrjährigen Erfahrung aller Spezialisten, die Finanzierungsanfragen auch auf nicht von der Software erfasste Merkmale prüfen. Selbstverständlich erhalten Sie alle notwendigen Informationen und Unterlagen und oft auch wertvolle Beratungstipps. ■ (cp)

Ihr Ansprechpartner



Dirk Kretzschmar

Teamleiter Clearingstelle, Finanzierungsspezialist
kontakt@finanzierung-select.de
Telefon: (0341) 30 34 50 450

Dirk Kretzschmar leitet seit März dieses Jahres das Team der Finanzierungsspezialisten der Clearingstelle Baufinanzierung in Leipzig. Er verfügt über eine mehrjährige Expertise im Bereich Baufinanzierung und war zuletzt als Finanzierungsspezialist für einen anderen Baufinanzierungspool tätig.

Renner- und Pennerliste 2014

Umfassende Netfonds-Erfahrungswerte zur derzeitigen Produktlandschaft

INVESTMENT

↑ RENNER	Dynamische Rentenfonds	Zinserhöhungen in den USA und in Großbritannien rücken in absehbare Nähe. Entsprechend suchen Investoren verstärkt Rentenfonds mit dynamischen Anlagestrategien anstelle klassischer Rentenfonds auf Staatspapiere.
↑ RENNER	Aktiefonds	Anlegern wird es zunehmend bewusst: Wenn man eine attraktive Rendite erzielen möchte, führt langfristig an Aktien kein Weg vorbei. Die Nachfrage nach Aktiefonds dürfte entsprechend weiterhin kontinuierlich steigen.
↓ PENNER	Tages- und Festgelder	Über klassische Anlagekonten ist und wird in den nächsten Monaten kaum noch etwas zu holen sein. Anleger sollten daher alte Spargewohnheiten und ihre Risikoneigung überprüfen. Teilweise dürfte es riskanter sein, das Ersparte ausländischen Tagesgeldanbietern anzuvertrauen, als es in defensiven Sondervermögen (Fonds) zu halten.

BETEILIGUNGEN

↑ RENNER	Alternative Investmentfonds (AIFs)	Die Annäherung an die offenen Fonds auf KVG-Ebene ist in vollem Gang. Die Anzahl der registrierten Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) nimmt kontinuierlich zu und die ersten AIFs sind am Markt. Die theoretisch umgesetzten Sicherheitsmechanismen müssen sich nun in praxistaugliche Strukturen für die Fonds und deren Vertrieb umwandeln. Nach langer Durststrecke kündigen sich endlich überzeugende und interessante Produkte in der „neuen Welt“ an.
↓ PENNER	Finanzierende Banken	Die zunehmend gemeldeten Insolvenzen im Bereich der Schiffsbeteiligungen bestätigen unsere Befürchtungen. Es ist auffällig, dass einige finanzierende Banken nicht an der Überlebensfähigkeit von Kommanditgesellschaften interessiert sind. Sie wollen vielmehr einen Schlussstrich ziehen, sobald die Verwertungserlöse die offenen Darlehen tilgen können – nach dem Motto: Nach mir die Sintflut. Künftig sollten KVGs in den Vertragsverhandlungen an diese Problematik denken und Lösungen finden.

VERSICHERUNGEN

↑ RENNER	BU-Aktionen	BU-Aktionen mit reduzierten Fragen und/oder Abfragezeiträumen werden derzeit gezielt am Markt gesucht. Aber Achtung! Die Gesundheitsfragen sind dabei oftmals so komprimiert oder in endlosen Kettensätzen zusammengefasst, dass die Gefahr einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung besteht.
↑ RENNER	Nahtloser Übergang vom KT zur BU-Rente	Ein kleines, aber feines Argument im PKV- und BU-Verkauf, das im Zweifel eine sinnvolle Umdeckung beider Verträge attraktiv werden lässt. Bedingung: ein Vollsortiment-Versicherer, der beide Sparten mit guten Produkten bedient und den Übergang auch bedingungsgemäß garantiert und nicht nur auf bunte Broschüren druckt. Gut lösen das zum Beispiel die „Triple-A“ Allianz, ALTE LEIPZIGER und AXA.
↓ PENNER	SUH-Basis-Produkte	Kleiner Versicherungsschutz – große Vermittlerhaftung! Selten waren Basis-Kompositprodukte so wenig begehrt wie in den letzten zwölf Monaten. Viele Kunden schreckt das immer größer werdende ökonomische Missverhältnis zwischen der geringen Versicherungsprämie und den nicht versicherten Gefahren ab. Parallel dazu entwickeln immer mehr Produktpartner Top-Konzepte für den privaten Bereich mit sehr ausgewogenen Jahresprämien.



Assmannshausen am Rhein



Hotel Krone und Umgebung



Tipi-Zelt auf der BlueLand Alm

Top-Berater-Events für Netfonds-Partner

Zielführender und informativer Fachaustausch an attraktiven Tagungsorten in ganz Deutschland

Die VIP-Events der Netfonds Gruppe sollen Finanzberater höchster Qualität mit Produktanbietern und Depotbanken enger verbinden. Netfonds sorgt für den fachlichen und partnerschaftlichen Veranstaltungsrahmen und geht gemeinsam mit den Partnern einen Weg intensiver und effektiver Kundenbeziehungen. Wir blicken auf das Netfonds-Nord-Event zurück und werfen einen Blick voraus auf die beiden anstehenden Mitte- und Süd-Events.

VIP-Event Nord (25. bis 27. März 2014)

Das Event fand in der gepflegten Atmosphäre der Golfanlage Schloß Lüdersburg statt. Wir begrüßten 50 unserer erfolgreichsten Partner im Investmentbereich mit spannenden Themen rund um den aktuellen Finanzmarkt und Workshops wie „Gewappnet für die Honorarberatung“, „Private Placements“ und „Haftungssichere Kundenkommunikation“. Insbesondere der Spezialworkshop „Für AdWorks Technik Beginner – die neue Beraterplattform“ fand großen Anklang bei unseren Partnern.

Am zweiten Nachmittag gab es für die Golfinteressierten einen exklusiven Golfschnupperkurs und für die geübten Golfer ein Golfturnier. Weniger golfaffine Partner konnten mit dem uralten Revierjäger durch den angrenzenden Forst marschieren. Nach so viel Action ließen wir den Abend bei leckerem Essen und Gesprächen auf Schloß Lüdersburg ausklingen.

VIP-Event Mitte (9. bis 11. September 2014)

Im Hotel Krone im Herzen des Rheingaus in Assmannshausen heißen wir 40 unserer qualifizierten Partner willkommen. Unter anderem möchten wir unsere Partner auch für das zukunftsorientierte Geschäftsmodell „Honorarberatung“ fit machen. Daher haben wir einen erfolgreichen Honorarberater eingeladen. Für den zweiten Tag haben wir uns für eine schwimmende Location entschieden – ein Tagungsschiff auf dem Rhein. Anschließend werden wir in den Weinberg wandern und den Tag mit der Verkostung guter Weine ausklingen lassen. Hier freuen wir uns auf einen nachhaltigen Austausch zwischen den Partnern, unseren Referenten und uns.



Die Teilnehmer des VIP-Events Nord

VIP-Event Süd (27. bis 29. September 2014)

Wir empfingen 50 unserer erfolgreichen Partner im idyllischen Landkreis Garmisch-Partenkirchen. Unter anderem wird Christian Hackenberg, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, als Gastreferent dabei sein und über die typischen Haftungsszenarien bei der Anlagevermittlung und -beratung sowie das Verhalten im Schadensfall referieren und aus der Praxis berichten.

Mit einem „Walk and Talk“ geht es durch die Natur zur BlueLand Alm – eine einzigartige Destination am Waldrand. Nach einigen Aktivitäten, die wir uns für unsere Partner überlegt haben, wird der Abend mit einem BBQ und Unterhaltungsmusik ausklingen. Die Partner finden dort die beste Basis für den Austausch. ■ (mf)

Ihre Ansprechpartnerin



Margret Fink

Assistentin der Geschäftsführung
mfink@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-204

Margret Fink ist seit 1. Dezember 2013 als Assistentin der Geschäftsführung der Netfonds Financial Service GmbH tätig und fungiert als Ansprechpartnerin für die Events.

Golf, Natur und Fachinformationen

VIP-Event für erfolgreiche Netfonds-Partner auf Schloss Lüdersburg

Malerisch zwischen Lauenburg und Lüneburg in Niedersachsen liegt Schloss Lüdersburg. Hier trafen sich am 30. Juni drei Dutzend der erfolgreichsten Netfonds-Partner für eine Tagung mit Top-Referenten. Im Tagungsraum des urigen Schlosskellers referierte Dr. Uwe Langohr-Plato über rechtssichere Beratung in der bAV. Auch Vorstand Oliver Kieper mit einem Einblick in das aktuelle Netfonds-Geschehen und Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler mit einem Vortrag über die Herausforderungen im Maklerbetrieb standen auf der Agenda des ersten Tages.

„Der Mix aus den Vorträgen war sehr gut, vor allem weil es hier nicht um Produktschulungen ging“, so Kay Ehmke, TGI Finanzplaner. „Der Vortrag von Prof. Dr. Zeidler war sehr fesselnd und hat bei mir endlich mal wieder eine positive Sicht auf die Zukunft unserer Branche gebracht“, betonte Alexander Brix, PICON. Abends konnten die Teilnehmer beim Public Viewing im gemütlichen Kaminzimmer den Sieg der deutschen Fußballnationalmannschaft im WM-Spiel gegen Algerien feiern.

Die Vermittler nutzten den Abend auch, um nachhaltige Gespräche mit anderen Maklern, Netfonds-Vertretern und Maklerbetreuern zu führen. „Eines ist mehr denn je klar geworden: Alleine wird kein Makler die ganzen rechtlichen und Marktveränderungen überleben. Nur als Gruppe oder zumindest im Verbund mit einem Partner wie Netfonds kann man viel von dem administrativen Tagesgeschäft outsourcen und seine Stärken ausbauen“, so Brix' Fazit. Carsten Cor-



Blick auf den Golf-Course



Ausklang des Abends auf der Terrasse der Golfanlage

leis, claturo, gefiel, dass man als Makler nicht allein sei und das auch spüre: „Auch als Einzelkämpfer habe ich ein Team zur Unterstützung im Rücken. Das macht Mut und gibt mir ein gutes Gefühl!“

Am zweiten Tag plädierte zunächst Allgemeinmediziner und Medizinjournalist Dr. med. Günter Gerhardt in seinem Vortrag für den Erhalt der PKV, bevor es nach dem Mittagessen zum Nachmittagsprogramm überging. Hier hatten die Vermittler bei strahlendem Sonnenschein unter anderem die Wahl zwischen der Teilnahme an einem Schnupperrgolfkurs und einem vierstündigen Golfturnier. Für alle, die kein Golf spielen wollten, hatte Netfonds eine Wanderung durch den angrenzenden Forst mit dem Revierjäger organisiert.

Teilnehmer loben Praxisrelevanz

Christian Rump, Corus Finanzplanung und Beratung, zog das zutreffende Fazit: „In sehr angenehmer Atmosphäre konnte man den Vorträgen der hochkarätigen Referenten folgen. Sehr interessant, kurzweilig und praxisrelevant. Der richtige Mehrwert ist jedoch das Rahmenprogramm. Gemeinsam mit den Referenten, Vorständen und Netfonds-Fachexperten und Kollegen wurde gefachsimpelt, der Weltmeister gefeiert, Golf gespielt und auch das eine oder andere Frischgetränk getrunken. Eine sehr familiäre Atmosphäre in einem wunderschönen Hotel und traumhafter Umgebung. Vielen Dank an das gesamte Netfonds-Team. Ich freue mich schon auf das nächste Mal.“

Dem haben wir nichts hinzuzufügen und freuen uns auf das nächste VIP-Event mit Ihnen! ■ (ag)

Ihre Ansprechpartnerin



Astrid Gosch

Assistenz des Vorstands
agosch@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-358

Astrid Gosch ist gelernte Versicherungskauffrau und seit Januar 2012 für Netfonds tätig. Zu ihren Aufgaben gehören die Assistenz des Vorstands sowie die Vertriebskoordination im Versicherungsbereich.

Investmentstammtische fördern Networking

Netfonds startet Berater-Austausch.

Im April dieses Jahres fanden die ersten Investmentstammtische von Netfonds statt. Bei diesem Format steht der Austausch unter invest-mentaffinen Beratern in ungezwungener und lockerer Atmosphäre im Vordergrund. Beratern wird so die Möglichkeit gegeben, sich unter Gleichgesinnten enger zu vernetzen. Den Einladungen, am 9. April in das „Alte Mädchen“ in Hamburg und am 24. April in „Buchs Restaurant“ in Berlin, folgten jeweils knapp 15 Netfonds-Partner. In entspannter Runde wurde bei einem kühlen Bier und herzhaftem Essen engagiert diskutiert. Zusammen mit Christoph Eifrig, dem Syndikusanwalt von Netfonds, wurde das neue Gesetz zur Honorarberatung (Paragraf 34h GewO) diskutiert und bewertet. Das Fazit fiel eindeutig negativ aus – kaum einer aus der Runde hielt die Honorarberatung in ihrer jetzigen Form für praxistauglich. In Berlin gaben zudem Uwe Günther und Sven Marzahn von Berlin Portfolio Management (BPM), vielen bekannt als Fondsmanager des Rücklagenfonds, einen aktuellen Ausblick auf die Rentenmärkte. Sie zeigten konkret auf, wie sie sich mit dem Rücklagenfonds und dem BPM Global Income Fund im derzeitigen Marktumfeld positioniert haben.

Aufgrund der positiven Reaktionen zu den Stammtischen werden wir diese Form des Austausches noch in diesem Jahr in weiteren Städten fortsetzen – Einladungen folgen. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Bei Interesse oder Anregungen für Stammtische in Ihrer Region wenden Sie sich gern an mich. ■ (tb)

Ihr Ansprechpartner



Torben Buttler

Vertriebsleiter NFS Netfonds Financial Service
tbuttler@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-312

Seit Mai 2013 ist Torben Buttler bei Netfonds zuständig für die Partnerbetreuung und Neukundengewinnung im Investmentbereich sowohl für 34f-Partner als auch für Tied Agents. Zuvor betreute er 2,5 Jahre Volksbanken für Union Investment..

Acht Schritte zum AdWorks-Profi

Netfonds schult in Webinaren über Beratungssoftware.



Um Sie mit AdWorks vertraut zu machen, bieten wir Ihnen ein umfangreiches Schulungspaket, das Sie auf www.investmentpro.de finden (siehe auch Seite 16). Ein Bestandteil davon sind Webinare. Wir haben dazu acht thematische Module entwickelt. Zu jedem finden Sie Videos, die Sie für Ihre Schulungen nutzen können.

1. Erste Schritte in AdWorks

- Wie finde ich meine Kunden? • Wie sehe ich Kundendepots?
- Welche Möglichkeiten habe ich in der Depotanalyse?

2. Layout der Plattform

- Wie erstelle ich ein Layout? • Wie bette ich mein Firmenlogo ein?
- Wie sende ich Berichte auf meinem Briefpapier an Kunden?
- Wie speichere ich meine Unterschrift, um Beratungsprotokolle direkt zu unterschreiben?

3. Beratungskreislauf (Analysebogen, Protokoll, Antrag)

- Rechtssicherheit des Beratungskreislaufs
- Wie wird das Beratungsprotokoll mit Depotanträgen verbunden?

4. Beteiligungen und Versicherungen in der Beraterplattform

- Wie nutze ich die 360-Grad-Sicht von AdWorks?

5. Weitere Tools (Musterportfolio, Angebot, Checklisten)

- Wie nutze ich Modellportfolios zur Vermittlung an den Kunden?
- Wie arbeite ich mit Checklisten für den Ablauf?

6. Textvorlagen, Marketinglisten und Abfragelisten

- Wie erstelle ich Textvorlagen für Fondsempfehlungen?
- Wie sende ich Quartalsberichte an Kunden?
- Wie nehme ich Abfragen vor (etwa: Wie viele meiner Kunden wohnen in Hamburg, haben den Rücklagenfonds im Portfolio und über 50.000 Euro investiert?)

7. Portfolio-Alarm & Verlustschwellen-Reporting (Profipaket)

- Wie setze ich einen Alarm dafür, dass ein Portfolio oder ein Fonds unter oder über eine von mir definierte Grenze fällt oder steigt?

8. Markowitz (Portfolio Generator) & Online-Depoteinsicht (Premiumpaket)

- Wie finde ich das richtige Portfolio mit dem Abgleich aus Rendite und Risiko? • Wie binde ich meine Kunden noch enger an mich mit der Online-Depoteinsicht?

Für Fragen oder Anmerkungen sind wir jederzeit für Sie erreichbar: Tel.: (0 40) 82 22 67-470, E-Mail: beraterplattform@netfonds.de

BESUCHEN SIE UNS!

Neuer Standort: Halle 4 / F09

Jetzt kostenfrei anmelden
und Termin vereinbaren!

28.-30. OKTOBER 2014
DORTMUND



DKM – wir kommen zur Sach(e)!

Die neuen Netfonds-Software- und -Sach-Highlights

Zur größten und wichtigsten Fachmesse der Versicherungswirtschaft bietet Netfonds fachlich hochkarätige Informationen und Service auf. Zur DKM 2014 vom 28. bis 30. Oktober 2014 in den Westfalenhallen Dortmund laden wir unsere Partner herzlich ein – zu einem effektiven Austausch über die aktuelle Marktsituation und neue Lösungsansätze der Netfonds AG.

Auf der DKM präsentieren wir „Tante GeSa“, unser neues Gewerbe-Sach-Ausschreibungs-Tool. Das System unterstützt Sie bei der Suche nach den geeigneten Versicherungsanbietern in den Bereichen Betriebshaftpflicht, Inventar, Elektronik, Rechtsschutz und Maschinen. Zudem haben wir unsere Kompetenzen und unseren Service im Bereich der Sachversicherungen bedeutend verstärkt.

Wir übernehmen Ihren Messe-Eintrittspreis und freuen uns auf Ihren Besuch sowie ein Treffen an unserem DKM-Stand, der einen neuen Standort hat: **Halle 4 / F09**.

Am besten melden Sie Ihren kostenfreien Messebesuch gleich heute über unsere Homepage **www.netfonds.de** an und vereinbaren einen Termin mit uns vor Ort. Ein praktisches Termin-Tool wird Ihnen unter unserem Einladungslink angezeigt.

Der Startschuss zur Leitmesse fällt am 28. Oktober um 19 Uhr mit der traditionellen Warm-up-Veranstaltung. An den folgenden Tagen informieren 300 Aussteller, finden hochkarätige Vorträge und Diskussionen in der Speakers' Corner, 14 begleitende Kongresse sowie über 70 Aussteller-Workshops statt. Detaillierte Informationen zur DKM 2014 finden Sie unter **www.die-leitmesse.de**. Wir freuen uns, Sie im Oktober auf der DKM 2014 zu sehen! Bei Fragen wenden Sie sich gerne an Astrid Gosch unter **(0 40) 82 22 67-358** oder **agosch@netfonds.de**.

Ihr Netfonds-Team ■ (os)

Verschenken Sie keine Zeit!

Neue Brief- und E-Mail-Vorlagen in AdWorks

In Ihrer täglichen Arbeit haben Sie viele verschiedene Gründe, aus denen Sie Ihre Kunden kontaktieren müssen. Dabei wollen Sie aber den zeitlichen Aufwand so gering wie möglich halten. Mit den neuen standardisierten Brief- und E-Mail-Vorlagen in AdWorks können Sie auf Knopfdruck Ihr Anliegen an einzelne Kunden oder auch an einen gewünschten Empfängerkreis kommunizieren. Alles automatisch in Ihrem eigenen Erscheinungsbild inklusive Logo, Signatur und Briefpapier.

Anwenderfreundliche Handhabung

Nehmen wir ein Praxisbeispiel: Sie möchten Ihren Kunden informieren, dass seine Legitimationsdaten in Kürze ablaufen, und gleichzeitig die aktuellsten Daten anfordern. Kein Problem: Klicken Sie einfach in der Kundenmaske auf den Knopf „Brief erstellen“ und binden Sie die Vorlage „Briefvorlage_Ablauf_Legitimationsdaten“ ein. Fertig!

Neuigkeiten rund um die Textvorlagen finden Sie immer aktuell im „Changelog“ Ihres Fundsware-Pro-Zugangs. „Changelog“ informiert nicht nur über Neuigkeiten in AdWorks, hier finden



Sie ebenfalls Aktuelles rund um die Plattform. Haben Sie Ideen oder Verbesserungsvorschläge? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. ■ (ru)

Ihre Ansprechpartner



Reykja Uekermann
Vorstandsassistentin
Argentos
ruekermann@netfonds.de
Telefon: +49 69 870 0204-13



Baran Kaya
Leiter Partnerbetreuung &
Akquise Argentos
bkaya@netfonds.de
Telefon: +49 69 870 0204-12

Pools & Finance 2014

Netfonds im nächsten Jahr nicht mehr dabei

Die diesjährige Pools & Finance eröffnete mit der spannenden Vortagesveranstaltung PROLOG, die ganz im Zeichen der Fortbildung unserer Partner stand. Vier ausgewählte, professionelle Trainer gaben unseren Besuchern tiefgehende Informationen zu den Themen Führung, Körpersprache, gehirngerecht Vortragen sowie Anlegerverhalten und Börsenpsychologie. „Sehr wertvolles Wissen für die täglichen Gespräche mit dem Kunden“, ist eine der Rückmeldungen, die wir vielfach erhalten haben. Ziel erreicht und vielen Dank für Ihren Besuch, steht somit als Fazit dieser Veranstaltung.

Die Fakten zur Messe am 13. Mai können sich ebenfalls sehen lassen: 135 Aussteller, 43 Workshops, ein Keynote-Speaker, eine Podiumsdiskussion, die „Brasilianische Nacht“ und 3.200 Messteilnehmer bilden eine erfreuliche Bilanz. Wir freuen uns besonders über Ihre zahlreichen Besuche. So hatten wir wieder mal die Gelegenheit für eine Vielzahl persönlicher Gespräche. Die Premieren-Präsentation unserer neuen „Multitalentsoftware“ AdWorks fand großes Interesse. Das 360-Grad-Tool für Akquise, Beratung und Verwaltung ist einzigartig



am Markt und wird die Geschäftsmodelle unserer Partner erfolgreich fördern. Glücklicherweise können wir uns alle zudem, einen der letzten Vorträge von Frank Schürmann, Journalist, Buchautor, Essayist und Mitherausgeber der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“, als Top-Speaker der Messe miterleben zu dürfen. Der renommierte Medienprofi ist bedauerlicherweise am 12. Juni, kurze Zeit nach der Messe, verstorben.

Netfonds wird Fördermitglied im AfW

Die Pools & Finance konnte eine Vielzahl an Mehrwerten und insbesondere Zeit und Raum für den Austausch unter Fachleuten und Mitstreitern der Branche bieten. Für Ihren Besuch und die guten Gespräche bedanken wir uns bei Ihnen. Dennoch wird Netfonds im Jahr 2015 nicht mehr als Mitveranstalter der Pools & Finance dabei sein. Als Interessenvertreter der unabhängigen Berater werden wir uns weiter starkmachen. Mit unserem Beitritt zum AfW Bundesverband Finanzdienstleistung unterstreichen wir dies. Ebenso werden wir weiter als Netzwerker der Branche agieren. Unsere Energie werden wir 2015 jedoch noch fokussierter auf unsere bestehenden Partner sowie Jungtalente und Top-Berater des Marktes legen.

Die Pools & Finance hat sich als erfolgreiche Messe etabliert. Der Erfolg baut auf die konstruktive und gute Zusammenarbeit der Veranstalter und Organisatoren. Wir bedanken uns daher bei unseren Mitveranstaltern: AfW Bundesverband Finanzdienstleistung, BCA, blau direkt, degenia Versicherungsdienst, Fondskonzept, Jung, DMS & Cie., maxpool, VUV Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland sowie der bbg Betriebsberatungs GmbH als Organisator. Wir wünschen viel Erfolg für die kommenden Jahre. ■ (os)

Ihr Ansprechpartner



Olaf Schürmann

Leiter Marketing
oschuermann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-355

Seit Oktober 2011 unterstützt uns Herr Schürmann, mit mehr als zehn Jahren Berufserfahrung, rund um das Thema Marketing. Zu seinen Aufgaben gehören unter anderem die Konzeption und Umsetzung sämtlicher Marketingaktivitäten der Netfonds AG.

Wie steigern Sie den Wert Ihres Maklerbetriebs?

Wer seinen Maklerbestand durch Zukauf erweitern oder seinen eigenen Bestand verkaufen möchte, benötigt eine durchdachte Vorbereitung sowie die richtige Expertise zur Bestandsbewertung.

Als Finanzdienstleister gehört es zu Ihren Aufgaben, Ihre Kunden schon heute auf die Herausforderungen der Zukunft – speziell im Alter – aufmerksam zu machen. Aber haben Sie sich selbst schon mit dem Gedanken beschäftigt? Wie sieht eine Geschäftsübergabe aus? Welchen Preis können Sie für Ihr Unternehmen erzielen? Wir haben uns den Markt angeschaut und die wichtigsten Informationen für Sie zusammengetragen.

Auf fwPro halten wir für Sie unter dem Suchbegriff „Unternehmensübergabe“ viele weitere Infos bereit: Berechnungsvorlagen und Präsentationen von einem Profi der Bestandsbewertung, unserem Partner Dr. Adams & Associates.

Rechtsform

Aus Datenschutzgründen sind Asset Deals (die Aufschlüsselung von Kundendaten/Provisionen auf ein anderes Unternehmen) „gestorben“, da der Kunde zustimmen muss. Nutzen Sie daher die Rechtsformen GmbH oder GmbH & Co. KG. Vollmachten und Verträge werden auf diese juristische Person ausgestellt und ein Käufer kann Anteile der Gesellschaft übernehmen.

einBlick:

Es lohnt sich, sich mit dem Thema Bestandsqualität zu beschäftigen. Die Vorlaufzeit für eine gute Vorbereitung beträgt nach Aussage von Branchenexperten zwei bis drei Jahre. Fangen Sie schon heute an, sich auf den „Zeitpunkt X“ vorzubereiten, denn das Leben steckt voller Überraschungen.

Datenqualität

Papierakten sind out! Bei Übernahmen kommt es darauf an, dass Sie technisch sowie administrativ gut aufgestellt sind und auf „Knopfdruck“ Informationen zu Ihren Kunden und Verträgen abfragen können. Fangen Sie schon heute an, eine leistungsfähige Kundenverwaltung mit allen Daten zu füttern!

Bewertungsfaktoren

Profis nutzen meist ein optimiertes Ertragswertverfahren. Dabei werden bei mittelständischen Unternehmen ausschließlich laufende Courtagen (keinerlei Abschlussprovisionen) sowie angepasste Kosten als Grundlage für das optimierte EBIT genommen. Bei den Kosten werden GGF-Gehälter an Marktüblichkeiten angepasst und Sonderposten herausgerechnet. Dieser Wert wird zum Beispiel mit einem Sonderfaktor von +/-20 Prozent für Aspekte wie hervorragende Kundenstruktur oder Klumpenrisiken in Ihrem Geschäfts-

modell versehen. Die Bestands- und EBIT-Faktoren für einen Kaufpreis hängen von den Ertragsquellen und den damit verbundenen laufenden Aufwendungen ab. Die Intervalle für die Bestandsfaktoren liegen je nach Sparte aktuell zwischen 0,5 und 4,0; die EBIT-Faktoren liegen zwischen 2,25 und 5,0.

Wer kauft?

Diese Frage steht im Zusammenhang mit Größe und Umsatz Ihres Unternehmens. Liegt der wiederkehrende Umsatz bei unter 100.000 Euro p. a., sind professionelle Vermittler meist außen vor. In diesem Fall müssen Sie sich selbst ein Bild machen. Der regionale Wettbewerb ist meist bekannt. Sprechen Sie nur gezielt an und seien Sie, was das Zahlenwerk angeht, vorbereitet.

Wie hilft Netfonds?

Ob Kauf- oder Verkaufsinteresse, sprechen Sie uns an. Wir unterstützen Sie gern bei der Suche nach einer geeigneten Gegenpartei oder vermitteln Kontakt zu einem Profi der Bestandsbewertung. Wir unterstützen „Earn-out-Modelle“: Dabei wird Netfonds beauftragt, eine gewisse Zeitlang an Käufer und Verkäufer einen prozentualen Provisionsschlüssel zu zahlen. ■ (ms)

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer

Vorstand
msteinmeyer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-340

Martin Steinmeyer ist Gründungsgesellschafter der Netfonds GmbH. Als Vorstand der Netfonds AG verantwortet er die technische und administrative Entwicklung des Unternehmens sowie die Steuerung des Geschäftsbereichs Investmentfonds.

Neue Gesichter der Netfonds Gruppe

Wir freuen uns, dass es uns auch in diesem Jahr gelungen ist, das Netfonds-Team um neue, tatkräftige Mitarbeiter zu erweitern. Wer die neuen sind und was sie machen, wollen wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten ...

Unsere aktuellen Stellenangebote finden Sie unter WWW.NETFONDS.DE



Xenia Becker, Empfang

 Xenia Becker ist nach einer erfolgreich abgeschlossenen Berufsausbildung zur Hotelfachfrau bei Netfonds eingestiegen. Sie unterstützt uns seit August im Bereich Zentrale Dienste und ist hier für die Empfangstätigkeiten sowie die Postbearbeitung zuständig.
Lebensmotto: Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum.



Lars Schröder, Versicherung

 Lars Schröder ist im Juli als gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei Netfonds eingetreten. Seitdem unterstützt er uns im Team des Vertragsservice und ist hier Ansprechpartner für die Provisionsabrechnungen.
Lebensmotto: Die Welt ist ein Buch. Wer nie reist, liest nur eine Seite davon. (Augustinus von Hippo)



Aneta Reuter, Post

 In Polen studierte Aneta Reuter Lehramt auf Geschichte und polnische Philologie. Bevor sie bei Netfonds eingetreten ist, arbeitete sie mehr als sieben Jahre lang bei einer Rechtsanwaltskanzlei in Hamburg. Seit April unterstützt sie den Bereich Zentrale Dienste in der Postbearbeitung.
Lebensmotto: Probleme gibt es nicht, sie sind alle nur Herausforderungen.



Raik Andersson, Versicherung

 Nach erfolgreichem Ausbildungsabschluss zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen ist Raik Andersson nun seit Juni bei Netfonds. Im Versicherungsbereich unterstützt er das Vertragsserviceteam aktuell rund um die Themen Dokumentenbeschaffung und Nachbearbeitung.
Lebensmotto: Ein Tag ohne Lachen ist ein verlorener Tag. (Charlie Chaplin)



Mario Becker, IT-Betrieb

 Als gelernter Informatikkaufmann unterstützt Mario Becker seit März den Bereich IT-Betrieb. Rund um die Themen des Helpdesks hilft er den Mitarbeitern tatkräftig weiter.
Lebensmotto: Nichts ist unmöglich, wenn man es wirklich will.



Samed Jashari, Versicherung

 Als gelernter Kaufmann für Büro-kommunikation sowie kaufmännischer Medienassistent ist Samed Jashari seit Juli als kaufmännische Unterstützung im Versicherungsbereich tätig.
Lebensmotto: Ein Lächeln ist der Anfang der Liebe.

Für wachsende Unternehmen wie die Netfonds Gruppe ist gutes und qualifiziertes Personal heutzutage ein entscheidender Erfolgsfaktor. Haben Sie Interesse, uns zu verstärken? Sandra Hannmann freut sich über Ihre Bewerbung unter bewerbung@netfonds.de

An dieser Stelle möchten wir alle neuen Mitarbeiter nochmals herzlich willkommen heißen. Wir freuen uns auf eine tolle Zusammenarbeit! ■ (sha)



Wir gratulieren ... unseren bewährten Mitarbeitern

Fünf Netfonds-Kollegen feiern in diesem Jahr ein ganz besonderes Jubiläum: Sie setzen sich bereits seit zehn Jahren für unser Unternehmen ein.



Lars Lüthans
hat maßgeblich den KV-Bereich aufgebaut und agiert nun als Vorstand der NVS AG.

Oliver Kieper

hat den Versicherungsbereich aufgebaut und agiert nun als Vorstand der NF AG und der NVS AG.



Dörte Erdmann unterstützt unsere Partner als gelernte Versicherungsfachkauffrau und Wirtschaftsinformatikerin im Antragservice.



Mirko Schmidtner ist Prokurist der NF AG und hat als Abteilungsleiter den Bereich GF aufgebaut. Zudem ist er Geschäftsführer der RS Verwaltung GmbH.



Oliver Dauter ist Leiter der IT-Abteilung und hat die technischen Entwicklungen im Hause Netfonds von Beginn an begleitet und mitgestaltet.

Netfonds bedankt sich bei den genannten Mitarbeitern herzlich für ihre Treue. Wir freuen uns auf die nächsten Jahre mit Euch!

Ein ausgezeichnete Arbeitgeber

Netfonds erhält Gütesiegel „Open Company“ und „Top Company“ von kununu.

Was ist kununu? – Der Begriff klingt wie eine exotische Frucht, doch dahinter verbirgt sich die mit Abstand größte und bekannteste Arbeitgeber-Bewertungsplattform im deutschsprachigen Raum. Insider-Informationen zu über 171.000 Arbeitgebern in Deutschland, Österreich und der Schweiz werden hier veröffentlicht.

Mitarbeiter bewerten eigenes Unternehmen

Auf kununu.com können die aktiv tätigen genauso wie die ehemaligen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ihre Erfahrungen mit dem Unternehmen anonym weitergeben. Die Bewertungsabgabe erfolgt

anhand von 13 Kriterien, auf Basis eines Punktesystems von einem bis fünf Punkten. Somit lässt sich für Außenstehende feststellen, wie unter anderem das Betriebsklima im Unternehmen beurteilt wird oder welche Zusatzleistungen den Mitarbeitern angeboten werden. Ein exklusiver Kreis von 6 Prozent der bewerteten Unternehmen hat sich für das „Top Company“-Siegel qualifiziert, und nur knapp 1 Prozent tragen das Gütesiegel „Open Company“. Mit diesen bereits im vergangenen Jahr von kununu verliehenen Gütesiegeln heben wir uns von Mitbewerbern ab und ziehen die Aufmerksamkeit von Jobsuchenden auf die Netfonds AG. ■ (sha)



„Top Company“ – das Gütesiegel für gut bewertete Arbeitgeber auf kununu



„Open Company“ – das Gütesiegel für den proaktiven Umgang mit kununu

Bunte Meldungen aus der Welt der Finanzboulevards



Was tickt im Park?

Spaziergänger hatten der Bamberger Polizei gemeldet, dass uniformierte Personen Bomben in einem Wald auslegten. Polizei, Feuerwehr und das Technische Hilfswerk rückten aus und stellten fest: Es handelte sich um laut tickende Bombenattrappen. Eine Versicherung wollte damit eine Schnitzeljagd im Rahmen eines Teambuilding-Trainings aufpeppen. Der Versicherung droht nun die Übernahme der Einsatzkosten. Welche Assekuranz die Idee hatte, teilte die Polizei nicht mit.

Stadionbesuch versichert

Fans können sich für die Heimspiele des FC Bayern München für zwei Euro online versichern. Die Allianz erstattet versicherten Fans die Hälfte des regulären Ticketpreises, wenn sie unverschuldet eine halbe Stunde zu spät in der Allianz Arena sind. Kosten für den Schlüsseldienst und die Wiederbeschaffung eines Auto- oder Hausschlüssels werden erstattet. Die Höchstsumme liegt bei 500 Euro pro Schadensfall, 250 Euro gibt es als Monatsrente bei schweren Unfällen.



Fondsmanager als Dauer-Schwarzfahrer

Ein britischer Fondsmanager mit einem Jahresgehalt von einer Million Pfund pendelte fünf Jahre lang absichtlich mit falschen (zu günstig) ausgestellten Bahntickets von seinem Landsitz zu seinem Job in der Londoner City. Als er aufflog, bezahlte er die Rekordstrafe von 43.000 Pfund umgehend. Als der Fall jedoch bekannt wurde, trennte sich sein Arbeitgeber BlackRock von ihm wegen konträr zu den Firmenprinzipien stehenden Verhaltens.

Netfonds-Partner ausgenommen

Image-Fiasko

Eine repräsentative Forsa-Umfrage sieht Feuerwehrmann, Krankenpfleger, Arzt, Polizist und Kindergärtner in den Top 5 des Berufe-Rankings. Während Feuerwehrmänner bei 95 Prozent der Bevölkerung „hohes Ansehen“ genießen, sind es bei Versicherungsvertretern lediglich 12 Prozent – letzter Platz unter 32 Berufen. Regulierung und Imagekampagnen der Assekuranz haben demnach noch nicht gefruchtet, auch in den vergangenen Jahren waren die Imagewerte vernichtend.



Milliardärs-Nester

Die US-Unternehmensberatung WealthInsight hat ihre Datenbasis von Superreichen ausgewertet und herausgefunden, wo die meisten heutigen Milliardäre zur Welt gekommen sind. New York hat demnach mit 52 die meisten produziert, gefolgt von Moskau (22) und London (21). Hongkong und Istanbul folgen auf den Plätzen vier und fünf. Einzige deutsche Stadt in der Liste ist Heidelberg, das Geburtsort von fünf Milliardären ist.



**DEPOTANTRÄGE BITTE IM ORIGINAL
AN NETFONDS:
Postfach 10 42 46, 20029 Hamburg**

So erreichen Sie uns!



INVESTMENT

Beratung

investment@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-240

Abwicklung

abwicklung@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-230



VERSICHERUNGEN

Beratung

(0 40) 82 22 67-450

Abwicklung

lv-antrag@netfonds.de, sach-antrag@netfonds.de,
kv-antrag@netfonds.de



RIESTER-ALTERSVORSORGE

riester@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-250



BETEILIGUNGEN

g-fonds@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-270



DIREKTIMMOBILIEN

immo@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-363



BAUFINANZIERUNG

baufinanzierung@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-420



HAFTUNGSDACH

investment@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-298



VERMÖGENSVERWALTUNG

investment@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-240

VERMITTLERVERWALTUNG | verwaltung@netfonds.de | (0 40) 82 22 67-460

Vorausblick: Netfonds- Wirtschaftsanalyse



Ein weiteres Highlight erwartet unsere Partner zu Beginn des Jahres 2015: die **Netfonds-Wirtschaftsanalyse**.

Wer seine Zahlen, Kunden und Geschäftsentwicklungen kennt, hat die idealen Grundvoraussetzungen, um sein Unternehmen zu bewerten, Potenziale zu erkennen und Schwachstellen zu eliminieren. Diese Möglichkeit werden wir unseren Investment-Partnern in Kürze über „AdWorks – die Beraterplattform“ bieten.

Das System ermöglicht per Knopfdruck eine umfassende Analyse Ihres Unternehmens. Wie viele Kunden haben Sie? Welche Berufsgruppen prägen Ihren Kundenstamm? Wo sind die Gelder Ihrer Kunden investiert? Wie erfolgreich sind die Anlagen für Ihre Kunden und wie ertragreich für Sie? Gibt es Klumpen-Risiken?

Eine Vielzahl weiterer Informationen gibt Ihnen übersichtlich Auskunft über den bisherigen Stand Ihres Unternehmens. Für zukünftige Tätigkeiten lassen sich so ideale Handlungsempfehlungen ableiten und für den Fall, dass Sie Ihr Unternehmen veräußern möchten, liegt eine ideale Datenbasis für die Bewertung vor. Wertvoller kann Service nicht werden! Mehr Infos dazu in Kürze. ■ (os)

Impressum

Herausgeber: Netfonds AG | Süderstr. 30 | 20097 Hamburg

Tel.: (0 40) 82 22 67-0 | Fax: (0 40) 82 22 67-100

E-Mail: info@netfonds.de | www.netfonds.de

Vorstand: Karsten Dümmler, Martin Steinmeyer, Oliver Kieper, Peer Reichelt

Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantke

Amtsgericht Hamburg HRB-Nr.: 120801

Ust-IdNr.: DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion: Netfonds AG | Süderstr. 30 | 20097 Hamburg:

Torben Buttler (tb), Alberto del Pozo (adp), René Delrieux (rd), Karsten Dümmler (kd), Margret Fink (mf), Georg Fleischmann (gf), Astrid Gosch (ag), Jan Haimerl (jh), Christian Hammer (ch), Sandra Hannmann (sha), Oliver Kieper (ok), Lars Lüthans (ll), Carsten Peters (cp), Ulf Rickmers (ur), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidtnr (msch), Dirk Schröer (ds), Olaf Schürmann (os), Falk Siedelmann (fs), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Reykja Uekermann (ru), Eric Wiese (ew), Sascha Wiese (sw), Jonas Wilken (jw)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Grafik und Layout: Jörn Salberg | j.salberg@alsterspree.de

Fotografie: Fotolia.com: © alessia.malagini (S. 1, 10), © pressmaster (S. 14),

© Coloures-pic (S. 18), © Jeffrey Daly (S. 30), © vinnstock (S. 32),

© pixdeluxe (S. 34), © elkeneize (S. 40), © dell (S. 42), © A. Dudy (S. 44, 73),

© Julien Eichinger (S. 50), © Kzenon (S. 54), © Sergii Figurnyi (S. 56),

© everythingpossible (S. 60), © drubig-photo (S. 64), © fergregory (S. 74),

© davis (S. 74), © Nejron Photo (S. 74), © dade72 (S. 74), Thinkstock: sereznij (S. 26)

Druck: impress media GmbH | Heinz-Nixdorf-Str. 21 | 41179 Mönchengladbach

Vermarktung und Vertrieb: Olaf Schürmann, René Delrieux

Erscheinungsweise: 2 x jährlich

Haftung: Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten.

Copyright: Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Onlinedienste und Internet sowie Vervielfältigung aller Art nur nach vorheriger Zustimmung.

Schau mich von vorne an!