

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick, Netfonds und mehr
jetzt auch im Blog lesen:
blog.netfonds.de

einBlick

Mai 2016

Der FinTech-Berater

Ein Beruf definiert sich neu.

Neue Regulierung:
MiFID 2 und IDD

Ruhestandsplanung:
Das Thema für die
Kundenakquise

DEFINO-Norm:
Nutzen Sie FINOSO





WISSEN IST DER BESTE ANTRIEB FÜR EINE GUTE PERFORMANCE.

BlackRock Global Funds – Global Allocation Fund

Mit einem der erfahrensten Multi-Asset-Teams für globale Anlagen¹ durchschnittlich 6,6% Rendite pro Jahr erreichen. Kompetenz und Know-how zählen von Anfang an zu den Erfolgsrezepten des Global Allocation Fund (WKN A0RFD). Heute wird der Fonds von einem Team aus über 40 Experten weltweit verwaltet, die global Chancen und Trends aufspüren. Mit Erfolg, denn der Global Allocation Fund hat trotz attraktiver Renditen $\frac{1}{3}$ weniger Risiko als globale Aktien.²

Mehr Informationen finden Sie unter www.blackrockinvestments.de

BLACKROCK®

Die Fondsgesellschaft, der weltweit am meisten Geld anvertraut wird.³

Diese Werbemitteilung wurde ausschließlich für Vertriebspartner erstellt und unterliegt nicht den gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen. Performanceangaben beziehen sich auf Anteilsklasse A2 USD, aufgelegt am 03. Januar 1997. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Wertentwicklungen. Es kann keine Gewähr übernommen werden, dass Anlageziele erreicht oder Ertragswartungen erfüllt werden. Dies ist keine Anlageberatung, der Wert einer Anlage kann steigen oder fallen. Anleger können ggf. nicht den investierten Betrag zurückerhalten. 1 Quelle: Morningstar. Die Portfoliomanager verfügen über die langjährigste Erfahrung mit Fonds dieser Kategorie. 2 Quelle: BlackRock, per 29.02.2016. Grundlage: NIW (Nettoninventarwert) mit reinvestierten Bruttodividenden abzüglich Ausgaben. Die angegebenen Renditedaten basieren auf der kumulierten Gesamtrendite in USD. Aktien werden durch den FTSE World Index wiedergegeben. Direkt in einen Index anzulegen ist nicht möglich. Bei diesen Zahlen sind keinerlei Steuern berücksichtigt. 3 Quelle: BlackRock; Stand: 31. Dezember 2015. Basiert auf dem verwalteten Vermögen von 4,645 Billionen USD. Herausgegeben von BlackRock Investment Management (UK) Limited, eine Tochtergesellschaft von BlackRock, Inc., zugelassen und beaufsichtigt durch die Financial Conduct Authority. Eingetragener Geschäftssitz: 12 Throgmorton Avenue, London EC2N 2DL. Registernummer in England: 2020394. Tel.: +44 207 743 3000. Zu Ihrer Sicherheit können Telefongespräche aufgezeichnet werden. BlackRock ist ein Handelsname von BlackRock Investment Management (UK) Limited, BlackRock, Inc. und ihre Tochtergesellschaften sind als BlackRock-Gruppe bekannt. © 2016 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES, BLACKROCK SOLUTIONS, BAUEN AUF BLACKROCK, WAS ALSO SOLLICH MIT MEINEM GELDTUN und das stilisierte i-Logo sind eingetragene und nicht eingetragene Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.



Der FinTech-Berater ist die Zukunft

Liebe Leserinnen und Leser,

der FinTech-Berater – ein Beruf erfindet sich neu. Mal wieder, möchte man sofort hinzufügen, nur war es in den vergangenen Jahren die Flut gesetzlicher Änderungen, die für radikale Veränderungen in unserer Branche gesorgt hat.

FinTech – also Technologie in der Finanzbranche – ist ein Thema, dem die Netfonds AG ihre Existenz verdankt. Wir waren im Jahr 2001 die Ersten, die unseren Beratern täglich die Depotinformationen der Anleger online zur Verfügung gestellt und damit unsere ersten Kunden gewonnen haben.

Und nun also die Digitalisierung in Form von Apps, die von uns allen die nächsten Verhaltensänderungen erfordert. Endlich, möchte man hier nun aber hinzufügen! Während Apple ohne Hochglanzbroschüren und dicke Gebrauchsanleitungen, also quasi papierlos zum gewinnstärksten Unternehmen der Welt wurde, verschickt die Finanzbranche nach wie vor unermessliche Mengen an Papier. Natürlich weitgehend ungelesen und weitestgehend nutzlos. PayPal ist wertvoller als die größten deutschen Banken zusammen, obwohl beziehungsweise weil niemand jemals eine physische Unterschrift unter 40-seitige Konto- oder Depoteröffnungsanträge setzen musste.

Unsere Branche muss und wird die Chance ergreifen, persönliche Beratung effizient mit den Möglichkeiten der digitalen Assistenten zu verbinden. Mit Netfonds und den neuen Werkzeugen kommt Ihr Service direkt in die Hosentaschen Ihrer Kunden. Sie sind ihnen damit vielleicht näher, als das je mit der reinen persönlichen Beratung möglich wäre.

Es grüßt Sie herzlich

Karsten Dümmler
(Vorstand)



Auf einen Blick

NETFONDS-NACHRICHTEN

- 006 Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe
- 007 Für jeden Berater die passende Lösung
- 008 Auf die Technik kommt es an!
- 009 10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft
- 010 Multifunktionseller Marketing-Service für Makler
- 015 Große Zahlen – aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

TITELSTORY

016 Der FinTech-Berater –
ein Beruf definiert sich neu!

RECHT

- 022 Wie werden MiFID 2 und IDD die Beratung verändern?

INVESTMENT

- 024 Ruhestandsplanung – Zukunftsthema mit großem Wachstumspotenzial
- 026 Die Netfonds-Netzwerktreffen
- 028 AdWorks – die Neuerungen im April-Release
- 032 Neu: das Netfonds-Dossier
- 033 Mit Long-Short-Strategien durch schwierige Marktphasen
- 042 Nie mehr abhängig – werden Sie Ihr eigener Chef
- 044 Investment-Schnuppertag für Netfonds-Partner
- 046 Netfonds-Partner im Porträt: adcius Vermögenstreuhand, Chemnitz

VERMÖGENSVERWALTUNG

- 050 Neues aus der Vermögensverwaltung
- 054 Drei Jahre anhaltend erfolgreich – Vermögensplan TOP Manager

FONDSEMPFEHLUNGEN (TOPFONDS)

- 027 Top mit Standard Life
- 035 JP Morgan – Interview mit Fondsmanager Talib Sheikh zu alternativen Multi-Asset-Strategien
- 041 Gut ausbalanciert – AB European Income Portfolio
- 048 Veritas Multi Asset 2.0

ADVERTORIALS

- 021 Threadneedle Pan European Equity Dividend Fund
- 037 Wave AG: Mit Total-Return-Management auf Nummer sicher
- 049 Comgest Growth Emerging Markets Flex
- 049 Ethna-DYNAMISCH
- 073 CONSAL Maklerservice – Innovative Zahnzusatzversicherung
- 075 Wenn BU, dann von Canada Life!
- 085 Swiss Life – Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftabsicherung

BLICKPUNKT BETEILIGUNGEN

- 056 Der Multi-Asset-Ansatz im Bereich der Sachwertanlagen
- 058 Renditekick durch Sachwerte vom Zweitmarkt
- 059 Der Status quo im Markt bei Beteiligungen und AIFs



DIREKTIMMOBILIEN

060 Neue Regulierungen bei direkten Immobilienanlagen

ALTERSVORSORGE

- 062 Unnötiger Garantiezwang in Deutschland
- 064 DWS Komfort Depot
- 065 Deutschlandrente und Schäuble-Bond – wozu noch gesetzliche Rentenversicherung?

VERSICHERUNGEN

- 066 Von AdWorks ins AkquiseCenter
- 067 Neue Produkte bei Netfonds: Finanzlotse 3.0 und RiVa
- 068 Digital genormt zum Beratungserfolg – FINOSO-Software
- 070 „92 Prozent Erfolgsquote bei BU-Leistungsfällen“ – fünf Jahre Partnerschaft mit Socialsolvent
- 072 Neue Wege der bAV – Expertenworkshops für Partner
- 074 ConceptIF BIZ
- 076 CIF:PRO complete Best Advice
- 078 Vorteile der Bestandsübertragung auf Netfonds
- 080 Kluges Cross-Selling bei Gewerbekunden
- 081 Jungmakler Award 2016
- 082 Pflege ist Trumpf – was bringt das neue Pflegestärkungsgesetz?
- 084 Die PKV bleibt Dauerbrenner im Vertrieb

BAUFINANZIERUNG

- 088 Kapitalbeschaffung in Zeiten des Paragraphen 34i Gewerbeordnung

MARKETING

- 090 Marketing im digitalen Zeitalter mit FinanzKun.de
- 092 Apps fürs Marketing
- 094 Easy – Ihr Weg zur neuen Homepage!

INFORMATION

- 089 Renner- und Penner-Liste 2016
- 096 Vorausblick auf die VIP-Events 2016
- 097 In guter Gesellschaft – Partner werben Partner
- 097 Deutscher Poolpreis 2016
- 098 NFS-Auftakt begeistert Partner
- 099 Zweimal Pools & Finance 2016
- 100 Auf Sylt zur Erfolgsstrategie – Versicherungs-Top-Partner-Meeting
- 106 Bunte Meldungen aus der Welt der Finanzboulevards

PERSONALIEN

- 101 Mein Praktikum bei der Netfonds Gruppe – Erfahrungsbericht von Fabian Wunderle
- 102 Hinter den Kulissen – die Gesichter der Netfonds Gruppe
- 104 Neue Gesichter bei der Netfonds Gruppe
- 105 Wir gratulieren unseren bewährten Mitarbeitern

RUBRIKEN

- 003 Editorial
- 107 Impressum



Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater

„Deutschlands zweitgrößter Maklerpool laut Cash-Hitliste“

Um als unabhängiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Servicedienstleister an Ihrer Seite. Die Kombination aus Maklerpool, Haftungsdach und Vermögensverwaltung mit einer eigenen Rechtsabteilung macht Netfonds zu einem Lösungsspezialisten für Regulierungen der Branche. Netfonds arbeitet nach dem Grundsatz der Pareto-Regel, dem sogenannten 80-zu-20-Effekt. Das bedeutet: 20 Prozent der Berater erwirtschaften 80 Prozent

der Beratungsumsätze, ebenso wie in der Regel 20 Prozent Ihrer Kunden 80 Prozent Ihrer Jahresumsätze bestimmen. Daher fokussieren wir unseren Service auf den Bedarf der Top-Berater. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnern. Wollen auch Sie sicher und effizient arbeiten? Dann sind wir Ihr richtiger Partner.

NETFONDS IN ZAHLEN

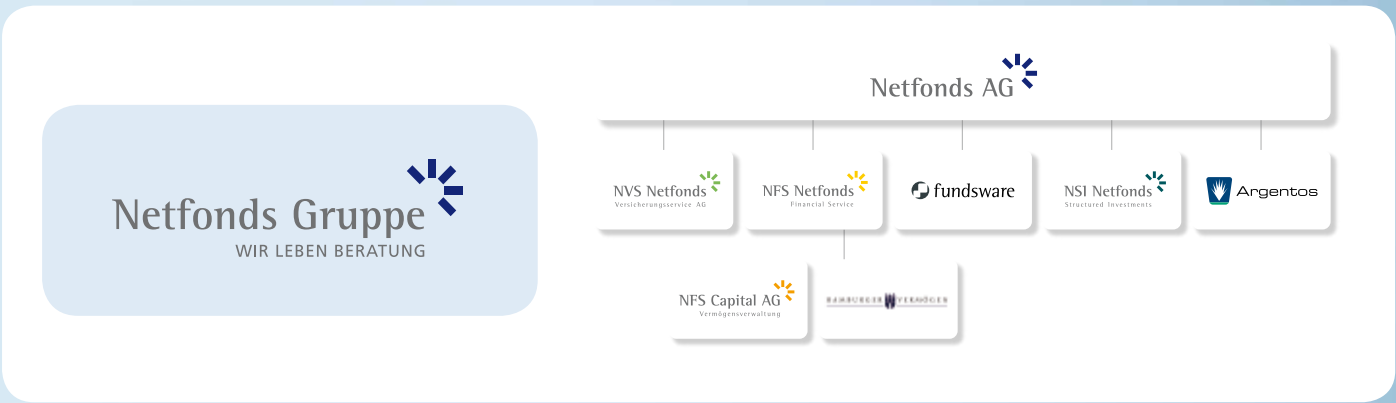
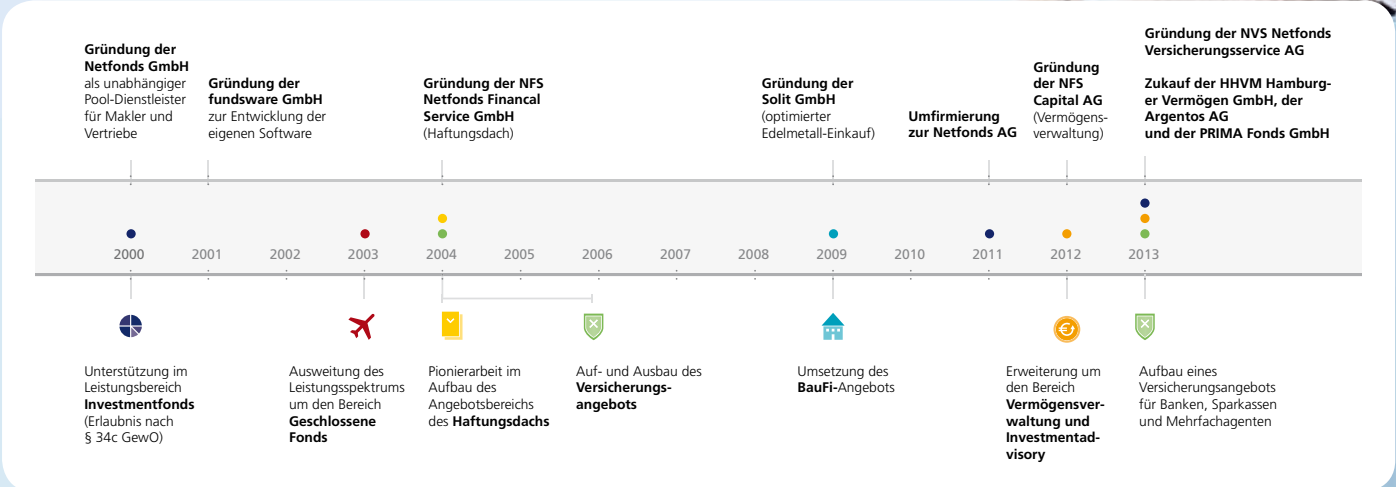
IHR VORTEIL

	Mitarbeiter	> 110	Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater
	Vertriebspartner	ca. 4.100	
	Tied Agents im Haftungsdach	291	
	Umsatzerlöse	2013 ² 56,8 Mio. €	Starker Partner an Ihrer Seite
		2014 ² 71,2 Mio. €	
		2015 > 74 Mio. €	

KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	> 8 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondssadvisory im Haftungsdach	> 1 Mrd. €	
	VV-Assets under Management	> 230 Mio. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Anzahl Strategien VV	> 80	
	Mitarbeiter im Bereich PKV-Neugeschäft ³	40	Servicekompetenz in allen Sparten
	Lebensversicherung inkl. bAV ³	400.000 MB	
	Sachversicherung Neuprämie ³	250 Mio. € BWS	
		5 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	> 74.500	Top-1-Partner der DWS
	Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen (ohne SOLIT) ¹	> 41 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ⁴	> 25 Mio. €	In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten
	Bausparen ⁴	8,5 Mio. €	

1) Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH, 2) Kumulierte Zahlen der Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH und Argentos AG, 3) Netfonds AG und NVS AG, 4) Netfonds AG



Für jeden Berater die passende Lösung

NEU Honorarberatung

Netfonds AG

Der Allfinanz-Maklerpool
 Unser Serviceportfolio umfasst: Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Baufinanzierungen und Bausparen.

Zielgruppen:

- » Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f Abs. 1 Nr. 1–3 Gewerbeordnung (GewO)
- » Versicherungsmakler gemäß § 34d Abs. 1 GewO
- » Honorar-Finanzanlagenberater gemäß § 34h GewO
- » BauFi-Vermittler gemäß § 34c Abs. 1 GewO

Argentos

Der Servicepool für Fonds-Profis

Willkommen im Klub der etablierten Investmentfondsspezialisten, die von uns Prozesse, rechtliche Unterstützung sowie Strategie abfordern und erhalten. Der Partnerkreis profitiert durch intensiven Austausch untereinander im besonderen Maße.

Zielgruppen:

- » Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f Abs. 1 Nr. 1–3 GewO

NEU Honorarberatung

NFS Netfonds
Financial Service

Das Haftungsdach für Investmentprofis
 Die NFS verfügt über eine Erlaubnis gem. § 32, 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1, 1a und Nr. 2 KWG, die Sie befugt, Anlagen- und Abschlussvermittlung sowie Anlageberatung zu erbringen.

Zielgruppen:

- » Banker
- » Wertpapierspezialisten
- » Fondsmanager
- » Honoraranlagenberater



Die Vermögensverwaltung in Hamburg

Die NFS Hamburger Vermögen GmbH ist der Vermögensverwalter der Netfonds Gruppe.

Erlaubnisrahmen:

» Finanzportfolioverwalter nach § 32, 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 3 KWG

Zielgruppen:

» Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f Abs. 1 Nr. 1-3 GewO sowie NFS-Haftungsdachpartner



Der Servicepartner für das Versicherungsgeschäft von Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

Die NVS übt ihre Vermittlungstätigkeit im Sinne der §§ 84 ff., 92 HGB, § 34d Abs. 1 GewO, § 59 Abs. 2 VVG aus.

Zielgruppen:

» Banken
» Sparkassen
» Mehrfachagenten



Die Vermögensverwaltung in Liechtenstein

Finanzportfolioverwalter der Netfonds Gruppe mit Sitz in Liechtenstein. Finanzportfolioverwalter gemäß Art. 5 VVG (i. V. m. Art. 6-8 VVG und Art. 3-5 VVO)

Zielgruppen:

» Banker
» Wertpapierspezialisten
» Fondsmanager

Auf die Technik kommt es an!

Die Netfonds-Softwarepakete für mehr Zeit, mehr Sicherheit, mehr Umsatz und ideal betreute Kunden:

Für Investmentprofis



AdWorks – Die Beraterplattform
Die Software für Akquise, Beratung und Verwaltung

- All-in-one-Kundenverwaltung
- Rechtskonforme Beratung
- Automatisiertes Ordermanagement
- Flexible Abrechnungsmodelle
- Marketing-Tool

Kunden- und Berater-App
im App Store und
ab Juni auf Google Play

Für Versicherungsspezialisten



Die softfair-Programmwelt
Ihre Werkzeuge für ein erfolgreiches Geschäft



10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft

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

Bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt, gehört die Hamburger Netfonds Gruppe heute zu den Top-2-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 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.
4. **WIR bieten ausgezeichnete Konditionen.**
Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie ideale Konditionen mit den Produktgebern heraus.
5. **WIR beraten Sie persönlich und kompetent,** um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu fin-

den. Über 100 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

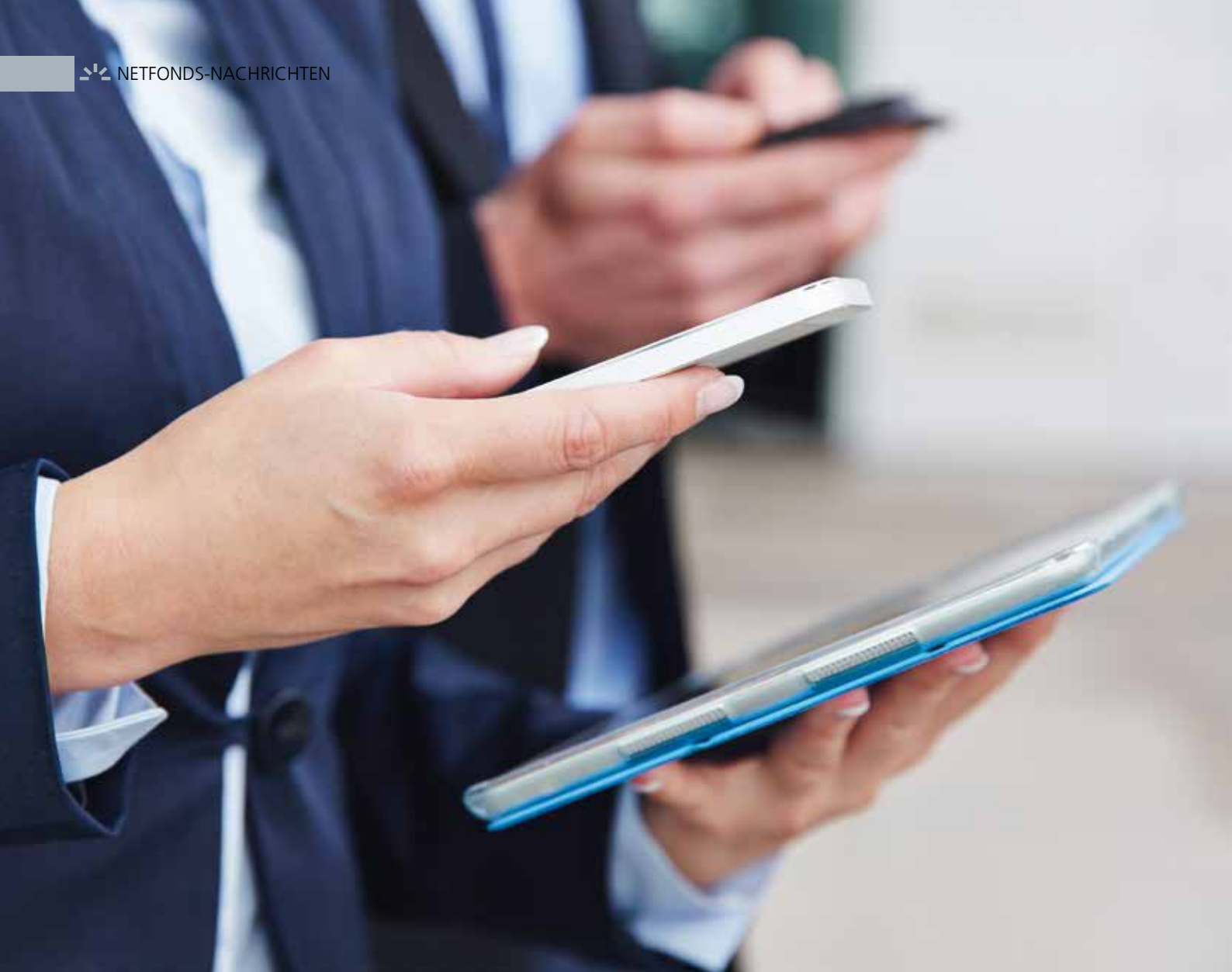
6. **WIR schaffen Sicherheit,** indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.
7. **WIR öffnen Türen** und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines 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





Multifunktionaler Marketing-Service für Makler

Das Leistungsspektrum der Netfonds Gruppe für angeschlossene Partner

Kunden legen Wert auf hohe Servicequalität. Sie bauen schneller Vertrauen zu Beratern auf, die ihnen die Professionalität ihres Unternehmens und ihrer Arbeitsweise klar vor Augen führen. Ihr Beratungs-Know-how vereint mit unserer Dienstleistungsqualität steht im Ergebnis für ein sehr hohes Kundenservice-Level und ebenso für bedarfsgerechte Beratung.

Nun gilt es, die Qualität der Beratung auch bereits im Markenauftritt Ihrer Firma umzusetzen und sichtbar zu machen! Net-

fonds unterstützt Sie bei dieser Aufgabe mit umfassendem Service. Diese Services bieten wir Ihnen:

Wir sind für Sie da!
Telefon: (0 40) 82 22 67-470



„WIR LEBEN BERATUNG“ Ein Claim als Qualitätsver- sprechen an Ihre Kunden

Mit den Netfonds-Marketing-Services verfolgen wir zwei Ziele: Zum einen wollen wir Sie als eigenständige Marke professionell im Markt platzieren. Zum anderen wollen wir Beratungsqualität auf Basis eines Netzwerks für den Kunden sichtbar machen. Das erste Ziel wollen wir erreichen, indem wir Sie in den wichtigsten Marketingaspekten

mit Know-how und Service unterstützen. Das zweite Ziel wollen wir erreichen, indem wir sämtliche angebotenen Marketing-Instrumente, neben Ihrem individuellen Branding, mit dem Claim „WIR LEBEN BERATUNG“ ergänzen. Im Marketing stellt ein sogenannter Claim in der Regel eine Art Versprechen an die Kunden dar oder beschreibt den Anspruch des Unternehmens an die eigene Leistung. Mit dem Claim „WIR LEBEN BERATUNG“ präsentiert jeder Nutzer unserer Serviceleistungen das Netzwerk-Qualitätsversprechen und baut Stück für Stück ein Wiedererkennungsmerkmal für Beratungsqualität auf.



CORPORATE DESIGN Die Basis für alle Marketingmaßnahmen

Mit einem Corporate Design (CD) geben Sie Ihrem Unternehmen ein „Gesicht“ und somit die Basis für eine eigene Marke mit Wiedererkennungswert. Unsere Grafiker erstellen Ihr Logo und entwickeln Ihre Farben und Ihre Schrift als Grundgestaltungselemente für Ihren einheitlichen Firmenauftritt.

Sie haben die Wahl zwischen zwei Netfonds-Starterpaketen.

Der CD-Baustein 1 (599 Euro) enthält die Gestaltung einer Firmenidentität/eines Logos, eines Briefbogens (Haupt- und Folgeseite) und von Visitenkarten (zweiseitig inklusive QR-Code) sowie eine Zusammenfassung Ihrer Gestaltungsmerkmale im CD-Handbuch.

Der CD-Baustein 2 (499 Euro) umfasst die Gestaltung einer vier- bis sechseitigen DIN-A4-Image-Broschüre. **Beide Bausteine im Komplettpaket** kosten 999 Euro, jeweils Nettopreise plus gesetzlicher Mehrwertsteuer.

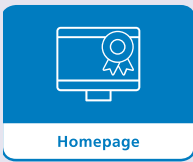
Corporate Design ab 599 Euro



RATGEBER MARKETING Fokussieren Sie sich auf das Wesentliche.

„Der rote Faden“ vermittelt Ihnen allgemeines und spezielles Marketingwissen mit praktischem Bezug.

„Kostenfrei zum Download“



HOMEPAGE GENERATOR

Ihr professioneller Webauftritt –
einfach und immer aktuell

Eine professionelle Homepage darf in der Welt der mobilen Kommunikation nicht mehr fehlen! Den „Auftritt“ klar, ansprechend und zudem verständlich zu gestalten ist bereits eine anspruchsvolle Herausforderung. Ihn dann auch noch mit ständig aktuellen Inhalten zu pflegen, bedeutet schon, dass man nur für die Homepage personelle Ressourcen einbinden muss! Wir wollen, dass Sie Zeit für Beratungen haben, und bieten Ihnen daher eine bisher einzigartige Lösung mit vielen Vorteilen:

- ein klares Design optimiert für Mobilgeräte (Responsive Design)
- eine gut strukturierte Navigation
- zahlreiche Textvorlagen für zielgenaue Kundenansprache
- Bilddatenbank zur freien Verfügung

- Newsportal mit ständig aktuellen Informationen für Ihre Kunden
- optionales Online-Beratungstool
- Endkundenrechner (beispielsweise von softfair) einbindbar
- Log-in zur AdWorks-Depoteinsicht und zu weiteren Depotbanken (kostenpflichtig)
- zentrale Aktualisierung ausgewählter Inhalte über Netfonds möglich: beispielsweise NFS-Impressum, Finanzlexikon und Netzwerkpartner wie Depotbanken

Weitere Informationen und Bestellung unter www.netfonds.contiago.de

Ab 29 Euro monatlich plus
einmalig 199 Euro – 20 Prozent Rabatt
auf die Depoteinsicht¹

1) Nutzer des Homepage-Baukastens erhalten bei Bestellung der „Depoteinsicht“ 20 Prozent Rabatt auf diese kostenpflichtige Zusatzleistung.



ONLINE-BERATUNG Bieten Sie Ihren Kunden maximale Flexibilität und Komfort.

Ein Online-Beratungstool sollte heute, aufgrund der zahlreichen Vorteile, zum festen Bestandteil Ihrer Homepage gehören. Die Online-Beratung ermöglicht Ihnen, mit Ihrem Kunden über das Internet zu telefonieren, Daten zu übertragen, eine Videokonferenz zu starten oder ihm eine Präsentation zu zeigen. Gehen auch Sie

innovative Wege und bieten Sie maximale Flexibilität und Komfort für Ihre Kunden.

Wir empfehlen Ihnen das Online-Tool: Informationen und Bestellung unter www.join.me

Kostenfrei in der Basis-Version,
ab 17 Euro im Pro-Tarif



FinanzKun.de

Mit Content-Marketing zu
mehr Kunden im Internet

FinanzKun.de ist eine Plattform, die durch interessante und leicht verständliche Artikel die Finanzbildung in Deutschland fördert und somit hohe Aufmerksamkeit unter den Verbrauchern, sprich Ihren Kunden, genießt. Unser Service bietet Ihnen die Möglichkeit, vorbereitete Fachartikel auszuwählen, die auf dem Portal unter Ihrem Namen publiziert werden. So treten Sie als Experte und Meinungsbildner

zu Themen Ihrer Wahl auf. Doppelter Nutzen: Über eine Online-Visitenkarte mit Ihrem Beratungsprofil erhalten die Leser direkten Kontakt zu Ihnen. Über die hohe Leser-Relevanz von FinanzKun.de wird Ihre eigene Internetpräsenz für Google wichtiger.

Positionieren Sie sich mit www.FinanzKun.de bereits heute für die „Generation Digital“. Ausführlicher Artikel auf Seite 90.

Ab 40 Euro pro Monat – mehr Infos unter
0800 / 90 90 991



PROFESSIONELLES KUNDENMANAGEMENT

Die Depoteinsicht als Alleinstellungsmerkmal im Service

Kunden mögen es, sich gut informiert zu fühlen. Insbesondere im Bereich Finanzen wünschen sie sich Transparenz und verständliche Informationen. Zeigen Sie Ihren Kunden, dass ihre Finanzen bei Ihnen in guten Händen sind. Die Netfonds-Beratersoftware AdWorks ist darauf ausgerichtet, dass Sie Ihren Kunden Anlage-Reports mit wenigen Klicks zielgerichtet zusenden können. Verschicken Sie regelmäßig eine übersichtliche Depoteinsicht oder gewähren Sie Ihren Kunden täglichen Einblick mit der Online-Depoteinsicht. Überzeugen

Sie mit besonderem Service und bauen Sie so Vertrauen für langfristige Geschäftsbeziehungen auf.

Hinweis: Die regelmäßige Information können Sie als kostenfreien Service Ihrer Beratung anbieten oder aber auch als Teil eines honorierten Servicepakets. Buchen Sie gemeinsam mit dem Homepage-Baukasten und erhalten Sie 20 Prozent Rabatt.

25 Euro pro Monat. Für NFS-Partner und Nutzer des AdWorks-Premium-Pakets ist die Depoteinsicht inkludiert.



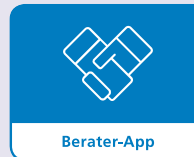
SERVICE +

Die Netfonds-Depoteinsicht als Kunden-App

Die Kunden-App „Depoteinsicht“ ist der ideale Exklusiv-Service für Ihre Kunden. Mit ihr ermöglichen Sie Ihren Kunden den permanenten und mobilen Zugang zu wesentlichen Informationen rund um Ihre Finanzberatung.

- Kunden: sämtliche Infos zur Zusammenarbeit
 - Aktivitäten: Einsicht in Unterlagen in der Postbox
 - Anträge und Verträge einsehen
 - Depots: Überblick über Gesamtbestand in Anlagegruppen untergliedert
 - Charts: aktuelle Bestände und deren Entwicklung
 - Einstellungen: Passen Sie die App individuell an.
- Hinweis: Grundvoraussetzung für den Einsatz der App ist die Freischaltung der AdWorks-Depoteinsicht.

Kostenfrei im App Store



MOBILES KUNDENMANAGEMENT – Die Berater-App als mobile Ergänzung zur „AdWorks-Depoteinsicht“

Stecken Sie Ihr Büro in die Tasche! Mit der neuen App „Netfonds-Beraterplattform“ haben Sie immer und überall Zugriff auf Ihre Kundendaten.

- Kunden: Übersicht zu allen Kunden und Kontakten
- Aktivitäten: So haben Sie Ihre Aktivitäten immer im Griff.
- Geburtstage: inkl. persönlicher Mail-Vorlage
- Gesamter Bestand: Auswertung Ihrer Bestände jetzt auch mobil
- Aktuelle Daten: Zugriff auf aktuelle Kurse und Auswertungen
- Einstellungen: Passen Sie die App nach Ihren Präferenzen an.

Kostenfrei im App Store

Informationen und Bestellscheine zu den Marketing-Services finden Sie auch auf fwPRO unter „MARKETING“.

IHRE MARKE AUF GANZER LINIE

Labeling der AdWorks-Depoteinsicht und der App

Krönen Sie Ihren exklusiven Kundenservice, indem Sie Ihre Marke auf ganzer Linie präsentieren. Als besonderen Service bieten wir Ihnen an, Ihr Firmenlogo und Ihre Farbwelt in das Layout der Depoteinsicht und der App zu integrieren. Platzieren Sie Ihre Marke professionell und glänzen Sie mit besonderem Service! Ihre Kunden werden es honorieren.

Unsere Angebote für Sie: Labeling ...
... der App: 199 Euro
... der AdWorks-Depoteinsicht: 399 Euro
... der Depoteinsicht & App: 549 Euro



NETFONDS-MARKTBERICHT

Know-how und Infos kompakt für Ihre Kunden

Ihre Kunden erwarten von Ihnen als Finanzberater aktuelles, tief gehendes Wissen über die Finanzmärkte und deren Entwicklung. Zeigen Sie Ihren Kunden auch außerhalb der persönlichen Gespräche Ihre Kompetenz und erhöhen Sie somit die Kundenbindung. Netfonds erstellt für Sie und Ihre Kunden Quartalsberichte, in denen professionelle Analysten die Entwicklungen der Märkte übersichtlich darstellen. Den kostenfreien Marktbericht können Sie via AdWorks per Knopfdruck an Ihre Kunden schicken, als PDF mailen oder auch per Post versenden.



KUNDENNEWSLETTER „EINBLICK“

Liefern Sie regelmäßig Wissen und Ideen für die Finanzen Ihrer Kunden.

Ein ständiger Kontakt sowie guter Service tragen wesentlich zur Kundenbindung bei. Mit dem Netfonds-Kundennewsletter „einBlick“ informieren Sie Ihre Kunden und bleiben stets in guter Erinnerung. Netfonds recherchiert für Sie einmal pro Monat nach

Themen, die den Markt, aber auch das „Finanzleben“ Ihrer Kunden bewegen. Jeweils ein ausgewähltes Thema fassen wir in einem ansprechenden Newsletter für Ihre Kunden zusammen.

Den kostenfreien Newsletter können Sie via AdWorks per Knopfdruck an Ihre Kunden schicken, als PDF mailen oder auch per Post versenden. Die einBlick-Themen bieten Beratungsanlässe, und Produktideen liefern wir Ihnen noch dazu.

Ihr Ansprechpartner



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

Seit Oktober 2011 verantwortet Herr Schürmann den Bereich Marketing und Kommunikation der Netfonds Gruppe.


Große Zahlen – aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

Ein erfolgreiches Unternehmen weist beeindruckende Zahlen aus. Wir haben für Sie die wichtigsten Meilensteine aus unseren Statistiken einmal aufbereitet. Diese Zahlen sind die Basis für gute Einkaufskonditionen und optimale Skalierungseffekte – und vor allem das Ergebnis unserer gemeinsamen täglichen Arbeit!

Im Jahr 2015 haben wir in der Netfonds Gruppe **27.807** Depots hinzugewonnen (davon **8.489** DWS-Riester-Depots).

INVESTMENT 

Durch GDV aktualisieren wir per heute mehr als **80 %** unseres gesamten Vertragsbestands regelmäßig.

VERSICHERUNGEN 

Zum 31. Dezember 2015 betreuten die Partner der Netfonds Gruppe **313.120** Depots.

INVESTMENT 


Mittels des Echtzeitverfahrens BIPRO ist der Dokumentenaustausch zu **9** Versicherungsgesellschaften bereits umgesetzt.

VERSICHERUNGEN 

Wir haben **74.567** DWS-Riester-Depots im Bestand, die monatlich mit 71 Euro bespart werden (Stand: 31. März 2016).

ALTERSVORSORGE 


Derzeit sind im Rahmen des GDV-Projekts **56** Gesellschaften aktiv. Das in den letzten 12 Monaten verarbeitete Datenvolumen liegt bei **15,7** Gigabyte.

VERSICHERUNGEN 

Im ersten Quartal 2016 wurden bereits **50.149** Dokumente mit Vertragsinformationen zu Versicherungsverträgen automatisiert im System zugeordnet.

VERSICHERUNGEN 

Die Quote des automatisiert aktualisierten Bestands können wir dann auf mehr als **83 %** erhöhen.

VERSICHERUNGEN 

Die Summe der Nettomittelzuflüsse 2015 (Käufe abzüglich Verkäufe) beläuft sich auf **671** Millionen Euro.

INVESTMENT 

In den nächsten Monaten werden wir weitere Datenformate importieren und somit **15** zusätzliche Versicherungsgesellschaften in den Datenaustausch einbinden können.

VERSICHERUNGEN 

Im Zeitraum 1. April 2015, dem Start des Regelimports, bis 31. März 2016 haben wir insgesamt **843.507** automatisierte Vertragsaktualisierungen über die Schnittstellen vorgenommen.

VERSICHERUNGEN 

Wir aktualisieren damit mehr als **88 %** aller eingehenden Dokumente in einem technisch automatisierten Verfahren (Stand: April 2016).

VERSICHERUNGEN 



Der FinTech-Berater

Ein Beruf definiert sich neu!

Wenn Regulierung und Digitalisierung den Markt der Finanzberater aufmischen, dann bedeutet dies unweigerlich Veränderung! Die Folge: Ein Beruf definiert sich neu! In diesen herausfordernden Zeiten zeigt sich am deutlichsten, ob man mit echten „Freunden“, sprich kompetenten Geschäftspartnern, in einem Boot sitzt und erfolgreich die Herausforderung meistert.

Gemeinsam haben wir es in den letzten drei Jahren geschafft, eine Vielfalt von Leistungen aufzubauen, die unsere Partnerschaft zu einem Erfolg macht.

Auf die Technik kommt es auch an

Erfolgreiche Finanzberatungsunternehmen verbinden persönliche Beratungskompetenz mit moderner Technik. Drei von vier Finanzberatern haben den Eindruck, dass der Begriff Digitalisierung in Vertrieb, Produktentwicklung und Beratung für unterschiedliche Dinge verwendet wird. Die meisten Berater verbinden damit die Bereiche „Onlineanlage“, „Echtzeitpolicierung“ und „digitaler Finanzanlagenordner“.

Es versteht sich von selbst, dass Berater bei den Arbeitsabläufen auch auf die Unterstützung der Produktgeber angewiesen sind. Ohne deren digitale Vorgaben kann keine Wertschöpfung aus einem Guss erzielt werden. Doch Vertriebe, Versicherer und Investmenthäuser befürchten, dass sie sich mit der zunehmenden Digitalisierung der Kundenbeziehung immer weiter vom Kunden entfernen.

Sind diese Ängste gerechtfertigt oder liegt im Wandel eine große Chance für moderne und effektive neue Geschäftsmodelle? Klar ist: Allein auf sich gestellt kann ein Berater heutzutage die Anforderungen der Digitalisierung nicht mehr meistern. Daher legen viele Versicherer den freien Maklern die Zusammenarbeit mit Pools und Verbänden nahe. Doch wie weit sind die Pools mit ihrer technischen Entwicklung überhaupt? Netfonds und somit auch Sie sind bereits „ein FinTech mit viel Persönlichkeit“.

Sie sind bereits ein FinTech!

Netfonds treibt den Prozess der Digitalisierung bereits seit mehreren Jahren zum Nutzen der Berater mit Nachdruck voran und hat somit bereits eine breite Palette an Serviceleistungen aufgebaut, die den Berater zum „FinTech-Berater“ werden lassen.

Entscheidend und zukunftsfähig ist die Symbiose der Vorteile. Bedarfsgerechte Kundenberatung benötigt persönliche Kompetenzen, Beratungs- und Entscheidungsfähigkeit der Finanzberater in Verbindung mit moderner Technik.

Nur das Zusammenspiel von Mensch und Technik erlaubt schlanke und rechtssichere Prozesse, die ökonomisch sinnvoll arbeiten lassen. Das mobile Büro in der Tasche ist sowohl für die Arbeit des Beraters „lebenswichtig“ als auch als Service für Kunden unabdingbar. Denn eins ist klar – der moderne Kunde möchte „alles im Blick“ haben, mobil und immer aktuell. Er möchte das Gefühl haben, mit seinen Finanzen in guten Händen zu sein, und legt Wert auf ein hohes Maß an Kundenservice.

Auch im Bereich der Eigenvermarktung und Kundenakquise nimmt die Digitalisierung einen immer höheren Stellenwert ein, denn den Kunden trifft man immer häufiger online. Kurzum, das erfolgreiche Geschäftsmodell eines Finanzberaters erfordert inzwischen eine Vielzahl technischer Helfer.

Die Entwicklung verläuft rasant und keine Frage: Wenn man sich in dieser Welt neu orientieren muss, betritt man einen Dschungel, der auf Anhieb nicht leicht zu durchblicken ist. Wir können nicht alles für Sie übernehmen, aber technisch bringen wir Sie auf Poleposition, und den Überblick über unser Serviceportfolio geben wir Ihnen gerne (siehe Grafik Seite 18).

AdWorks ist das A und O

Dreh- und Angelpunkt für viele unserer Partner ist unsere Beraterplattform AdWorks. Dieses System stellt Ihnen ein vollständiges Kundenverwaltungsprogramm mit allen Kommunikations- und Marketingfunktionen, die zur Kundenbindung und -gewinnung dazugehören.

In AdWorks werden von uns alle Depotdaten täglich aktualisiert und auch die über Netfonds abgewickelten Versicherungsbestände (nebst Dokumenten) sind seit Ende letzten Jahres aktualisiert. Natürlich können Sie auch Fremdverträge in allen Bereichen eigenständig anlegen und die unterschiedlichen Beratungstools von hier aus aufrufen, ohne die Daten erneut eingeben zu müssen.

AdWorks ist seit vielen Jahren erprobt und findet einen sehr großen Zuspruch unter unseren Partnern. Das System ist schnell und wird von uns ständig weiterentwickelt. Die in AdWorks konsolidierten Daten können auch vom Kunden über eine auf Sie individualisierte App oder einen Onlinezugang jederzeit aufgerufen und bearbeitet werden.

Im Folgenden ein detaillierter Überblick über die fünf Kategorien unseres Netfonds-Technik-Towers: Beratungsprozesse, Kunden- und Officemanagement, Kunden-Service, Online-Marketing und Online-Akquise. Natürlich können diese Module auch einzeln genutzt werden!

Die passende Technik
für jede Aufgabe



Netfonds TECHNIK TOWER

SERVICEFUNKTION	TECHNIKLÖSUNG	
Beratungsprozesse	AdWorks Investmentberatung 	Softfair Versicherungsberatung  softfair
Kunden- und Office-management	AdWorks CRM-Kundenverwaltungsprogramm 	Alles im Blick die Berater-App 
Kundenservice	Alles im Blick die Kunden-App Web-Log-in zur Depoteinsicht 	
Online-Marketing	Homepage-Baukasten powered by contiago.de 	
Online-Akquise, Online-Marketing Off-Site	Online-Marketing- und -Akquise-Portal powered by FinanzKun.de  FinanzKun.de kompetenz. transparent. information.	

1. Beratungsprozesse

Technischer Service:

- **Investmentberatung: AdWorks** ist technische geführte Beratungsstrecke für alle Arten von Wertpapieren und Investmentfonds inklusive Beratungsprotokoll (PIB, KID sowie Provisionsoffenlegung), revisionssicherer Archivierung und Überwachungsfunktionen (Verlustschwellen; neu: DWS-Rieser-Fördercheck sowie diverse weitere Überwachungsparameter). Die Anträge und Dokumentationen sind stets aktuell und es besteht ein Zugriff auf das System für den BaFin- respektive FinVermV-Prüfer.
- **Versicherungsberatung: softfair – AkquiseCenter – LV-, KV-, SUH-Module, Finanzlotse 3.0 / FINOSO (DIN-Spec 77222), RiVa** – Eine Vielzahl von Beratungstools mit unterschiedlichen Schwerpunkten bietet Ihnen der Versicherungsbereich. Ein wesentliches Highlight bei Netfonds ist, dass alle Programme



aus einer zentralen Kundenübersicht (dem AkquiseCenter) aufgerufen werden können. Dabei werden die Kundendaten übernommen und Angaben, die in den Tools gemacht werden, in der zentralen Kundenübersicht gespeichert.

Doppeleingaben werden somit weitestgehend minimiert und die Beratungstools bauen aufeinander auf – so kann man aus einem ermittelten Bedarf über die Finanzanalyse FINOSO direkt die Vergleiche (Module/Lotsen) für den Abschluss des konkret passenden Produkts anstoßen.

Die Antragsdaten werden direkt in unserer Kundenverwaltung im Versicherungsbereich abgelegt. Mittels digitaler Unterschrift können Verträge online abgeschlossen werden. Innerhalb des AkquiseCenters können Bestände komfortabel zu Netfonds übertragen werden. Dank des digitalen Postkorbs und BiPRO

430.1 sowie unserem GDV-Datenimport sind über 80 Prozent aller Bestandsdaten und Archivdokumente immer aktuell abrufbar.

2. Kunden- und Officemanagement

Technischer Service:

- **Das Kundenverwaltungsprogramm (CRM): Adworks** – „der digitale Finanzordner“. Die 360-Grad-Sicht auf sämtliche Verträge, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus allen Bereichen (Investment, Versicherungen, Riester, AIFs, Finanzierungen etc.). Dabei werden die über die Netfonds Gruppe vermittelten Verträge automatisch über Schnittstellen aktualisiert, Fremdbestände können von Ihnen angelegt werden. Diese Daten können dem Kunden über einen Onlinezugang, aber auch im Rahmen einer App zugänglich gemacht werden. Sie kommunizieren dabei stets mit Ihrem eigenen Logo und in Ihren Farben. Ob Kunde oder Interessent – hier gehören sie alle rein. Mittels Wiedervorlagen, Marketinglisten oder Newsletter können die Kunden strategisch betreut und bestens organisiert werden. Ein umfangreiches Berechtigungssystem sorgt dafür, dass unterschiedliche Mitarbeiter Zugriff auf das System bekommen und im eigenen Namen kommunizieren können.

Nutzen Sie unsere Beraterhotline für AdWorks-Fragen per Mail an beraterplattform@netfonds.de, telefonisch unter (0 40) 82 22 67-470 oder im Internet auf www.investmentpro.de.

Mobilität:

- „Alles im Blick“ – die Berater-App. Das „Taschen-Büro“ unterstützt den Berater, um einen schnellen Überblick zu bekommen und von überall kurzfristig reagieren zu können.
 - Kundendaten einsehen oder verändern
 - Erinnerungen setzen, Aufgaben setzen oder delegieren
 - Bestands- und Anlagendaten einsehen
 - Vermögensreports oder Geburtstagsgrüße senden
 - Und vieles mehr

Sie finden das Tool im App Store und ab Juni im Google Play Store unter dem Suchbegriff „Beraterplattform“.

3. Kundenservice

Mobilität

- **„Alles im Blick“** – die Kunden-App. Mit der App erhalten Ihre Kunden Zugriff auf ihren eigenen Finanzordner.

Wie schon weiter oben beschrieben, werden hier nicht nur Investmentdepots, sondern auch Versicherungsverträge mit den zugehörigen Dokumenten dargestellt – ob über Netfonds vermittelt oder von Ihnen manuell angelegt. Die App bietet die Möglichkeit, sehr einfach mit Ihnen – also dem persönlichen Berater – per Telefon oder auch über einen sicheren Kommunikationsweg schriftlich (nebst sensiblen Dokumentenanhängen) in Kontakt zu treten.

Die Kommunikation wird in Ihrem CRM automatisch archiviert und kann direkt bearbeitet werden. Für den professionellen Markenauftritt kann die App zudem im Design Ihrer Firma gelabelt werden (Kostenpunkt: ab 199 Euro einmalig). Sämtliche in der App zur Verfügung stehenden Daten können zudem über ein separates Web-Log-in auf der Homepage des Beraters abgerufen werden.

Sie finden das Tool im App Store und ab Juni im Google Play Store unter dem Suchbegriff „Depoteinsicht“.

4. Online-Marketing

• **Der Netfonds–Homepage-Baukasten** – eine professionelle Homepage darf im Zeitalter des Internets nicht mehr fehlen! Fast ein Jahr haben wir uns mit dem Thema intensiv auseinandergesetzt. Das Ziel ist, Ihnen ein „Sorglospaket“ zu liefern: eine individuelle Homepage mit einer klaren Navigationsstruktur für Kunden und einem frischen Design mit sinnvollen Funktionalitäten. Technisch sind die Seiten sehr einfach zu bedienen und sorgen somit für einen minimalen Pflegeaufwand. Schon mehr als 50 Berater haben das Angebot in den letzten Monaten angenommen, und wir haben ein sehr positives Feedback zur Leistung und Unterstützung bei der Umsetzung erhalten.



Beispielwebsite

ten. Probieren Sie es selbst aus! Der Einstiegspreis von einmalig 199 Euro plus 29 Euro monatlich ist sehr günstig.

Lesen Sie mehr zum Thema auf Seite 94. Informationen und Bestellung unter www.netfonds.contiango.de

5. Online-Akquise

• **FinanzKun.de** – das Online-Marketing- und -Akquise-Portal für Netfonds-Partner! Die eigene Homepage ist Ihre Visitenkarte und auch ein Kontaktpunkt für Ihre bestehenden Kunden. Wer jedoch im „Zukunftsmarkt Internet“ seinem Profil und seiner Kompetenz Ausdruck verleihen möchte, muss andere Wege gehen, damit Google auf einen aufmerksam wird. FinanzKun.de hat sich dies zur Aufgabe gemacht, und die Aufmerksamkeit wächst durch die Anzahl der Berater, die sich dieser Mission anschließen. Das Verbraucher-Informationsportal generiert neue Kunden und positioniert Ihre Homepage bei Google.

Lesen Sie mehr auf Seite 90 oder kontaktieren Sie uns unter 0800 90 90 991.

Permanente Verbesserung des Service

Mit Netfonds haben Sie einen Partner an der Seite, der sich intensiv mit den Zukunftsthemen beschäftigt. Als Großhändler, Dienstleister und Unternehmer nehmen wir uns der Aufgabe Digitalisierung sehr aufmerksam an. Wir führen Technik für Sie ein und verbessern diese permanent auf Basis Ihrer Erfahrungen. Unser Ziel ist die Kombination Ihres persönlichen Know-hows mit den Vorteilen der neuesten Technik. So sehen wir Sie und uns als erfolgreiche „FinTech-Berater“. ■ (ms/os)

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 und der Argentos AG verantwortet er unter anderem die technische und administrative Entwicklung des Unternehmens sowie die Steuerung des Geschäftsbereichs Investmentfonds.

Warum Dividendenaktien?

Der Threadneedle Pan European Equity Dividend Fund



Die Rendite des europäischen Aktienmarkts gehört derzeit zu den attraktivsten in der industrialisierten Welt, und Europa bietet nach wie vor gute Anlagemöglichkeiten für Dividendentitel. Bei Dividendenaktien geht es nicht nur um den Kursgewinn, sondern auch um die Dividende, also den Teil des Gewinns einer Aktiengesellschaft, den sie an die Aktionäre ausschüttet.

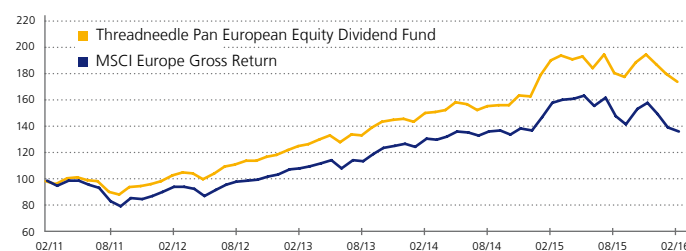
Die europäischen Aktienmärkte sind zwar volatil ins Jahr 2016 gestartet, jedoch haben die am 10. März 2016 verkündeten Leitzinssenkungen der Europäischen Zentralbank (EZB) und die positiven Nachrichten über den Konsum der europäischen Haushalte die Aktienmärkte unterstützt. Gerade die EZB-Entscheidung sollte einen guten Nährboden für einen Bullenmarkt in Europa bereiten. Europas Industrie profitiert von den günstigen Ölpreisen, und ihre Exporttätigkeit wird durch den günstigen Euro zusätzlich unterstützt. Warum also Dividendenaktien? Es werden steigende Unternehmensgewinne erwartet, und gleichzeitig haben Firmen die Möglichkeit, ihre Verkaufspreise weiter zu erhöhen. Somit bieten Aktien, neben dem Potenzial steigender Kurse, auch die Chance auf steigende Ausschüttungen und einen gewissen Inflationsschutz. Dividendenaktien bieten jedoch noch mehr: Die Kursverluste bei Aktien mit höherer/höher Dividendenrendite fallen in negativen Marktphasen weniger stark aus als bei Unternehmen, die nur eine geringe oder sogar gar keine Dividende bezahlen.


Einer der erfolgreichsten Dividendenfonds auf dem deutschen Markt ist der Threadneedle Pan European Equity Dividend Fund. Der Fonds investiert typischerweise in 30 bis 50 europäische Qualitätsaktien. Qualität wird an dem bewährten Porter's-Five-Forces-Modell festgemacht. Es zeichnet sich dadurch aus, dass Unter-

nehmen identifiziert werden, die hohe Gewinnmargen und ein besonders krisensicheres Geschäftsmodell aufweisen.

Die Dividendenrendite des Fonds soll mindestens 10 Prozent höher als die des MSCI-Europa-Index sein. So soll der idealtypische Fonds geliefert werden: höhere Gewinne in steigenden Märkten, geringere Verluste bei fallenden Märkten und dabei immer eine lukrative Dividende. Der Fonds stellte dies eindrucksvoll unter Beweis: auch für die Zeitschrift „Finanztest“ ist der Threadneedle Pan European Equity Dividend Fund die erste Wahl unter den aktiv gemanagten europäischen Dividendenfonds (fünf Punkte/11,9 Prozent p. a.).¹

Wertentwicklung in den letzten fünf Jahren*





FONDSDATEN

Produktname Threadneedle Pan European Equity Dividend Fund

ISIN aussch. GB00B12ZG015

ISIN thes. GB00B1324292

Auflegung 08.05.2006

Wichtige Informationen

*Die frühere Wertentwicklung ist kein Indikator für die künftige Wertentwicklung. Der Wert von Anlagen und daraus resultierenden Erträgen kann ebenso gut fallen wie steigen, und Sie erhalten möglicherweise weniger zurück, als Sie investiert hatten. Quelle: Morningstar. Daten per 29.02.2016. Threadneedle Specialist Investment Funds ICVC (TSIF) ist eine Kapitalanlagegesellschaft mit variablem Kapital (OEIC), in Form einer Umbrella-Investmentgesellschaft aufgebaut, in England und Wales registriert, im Vereinigten Königreich zugelassen und reguliert von der Financial Conduct Authority (FCA), und entspricht der europäischen UCITS-Richtlinie. Das vorliegende Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Erwerb oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten oder zur Erbringung von Beratungs- oder sonstigen Dienstleistungen dar. Der Handelspreis kann eine Verwässerungsanpassung beinhalten, wenn es bei dem Fonds zu hohen Mittelzuflüssen bzw. -abflüssen kommt. Weitere Informationen sind dem Verkaufsprospekt zu entnehmen. Zeichnungen von Anteilen eines Fonds dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und der Wesentlichen Anlegerinformationen, der jeweiligen Geschäftsbedingungen sowie des letzten Jahres- bzw. Zwischenberichts erfolgen. Bezüglich der für Fonds und insbesondere für diesen Fonds geltenden Risiken wird auf die umfassende Auflistung unter der Überschrift „Risikofaktoren“ im Verkaufsprospekt verwiesen. Die vorstehend genannten Dokumente sind kostenlos auf Anfrage bei der Zahlstelle JP Morgan AG, Junghofstr. 14, 60311 Frankfurt am Main, erhältlich. Portfoliopositionen basieren auf Bewertungen des Bruttovermögens zum Börsenschluss (und nicht zum offiziellen Bewertungszeitpunkt). Herausgegeben von Threadneedle Investment Services Limited (TISL). Eingetragen in England und Wales, Eintragsnummer 3701768, Cannon Place, 78 Cannon Street, London, EC4N 6AG, Vereinigtes Königreich. Im Vereinigten Königreich von der Financial Conduct Authority (FCA) autorisiert und beaufsichtigt. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe. columbiathreadneedle.com

¹) (Quelle: „Finanztest“, 01.03.2016, Artikel: „Dividendenaktien: Diese Unternehmen zahlen regelmäßig gute Dividenden“)

Ihr Ansprechpartner



Marc Schlamann
Sales Manager
marc.schlamann@columbiathreadneedle.com
Telefon: +49 (0)69 297 299 21

Marc Schlamann verantwortet als Sales Manager die Region Nord und ist dort zuständig für die Betreuung von unabhängigen Finanzdienstleistern, Vermögensverwaltern, Banken und Versicherungen. Vor seinem Wechsel zu Columbia Threadneedle Investments war Marc Schlamann über acht Jahre für Fidelity Worldwide Investment als Regional Sales Manager tätig.



Die nächste Novellierungswelle rollt an

Wie werden MiFID 2 und IDD die Beratung verändern?

Der europäische Gesetzgeber ist nun bereits seit mehreren Jahren fleißig in der Entscheidungsfindung, in welchem Umfang sämtliche Prozesse rund um Finanzanlage-, aber auch Versicherungsprodukte zukünftig geregelt sein sollen – ab 2018 soll es nun endlich losgehen. Dieses Thema betrifft alle Netfonds-Partner und sollte im Rahmen einer vorausschauenden Geschäftsplanung berücksichtigt werden.

Wer sich im Bereich der Finanzanlagevermittlung tummelt, gleich ob unter dem Haftungsdach nach KWG oder als Berater nach Paragraphen 34f und 34h GewO, muss sich zeitnah mit dem Thema MiFID 2 beschäftigen oder tut es idealerweise bereits schon. Versicherungsvermittler hingegen sehen sich mit der IDD konfrontiert, welche ebenfalls richtungsweisende Änderungen für sämtliche Geschäftsmodelle im Gepäck hat. Beide Richtlinien folgen der Intention des europäischen Gesetzgebers, einen Minimalstandard im Hinblick auf Beratungsqualität und Transparenz

zu schaffen. Diese Standards gelten auch produkt- und spartenübergreifend. Den einzelnen Mitgliedsstaaten ist es überlassen, diesen Minimalstandard umzusetzen. Ihnen steht es frei, härtere Maßnahmen vorzusehen.

So wird es aller Voraussicht nach in Deutschland sein. Insbesondere für freie Makler ist dies ärgerlich, aber nachvollziehbar, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Anforderungen zur Ausübung der Maklertätigkeit in Deutschland noch vergleichsweise niedrig sind. In anderen EU-Ländern benötigen Makler ein Hochschulstudium. Der deutsche Gesetzgeber zieht andernorts die Daumenschrauben an, nämlich speziell im Bereich der Beratung und Vermittlung sowie der Dokumentation derselben.

MiFID 2 – Markets in Financial Instruments Directive II
Die MiFID 2 ist bereits verabschiedet, aber an der Umsetzung hapert es noch. Zu jedem Gesetz/jeder Regulierung gehört eine

Verordnung, welche den Praktiker in die Lage versetzen soll, die gesetzlichen Anforderungen zu verstehen und sie konform anzuwenden. Eine solche Verordnung existiert zwar bereits (MiFIR), auch sie enthält aber ausschließlich unbestimmte Rechtsbegriffe, welche einer weiteren Konkretisierung bedürfen.

Dies soll mittels sogenannter Level-II- und -III-Maßnahmen, eine direkte Gesetzgebungsvariante des EU-Gesetzgebers, geschehen. In Anbetracht des noch ausstehenden Regelungsumfangs hat man nun aber kurzerhand den Start zur Anwendung der Vorschriften nach hinten geschoben, so dass es nunmehr erst Anfang 2018 losgeht.

Die wichtigsten Änderungen/Neuerungen:

- **Erweiterte Auskünfte zu erhaltenen Zuwendungen & Verbot für Vermögensverwalter:** Zukünftig wird es im Bereich der Anlageberatung und -vermittlung nicht mehr möglich sein, den Kunden „standardisiert“, also beispielsweise einmalig vertraglich, über die eigenen erhaltenen Zuwendungen zu unterrichten. Wie die Darstellung en détail aussehen wird, ist noch unklar. Vermögensverwaltern wird hingegen umfassend untersagt, sich ihre Dienstleistungen von Dritten vergüten zu lassen. Die Vergütung und sonstige Zuwendungen sollen allein vom Kunden stammen. Möglicherweise bestehen hier jedoch Gestaltungsspielräume in Zusammenarbeit mit einem Pool.
- **Neues (vereinfachtes) Beratungsprotokoll (Geeignetheitsbericht):** Kaum zu glauben, aber wahr: An dieser Stelle wird es vermutlich Entlastung geben. Der zukünftige europäische Geeignetheitsbericht sieht einige Erleichterungen im Vergleich zum strengen deutschen Beratungsprotokoll vor. Bleibt zu hoffen, dass der Gesetzgeber diese Erleichterungen auch mitträgt.
- **Neue Aufzeichnungspflichten/Taping:** Soweit sich im telefonischen Kundengespräch die „Anzeichen verdichten“, dass es zu einer Order kommt, muss zukünftig das Gespräch mitgeschnitten werden. Dies erfolgt idealerweise durch eine Software, welche die Archivierung und jederzeitige Reproduktion zu einem späteren Zeitpunkt zulässt. Die teils schwierige Abgrenzung zu datenschutzrechtlich geschützten privaten Aspekten des Gesprächs gilt es dabei zu meistern. Netfonds arbeitet bereits an einer kundenfreundlichen Lösung. Sprechen Sie uns gerne an!
- **Definition von Zielmärkten:** Zukünftig sind Produktgeber und Initiatoren gehalten, Zielmärkte und damit Kundengruppen für ihre Produkte zu definieren, der Vertrieb hingegen muss sicherstellen, dass diese Vorgaben des Emittenten auch eingehalten werden. Die praktische Umsetzung dieser Vorgaben dürfte neue Herausforderungen bieten.
- Abschließend werden die **Anforderungen an die Sachkunde zur Anlageberatung** erhöht sowie der Bußgeldkatalog

für Verstöße deutlich erweitert. Die Kompetenzen der BaFin werden in sämtlichen aufsichtsrechtlichen Bereichen nochmals ausgeweitet.

IDD – Insurance Distribution Directive

Den Vorgänger dieser Richtlinie kennt man als IMD 2 oder auch Vermittlerrichtlinie. Sie adressiert nicht nur alle Vermittler nach Paragraph 34d GewO, sondern will auch alle Hybrid- und Mischmodelle aus Beratung und Vermittlung sowie den Direktvertrieb regulieren. Für den gesetzlichen Umsetzungsprozess gilt das zu MiFID 2 Gesagte.

Die wesentlichen Neuerungen aus der IDD:

- **Kein Provisionsverbot:** Es wurde viel diskutiert, wird aber zumindest in Deutschland nach heutigen Erkenntnissen nicht zum Tragen kommen.
- **Zielgruppenbestimmung:** Hier zeigt sich das europäische Gesamtkonzept. Auch Versicherungsunternehmen und somit der Vertrieb müssen zukünftig zwingend Zielgruppen für ihre Produkte definieren.
- **PRIIPS & PIBs für Versicherungen:** Kapitalanlageprodukte im Versicherungsmantel und Sachversicherungen erhalten zusätzliche Auflagen im Vertrieb, indem dem Kunden zukünftig kurz und knapp gehaltene Produktinformationen angeboten werden müssen. Diese Auflagen sind aus dem Bereich der Finanzanlagen bereits bekannt und sollen die Qualität der Beratung steigern.
- **Sonstige Wohlverhaltensverpflichtung:** Zentrales Transparenzthema ist die Offenlegung der Vergütung gegenüber dem Kunden, in welcher Form diese erfolgt und wer sie faktisch zahlt.
- **Qualifikationsanforderungen & Schulungen:** Erstmals gesetzlich geregelt wird die Fortbildungsverpflichtung. Danach müssen Versicherungsvermittler dann mindestens 15 Stunden jährlich ableisten, um gegenüber der Aufsicht einen Nachweis der beruflichen Eignung führen zu können. ■ (ce)

Ihr Ansprechpartner



Christoph Eifrig
Syndikusanwalt
ceifrig@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-381

Christoph Eifrig ist Firmenanwalt, Datenschutz- und GWG-Beauftragter und arbeitet seit 2011 für die Netfonds Gruppe. Seit 2012 ist er zudem auch Compliance-Beauftragter der HHVM.



Netfonds entwickelt einen neuen Kompetenzbereich.

Ruhestandsplanung für Ihre Kunden

Zukunftsthema mit großem Wachstumspotenzial

Während sich Begrifflichkeiten wie private oder betriebliche Altersvorsorge allgegenwärtig im täglichen Sprachgebrauch der Gesellschaft sowie der Medien etabliert haben, ist der Begriff der Ruhestandsplanung eher selten wahrzunehmen. Doch wo genau liegt die Abgrenzung und was versteht man eigentlich unter der Ruhestandsplanung?

Altersvorsorge ist nicht gleich Ruhestandsplanung

Während sich die Altersvorsorge primär am Vermögensaufbau für das Alter orientiert und ausrichtet, geht es bei der Ruhestandsplanung um Strategien und Maßnahmen, wie im Alter mit dem angesparten Vermögen optimal umgegangen und die finanzielle Unabhängigkeit weiterhin sichergestellt werden kann. Aber auch

finanzübergreifende Themen finden Berücksichtigung und bilden somit einen guten vertrieblichen Ansatz.

Während zu Zeiten der Erwerbstätigkeit die laufenden Einnahmen im Idealfall die regelmäßigen Ausgaben übersteigen und somit die finanzielle Unabhängigkeit sichergestellt werden kann, so dass der gewünschte Lebensstandard geführt wird, ändert sich möglicherweise die Situation im Alter drastisch. Nach Wegfall des Arbeitseinkommens sollten die angesparten Vermögen und Rentenansprüche nunmehr die finanziellen Einbußen ausgleichen.

Einflussfaktoren Rentensenkung und Inflation

Hinzu kommt allerdings erschwerend, dass der Rentenanspruch kontinuierlich abgesenkt wird und Renten ab dem Jahr 2040 voll

versteuert werden müssen. Ein weiterer Aspekt ist die Inflation, die heute ausgewiesene Ansprüche in Form von Rentenbescheiden relativiert. Im Rahmen der Altersvorsorgeplanung werden somit zunächst der finanzielle Bedarf sowie etwaige Versorgungslücken errechnet und dargestellt.

In einem zweiten Schritt werden dann Produkte und Konzepte ausgewählt und vorgestellt, die unter Berücksichtigung der individuellen Situation und gegebenenfalls auch einer Fördermöglichkeit in der Lage sind, diese Lücken zu schließen. Die Zielgruppe definiert sich dabei mehr oder weniger ab Geburt bis circa zum 50. Lebensjahr.

Zielgruppe Best Ager

Nachdem dann im Idealfall ein Vermögen aufgebaut worden ist, ändert sich in der Ruhestandsplanung die Zielgruppe und damit die Ansprüche. Nunmehr wird die Generation der sogenannten Best Ager angesprochen, wobei sich diese ab einem Alter ab 50 Jahren definiert.

Oftmals wird dabei angenommen, dass sich im Zusammenhang mit dieser Zielgruppe auch eine Veränderung der Anlagen und Ziele vollzieht, indem von einer „vermögensstrategischen Wende“ gesprochen wird. Mit diesem Begriff ist der Wandel vom Sparen zum Entsparen gemeint. Eine Studie vom Deutschen Institut für Altersvorsorge (DIA) zeigt allerdings auf, dass die Realität sehr oft eine andere ist.

Vielmehr wird das bestehende Vermögen genutzt, um aus den Renditen den Lebensunterhalt ergänzend zu bestreiten. Das Vermögen wird also nicht entspart, sondern vielmehr erhalten und die Renditen daraus entsprechend genutzt. Dadurch ergeben sich auch neue Themenfelder, wie die Bereiche „Erben und Schenken“ oder generell die Thematik des späteren Vermögenstransfers im Todesfall oder auch zu Lebzeiten.

Generationenthema Ruhestandsplanung

Der Bereich der Ruhestandsplanung bezieht sich somit nicht ausschließlich auf Fragen oder Anliegen im Bereich der Finanzen, sondern ist vielmehr ein Generationenthema. Denn auch die Pflegevorsorge oder generell die Klärung von Notfallsituationen umschließen diesen Themenkomplex.

Dadurch ergeben sich für Berater gleich mehrere Vorteile: Zum einen sind viele Themen nur mäßig oder gar nicht geklärt und geregelt. Sie bieten somit einen guten Einstieg in die Thematik. Die Ausgestaltungsmöglichkeiten sind dabei zum anderen vielfältig und das Kundenbindungspotenzial extrem groß. Hinzu kommt, dass es sich aufgrund des demografischen Wandels um eine wachsende Zielgruppe handelt.

Wir werden deshalb für diesen Themenkomplex einen produktübergreifenden Bereich auf unseren Plattformen anbieten

und ausbauen. Dabei werden nicht nur die entsprechenden Produktlösungen berücksichtigt, sondern auch unterstützende Inhalte angeboten.

Kooperation mit GOING PUBLIC

Netfonds kooperiert in diesem Bereich mit dem privaten Bildungsträger GOING PUBLIC und wird nicht nur Weiterbildungsmöglichkeiten anbieten, sondern gemeinsam die erwähnten Inhalte ausarbeiten.

GOING PUBLIC selbst existiert seit 1990 und ist eines der führenden Unternehmen der Aus- und Weiterbildung in den Bereichen der Banken-, Immobilien- und Versicherungsbranche sowie für freie Finanzdienstleister. Das Unternehmen befindet sich im Privatbesitz und ist somit komplett unabhängig von Produktanbietern oder Dienstleistern.

Somit kann absolute Neutralität gewährleistet werden. Über 30 feste Mitarbeiter sowie rund 100 freiberufliche Dozenten und Trainer sichern dabei ein hohes Maß an Qualität.

Insgesamt werden sich jeweils zwei Personen der Netfonds Gruppe aus den Bereichen Investment sowie Versicherungen als Ruhestandsplaner fortbilden und Ende September 2016 die Ausbildung abschließen. ■ (gs)

Vorteile der Ruhestandsplanung für Berater:

- Neue vertriebliche Ansätze
- Gegebenenfalls neue Zielgruppen
- Steigender Bedarf durch demografischen Wandel
- Hohes Kundenbindungspotenzial
- Generationenübergreifende Konzepte und Lösungen
- Möglichkeiten für Cross-Selling

Ihre Ansprechpartner



Kersten Andreas Heyn
Teamleiter Vertriebsunterstützung
khey@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-385



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



Regionales Netzwerktreffen in Frankfurt am Main (November 2015)

Die Netfonds-Netzwerktreffen

Tauschen Sie sich mit gleichgesinnten Kollegen aus Ihrer Region aus.

Seit über zwei Jahren organisiert Netfonds regelmäßig regionale „AdWorks vor Ort“-Trainings, um gleichgesinnte Kollegen aus einer Region (fünf bis zwölf Teilnehmer) zusammenzubringen und ihnen in Form von Halbtages-Workshops wichtige Tipps und Tricks zur Anwendung der Beraterplattform AdWorks zu vermitteln.

Nun optimieren wir das regionale Veranstaltungskonzept dahingehend, dass wir neben dem „AdWorks-Teil“ auch den Austausch zwischen den Beratern mit unterschiedlichen Schwerpunkten in den Vordergrund stellen. Jeder Berater berichtet in einer entspannten Runde jeweils 10 bis 15 Minuten lang von Vertriebs-, Verwaltungs- oder Produktideen, die ihn in letzter Zeit beschäftigt haben.

So kann jeder Teilnehmer von den Erfahrungen der Branchenkollegen profitieren, der „Netzwerk-Effekt“ des Maklerpools wird effektiv genutzt. Das Programm wird mit einem internen Vortrag über AdWorks sowie einem aktuellen Marktausblick von der Netfonds Gruppe abgerundet.

Interessieren Sie sich für ein Netzwerktreffen in Ihrer Region? Kontaktieren Sie dazu einfach Baran Kaya (Mitte, West, Süd/

West) oder Jonas Wilken (Nord, Ost, Süd/Ost), um sich über Termine in Ihrer Region zu informieren. Gerne können Sie weitere Kollegen mitbringen, die mehr über die Netfonds Gruppe erfahren wollen. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme! ■ (bk)

Ihre Ansprechpartner



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



Baran Kaya
Partnerbetreuung und Akquise
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 8 70 02 04-12

Top mit Standard Life

Ausgefeilte Strategien und strikte Risikokontrolle

Anleger schätzen an Absolute-Return-Fonds, dass sie eine breite Diversifikation mit ausgefeilten Risikomanagementsystemen kombinieren und so zu einer stabilen Wertentwicklung des Portfolios beitragen. Mit dem Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) bietet Standard Life einen der erfolgreichsten Fonds Europas an.

Das GARS-Fondsmanagement verfolgt circa 30 unabhängige Strategien aus den unterschiedlichsten Assetklassen und erwirtschaftete so in den vergangenen 10 Jahren für die Anleger im Schnitt die prognostizierte Rendite (5 Prozent p. a. über dem 6-Monats-EURIBOR über einen rollierenden 3-Jahres-Zeitraum vor Abzug der Kosten) und bewegte sich in der angestrebten Schwankungsbreite

von 4 bis 8 Prozent. Neben GARS bietet Standard Life zwei weitere Lösungen: Während der Absolute Return Global Bond Strategies (ARGBS) durch den Fokus auf Anleihe- und Zinsstrategien konservativer ausgelegt ist, handelt es sich bei dem Global Focused Strategies (GFS) um eine Variante, die höhere Schwankungen in Kauf nimmt, um höhere Wertzuwächse zu erzielen.

Ihr Ansprechpartner



Markus Novak

Director Investment Sales
investmentsales@standardlife.de
Telefon: 069 66572-2552

Markus Novak kam nach Stationen bei Skandia und JP Morgan Asset Management Anfang 2013 zu Standard Life. Hier kümmert er sich als Director Investment Sales um den Ausbau des Vertriebs von Publikumsfonds.



FONDSDATEN

Produktname Standard Life Investments Global Absolute Return Strategies Fund (GARS)
WKN/ISIN A1H5Z0/LU0548153104
Auflegung 26.01.2011
Fondsvolumen 15.432 Mio. € (29.02.2016)



MAINFIRST

MAINFIRST GERMANY FUND

Nur wer unternehmerisch denkt und handelt, kann einen Fonds nachhaltig erfolgreich steuern.

Der Unternehmer.
Character. For More Performance.

M

MAINFIRST BANK AG, Kennedyallee 76, D-60596 Frankfurt am Main, fonds@mainfirst.com, www.mainfirst.com / *Benchmark Performance 2015: 12,63% / **DISCLAIMER:** Allein verbindliche Grundlage für den Anteilserwerber sind die gesetzlichen Verkaufsunterlagen (Verkaufprospekt, KIID, Halbjahres- und Jahresbericht). Diese sind in deutscher Sprache bei der Verwaltungsgesellschaft MainFirst Affiliated Fund Managers S.A., 16, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach, sowie bei der MainFirst Bank AG, Kennedyallee 76, D-60596 Frankfurt am Main, erhältlich. Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapiere und sonstige Vermögenswerte, das Risiko von Verlusten. Aus diesem Grunde ist eine positive Performance in der Vergangenheit keine Garantie für eine positive Performance in der Zukunft.



AdWorks – die Neuerungen im April-Release

Was sich bei Barcode, Orderformular, Apps, Dokumentenarchivierung und Personenauswahl für Sie ändert

Es ist wieder so weit. Wir möchten Ihnen einen Einblick in unser aktuelles Beraterplattform-Release geben. Damit die Beraterplattform immer mit der Zeit geht, führen wir etwa vier Releases pro Jahr durch. Darin sind unter anderem gesetzliche Änderungen, Vereinfachungen im Umgang mit der Beraterplattform für Sie und Vertriebsunterstützungen enthalten.

Bekannt sind Ihnen die Updates wahrscheinlich bereits durch Ihre Apps auf dem Smartphone. In bestimmten Abständen erhalten diese ein Update, das Sie freigeben müssen. In den Updates sind neue Einstellungen und Funktionen, Layoutänderungen und ähnliches enthalten. Genauso verfahren wir auch mit der Beraterplattform.

Welche Updates es mit einem AdWorks-Release gibt, erfahren Sie stets über unsere E-Mail-News. Sie finden diese Information aber auch unter www.investmentpro.de. Auf der Website gibt es den Punkt „Release Info“. Unter diesem finden Sie die Neuigkeiten zum aktuellen Release und zu älteren Updates. Des Weiteren können Sie auf der Website auch Videos und Tutorials zum besseren Arbeiten mit AdWorks finden. Schauen Sie gerne einmal rein.

Was steht in einem Release?

Die Inhalte des Release werden hier mit Spiegelpunkten einzeln angeführt. Freuen Sie sich auf folgende Inhalte:

- neuer DWS-Riester-Report
- Vollbank-Orderformular
- Depoteröffnungsanträge werden von uns in Hamburg gesannt und Ihnen in AdWorks angezeigt.
- unsere iPhone-Apps
- Gebührenaussweis in der Depotanalyse und den Kundenberichten

Riester-Report

Sie möchten schnell prüfen, ob ein Kunde alle Zulagen für seinen DWS-RiesterRenten-Vertrag bekommen hat? Dies können Sie zukünftig direkt über AdWorks. Anhand eines Ampelsymbols sehen Sie direkt, ob die Zulagen komplett, anteilig oder gar nicht geflossen sind. Damit finden Sie viele Informationen in AdWorks,



Auch mobil steht Ihnen AdWorks zur Verfügung.

die Sie vorher im Partner@Web gefunden haben und selbstverständlich auch weiterhin finden. Ihre Kunden können Sie über die Beraterplattform auch danach selektieren, bei wem die Zulagen geflossen sind. In Marketinglisten können Sie zudem alle Kunden anschreiben, deren Verträge nicht vollständig gefördert wurden.

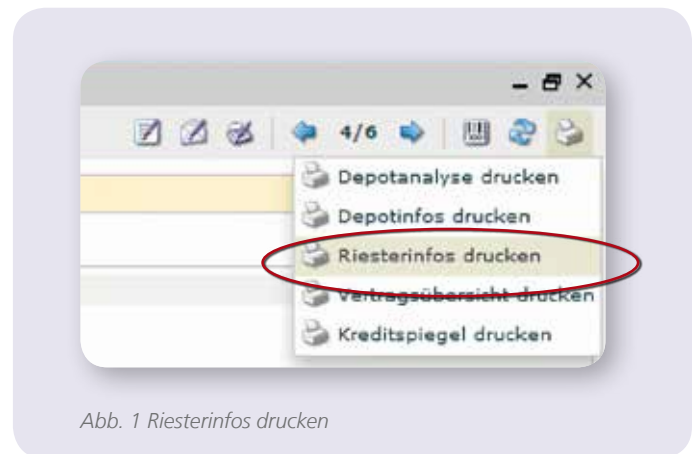


Abb. 1 Riesterinfos drucken

In der Übersicht beim Kunden können Sie bei den Druckoptionen die „Riesterinfos drucken“ (siehe Abb. 1). Natürlich haben Sie die Möglichkeit, die Riesterinformationen auch in Verbindung mit dem bekannten Depotbericht zu erstellen. Dazu wählen Sie „Depotanalyse drucken“ und setzen un-

ter dem Register „Erweitert“ einen Haken bei „Riesterinfos“. Zusätzlich sehen Sie bei Auswahl des Kunden in der Übersicht den jeweiligen Status. Eine grüne Lampe bedeutet, alle Zulagen sind geflossen. Gelb heißt, dass die Zulagen nur anteilig, und Rot, dass die Zulagen nicht geflossen sind. Die Ampel wird grundsätzlich nur angezeigt, falls ein Zulagenantrag gestellt wurde, und bezieht sich immer auf die letzte Zulagenzahlung:

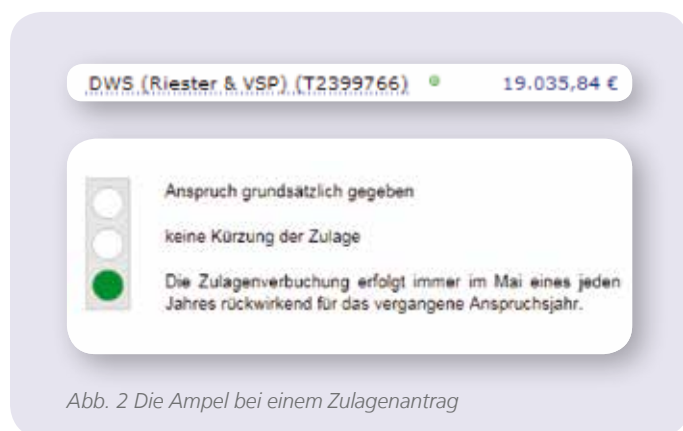


Abb. 2 Die Ampel bei einem Zulagenantrag

Auswahl Familienverbände in Dokumentation

Eine weitere Erleichterung in diesem Release ist die einfachere Auswahl von Familienverbänden bei der Dokumentation. Sie können in AdWorks bei jedem Kundendatensatz mehrere Personen speichern. Bislang war es immer etwas unklar, wie der Kunde gespeichert werden soll, damit er bei der Dokumentation richtig auftaucht. Jetzt können Familienverbände in einem Kundenstammsatz gespeichert werden (Minderjährige, Erziehungsberechtigte), und für die Beratung und den Antrag können immer die richtigen Personen ausgewählt werden. Probieren Sie es am besten gleich aus.



Abb. 3 Familienverbände anzeigen

Dokumentenarchivierung

Kennen Sie das Antragsbuch in fundsware pro? Wenn nicht, erfahren Sie hier, dass wir alle Depoteröffnungsanträge für Sie scannen und rechtssicher aufbewahren. Seit April 2016 finden Sie die Depoteröffnungen auch in AdWorks. Betrachten Sie alle Anträge aus der Vergangenheit oder selektieren Sie sie nach Kunden.

Partner des Haftungsdachs NFS finden auch den WpHG-Bogen (Datenanalyse und Selbstauskunft) sowie die Rahmenvereinbarung automatisch in der Beraterplattform. So sparen Sie sich Arbeit, da die Dokumente automatisch von uns archiviert werden. Zusätzlich werden alle Dokumente in einem revisions-sicheren Archivsystem gespeichert.

Vollbanken-Transaktionsformular

Seit langer Zeit nachgefragt und nun endlich in der Beraterplattform: das Orderformular für Vollbanken. Wir haben mit den Compliance-Abteilungen aller Vollbanken gesprochen, um ein Formular für alle Banken zu entwickeln. Seit April 2016 können Sie dieses selbstverständlich nutzen.

Geben Sie dazu in der Beraterplattform einen neuen Antrag ein und nach Auswahl der Depotstelle können Sie das Orderformular auswählen. Dieses kann per Fax oder Mail an die Depotstelle geschickt werden. Im Haftungsdach können Sie das Orderformular selbstverständlich als Orderbeleg verwenden und die Order direkt selbst bei der Depotbank eingeben. So können Sie auch die Wertpapiere einmalig erfassen und dann automatisch ins Beratungsprotokoll übernehmen.



Abb. 4 Die Logos der Depotbanken

Gebührenausweis in der Depotanalyse

Seitens der Vermittler bekamen wir in der Vergangenheit häufiger Anfragen zum Gebührenausweis in den Kundenberichten. Dieses Thema haben wir seit dem letzten Release intensiv besprochen und bewertet. Wir sind froh, dass wir mit dem Re-

lease im April zwei Ihrer Anforderungen umsetzen können. Zum einen haben wir die Berechnung der Gebühren optimiert, um Klarheit für die Vermittler zu schaffen. Der Gebührenaussweis wird uns auch in den nächsten Monaten vor dem Hintergrund der kommenden MiFID-2-Regelungen weiter beschäftigen.

Zum anderen hält mit dem Release eine Entwicklung Einzug, die es Ihnen als Vermittler ermöglicht, die Gebühren in den Kundenberichten, der Online-Depoteinsicht sowie den Apps auszublenden. Maßgeblich hierfür war der Wunsch, Kundenberichte mit mehrjährigen Berichtszeiträumen ohne Gebührenaussweis erstellen zu können. Sie können die entsprechende Einstellung auf Kundenebene vornehmen.

Dazu wählen Sie in den Kundendaten das Register „Depotanalyse“ aus und setzen dort einen Haken bei „Gebühren nicht anzeigen“. In diesem Zusammenhang möchten wir Sie schon jetzt darauf hinweisen, dass diese Funktion mit Umsetzung von MiFID 2 wahrscheinlich nicht mehr zur Verfügung stehen wird.

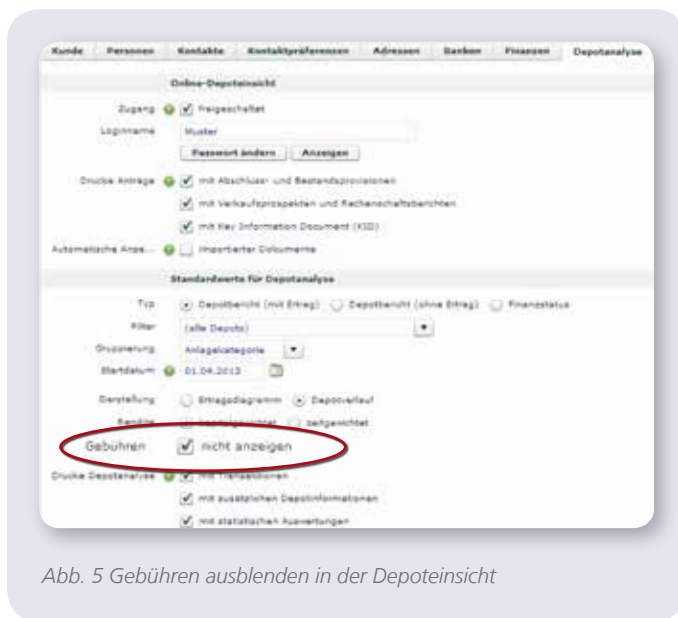


Abb. 5 Gebühren ausblenden in der Depoteinsicht

Apps

Zu den Apps lesen Sie mehr auf Seite 92; schauen Sie sich diesen Beitrag gerne an, wenn Sie sich für die Möglichkeiten in den Apps interessieren.

Die Apps sind bereits aktualisiert und bieten nun einen größeren Funktionsumfang. Ihre Kunden können nun direkt aus der App mit Ihnen in Kontakt treten. Dafür wurde das Telefon-Icon direkt in der App eingeführt.

Zusätzlich kann Ihr Kunde auch eigene Verträge einfügen. Vorteil für den Kunden: Er hat alle Verträge auf einen Blick. Vorteil für Sie: Sie erkennen, ob sich eventuell ein Vertrag noch nicht

in Ihrem Bestand befindet, und können den Kunden darauf ansprechen. So profitieren beide Seiten davon.

Ausblick

Um Ihnen die Dokumentation zu erleichtern, aber auch die Kundenbindung zu erhöhen, werden wir die Beraterplattform weiterhin fortentwickeln. Dazu planen wir bereits die nächsten Updates/Releases. Freuen Sie sich ganz besonders auf folgende Themen:

- Wir vereinfachen den WpHG-Bogen. Datenanalyse und Selbstauskunft werden zukünftig noch ein Stückchen einfacher. Wenn Sie bei einem Kunden eine Selbstauskunft anfertigen, werden die Erfahrungen und Kenntnisse automatisch befüllt, anhand der Transaktionsdaten. Geht es beispielsweise um Aktienfonds und in dem Kundendepot waren bereits zehn Transaktionen bezüglich Aktienfonds, wird dies so in die Selbstauskunft übernommen. Sie müssen den Kunden dazu also nicht mehr befragen.
- Dokumente können bislang schon in die Beraterplattform übertragen werden. Dazu möchten wir eine vereinfachte Upload-Maske schaffen. Hier können Sie direkt ankreuzen, ob es sich um Legitimationsdokumente, Beratungsdokumente oder Sonstige handelt. So finden Sie diese Dokumente leichter.
- Bislang haben Sie die Möglichkeit, auf der letzten Seite eines Dokuments einen QR-Code aus AdWorks zu drucken. Um Papier zu sparen, wird diese letzte Seite wegfallen und stattdessen auf jeder Seite ein Barcode angedruckt. So schonen wir die Umwelt.
- Kunden müssen mittlerweile gefühlt 20 Unterschriften leisten, bis sie beraten sind und das Depot eröffnet wurde. Wir wollen die Anzahl an Unterschriften senken und die Möglichkeit bieten, dass der Kunde anhand einer E-Signatur beispielsweise Transaktionsaufträge unterschreiben kann. Die iPhone-App wird bisher sehr gut angenommen. Wir erweitern unseren Service daher auch auf Android-Geräte. Die App steht voraussichtlich ab Juni zur Verfügung ■ (cjjwi)

Ihr Ansprechpartner



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

Jonas Wilken ist Master of Science in Economics und arbeitet seit 2010 bei Netfonds im Investmentbereich. Als AdWorks-Experte zeigt er Partnern vielfach Optimierungspotenzial auf.

Wir verbinden Stärke mit Beständigkeit

DJE – DIVIDENDE & SUBSTANZ

Der mehrfach ausgezeichnete*, substanzorientierte Dividendenfonds

Viel wichtiger als schnelle Gewinne sind stabile Erträge. Diese lassen sich bei derzeitigen niedrigen Zinsen und Börsenschwankungen gut mit Dividenden erzielen.

Seit über zwölf Jahren setzt Dr. Jan Ehrhardt mit dem mehrfach ausgezeichneten Fonds „DJE – Dividende & Substanz“ (ISIN: LU0159550150) auf ertragsstarke und werthaltige Unternehmen mit hohen und vorzugsweise steigenden Dividendenzahlungen.

Unsere Stärke: Ein aktives Fondsmanagement, basierend auf einem tiefgründigen Research und unserer bewährten Analysemethode.

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auszeichnungen, Ratings und Rankings sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Webseite www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich.

* Informationen zu den Ratings und Auszeichnungen finden Sie auf unserer Website.

Sie haben Fragen?

Unser Team steht Ihnen gerne unter **089/790453-0** oder **info@dje.de** zur Verfügung.

Weitere Informationen finden Sie auch unter **www.dje.de**

Neu: das Netfonds-Dossier

Investment-Serie startet mit Long-Short-Strategien

Ab sofort finden Sie in jeder Ausgabe der einBlick ein umfangreiches Dossier zu einer wichtigen Assetklasse. Zu Beginn nehmen wir Long-Short-Strategien unter die Lupe.

Aufgrund des ständigen, meistens schnellen Flusses der Geldströme ergeben sich immer wieder Chancen in unterschiedlichen Assetklassen. Man muss meistens antizyklisch handeln, sprich das Geld dort parken, wo die zu erwartende Rendite dem zu erwartenden Risiko klar überlegen ist. Endkunden haben jedoch im absoluten Gegenteil eine eher prozyklische Denkweise, sie haben Angst, wo die Märkte eigentlich gute Kaufgelegenheiten bieten, und umgekehrt laufen sie blind steigenden Kursen hinterher, wenn sogenannte „Blasen“ entstehen.

Die Aufgabe des Finanzberaters ist es, die Kunden proaktiv auf Chancen und Risiken hinzuweisen, auch wenn die Anlageentscheidung für den Kunden auf den ersten Blick nur wenig Sinn ergibt. Wir sehen uns als Pool in der Pflicht, Ihnen markttechnische und vertriebliche Impulse zu liefern, damit Sie diese Argumente bei Ihren Beratungsgesprächen einsetzen können. In diesem Zusammenhang führen wir neben unserem beste-

henden Angebot mit den regelmäßigen Endkunden-Newslettern noch eine Artikelserie für das einBlick-Magazin ein. Mit dem regelmäßigen Investment-Dossier „Status quo“ werden wir Ihnen in jeder einBlick-Ausgabe ein klares Bild der Chancen und Risiken einer Assetklasse geben und dabei ausgewählte Produkte mit jeweiligen Statements von den Fondsmanagern in den Fokus stellen.

Die Artikelserie wird von dem vierköpfigen Redaktionsteam René Delrieux, Baran Kaya, Sasa Perovic und Falk Siedelmann koordiniert. Perovic hat am 1. April 2016 die Leitung der Bereiche „Markt- und Fondsresearch“ in der Netfonds Gruppe übernommen und steht Ihnen für Ihre alltäglichen Fragen zu den Märkten und Produkten von unserem Frankfurter Standort aus jederzeit zur Verfügung.

In dieser Ausgabe nehmen wir die sogenannte Long-Short-Strategie unter die Lupe.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihre Ansprechpartner



Baran Kaya
Partnerbetreuung und Akquise
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 870 020-412



Falk Siedelmann
Produktmanager, NFS Netfonds Financial Service
fsiedelmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-304



René Louis Delrieux
Produktberater Investment
rdelrieux@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-470



Sasa Perovic
Leiter Markt- und Fondsresearch
sperovic@netfonds.de
Telefon: (0 69) 870 020-413



Mit Long-Short-Strategien durch schwierige Marktphasen

Geringes Marktrisiko dank Absolute-Return-Ansatz

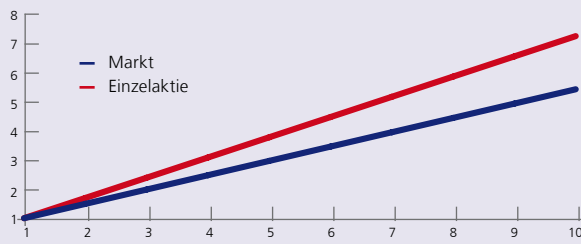
In schwierigen Marktphasen sind sinnvolle, vielversprechende Anlagestrategien rar. Eine Möglichkeit, auch in solchen Marktphasen eine Rendite zu erzielen, ist die Long-Short-Strategie. Wo der klassische Diversifikationsansatz bei der Portfoliooptimierung versagt, kann sie aufgrund der niedrigen Korrelation zu traditionellen Anlageklassen ihre Stärken ausspielen.

Niedrige Zinsen, schwankende Aktienkurse und kaum Aussicht auf Ertrag: Für Anleger sind die Aussichten für das Jahr 2016 ungewiss. Auf der Aktienseite wirken sich die Zinspolitik der Fed sowie

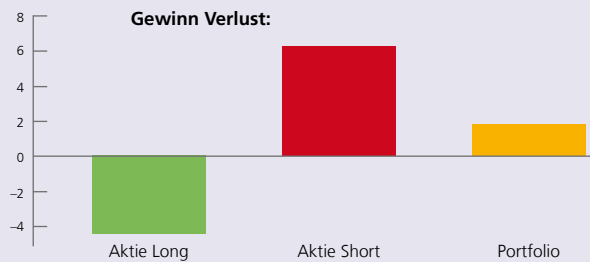
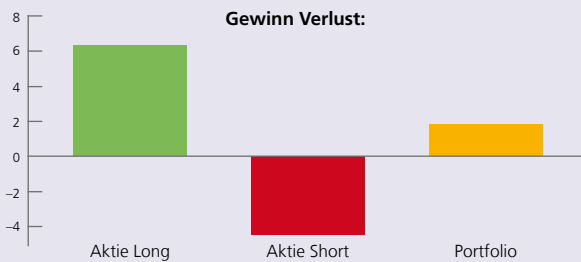
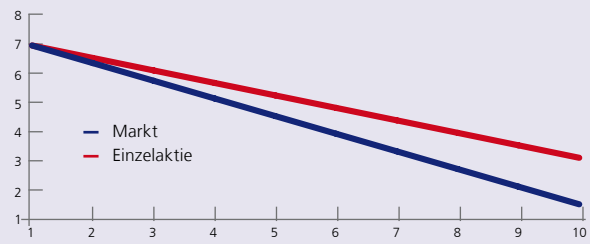
sinkende Risikoprämien nicht gerade förderlich auf die Renditeerwartungen aus. Auf der Anleihe Seite stellt sich die Situation nicht besser dar. Sichere Staatsanleihen bringen so gut wie keine Zinsen. Die einzige Möglichkeit scheinen Anleihen mit geringerer Bonität zu sein. Doch sinkende Spreads lassen auch hier nur geringe Renditen zu. Für die Portfoliooptimierung hat diese Situation verheerende Folgen. Mischfonds waren lange Zeit eine gute Alternative. Doch in der aktuellen Situation können auch sie keinen befriedigenden Lösungsansatz vorweisen.

Schematische Darstellung der Funktionsweise

Bullenmarkt



Bärenmarkt



Die klassische Portfoliotheorie folgt dem Ansatz der breiten Diversifikation. Je höher die Diversifikation, desto geringer das Portfoliorisiko und desto höher die erwartete Rendite – zumindest im Grundsatz. Dieser Ansatz ist zwar richtig. Dennoch gibt es Phasen, in denen er nicht den gewünschten Effekt bringt. Ein Problem, das dabei auftritt, liegt – neben den geringen Renditeerwartungen – auch in den Korrelationen. Eine breite Diversifikation ist nur dann sinnvoll, wenn die Korrelationen zwischen den im Portfolio eingesetzten Anlageklassen niedrig sind. Doch die Vergangenheit zeigt: Korrelationen sind nicht stabil. In turbulenten Marktphasen nehmen sie zu und machen so angestrebte Diversifikationseffekte zunichte.

Alternative Anlageklassen als Lösungsansatz

Um diesem Dilemma zu entgehen, bietet es sich an, das Portfolio mit Strategien anzureichern, die eine geringe oder gar keine Korrelation zu klassischen Anlageklassen haben, deren Wertentwicklung also von den klassischen Anlageklassen losgelöst ist. Hedgefonds-Strategien wie zum Beispiel Long/Short Equity, Convertible (Bond) Arbitrage, Global Macro oder Übernahme-Arbitrage sind eine solche Möglichkeit. Obwohl Hedgefonds-Strategien bereits seit Mitte des vorigen Jahrhunderts angewendet werden, sind sie deutschen Privatanlegern erst seit einigen Jahren über klassische Publikumsfonds zugänglich. Eine dieser Strategien ist die Long-Short-Strategie.

Wie funktioniert Long/Short?

Die weltweit am meisten angewandte Praktik ist einfacher, als es der Name zunächst suggeriert. Der Fondsmanager kauft aus sei-

ner Sicht unterbewertete Aktien („Long-Position“) und verkauft gleichzeitig andere, überbewertete Aktien („Short-Position“). Hier setzt er also gleichzeitig auf fallende und steigende Kurse. Entwickelt sich die erste Aktie besser, so verbucht der Anleger einen Gewinn.

Entspricht der Umfang der Long-Position dem Umfang der Short-Position, so spricht man von einem Pair Trade. Ein Long Bias (Short Bias) liegt vor, wenn ein Positionsübergewicht der Long-Position (Short-Position) vorliegt. Der Vorteil liegt auf der Hand: Mit dieser Strategie ist theoretisch in jeder Marktsituation ein positiver Ertrag möglich.

Ob eine Long-Short-Strategie aber tatsächlich zum Erfolg führt, ist abhängig von der Fähigkeit des Managements, die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit zu treffen:

- **Long- und Short-Position richtig:** Es wird ein positiver Ertrag erzielt.
- **Long-Position richtig, Short-Position falsch:** Beide Positionen heben sich gegenseitig auf, Ergebnis ist weitestgehend neutral.
- **Long-Position falsch, Short-Position richtig:** Beide Positionen heben sich gegenseitig auf, Ergebnis ist weitestgehend neutral.
- **Long- und Short-Position falsch:** Anleger erleidet massive Verluste.

Vorteile von Long-Short-Strategien

Im Idealfall entwickeln sich sowohl Long- als auch Short-Positionen in die gewünschte Richtung und bringen so hohe Erträge. Das ei-

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 36.

Alternative Multi-Asset-Strategie: Mehr als Aktien und Anleihen

J.P.Morgan
Asset Management

Im Interview: Fondsmanager Talib Sheikh, dessen Makro-Strategie nicht zwingend von steigenden Märkten abhängig ist



Herr Sheikh, mit welchen aktuellen makroökonomischen Themen befasst sich der JPMorgan Investment Funds – Global Macro Opportunities Fund derzeit schwerpunktmäßig?

Talib Sheikh: Wir sind überzeugt, dass makroökonomische Trends, das heißt zyklische sowie strukturelle Veränderungen in der globalen Volkswirtschaft, zu den wichtigsten Faktoren gehören, die die Märkte unmittelbar beeinflussen. Unser erfahrenes, globales Team mit allein zwölf Makro-Analysten identifiziert für den Fonds diejenigen Themen, die Märkte rund um den Erdball in besonderem Maße bestimmen. Derzeit stehen acht volkswirtschaftliche Themen im Fokus: niedrige Inflation, globale Zinsdivergenzen, Wachstum unter Trend, eine nach wie vor starke US-Wirtschaft, eine allmähliche Wachstumserholung in Europa, Japan post Abenomics, die Anpassung der Schwellenmärkte sowie China im Wandel.

Wie identifizieren Sie Anlagethemen, die für den Fonds aus wirtschaftlicher Sicht interessant sind?

Sheikh: Basierend auf den oben beschriebenen langfristigen Makrotrends gilt es festzulegen, wie sich diese flexibel und dynamisch mit unterschiedlichen Investmentstrategien im Fonds umsetzen lassen. Ziel der Strategien ist, davon zu profitieren, wenn die verschiedenen Themen dann vom Markt eingepreist werden. Dabei ist es nicht rele-

vant, ob ein Trend positiv oder negativ ist. Ein Makrotrend kann dabei auch in mehrere Strategien übersetzt werden, ebenso kann eine Strategie für mehrere Trends stehen. Die Frage, die wir uns innerhalb des Investmentprozesses stellen, lautet daher: Mit welcher Strategie lässt sich pro Risikoeinheit der größte Ertrag erzielen und was ist dafür das effizienteste Investment, um gleichzeitig das Risiko zu streuen? Die Auswahl erfolgt dabei unabhängig von der Anlageklasse über das ganze Spektrum der Möglichkeiten hinweg, also vom klassischen Investment in Aktien und Anleihen über erweiterte Strategien, die sich auf eine relative Wertentwicklung beziehen, bis hin zu Derivaten zur Absicherung von Marktrisiken.

Wonach richten Sie Ihr Risikomanagement aus?

Sheikh: Das Risikomanagement ist ein zentrales Element im Investmentprozess. Ziel dabei ist, auch in schlechten Marktphasen eine gute Performance zu liefern. So geht die Diversifikation weit über klassische Mischportfolios aus Aktien und Anleihen hinaus. Darüber hinaus versuchen wir, das Portfolio sehr vielschichtig für alle eventuellen Szenarien am Markt zu wappnen. Neben den traditionellen Marktrisikokennzahlen berücksichtigt das Risikomanagement auch die erwartete Volatilität sowie die Stabilität der Korrelationen. Wir streben langfristig eine Volatilität zwischen 6 und 10 Prozent an.



FONDSDATEN

Name des Fonds JPMorgan Investment Funds – Global Macro Opportunities Fund

A (inc) – EUR WKN A0JK80

A (acc) – EUR WKN 989946

Umstellung auf die Makro-Strategie 30.11.12

Manager James Elliot, Talib Sheikh, Shrenick Shah

Referenzindex ICE 1 Month EUR LIBOR

Fondsvolumen 4,06 Mrd. € (06.04.16)

Wertentwicklung Anteilklasse A (inc) – EUR
2013: 16,14 % 2014: 12,73 %
2015: 9,66 %

Korrelation

zum globalen Aktienmarkt –0,06

zum globalen Anleihenmarkt 0,27

(jeweils in Euro währungsgesicherte Indizes)

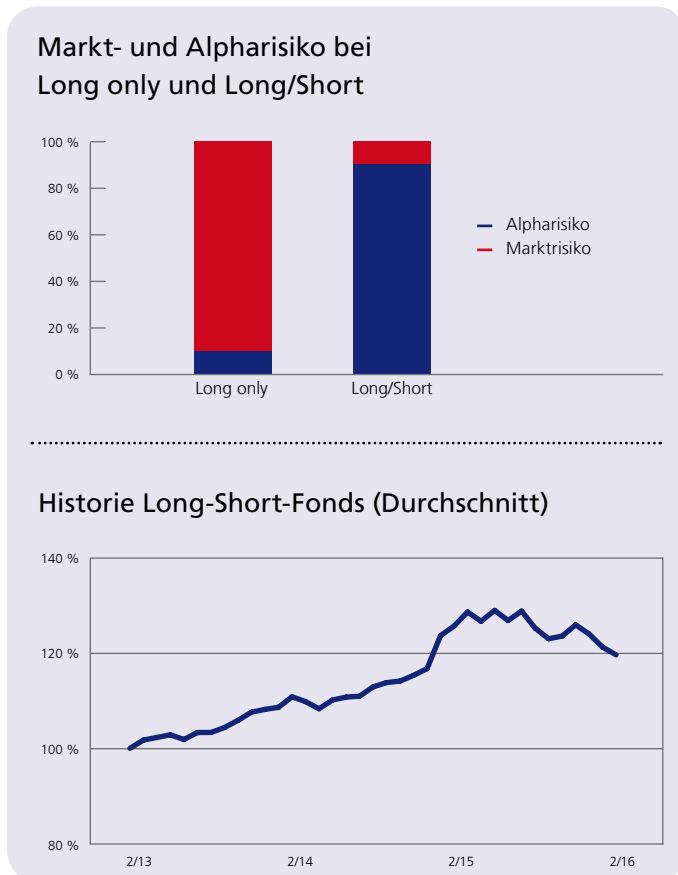
Weitere Informationen

www.jpmorganassetmanagement.de/Macro

gentliche Ziel von Long-Short-Strategien liegt jedoch woanders: Ein klassischer Long-only-Fonds hat 90 Prozent Marktrisiko. Er versucht lediglich, einen Vergleichsindex zu schlagen. Eine Zielerreichung liegt auch dann vor, wenn sich der Markt insgesamt negativ entwickelt hat und der Anleger Verluste erleidet. Bei Long-Short-Strategien kann das Marktrisiko hingegen bis auf ein Minimum abgesenkt werden. Durch den Absolute-Return-Ansatz agieren die Fondsmanager benchmarkfrei mit dem Ziel einer absolut positiven Rendite.

Auswahl der Produkte entscheidend

Den Umstand der Marktneutralität und niedrigen Korrelation können Anleger für die Optimierung ihres Portfolios nutzen. Die Beimischung von Long-Short-Fonds kann zu einer Stabilisierung führen. In einem kombinierten Portfolio liefern die Long-only-Fonds überwiegend Beta, wohingegen die Long-Short-Komponente eine zentrale Rolle zur Alphagenerierung spielen kann. Wie in jeder anderen Assetklasse auch ist die Auswahl der Produkte entscheidend. Sie unterscheiden sich etwa in ihrer Investitionsquote. Nicht jeder Fonds hat dauerhaft ein neutrales Beta. Viele Fonds steuern dieses, indem sie es in Aufwärtsphasen erhöhen und in Abwärtsphasen wieder absenken. Auch bei den Volatilitätsvorgaben sind Unterschiede gegeben.



Langfristige Wachstumspartizipation dank kontrollierter Volatilität

Beim **Martin Curie European Absolute Alpha Fund** wird ein aktives Stock Picking betrieben. Das Managementteam nutzt ein eigenes Bewertungsverfahren, um sowohl nach quantitativen als auch nach qualitativen Kriterien Titel zu selektieren.

Long- und Short-Positionen sind das Ergebnis dieser exzessiven Einzeltitelanalyse des Fondsmanagements und werden unabhängig voneinander eingegangen. „Kontrollierte Volatilität“ ist hier die Zauberformel der Manager, die sich schon seit 17 Jahren mit der Long-Short-Strategie befassen. In Kombination mit einem disziplinierten Top-down-Makro- und -Risikomanagement sollen Anleger am langfristigen Wachstum europäischer Aktien partizipieren bei gleichzeitiger Kontrolle der Volatilität. Dazu wird das Beta in Baisse-Phasen gesenkt.

Das Ergebnis: Seit 2001 haben die Manager den MSCI Europe übertroffen – bei halber Volatilität und lediglich einem Fünftel Drawdown. Aktuell liegt das Beta des UCITS-Fonds bei 0,41. Langfristig kann der Fonds mit seiner Strategie durchaus eine Marktneutralität erzielen.

Absicherung mit Indizes

Ein eher konservatives Produkt stellt der **LOYS Global L/S** dar. Der Fonds hat als Ziel, das Marktrauschen aus der Performance größtenteils zu exkludieren und primär wahres Alpha für die Anleger zu generieren. Angestrebt wird eine Rendite in Höhe von 3 bis 6 Prozent p. a. bei einer Volatilität von unter 5 Prozent p. a., so dass der Fonds sich als Depot-Stabilisierungsfaktor in schwierigen Marktphasen und für Anleger mit einem Mindestanlagehorizont von drei Jahren eignet. Er ist mit einem Long-Bias aufgestellt, wobei die Netto-Aktienquote flexibel gesteuert wird und im Regelfall 20 bis 40 Prozent beträgt. Die maximale Bandbreite für die Netto-Investitionsquote beträgt zwischen 10 und 60 Prozent. Aktuell liegt sie bei rund 25 Prozent.

Interessant ist hier die Vorgehensweise des Fondsmanagements bei der Absicherung der Positionen. Im Gegensatz zu den meisten Long-Short-Fonds werden keine Einzelpositionen, sondern die jeweiligen nationalen Marktindizes geshortet. Das hat seinen berechtigten Grund: LOYS ist, erkennbar an den Long-only-Flaggschiffaktienfonds des Hauses, bekannt als Stock Picker. Short-Positionen werden nur zum Zwecke der Absicherung eingegangen.

Die eigentliche Rendite generiert das Management dank seiner intensiven Fokussierung auf die Auswahl von Einzeltiteln für die Long-Seite. LOYS sucht nach Qualitätsunternehmen, die nach eigener Meinung eine deutliche Unterbewertung aufweisen. Um dem Sicherheitsgedanken Rechnung zu tragen, muss der Kaufkurs mindestens 30 Prozent unterhalb des errechneten fairen

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 38.

WAVE AG: Mit Total-Return-Management auf Nummer sicher

WAVE

Auf der Suche nach sicheren Renditen sind Total-Return-Fonds eine Lösung, deren Qualität maßgeblich vom Management bestimmt wird. Die WAVE Management AG verfügt hier über einen langjährigen Track Record.

Die WAVE-Total-Return-Strategie basiert auf einem sogenannten Core-Satellite-Ansatz. Dabei sichern breit diversifizierte Kerninvestitionen eine Grundrendite, während Einzelinvestitionen mit höherem Risiko zur Steigerung der Rendite beitragen. Philipp Magenheimer, Fondsmanager der Total-Return-Fonds WAVE Total Return Fonds R und WAVE Total Return Fonds Dynamic R, setzt dabei auf Qualitätstitel, ein konsequentes Risikomanagement und weitreichende Flexibilität.

„Wir diversifizieren nicht nur über Aktien, Renten und Kasse, sondern vor allem über Strategien“, sagt Fondsmanager Magenheimer. Die Investitionsquote am Aktienmarkt und die Duration am Rentenmarkt werden je nach Marktentwicklung sehr aktiv gesteuert. Liquide Futures und Optionen werden hier eingesetzt, um Chancen am Markt zu nutzen oder die Risiken in Stressphasen an den Märkten zu begrenzen. Oberstes Ziel ist stets die Erreichung eines absolut positiven Ertrags, der in angemessenem Verhältnis zu den eingegangenen Risiken stehen soll.

Beim WAVE Total Return Fonds R lautet das Ziel 400 Basispunkte über dem Geldmarktsatz, gemessen am Drei-Monats-Euribor, bei der dynamischen Variante sind es 600 Basispunkte. Zudem verfügen beide Fonds über Wertuntergrenzen. So soll der Total-Return-Fonds im Kalenderjahr nie unter 95 Prozent des Rücknahmepreises vom ersten Handelstag des Jahres fallen, der Dynamic-Fonds nicht unter 90 Prozent. So soll langfristig der Löwenanteil des Investments abgesichert werden (siehe Grafik).

Komplettiert wird die WAVE-Total-Return-Strategie durch ein ausgeklügeltes Risikomanagement. Ein eigenständiges Risikomanagementteam überwacht börsentäglich durch Simulation verschiedener Szenarien die Risikotragfähigkeit der Fonds. Sollten die Risikobudgets nicht ausreichen, um etwaige Schocks am Markt zu kompen-

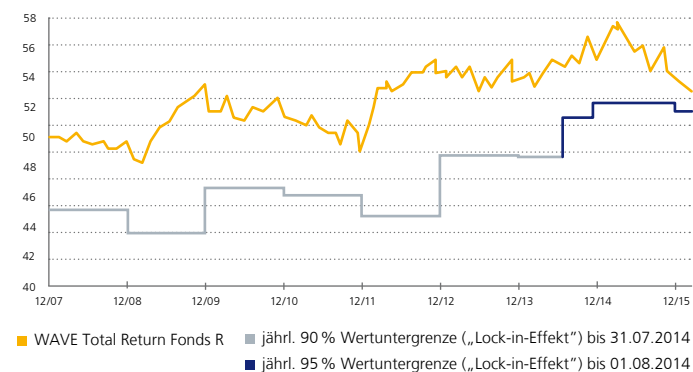
sieren, leitet das Fondsmanagement umgehend risikominimierende Maßnahmen ein. So bleiben die WAVE-Fonds stets handlungsfähig, um positive Marktphasen wieder mit erhöhten Investitionsquoten zu begleiten.

Dieses Risikokonzept hat sich bereits bewährt: Auch in den Krisenjahren 2008 und 2011 gab es bei beiden Total-Return-Fonds nur minimale Verluste.

Zum Unternehmen: Die WAVE Management AG gehört zur VHV Gruppe und wurde 2000 gegründet. Das Finanzdienstleistungsinstitut mit Sitz in Hannover bietet operatives Management von Wertpapieren, Controlling- und Risikomanagement, die Begleitung bei der strategischen Asset-Allokation sowie die Beratung in allen Fragen des Asset-Managements.

Weitere Informationen: www.wave-ag.de

Daten Wertuntergrenze WAVE Total Return Fonds R



Ihr Ansprechpartner



Jörg Schettler
 Vertriebsleiter
 jschettler@wave-ag.de
 Telefon: +49 (0)511 907 2509

Jörg Schettler ist seit Juli 2005 für die WAVE Management AG tätig und verantwortet bei dem Asset-Manager aus Hannover den Retailvertrieb. In dieser Funktion betreut er Banken, Versicherungen und Vermögensverwalter.



FONDSDATEN

Produktname WAVE Total Return Fonds R /
 WAVE Total Return Fonds
 Dynamic R
ISIN DE000A0MU8A8/
 DE000A0MU8C4
Auflegung 28.12.2007

Werts liegen, womit sich ein doppeltes Sicherheitsnetz ergibt. Die Absicherung erfolgt über das Shorten des zum Titel passenden nationalen Marktes mithilfe von Index-Futures.

Eine Absicherung über Indizes führt ebenfalls der **DNCA Miuri** durch. Das französische Fondshaus, mittlerweile Teil der Natixis Gruppe, legte den Fonds im Jahr 2011 auf. Das Ziel auch hier: eine stabile Rendite unabhängig von den Aktienmärkten. Die Strategie beruht auf dem aktiven Stock-Picking-Ansatz. Das Managementteam um Cyril Freu wählt solche Unternehmen aus, die nach eigener Einschätzung besser laufen sollen als der Markt, von denen es also ein Alpha erwartet. Die fundierte Selektionsstrategie beruht auf entscheidenden Faktoren der Unternehmensanalysen, wie zum Beispiel Cashflow- oder Bilanzanalysen. Das Portfolio besteht aus rund 50 Titeln aus der Eurozone, dem Vereinigten Königreich, der Schweiz und Skandinavien.

Auf der Absicherungsseite setzt das Management Index-Futures ein. Das Marktexposure wird dabei variabel gehalten, ist aber auf +/-30 Prozent des Fondsvermögens gedeckelt. Der Fonds setzt ausschließlich auf Aktien. Hebel oder komplexe Derivate werden nicht eingesetzt.

Anleger können bei diesem Fonds – bei einer Volatilität von maximal 5 Prozent p. a. – eine durchschnittliche Wertentwicklung von 3 bis 5 Prozent erwarten. Zu beachten ist hier der Anlagezyklus, der laut dem Management bei drei bis fünf Jahren liegt.

Long/Short mit Mid und Small Caps

Credit Suisse verfolgt mit dem **Small and Mid Cap Alpha Long/Short Fund** einen anderen, ebenfalls interessanten Ansatz. Im Gegensatz zu den übrigen Fonds wird die Long-Short-Strategie auf Small und Mid Caps angewendet. Für Anleger sind die Vorteile klar: Sie können die Opportunitäten von Small und Mid Caps ausnutzen und gleichzeitig vom Long-Short-Ansatz profitieren. Mit einer Zielrendite von 8 bis 10 Prozent p. a. und einem Volatilitätsziel von 8 Prozent p. a. über einen Anlagezyklus von circa 4 Jahren ist der Fonds vergleichsweise offensiv aufgestellt. Dazu wird das Netto-Exposure flexibel gesteuert. Grundsätzlich liegt es in einem Rahmen von 20 bis 45 Prozent, wobei es in außergewöhnlichen Marktsituationen auch durchaus höhere oder niedrigere Werte annehmen kann. Aktuell liegt es bei 30 Prozent.

Um Anlegern einen Mehrwert zu generieren, setzt das Managementteam um Felix Meier einen stringenten Stock-Picking-Ansatz um. Dank seiner langjährigen Erfahrung im Small- und Mid-Cap-Bereich fokussiert es sich auf zukunftsweisende Konzepte und filtert die interessantesten Titel in diesem Segment. Es wird mittel- bis langfristig eine Sharpe Ratio von 1 angestrebt. Rund 60 Prozent des Portfolios bestehen aus Titeln des deutschsprachigen Raums.

Faktor Mensch als Achillesferse

Wie bei allen anderen Fonds und Assetklassen ist auch bei Long-Short-Fonds zu beachten, dass es grundsätzlich keinen „Free Lunch“, also Ertrag ohne Risiko, gibt. Neben dem klassischen Selektionsrisiko ist bei Long-Short-Strategien das Timing ein entscheidender Faktor. Denn gerade bei der aktiven Steuerung des Market Exposure kann die Grundidee einer Marktneutralität zunichtegemacht werden, wenn der Manager das richtige Timing verpasst. Die Folge wäre eine ungewollte Abhängigkeit vom Aktienmarkt. Diesen Risiken können Anleger allerdings vergleichsweise einfach begegnen. Erstens ist auf ein stark ausgeprägtes Risikomanagement zu achten. Gerade bei Long-Short-Strategien spielt das Risikomanagement eine noch größere Rolle als bei klassischen Long-only-Produkten. So zeichnen sich alle hier genannten Fonds durch ein stringentes Risikomanagement mit laufender Überwachung der Positionen aus. Zweitens lässt sich das Managerrisiko durch den Einsatz mehrerer Fonds vergleichsweise einfach wegdiversifizieren. Im Gegensatz zu klassischen Long-only-Fonds liegt hier in der Regel eine geringere Korrelation der einzelnen Fonds miteinander vor – für die Portfoliooptimierung ein unschätzbare Vorteil. ■ (sp)

Fazit

Im aktuellen Marktumfeld erscheint es zielführend, ein Portfolio mit Investmentansätzen zu diversifizieren, die einen anderen Weg gehen und somit nur in geringem Maß von der Wertentwicklung klassischer Anlageklassen abhängig sind. Gerade in der aktuellen Marktphase, in der stärkere Kursschwankungen zu erwarten sind, können Long-Short-Strategien einen sinnvollen Beitrag leisten und das Spektrum der Handlungsmöglichkeiten erweitern. Somit haben Anleger die Möglichkeit, durch die Beimischung einer solchen Strategie ihre Portfolioerträge zu stabilisieren und zumindest teilweise gegen Marktverwerfungen zu immunisieren.

Ihr Ansprechpartner



Sasa Perovic

Leiter Markt- und Fondsresearch
sperovic@netfonds.de
Telefon: (0 69) 870 020-413

Sasa Perovic ist seit 1. April 2016 für Netfonds tätig. Er verantwortet das Markt- und Fondsresearch.

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 40.

Jahreskonferenz 2016



Donnerstag, 2. Juni 2016 im Palais Frankfurt am Main

Sie sind herzlich eingeladen zu unserer M&G Jahreskonferenz in Frankfurt am Main! Wie in den vergangenen zwei Jahren bieten wir Ihnen die Gelegenheit, einige unserer ausgezeichneten Fondsmanager live zu erleben. Zusätzlich feiern wir in diesem Jahr unser 15-jähriges Jubiläum im deutschen Markt!

Zu diesem besonderen Anlass haben wir die folgenden Mitglieder unseres Londoner Investmentteams eingeladen:



Richard Woolnough

Fondsmanager des
M&G Optimal Income Fund



Juan Nevado

Fondsmanager des
M&G Dynamic Allocation Fund



Jamie Horvat

Fondsmanager des
M&G Global Basics Fund



Stuart Rhodes

Fondsmanager des
M&G Global Dividend Fund



Dr. Wolfgang Bauer

Stellvertretender Fondsmanager
M&G Fixed Interest Team

Weitere Informationen und Registrierung:
www.mandg.de/jahreskonferenz



Übersicht Fonds



FONDSDATEN

Produktname CS (Lux) Small and Mid Cap Alpha Long/Short Fund
ISIN LU0525285697
Auflegung 26.07.2010

Der Fonds investiert long und short in europäische Small und Mid Caps und gibt den Investoren die Möglichkeit, in interessante Wachstumsgeschichten über einen ganzen Marktzyklus hinweg investiert zu bleiben, ohne sich von den zum Teil heftigen Marktturbulenzen beirren zu lassen. Der Investmentprozess basiert auf einer sorgfältigen Fundamentalanalyse der Unternehmen durch die Portfoliomanager, und die Short-Seite wird aktiv auch durch

die Beimischung von Index-Futures verwaltet. Der Verwaltung von Small und Mid Caps in einem directionalen Long-Short-Mantel erlaubt dem Investor über einen längeren Zeithorizont hinweg ansprechende Renditen bei reduzierter Volatilität zu generieren und dabei auch wichtige Diversifikationseffekte im Portfolio zu erzielen.



Felix Meier
Fondsmanager



FONDSDATEN

Produktname LOYS FCP – LOYS GLOBAL L/S P
ISIN LU0720541993
Auflegung 30.12.2011

Wir investieren weltweit in Qualitätsaktien aus Industrienationen und sichern die jeweiligen Marktrisiken mit Short-Positionen auf den jeweils liquidesten Marktindex ab. Bei der Aktienauswahl agieren wir defensiv. Wir suchen nach Unternehmen mit einer soliden Bilanz und einer langfristig positiven Entwicklung, die mit einem Abschlag von 30 Prozent zu dem von uns als fairen Wert erachteten Kurs zu haben sind. Dabei sind uns Unternehmen mit noch unentdecktem Potenzial deutlich lieber als die häufig sehr teuren Indextitel.



Ufuk Boydak
Fondsmanager



FONDSDATEN

Produktname LEGG MASON MARTIN CURRIE GF EUROPEAN ABSOLUTE ALPHA FUND
ISIN LU0541661509
Auflegung 29.09.2010

Wir glauben, wir haben ein solides Verständnis für die mittelfristigen Rahmenbedingungen, die wir durch entsprechende Einstellung unserer Gewichtung des Marktrisikos adressieren. Der Eckpfeiler eines jeden Anlageprozesses ist die Diskussion über Positionierung, Produkte, Bilanz und langfristige Strategie eines Unternehmens. Es sind schwierige Zeiten für Anleger, aber für fundamentale Long- und Short-Aktienauswahl gibt es noch Möglichkeiten zu erfassen

und Ertrag für Kunden zu erwirtschaften.



Steve Frost, Michael Brown
Fondsmanager



FONDSDATEN

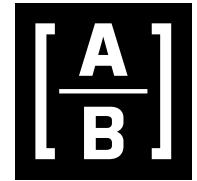
Produktname DNCA Invest Miuri
ISIN LU0641745921
Auflegung 14.12.2011

Gerade in Zeiten steigender Unsicherheit an den Börsen und bei einem Nullzinsniveau sind Absolute-Return-Fonds eine interessante Alternative zu klassischen Long-only-Strategien. Alternative Strategien wie unser Long-Short-Europa-Aktienfonds bestehen durch Performance bei niedriger Volatilität. Die Performance ist dabei im Wesentlichen unabhängig von Zinsentwicklungen und von externen Schocks die Aktienmärkte betreffend.



Cyril Freu
Fondsmanager

Gut ausbalanciert: das AB European Income Portfolio



Hohe laufende Erträge bei kontrolliertem Risiko

Das AB European Income Portfolio wird seit seiner Auflegung im Jahr 1999 mit der Ausrichtung auf hohe laufende Erträge bei kontrolliertem Risiko gemanagt und hat sich über die Jahre in den verschiedensten Marktphasen bewährt.

Dabei hat das Ziel möglichst hoher und stabiler Ausschüttungen oberste Priorität. Gerade jedoch in Zeiten historisch niedriger Zinsniveaus, wie wir sie seit einigen Jahren erleben, ist dies naturgemäß eine große Herausforderung. Folglich gerät das zweite tragende Element des Anlageprozesses, die weitestmögliche Vermeidung von Kapitalverlusten, in den Fokus des Fondsmanagements um Jørgen Kjærsgaard.

Der erfahrene Däne und sein Londoner Team, das zudem auf die globalen Ressourcen von AB zurückgreifen kann, legen größten Wert auf eine sorgfältige Kreditanalyse für jede potenzielle Portfolioposition. Das stringente Risikomanagement lässt sich auch daran ablesen, dass das Portfolio seit Auflegung vor nunmehr 17 Jahren stets eine durchschnittliche Bonität von mindestens BBB- aufwies, also noch im Bereich Investment Grade. Dennoch gelang es über diesen Zeitraum, gegenüber herkömmlichen Investment-Grade-Unternehmensanleihen eine deutliche Überschussrendite zu erzielen.

Flexible Investitionsmöglichkeiten rund um den „Sweet Spot“

AB verfolgt einen dynamischen Allokationsansatz, der darin besteht, dass auf der einen Seite immer zu mindestens 50 Prozent in Staatsanleihen und Unternehmensanleihen mit guter Bonität investiert wird – dies ist das Sicherheitsnetz des Fonds. Auf der anderen Seite werden je nach Marktlage bis zu 50 Prozent in hochverzinslichen Papieren

Ihr Ansprechpartner



Gunnar Knierim

Director – Financial Institutions
gunnar.knierim@abglobal.com
Telefon: +49 (0)89 255 40 101
Mobil: +49 (0)172 81 99 890

Gunnar Knierim ist seit Juli 2011 Director Sales bei AB in München. Er ist für den Vertrieb an semi-institutionelle Kunden wie Dachfondsmanager, Family Offices, Großbanken, Privatbanken und Vermögensverwalter in Deutschland und Luxemburg verantwortlich.

angelegt; diese sollen für Erträge, und damit für eine attraktive Ausschüttung, sorgen.

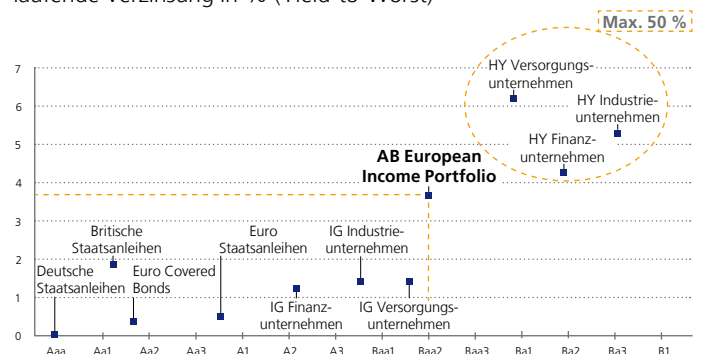
Aktuell liegt das Schwergewicht des Fonds auf Titeln mit der Bonitätsnote BBB, BB oder B, ein Bereich, der oft als „Sweet Spot“ bezeichnet wird, weil er höhere Renditen bei noch überschaubaren Ausfallrisiken bietet. Der Fonds schöpft seine Flexibilität, am europäischen Hochzinsanleihenmarkt investieren zu können, weitgehend aus.

Derzeit liegt der Fokus dabei auf Anleihen aus Großbritannien, Italien und Deutschland. Der Gedanke dabei ist, dass die lockere Geldpolitik der EZB derzeit die europäische Volkswirtschaft unterstützt und die Ausfallraten niedrig hält.

Mit diesem selektiven Ansatz findet Kjærsgaard am europäischen Hochzinsanleihenmarkt auch weiterhin genügend Anleihen, die einen laufenden Ertrag von deutlich mehr als 4 Prozent bieten.

AB European Income Portfolio: Attraktive Rendite durch flexiblen Ansatz

Europäisches Anlageuniversum:
laufende Verzinsung in % (Yield-to-Worst)



Nur für illustrative Zwecke. Per 31. Januar 2016, IG = Investment Grade, HY = High Yield

Quelle: Barclays und AB

FONDSDATEN	
Produktname	AB European Income Portfolio
ISIN A2 (thes.)	LU0095024591
ISIN AR (aussch.)	LU1165977643
Fondsvolumen	2,17 Mrd. €
Auflegung	26.02.1999

Die hier geäußerten Einschätzungen und Meinungen sind weder Analysen, noch dienen sie als Investmentberatung oder Anlageempfehlung. Sie geben nicht notwendigerweise die Ansichten aller Portfoliomanagementteams von AllianceBernstein wieder. AllianceBernstein ist von der Financial Conduct Authority in Großbritannien zugelassen und reguliert.

Nie mehr abhängig – werden Sie Ihr eigener Chef

Netfonds unterstützt Bankberater auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Viele Bankberater sind frustriert. Sie fühlen sich zunehmend aufgegraben zwischen wachsendem Verkaufsdruck, überbordenden administrativen Aufgaben und den eigenen Ansprüchen an ihre Beratungstätigkeit. Es überrascht daher nicht, dass der Wunsch, selbst Chef zu sein, stärker wird.

Tatsächlich hat sich die Bankberatung in den letzten Jahren verändert. Der Wind ist spürbar rauer geworden und der harte Wettbewerb durch Online- und Direktanbieter setzt klassischen Filialinstituten nachhaltig zu. In Zeiten sinkender Zinsen und des Margenverfalls sind die Provisionen eine der wenigen verbliebenen Ertragsquellen. Der Trend geht daher folgerichtig eindeutig in Richtung Vertrieb, die am Bedarf der Kunden orientierte Beratung droht dabei auf der Strecke zu bleiben.

Nicht wenige Institute reagieren mit dem Abbau von Beratungskapazitäten. Auf eine Trendwende in der Zukunft deutet nichts hin – im Gegenteil. Der Zwang zur Rationalisierung und neue FinTech-Angebote dürften dafür sorgen, dass die klassische Bankberatung

immer weiter ins Hintertreffen gerät. Für sehr viele Bankberater ist dies eine mehr als unbefriedigende Situation. Sie sehen eine wesentliche Motivation ihrer Arbeit – die auf Know-how beruhende und am Kundenbedarf orientierte Beratung – infrage gestellt. Erfolgreich als Bankberater ist heute, wer die besten Provisionsergebnisse für sein Haus erzielt, und nicht unbedingt, wer am besten berät.

Selbst Chef – wieder motiviert arbeiten können

Gute Beratung kann in dieser Hinsicht sogar kontraproduktiv wirken. Niemand ist auf Dauer erfolgreich, der gegen seine innere Überzeugung arbeiten muss. Die Folgen liegen auf der Hand: wachsende Unzufriedenheit, Identifikationsprobleme und die innere Kündigung.

Zunehmend kommen auch Existenzängste hinzu, denn der Arbeitsplatz in einer Bank ist längst nicht mehr sicher. Die Selbstständigkeit kann hier neue Perspektiven eröffnen. Viele

The screenshot shows the website for SELBSTCHEF.de. The header includes the logo and navigation links: "1. Frust in der Bank", "2. Der freie Bankberater", "3. Die Kündigung", "4. Finanzberatung gründen". A contact number "Tel.: 040 822 267 240" and email "E-Mail: info@selbstchef.de" are displayed. The main content features a testimonial from Mechtilde Bensing, a woman with short blonde hair and glasses, wearing a black blazer over a white shirt. The testimonial text reads: "„Die individuelle Beratung meiner Kunden lag mir immer am Herzen. Aufgrund von ständig steigenden Ertragsvorgaben meiner Bank, war dieses aber immer weniger möglich. Zu dieser Art von Beratung war ich nicht länger bereit.“". Below the testimonial, it states "Mechtilde Bensing" and "25 Jahre Erfahrung bei Vermögensverwaltern & Landesbanken". The website has a clean, professional design with a yellow accent color.

Die Webpräsenz von SELBSTCHEF.de erläutert verständlich und mit vielen Beispielen den Weg aus der Bank in die Selbstständigkeit.

Der Weg zum Ziel in nur 4 Schritten



Bankberater träumen davon, selbst Chef zu werden und ihre Vorstellungen von einer guten Beratung zu verwirklichen – scheuen dann aber doch vor dem letzten Schritt zurück. Oft ist es nicht nur die berühmte „Angst vor der eigenen Courage“, die sich als Hürde erweist. Viele befürchten den Aufwand, kennen sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen nicht aus oder wissen schlicht nicht, wie sie am besten vorgehen sollen.

Selbstständigkeit muss kein Traum bleiben

Solchen Beratern eine Brücke in die Selbstständigkeit zu bauen, das ist das Ziel der Plattform www.SELBSTCHEF.de. Hier gibt es umfangreiche und nützliche Informationen für Bankberater, die selbst Chef werden wollen. Das fängt mit Tipps zur richtigen Kündigung an und reicht bis zum ausführlichen Ratgeber für die Umsetzung der eigenen Existenzgründung.

Darüber hinaus bietet SELBSTCHEF.de Zugang zu einem interessanten Modell der Selbstständigkeit. Mit dem Partner NFS Netfonds wird die eigenständige Beratungstätigkeit nachhaltig unterstützt. Mit dem Erfahrungsschatz der letzten elf Jahre kann Ihnen NFS Netfonds hilfreich zur Seite stehen.

Stellenportal für NFS-Netfonds-Partner

Nicht jeder Banker ist ein Unternehmer, und auch der eine oder andere Angestellte will den Weg in die Selbstständigkeit lieber im Team gehen als alleine. Suchen Sie einen neuen Mitarbeiter,

oder wollen Sie wachsen? Auf SELBSTCHEF.de haben wir ein Partner- und Stellenportal eingebunden. Hier können Sie als Geschäftspartner der NFS Netfonds ein Gesuch oder Stellenangebot kostenfrei einstellen!

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann schicken Sie uns an marketing@netfonds.de mit dem Betreff „Mein Stellenangebot“ eine Anfragemail. Sie erhalten von uns ein Dokument inklusive Anleitung. Senden Sie uns dann die kompletten Unterlagen, inklusive Bildmaterial, per E-Mail zu. ■ (ch)

Mit Einkommens-Check für Banker auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Ihr Ansprechpartner



Alexander Schwarz
 Produktmanager Investment & Akquise
aschwarz@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-346

Als ehemaliger Private Banker unterstützt Alexander Schwarz seit November 2015 das Investment-Team der Netfonds Gruppe und betreut neue Partner im NFS Haftungsdach.



Investment-Schnuppertag für Netfonds-Partner

Lernen Sie unsere Softwarelösungen bei Netfonds vor Ort kennen.

Lernen Sie uns persönlich und unsere Softwarelösungen im Investmentbereich bei uns vor Ort in Hamburg kennen. An jedem ersten Donnerstag im Quartal veranstalten wir genau dazu unseren Investment-Schnuppertag.

Hier lernen Sie uns und damit auch Ihre Ansprechpartner bei der Netfonds Gruppe kennen und können sich einen Eindruck von unserem Pool machen. Wussten Sie beispielsweise, dass Netfonds mehr als 120 Mitarbeiter beschäftigt? Vor allem wollen wir die Gelegenheit nutzen, Ihnen unsere Beraterplattform näherzubringen. Am Schnuppertag erfahren Sie:

- wie Sie mit Ihren Kunden einen rechtssicheren Beratungsprozess durchlaufen und einfach Anträge erzeugen,
- wie Sie Ihren Kunden automatisierte Quartals-Reportings schicken,
- wie Sie Ihre Kunden mit unserer respektive Ihrer eigenen App näher an sich binden können, indem Ihr Kunde wirklich „alles im Blick“ hat (Investment, Versicherungen, Beteiligungen etc.),
- neue Produktideen.

Neben der Technik haben wir ein buntes Potpourri an verschiedenen Themen für den Schnuppertag vorbereitet. Einen Schwerpunkt werden wir auf Marketingthemen rund um den Onlineauftritt legen, und auch strategische Fragen des richtigen Produktportfolios werden besprochen. Sie selbst können in der Veranstaltung jederzeit Ihre persönlichen Fragen in unserem kleinen Kreis platzieren.

Nächste Termine für den Schnuppertag in Hamburg

(jeweils 10.30 bis 15.30 Uhr):

7. Juli 2016

6. Oktober 2016

Anmeldung: Suchen Sie in fundsware pro nach dem Begriff „Schnuppertag“



Hier einige Beispiele von unserer Seite:

- So verbessern Sie Ihren Webauftritt.
- Online-Finanzportale – Ihre Visitenkarte im Netz
- Vermögensverwaltung – „das wartungsfreie Depot“ und andere Themen
- Rechtliche Themen (Dokumentation, MiFID- und andere Entwicklungen)
- Versicherungsbereich von Netfonds
- Besondere Produktempfehlungen
- Bestandsübertragungen
- Und vieles mehr!

Wenn Sie jetzt schon einmal einen ersten Einblick in die Netfonds-Welt werfen wollen, können Sie sich an verschiedenen Stellen informieren. Zu unserer Beraterplattform haben wir viele Videos und Anleitungen erstellt. Diese finden Sie unter www.investmentpro.de. Hier finden Sie auch die Möglichkeit, in acht Schritten zum Profi mit der Beraterplattform zu werden.

Für Produktideen schauen Sie sich gerne unsere TopFonds-Liste an. Diese finden Sie direkt im Log-in-Bereich. Und falls Sie nach dem Schnuppertag noch ein paar Tage in Hamburg dranhängen wollen, um die Stadt zu erkunden, empfehle ich persönlich Ihnen das Miniatur Wunderland oder den „König der Löwen“ als Musical. ■ (jwi)

Ihr Ansprechpartner



Jonas Wilken

Sales Manager

jwilken@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-315

Jonas Wilken ist Master of Science in Economics und arbeitet seit 2010 bei Netfonds im Investmentbereich. Als AdWorks-Experte zeigt er Partnern vielfach Optimierungspotenzial auf.

KNAPP VORBEI IST AUCH DANEBEN



Die Umfrage unter Privatanlegern für das Jahr 2015 von Natixis Global Asset Management gibt einen Einblick, wie die Investoren derzeit den Markt sowie das Anlageumfeld beurteilen. Einige zentrale Ergebnisse der diesjährigen Umfrage sind:

1

Seitens der Anleger besteht hinsichtlich ihrer Finanzplanung Nachholbedarf

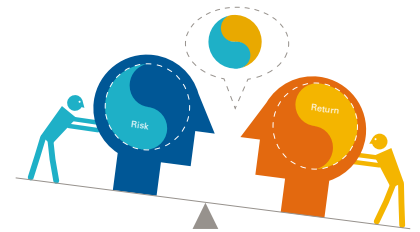
- 57% der Umfrageteilnehmer geben an, keine konkreten finanziellen Ziele zu verfolgen.
- 67% verfügen über keinen Finanzplan.
- 77% verlassen sich bei Investments allein auf ihr Bauchgefühl.



2

Risiko, Ertrag und der anhaltende Konflikt

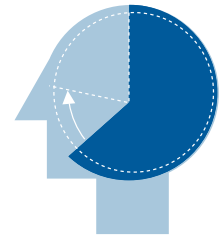
- Die Investoren geben an, im Durchschnitt einen Ertrag von **9.7%** über der Inflationsrate zu benötigen, um ihre Anlageziele zu erreichen. Damit ist dieses Ergebnis um 0.7% höher als in unserer Umfrage aus dem Jahr 2014.
- Allerdings erklären **73%** der Investoren auch, in einem Konflikt zwischen der Generierung von Anlageerträgen einerseits und dem Schutz des investierten Kapitals andererseits zu stehen.
- Darüber hinaus sagen **84%**, dass sie – falls sie sich entscheiden müssten – dem Faktor Sicherheit stets den Vorzug vor der Investmentperformance geben würden.



3

Realistische Einschätzungen zum Thema Ruhestand

- **67%** der Befragten sehen sich selbst immer stärker in der Verantwortung, für ihren Ruhestand finanziell vorzusorgen.
- **68%** geben an, sehr konkret zu wissen, welche jährlichen Einkünfte sie in Zukunft benötigen, um auch im Alter komfortabel zu leben.
- Diese Annahmen könnten sich aber als fehlerhaft erweisen: Denn im Durchschnitt geben die Investoren an, **63%** des Einkommens zu benötigen, das sie vor ihrem Ruhestand zur Verfügung hatten. Traditionell werden im Rahmen von Altersvorsorgeprogrammen aber **75% bis 80%** zugrunde gelegt.



4

Was sind die Alternativen?

- **69%** der Befragten sind der Meinung, dass traditionelle Aktien – und Anleihenstrategien mittlerweile nicht mehr ausreichen.
- Deshalb wünschen sich **80%** Strategien, die ein ausgewogeneres Verhältnis von Risiko und Ertrag anstreben.
- Gleichzeitig möchten **76%** Strategien zur Verbesserung der Portfoliodiversifikation haben.
- An dieser Stelle könnten zwar alternative Anlageformen ins Gespräch kommen, aber die Investoren möchten zunächst mehr darüber erfahren: So geben **76%** an, alternative Investments für ihr Portfolio in Erwägung zu ziehen, falls ihr Berater ihnen dies empfehlen würde.

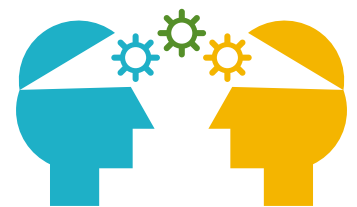


5

Anlageziele verfeinern, Anlageberatung neu definieren

Die Top-Antworten, was Investoren von ihrem Berater erwarten:

- **46%** möchten beim Treffen sachkundiger Anlageentscheidungen unterstützt werden.
- **41%** wünschen sich bessere Lösungen zur Steuerung des Risikos.
- **36%** benötigen Hilfe bei der Festlegung ihrer finanziellen Ziele sowie der Entwicklung entsprechender Pläne.
- **35%** sind auf der Suche nach Fortbildungsmöglichkeiten, um ein besserer Investor zu werden.



Natixis Global Asset Management ist bestrebt, Beratern und deren Kunden dabei zu helfen, damit diese ihre langfristigen Anlageziele erreichen. Unserer Meinung nach bedarf es in dieser neuen Ära des Anlegens einer konsistenteren Investmentphilosophie. Wir nennen das **Durable Portfolio Construction®**.

Ihr Ansprechpartner: Torsten Seuberth, +49 69 97 153 220, torsten.seuberth@ngam.natixis.com



„Wir sehen uns als kleines Family Office“

Netfonds-Partner im Porträt: Tino Websky und Kai Tomczak, adcius Vermögenstreuhand GmbH

Ein fünfgeschossiges Bürohaus im grünen Viertel Kapellenberg in Chemnitz, unweit des Zentrums. Am Sitz des ehemaligen Landesozialgerichtes hat sich seit Januar die adcius Vermögenstreuhand GmbH niedergelassen. Der dunkel getäfelte Holzfußboden ist neu, einige Umzugskartons stehen noch in einem noch nicht genutzten Büroraum, aber die Firmenchefs sind angekommen – in einem neuen Leben als selbstständige Finanzdienstleister.

Tino Websky und Kai Tomczak gehören zu den neuesten Partnern der Netfonds Gruppe. Das im Januar 2016 gegründete Unternehmen ist seit 1. Februar an das Haftungsdach der NFS angeschlossen. Die beiden Ex-Banker aus dem 240.000 Einwohner zählenden sächsischen Chemnitz haben für ihr Unternehmen einen breiten Fokus von Beratungsleistungen gewählt.

„Eigentlich gibt es keine Themen, bei denen wir unseren Kunden nicht weiterhelfen können. Von der Anlageberatung über Finanzplanung und Estate Planning, Testamentsvollstreckung und Beratung zu Immobilien sowie Krediten bis hin zur Versicherungsvermittlung“, betont Websky. Die adcius Vermögenstreuhand

konzentriert sich auf vermögende Privatkunden und fokussiert sich dabei auf langjährige Kundenbeziehungen. „Wir betreuen Familien generationenübergreifend und sehen uns als ein kleines Family Office, unsere Kundenbeziehungen reichen zum Teil 15 bis 20 Jahre zurück“, ergänzt Partner Tomczak.

Die Grundsteine ihrer beruflichen Laufbahn legten beide in der Sparkasse Chemnitz. Als Wertpapierspezialist beziehungsweise Individualkundenbetreuer für vermögende Privatkunden hatten sich beide kontinuierlich weiterentwickelt und ab 2010 die Abteilung Private Banking aufgebaut. Mitten in einer erfolgreichen Bankerlaufbahn, im Alter von Ende 30, wurde jedoch der Wunsch, unabhängiger und noch umfassender zu beraten, immer stärker.

Begrenzte Beratungswelten in der Bank

„Obwohl wir durch unseren Erfolg viele Freiheiten genossen, spürt man doch die Enge der Organisation und den zunehmenden Ertragsdruck“, sagt Websky. Die Perspektiven und Möglichkeiten für eine unabhängige und kundenorientierte Betreuung sind be-

grenzt: Sparkassen und Banken befinden sich auf Sparkurs, erhöhen Kosten und schränken ihr Dienstleistungsangebot weiter ein. „Wir wollen für den Kunden stets das Beste, nicht nur hauseigene Produkte, sondern ein breites Spektrum“, so Tomczak.

Die Lösung: ein eigenes Beratungsunternehmen namens adcius Vermögenstreuhand GmbH. Das Akronym adcius besteht aus Adjektiven und Begriffen, die für den Charakter und die Philosophie der beiden Experten stehen: **A**llumfassend, **D**auerhaft, in **C**hemnitz beheimatet, **I**ndividuell, **U**nabhängig und **S**eriös. Websky und Tomczak nahmen sich rund ein Jahr Zeit für die Planung der Ausrichtung und Struktur ihres Unternehmens.

Die beiden Gründer prüften dabei die Dienstleistungen verschiedener Haftungsdächer. Netfonds kannten sie von den Veranstaltungen der ebs Finanzakademie. „Durch unseren Kontakt zu Herrn Hammer und Herrn Steinmeyer hatte NFS einen Vertrauensvorsprung. Wir haben uns dann die Software AdWorks gemeinsam mit Herrn Wilken genauer angeschaut, im Vergleich zu den IT-Standards der Sparkasse war das geradezu augenöffnend“, erinnern sich Tomczak und Websky.

Netfonds unterstützt Einstieg ins eigene Unternehmen

Die Unabhängigkeit bei der Produktwahl und die große Produktpalette insbesondere im Fondsbereich mit 12.000 geprüften Investmentfonds überzeugte die beiden Gründer, die ihren Schwerpunkt in der Wertpapierberatung sehen. „In der Übergangs- und Anbindungsphase hat uns Netfonds an vielen Fronten nachhaltig unterstützt“, sagt Tomczak. „Auf dem Fondskongress wurden uns von Herrn Hammer gleich die Ansprechpartner der Depotbanken vorgestellt, wir fühlten uns in jeder Phase vorbildlich betreut“, ergänzt Websky.

Zur Prüfung, ob die Zusammenarbeit funktioniert, gehörte für die Chemnitzer auch zu eruieren, mit wem Netfonds Geschäfte macht. „Als Banker hat man ja gewisse Vorurteile im Kopf, was Maklerpools anbelangt“, bekennt Websky offenherzig. Auf einem Steuerworkshop konnten aber Befürchtungen, dass womöglich „lauter Strukkis“ da sitzen, umgehend zerstreut werden. Im Gegenteil: Unter den Netfonds-Partnern fühlten sich die adcius-Chefs sofort am richtigen Ort. „Das sind vernünftige und sehr kompetente Menschen, mit ihnen zu arbeiten ist zielführend und macht Spaß“, lautet Tomczaks Fazit.

Der Übergang in die Selbstständigkeit verlief sehr positiv. Die Trennung von der Sparkasse erfolgte friedlich und einvernehmlich zum Jahreswechsel. Den Kunden teilten die beiden Partner die Trennung neutral mit. „Viele haben dann den privaten Kontakt zu uns gesucht und uns nach der neuen Firma gefragt. Es gab sogar ‚Rängeleien‘, wer die Kundennummer 001 bekommen sollte.“ Anders als die üblichen Branchenstatistiken, die ungefähr von einer „Wechselquote“ von 10 bis maximal 20 Prozent sprechen, konnten

Tomczak und Websky mit einer sehr viel größeren Kundentreue in ihr neues Berufsleben starten.

Die adcius verfügt über ein Stammkapital von 100.000 Euro, wird aufgrund der Unabhängigkeit kein Fremdkapital aufnehmen und hat unter anderem die Ethikregeln des Finanzplaner-Verbands FPSB e. V. individualisiert für sich übernommen.

Erfolgreicher Aufbau nach drei Monaten geschafft

Die steuerrechtlichen und regulatorischen Schritte verliefen dank guter Vorbereitung problemlos: Die Listung bei der BaFin, die Erlaubnisse für die Paragraphen 34c und 34d erfolgten nur wenige Wochen nach der Unternehmenseintragung ins Handelsregister. Der Aufbau der adcius ist somit bereits nach drei Monaten erfolgreich absolviert. Mittlerweile werden bereits über 60 Familien mit einem Wertpapiervermögen von rund 23 Millionen Euro betreut – dank einer sehr guten Vorbereitung und wohlgepflegten Kundenbeziehungen der beiden Gründer.

Das neue Unternehmen nutzt derzeit nur das NFS-Haftungsdach, die beiden Gründer können sich aber vorstellen, künftig auch im Versicherungsbereich die Leistungen von Netfonds zu nutzen. Noch liegt der Fokus auf dem Geschäftsaufbau, der organisch und ohne Hast erfolgt. „Unser Ziel sind circa 30 bis 35 Millionen Euro verwaltetes Wertpapiervermögen bis zum Jahresende 2016“, sagen beide Gründer zum Ausblick. Die Struktur soll schlank bleiben, als Nächstes wird eine Assistenz zu den frisch gebackenen selbstständigen Beratern hinzustoßen. ■ (ol)



Kontakt

adcius
Vermögenstreuhand

adcius Vermögenstreuhand GmbH
Parkstraße 28
09120 Chemnitz
Telefon: (0371) 66612920
E-Mail: info@adcius.de
www.adcius.de

Multi-Asset 2.0

Sicherheit durch Wertsicherung

Spekulative Marktprognosen bleiben einem bei Veritas Investment erspart. Dort werden Anlageentscheidungen anhand des hauseigenen Risk@Work-Modells getroffen.

Was bringen die kommenden Monate an den Börsen der Welt? Ohne den sprichwörtlichen Blick in die Glaskugel fällt die Antwort schwer. Bei der 1991 gegründeten Investmentboutique Veritas Investment versucht man darum erst gar nicht, eine Prognose zu entwickeln. Stattdessen gilt die Maxime, systematisch und frei von Emotionen zu agieren. Dabei greift das Portfoliomanagement auf das Risk@Work-Modell zurück, das 2008 von der Schwestergesellschaft Veritas Institutional entwickelt wurde und seitdem erfolgreich in ihren Spezialfonds eingesetzt wird.

Gefahrenquellen sollen zeitig erkannt werden, um das Risiko überraschend hoher Kursverluste zu minimieren. Hierzu werden genaue Verlustgrenzen festgesetzt und laufend die Gefahr von Rückschlagspotenzialen ermittelt. Ein Risikobudget gibt vor, wie stark der Fondspreis gegenüber dem Wert zu Jahresbeginn sinken darf. Das Risk@Work-Modell sorgt dafür, dass diese Grenzen eingehalten werden – und zwar mit einer Wahrscheinlichkeit von eins zu einer Million.

Ziel des Modells ist es außerdem, die Rendite zu optimieren. Bislang geht das Konzept sehr gut auf: „Wir haben seit Einführung des Modells noch nie die definierten Wertuntergrenzen touchiert“, zeigt sich Veritas-Geschäftsführer Hauke Hess zufrieden. Risk@Work basiert auf den Erkenntnissen des US-Wissenschaftlers

John Kelly, der in den 50er-Jahren Berechnungen anstellte, die zusammengefasst in der Kelly-Formel Aufschluss darüber geben, wie das vorhandene Kapital optimal

eingesetzt werden kann. Mit Risk@Work geht es indes nicht nur darum, Verluste zu begrenzen. In guten Marktphasen wird diese Grenze nach oben angepasst und die erzielten Gewinne systematisch gesichert.

Beim Veri Multi Asset Allocation sorgt Risk@Work dafür, dass der Fondskurs nicht unter 90 Prozent des Jahresanfangswerts sinkt. Das Modell gibt die dazu passende Asset Allocation vor, die wöchentlich angepasst wird. Bei der Portfolio-Anpassung kommt auch das hauseigene Trendphasensystem zum Einsatz, das etwa in schwachen Marktphasen eine deutliche Reduzierung der Aktienquote erlaubt. Die Verlustgrenze wird immer dann nach oben angepasst, wenn der Fonds 3 Prozent Rendite seit der letzten Anpassung erwirtschaftet hat. Das war in den letzten beiden Jahren jeweils zweimal der Fall.

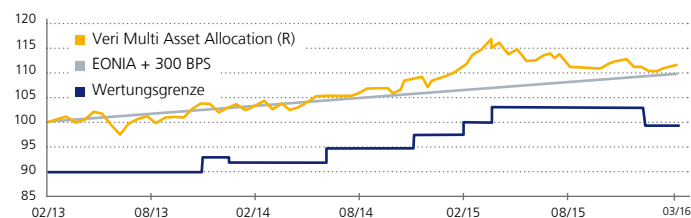
„Das Vorgehen gewährleistet, dass die Gewinne abgesichert sind“, erläutert Hess. Bei der Zusammenstellung des Portfolios nutzen die Manager Einzeltitel, aber auch Investments über ETFs sind bis zu 10



Prozent möglich. Auf der Aktienseite bevorzugt das Fondsmanagement die bewährte Stilkomination Quality, Value (je 25 Prozent), Extreme Value at Risk (40 Prozent) sowie 10 Prozent ESG-Kriterien mit dem Fokus auf Governance.

Im Februar des laufenden Jahres konnte der defensive Multi-Asset-Fonds seinen Drei-Jahres-Track-Record feiern. Mit einem Wertzuwachs von 3,5 Prozent p. a. (31.03) seit Neustrukturierung 2013 und einer Volatilität von 3,5 Prozent erwies sich der Fonds als stabiler Anker in stürmischen Zeiten.

Veri Multi Asset Allocation (R) Performance seit Strategieanpassung im Februar 2013



Quelle: Veritas Investment, Stand: 01.04.2016. Zeitraum: 22.02.2013 bis 31.03.2016

Bei den dargestellten Wertentwicklungen handelt es sich ausschließlich um Vergangenheitswerte. Es können keine Rückschlüsse auf die künftige Entwicklung des Fonds gezogen werden. Bei den im Vergleich dargestellten Indizes handelt es sich nicht um definierte Benchmarks.

FONDSDATEN

Auflagedatum 03.08.1970

Übernahme durch Veritas 17.05.1993

WKN (P) 976323

Wertentwicklung 3,5 % p. a.
(seit Strategieanpassung am 22.02.2013)

Volatilität 3,5 %

Ihr Ansprechpartner



Uwe Bachert
 Head of Wholesale
 u.bachert@veritas-investment.de
 Telefon: (069) 97 57 43-10
 Mobil: (0172) 72 91 486

Uwe Bachert ist seit August 2014 verantwortlich für die Leitung des Vertriebs bei Veritas Investment. Zuvor war er seit 1999 für verschiedene Investmentgesellschaften und Assetmanager wie Pioneer Investments, Sauren oder Bayerische Vermögen Asset Management im Vertrieb tätig.

Schwellenländeraktien als Chance – mit Absicherung



Der Comgest Growth Emerging Markets Flex

Die Schwellenländermärkte stehen vor großen Herausforderungen: von einer Konjunkturverlangsamung über hohe, auf US-Dollar lautende Schulden bis hin zum Ölpreiseinbruch. Dabei lässt sich die Gefahr einer Ansteckung über den Rohstoff- oder den Finanzkanal nicht ausschließen. In einem fallenden Markt den richtigen Zeitpunkt für eine Anlage zu finden, ist schwierig. Der 2012 aufgelegte Comgest Growth Emerging Markets Flex (WKN A0J1JF) bietet Anlegern die Möglichkeit, aktiv in Schwellenländeraktien zu investieren mit einer zusätzlichen Absicherungskomponente. Dabei besticht er durch seine im Vergleich zu klassischen Long-only-Fonds niedrigere Volatilität.

Die Besonderheit des Comgest Growth Emerging Markets Flex sind zwei getrennt gemanagte Komponenten: ein Long-only-Schwellenländerportfolio und ein Overlay zur Absicherung. Der Comgest Growth Emerging Markets Flex strebt an, den Markt über zwei Hebel zu übertreffen: eine effiziente Aktienauswahl, die langfristig Alpha generiert, sowie ein niedrigeres Volatilitätsprofil durch das Absicherungs-

Overlay. In den jüngsten Korrekturphasen bewies der Fonds, dass er robuster ist als der Markt: Sein maximaler Drawdown betrug 2015 16,9 Prozent gegenüber 31,4 Prozent beim Index MSCI Emerging Markets EUR.



Ihr Ansprechpartner



Oliver Hausemann
Investor Relations Manager
ohausemann@comgest.com
Telefon: (0211) 44 03 87-27

Oliver Hausemann ist seit 2009 bei Comgest von Düsseldorf aus im Bereich Investor Relations zuständig für die Betreuung von institutionellen und Retail-Kunden in Deutschland. Zuvor war er zehn Jahre für die Credit Suisse Asset Management für die Betreuung von IFAs, Versicherungen und Asset-Managern verantwortlich.

Richtig aufgestellt durch Asset-Mix



ETHENEA
managing the Ethna Funds

Der Ethna-DYNAMISCH richtet sich an langfristig orientierte Anleger.

Der Ethna-DYNAMISCH ist ein aktienorientierter Mischfonds mit dem Anspruch, Kapital langfristig zu erhalten und attraktive Renditen zu erzielen. Er richtet sich an Anleger, die ihr Kapital mittel- bis langfristig anlegen möchten und ganz bewusst die erhöhten Wertschwankungen an den Aktienmärkten in Kauf nehmen, um langfristig höhere Erträge erzielen zu können. Dies erreicht er durch eine ausgewogene Investitionsstrategie, zu der eine angemessene Gewichtung der Anlageklassen je nach Marktlage gehört.

Der Fonds investiert in Anleihen, liquide Mittel und bis zu 70 Prozent in Aktien. Durch die Kombination der Anlageklassen und die Diversifikation der Titel innerhalb der einzelnen Klassen werden Wertschwankungen vermindert und die Risiken gestreut. Da der Fonds aktiv gemanagt wird, kann schnell und flexibel auf Marktentwicklungen reagiert und die Anlageklassengewichtung entsprechend angepasst werden. Durch die hohe Flexibilität seiner Aktienquote ist das Fondsmanagement stets in der Lage, auf mögliche Wertschwankungen an

den Aktienmärkten zu reagieren und den Aktienanteil entsprechend hoch- und runterzufahren.

Der Ethna-DYNAMISCH gehört zur Produktpalette der luxemburgischen Kapitalanlagegesellschaft ETHENEA Independent Investors S.A. Die obersten Ziele der von ETHENEA verwalteten Ethna Funds sind die Bewahrung und die Entwicklung des anvertrauten Vermögens.

Ausführliche Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem letztgültigen Verkaufsprospekt. Maßgeblich sind die Angaben im Verkaufsprospekt sowie der aktuelle Halbjahres- und Jahresbericht. Die Wesentlichen Anlegerinformationen, den Verkaufsprospekt sowie die Berichte in deutscher Sprache erhalten Sie kostenlos bei der Verwaltungsgesellschaft ETHENEA Independent Investors S.A., 16, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach oder bei der DZ BANK AG, Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Platz der Republik, D-60325 Frankfurt am Main.

Kontakt

ETHENEA Independent Investors Services (Deutschland) GmbH
Kennedyallee 76
60596 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 719 1424 4900
E-Mail: info@ethenea.de
www.ethenea.com



Neues aus der Vermögensverwaltung

Machen Sie Ihr Beratungsunternehmen fit für die Zukunft!

Unser Dienstleistungsangebot „Vermögensverwaltung“ wird weiterhin stark nachgefragt. Ergibt ja auch Sinn: Auf diese Weise können Sie Ihren Kundenstamm höchst effizient und lukrativ verwalten. Und der Start ist keine Raketenwissenschaft. Immer wieder hören wir von unseren Partnern, die neu eingestiegen sind: „Das war ja einfach!“ Ein Grund dafür ist sicherlich, dass wir auch auf unserer Seite alle Abläufe stark standardisiert und inzwischen sehr ausgereifte Unterlagen und Systeme für alle Anforderungen des täglichen Beraterlebens geschaffen haben.

Nun muss man natürlich seinen inneren Schweinehund besiegen und das bisherige Geschäftsmodell umstellen. Wenn Ihr Laden vernünftig läuft, fällt es manchmal schwer, sich aus seiner Komfortzone herauszubewegen.

Aber Vorsicht: Wie fast alle Branchen unterliegt auch die Finanzdienstleistungsbranche einem ständigen Wandel; vielleicht sind wir alle – nicht nur durch die wachsenden regulatorischen Anforderungen – sogar noch mehr betroffen als alle anderen. Da heißt es beizeiten, sein Unternehmen zukunftsfähig und hoch professionell aufzustellen. Eine gute Möglichkeit dazu bietet die Vermögensverwaltung.

Unternehmenswert steigern und kalkulierbar machen

Ein positiver und extrem wichtiger Nebeneffekt: Sie steigern erheblich den Wert Ihres Kundenstamms und damit Ihres Unternehmens. Denn: Durch die regelmäßige Vermögensverwaltungsgebühr gene-

rieren Sie konstant wiederkehrende Einnahmen. Nach dem erstmaligen Beratungs- und Vermittlungsprozess lagern Sie viele administrative Aufgaben auf die Vermögensverwaltung aus und können sich voll auf die Kundenpflege und -neugewinnung konzentrieren. Durch die kontinuierlichen Einnahmen haben Sie eine feste Kalkulationsgröße für Ihre jährlichen Einnahmen, die Sie ohne Zusatzaufwand generieren. Ist doch super, wenn am 1. Januar schon mal die ersten 100.000 Euro für das neue Jahr verdient sind, oder?

Falls Sie Ihr Unternehmen einmal an die nächste Generation übergeben wollen oder an Dritte verkaufen, bieten die regelmäßigen Einnahmen aus der Vermögensverwaltung eine hervorragende und transparente Kalkulationsgröße für einen Verkaufspreis. Zu wissen, wie viel das Lebenswerk wert ist, gibt ein gutes Gefühl.

Da die Kundendepots von Ihnen zentral und einheitlich gesteuert werden können, ist die anstehende Übergabe an etwaige andere Berater denkbar einfach und auch wesentlich weniger mit dem Risiko behaftet, dass der Kunde Ihnen den Rücken kehrt.

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

Entwicklung der Vermögensverwaltung

Volumen AuM	230 Mio. €
Kundendepots	> 2.800
Vertriebspartner	> 200
Externe Advisor-Strategien	> 80

Prämierte Vermögensverwaltung mit Weitblick:

Setzen Sie bei Ihrer Geldanlage auf eine Vermögensverwaltung, die jederzeit flexibel reagiert. Mit dem Ziel, von steigenden Kursen zu profitieren und Schwankungen verlässlich abzufedern. Mehrfach ausgezeichnet von namhaften, unabhängigen Experten: **BHF Flexible Allocation FT.**



Weitere Informationen erhalten Sie unter „www.frankfurt-trust.de“ oder Telefon 069 / 920 50 200.

Vermögensverwaltung für jeden Anlegertyp:

BHF Total Return FT	(Aktien 0–40%)
BHF Value Balanced FT	(Aktien 35–60%)
BHF Flexible Allocation FT	(Aktien 20–100%)
BHF Value Leaders FT	(Aktien 70–100%)

Aktiv Werte schaffen.



FRANKFURT-TRUST
ASSET MANAGEMENT

Alle Kundendepots mit einem Knopfdruck absichern

Die hohe Volatilität an den Finanzmärkten in der zweiten Jahreshälfte 2015 steigerte sich zum Minicrash Anfang 2016. Diejenigen Berater, die mit uns ihre eigene standardisierte Vermögensverwaltungsstrategie aufgesetzt haben, konnten die Stärken unseres Systems ausnutzen, quasi auf Knopfdruck die Strategien an die veränderten Marktbedingungen anpassen und somit alle Kundendepots kollektiv gegen mögliche Verluste absichern. Diese Stärken erkennen zunehmend mehr Kollegen aus dem Kreis der Netfonds-, NFS- und Argentos-Partner und setzen ihre eigenen Strategien mit uns um, inzwischen über 80 Strategien.

Eigene oder fremdgesteuerte Strategie?

Für diejenigen Berater, die keine eigene Strategie administrieren möchten, haben wir inzwischen eine Auswahl an gut funktionierenden standardisierten Strategien, aus denen Sie als Berater ein für den Kunden passendes Investmentdepot zusammenstellen können: den „Vermögensplan TOP Manager“ mit vermögensverwaltenden Mischfonds, die „NFS ETF Portfolios (powered by iShares)“ auf ETF-Basis und, ganz neu, die Dimensional-Strategien WELTPORTFOLIO mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie.

Vermögensverwaltung wächst weiter

Trotz des Gegenwinds aus dem Markt stieg das Volumen bei den beiden Netfonds-Vermögensverwaltern insgesamt seit unserem letzten Bericht im Oktober auf nunmehr über 230 Millionen Euro, die Kundenzahl wuchs von 2.300 auf über 2.800.

Mit unserem „VV-Angebotstool“ für die Vermögensverwaltung in AdWorks können Sie als Berater schnell, effizient und vollständig komplette Unterlagensätze zur Kundenunterschrift vorbereiten. Das gilt sowohl für die Vermögensverwaltungsverträge samt Beratungsprotokoll und Strategieauswahl als auch für alle notwendigen Unterlagen für die Eröffnung eines Kontos bei der jeweiligen Depotbank. Es wurden einige Plausibilitätsprüfungen hinterlegt, so dass potenzielle Fehler minimiert werden. Wir haben das Tool noch weiter verbessert und verschlankt.

So wurde der Analysebogen wesentlich verkürzt und in den Prozess integriert, es können nun Daten aus alten Analysebögen übernommen werden. Wir können nur immer sagen: Nutzen Sie die Möglichkeiten!

Neues Angebot: Factsheets für Ihre Strategien

Seit diesem Jahr verfügen wir über ein neues Softwaretool, mit dem wir für unsere Partner, die eine standardisierte Strategie über uns administrieren, schicke Factsheets erstellen können. Diese können hervorragend in der Beratung eingesetzt werden und das Volumen sicherlich noch einmal steigern. Die Preise

starten ab 79 Euro für ein monatliches Factsheet. Bei Interesse kommen Sie gern auf uns zu.



Neu im Angebot:
Strategie-Factsheets für
externe Berater

HHVM jetzt NFS Hamburger Vermögen

Zum Schluss noch eine aktuelle Neuerung: Um unsere Familienzugehörigkeit zu NFS und zur Netfonds Gruppe nach außen stärker darzustellen, haben wir kürzlich den Namen unserer Gesellschaft in NFS Hamburger Vermögen GmbH geändert. Wir werden nun sukzessive alle Geschäftsunterlagen, Verträge, Dokumente etc. umstellen, das wird etwas Zeit in Anspruch nehmen.

Über die jeweils neuen Versionen werden wir Sie bei Fertigstellung informieren. Die Kurzbezeichnung HHVM als Abkürzung für Hamburger Vermögen im täglichen Sprachgebrauch und die URLs hhvm.eu und hhvm.de bleiben unverändert erhalten. Selbstverständlich bleiben alle bisher geschlossenen Verträge mit Ihnen und Ihren Kunden von dieser Änderung unberührt weiter bestehen.

Natürlich steht hinter dieser Maßnahme auch die Umsetzung eines Wunsches von Beraterseite und die Idee, dass den NFS-Haftungsdachpartnern die Erklärung der Vermögensverwaltung bei Kunden erleichtert wird und damit eine weitere Hürde fällt, um eine fruchtbare Zusammenarbeit mit uns zu starten. ■ (ew)

Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
eric.wiese@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 242-0

Eric Wiese verfügt über mehr als 20 Jahre Investment-erfahrung und ist Gründer und Geschäftsführer der NFS Hamburger Vermögen GmbH.



Investieren Sie in Erfolgsimmobilien.

Kaufen Sie sich ein – in eine französische Top-Immobilie: Das Bürogebäude Place d`léna in Paris. Eine von rund 100 Immobilien im Offenen Immobilienfonds *hausInvest*. Nutzen Sie die Vorteile einer stabilen Wertanlage, die sich seit über 40 Jahren durch Beständigkeit auszeichnet – dank hochwertiger und ertragreicher Gewerbeimmobilien an wirtschaftsstarken Standorten. Erfahren Sie mehr über *hausInvest* und seine Erfolgsimmobilien.

www.hausinvest.de

hausInvest. Seit 1972. Jedes Jahr im Plus.





Drei Jahre anhaltend erfolgreich

Unsere Vermögensverwaltungsstrategien „Vermögensplan TOP Manager“

Anfang des Jahres 2013 haben wir unsere standardisierten Fonds-Vermögensverwaltungsstrategien „Vermögensplan TOP Manager“ aufgelegt. Die Entwicklung seit Auflage kann sich durchaus sehen lassen, die Umsetzung des von uns angesetzten vermögensverwaltenden Prinzips hat hervorragend funktioniert.

Aufgrund der stabilen Entwicklung über drei Jahre kommt die Strategie auch bei Ihnen als Berater zunehmend zum Einsatz, inzwischen beträgt das Volumen über zwölf Millionen Euro. Das Prinzip Vermögensverwaltung heißt: In steigenden Märk-

Nervt Sie die Protokollierungspflicht?
Fürchten Sie das Haftungsrisiko?
Wollen Sie einfaches, transparentes und lukratives Investmentgeschäft?
Dann arbeiten Sie mit der Hamburger Vermögen!

ten gut dabei sein, in fallenden Märkten die Verluste begrenzen und das Kapital erhalten. Den „Vermögensplan TOP Manager“

Vertriebsargumente

- „Rundum sorglos“-Vermögensverwaltung für jedermann
- Schon ab 5.000 Euro einmalig und 100 Euro monatlich
- Aktive Verlustbegrenzung „Protect-Schwelle“
- Attraktives Vergütungsmodell für Berater

gibt es bisher in drei Risikostufen: Sicherheit, Ausgewogen und Wachstum. Ende April startete unsere neue Strategie „Vermögensplan TOP Manager Nachhaltig“ mit einer Auswahl aus ökologisch und ethisch verantwortungsvoll agierenden Investmentfonds.

Diese Strategie wird zunehmend vonseiten der Kunden und Berater nachgefragt, und zusätzlich entspricht sie dem Anspruch, dass auch die Geldwirtschaft die Zukunft unserer Welt positiv beeinflussen muss.

Alle Strategien basieren in erster Linie auf den besten vermögensverwaltenden Mischfonds mit unterschiedlichem Schwerpunkt, zum Beispiel mehr Aktien oder mehr Anleihen.

Diese Fonds werden auf Basis eines quantitativen Auswahlprozesses nach fünf Kriterien ausgewählt (Performance, Jahresvolatilität, Sharpe-Ratio, maximaler Drawdown und Morningstar-Sterne).

Vermögensplan TOP Manager



VERMÖGENSPLAN – SICHERHEIT
 Risikoklasse 2 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %
Aktuelle Investitionsquote 60 %



VERMÖGENSPLAN – AUSGEWOGEN
 Risikoklasse 3 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %
Aktuelle Investitionsquote 80 %



VERMÖGENSPLAN – WACHSTUM
 Risikoklasse 4 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %
Aktuelle Investitionsquote 80 %

Eine Besonderheit der Strategien und Kern des Prinzips Vermögensverwaltung ist die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte Protect-Schwelle. Wenn diese durch Kursverluste für einen Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir diesen für sechs Monate in einen Geldmarktfonds, bevor wir dann in den jeweils besten Fonds nach unseren Kriterien wieder einsteigen.

Seit der letzten einBlick-Ausgabe hat die Verlustbegrenzung aufgrund der stark schwankenden Märkte einige Male gegriffen und die Strategien vor Verlusten bewahrt; beispielsweise fiel der DAX im Januar und Februar 2016 vom letzten High Ende November (11.382) auf 8.752, also 23 Prozent. Im Vergleich dazu verlor unsere Strategie „Wachstum“ im selben Zeitraum lediglich 8 Prozent.

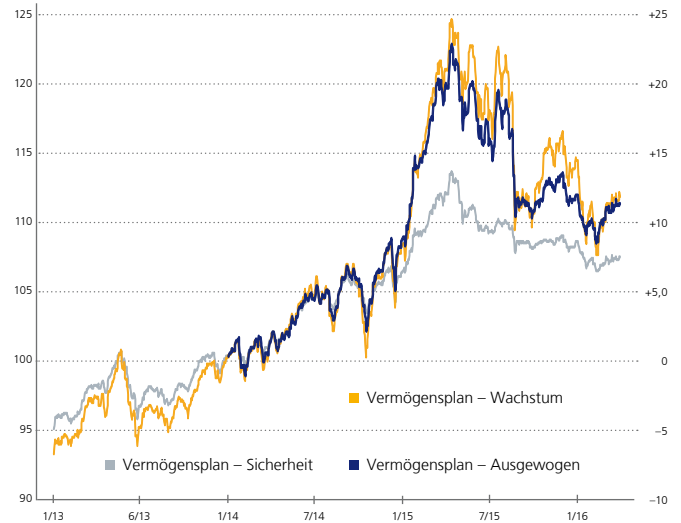
Gerade in den unruhigen Märkten, die wir in den letzten Wochen gesehen haben und die vielleicht in nächster Zukunft weiterhin auf uns zukommen, werden unsere Strategien ihre

Stärken ausspielen. Insgesamt also ein langfristiges „Rundumsorglos-Paket“, das Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lässt.

Alle Zahlen, Daten, Fakten finden Sie auch jederzeit frei zugänglich (auch für Ihre Kunden) unter www.vermoegensplan.org.

Wir wünschen viel Erfolg im Kundengespräch! ■ (ew)

Wertentwicklung „Vermögensplan TOP Manager“



	Ertrag 2013	Ertrag 2014	Ertrag 2015	Ertrag 2016 ¹
VP – SICHERHEIT	4,3 %	5,7 %	1,9 %	-1,0 %
VP – AUSGEWOGEN	4,8 % ²	8,0 %	2,8 %	-0,5 %
VP – WACHSTUM	5,3 %	7,1 %	5,2 %	-2,2 %

¹ Stichtag: 31.03.2016, ² Rückrechnung

Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese
 Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
 eric.wiese@hhvm.eu
 Telefon: (0 40) 80 80 242-0

Eric Wiese verfügt über mehr als 20 Jahre Investmenterfahrung und ist Gründer und Geschäftsführer der NFS Hamburger Vermögen GmbH.

Der Multi-Asset-Ansatz im Bereich der Sachwertanlagen

Konstanz und Substanz für ein ausgewogenes Portfolio

einBlick befragte Ulrich Lück, Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF, zu aktuellen Entwicklungen bei den Sachwertanlagen.

Sehen Sie einen Trend im Bereich der alternativen Investmentfonds bezogen auf Portfoliofonds?

Ulrich Lück: Einen Trend im Sinne zunehmender Portfolioangebote am Markt ist momentan noch nicht zu erkennen. Allerdings ist die dem Ansatz nach einhergehende Investitionsdiversifizierung nicht nur politisch gewollt, sondern auch außerordentlich sinnvoll:

Nicht umsonst hat die BaFin bei der Umsetzung der AIFM-Richtlinie den „risikogemischten Fonds“ eine breitere Investorenklientel zugesprochen, indem bei diesen auch geringere Zeichnungssummen investiert werden dürfen. Die wissenschaftlichen Studien, die den Erfolg von Multi-Asset-Ansätzen beweisen, sind so zahlreich wie das fast nervend inflationär genutzte Zitat „Nicht alle Eier in einen Korb legen“.

Warum sind bei diesen Voraussetzungen kaum Angebote im Bereich der Sachwertanlagen zu finden?

Lück: Dafür gibt es mehrere Gründe – zum einen sind die neuen Regularien nach KAGB in dieser Anlageform nicht einfach und BaFin-gerecht anzuwenden. Aber vor allem gehört weit mehr zu einem guten Investitionsangebot als nur eine breite Diversifikation. Die grundsätzliche Idee ist auch im Bereich der Sachwertanlagen nicht neu. Bereits die großen, börsennotierten Emissionshäuser hatten in den „Boomzeiten“ dieses Konzept aufgegriffen, jedoch falsch umgesetzt. Wie sich herausstellte, nutzten diese Anbieter diese Angebote leider dahin gehend aus, dass fast ausschließlich Zielinvestitionen in hauseigene Produkte getätigt wurden.



Ulrich Lück, Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF bei Netfonds, beantwortet die einBlick-Fragen zu modernen Produktkonzeptionen bei Sachwertanlagen.

Oft handelte es sich dabei um Schiffsfonds, Immobilienfonds oder andere Assetklassen, die als Einzelinvestment nicht vom Markt angenommen oder platziert wurden, weil sie zum Beispiel einfach „nicht gut“ waren. Böse Zungen nennen diese Fonds noch heute „Rest-Select“ – und hier sind wir bei einem ausschlaggebenden Punkt: Es geht um die Selektion, die unabhängig durch erfahrene Spezialisten begleitet werden muss. Streuung ist nicht per se gut – es muss in ein Portfolio objektiv geeigneter Zielfonds investiert werden.

Worauf sollte man sonst noch achten?

Lück: Neben der Selektion ist ein entscheidender Faktor die Kostenstruktur – es ist leider unvermeidbar, dass eine Dachfondsstruktur auch Geld kostet. Mit diesem Aufpreis erkaufte sich der potenzielle Anleger quasi die Möglichkeit, mit einer überschaubaren Investitionssumme in ein breites, qualitativ hochwertiges Portfolio investieren zu können. Diese Kosten sollten allerdings so gering wie möglich gehalten sein, damit das „arbeitende Kapital“ den größtmöglichen Anteil der Investition darstellt. Auch hier gab es in der Vergangenheit „schwarze Schafe“.

Der Investitionsansatz gefällt mir und die genannten Kriterien leuchten mir auch ein, wie kann man diese aber bei den einzelnen Marktangeboten richtig einschätzen?

Lück: Diese Frage spiegelt genau den Grund wider, warum wir uns selber in das anbieterseitige Geschehen eingemischt haben. Wir wollten ein Angebot, das unseren Vorstellungen entspricht. In der Tat ist es nicht einfach, ein Angebot hinsichtlich der genannten Kriterien zu durchleuchten, aber wir – also die Netfonds Gruppe – bieten unseren Partnern schon seit dem Jahr 2003 Sachwertbeteiligungen, die früheren geschlossenen Fonds, an. Seit dieser Zeit hat sich eine umfassende Kompetenz aufgebaut. Neben dem Fachwissen der Mitarbeiter kann beispielsweise eine Datenbank genutzt werden, die relevante Informationen zu Tausenden Fonds umfasst. Dies ist wichtig, wenn es etwa um Benchmarkanalysen für die Auswahl potenzieller Zielfonds geht. In den vergangenen eineinhalb Jahren machte die Neuregulierung durch diverse Vorschriften den Zweitmarkt als Zielinvestition nahezu unmöglich. Dieser Umstand hat dazu geführt, dass durch mangelnde Nachfrage die Preise in diesem Nischenmarkt weiter gefallen sind und das Angebot qualitativ sowie quantitativ zugenommen hat. Es lag also nahe, den Fokus auf diesen Markt zu konzentrieren, zumal unsere Datenbank enormen Nutzen bei der Evaluierung leisten kann.

Wie sieht das Zusammenspiel beim SubstanzPortfolio aus?

Lück: Die Grundidee entstand durch regulatorische Marktentwicklungen. Die Umsetzung der AIFM-Richtlinie in das KAGB macht seit Anfang 2015 die sogenannten Zweitmarktfonds, wie wir sie in der Vergangenheit sehr erfolgreich mit einigen Partnern vertrieben haben, in dieser Form nicht mehr möglich, da alternative Investmentfonds nur in alternative Investmentfonds investieren dürfen. Lukrative Zweitmarktangebote lassen sich zurzeit aber nur im Bereich der geschlossenen Fonds finden.

Die Herausforderung war es, eine Lösung zu finden, um diese Möglichkeiten auszuschöpfen. Wir brauchten eine Struktur, die diese Investitionen weiterhin zulässt, und deswegen setzten wir uns mit Jörg Neidhart, dem Geschäftsführer der Secundus Advisory GmbH, an einen Tisch.

Bei Secundus handelt es sich um ein Haus, das seit jeher auf Zweitmarktevaluierung spezialisiert ist. Wir haben bei der Produktentwicklung die Kostenstruktur so gering wie möglich gehalten und die Investitionskriterien mitgestaltet. Das Ergebnis ist eine depotfähige Zertifikatestruktur, ein sogenanntes Compartment. Es kann nun über Vermögensverwalter und unter unserem Haftungsdach vertrieben werden. Mögliche Zielinvestitionen können wir exklusiv vorschlagen, wobei wir uns in der Praxis und bezüglich der bisher getätigten Zielinvestitionen fachlich ideal ergänzt haben.

Warum ist „Secundus Advisory“ in dem Entwicklungsprozess auf Netfonds eingegangen?

Lück: Hierfür gibt es drei Gründe: Erstens ist auch der „Secundus Advisory“ sehr wohl bekannt, dass unser Fachwissen bei Investitionsentscheidungen sehr nützlich sein kann. Zweitens ist es vorteilhaft, einen aktiven Vertrieb an der Seite zu haben. Und drittens ist das Vehikel lediglich mit Bankenzulassung zu vertreiben – man kann also sagen, dass wir uns ideal ergänzen.

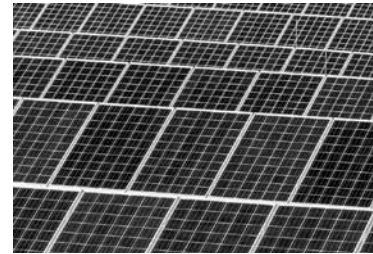
Das hört sich nach einer gelungenen Idee an, hier werden Synergieeffekte im Sinne der Investoren genutzt. Vielen Dank für das Interview und viel Erfolg!

Ihr Ansprechpartner



Mirko Schmidtner
Prokurist | Leiter Beteiligungen & AIF
mschmidtner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-361

Seit 2004 ist der Dipl.-Betriebswirt Mirko Schmidtner bei Netfonds tätig. Dank seiner kompetenten Führung und eines kritischen Auswahlprozesses weist der Bereich Beteiligungen entgegen dem Markttrend konstante Zahlen vor.



SubstanzPortfolio

Sachwerte – Clever eingekauft.

- Investition in Zweitmarkteteiligungen unter NAV
- Investitionsquote 96 %
- Streuung über fünf Anlageklassen
- 5% p.a. + 80% Überschussbeteiligung
- 10 Jahre Laufzeit
- Depotfähiges Sondervermögen
- WKN A18KE1



www.secundus.de

Secundus Advisory GmbH
Neuer Wall 80 • 20354 Hamburg

Wichtiger Hinweis: Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung. Sie stellt kein öffentliches Angebot dar. Vor Erwerb des SubstanzPortfolios sollten Anleger Ihren Berater konsultieren. Als Basis für eine Beteiligung dient ausschließlich der englische Originalprospekt. Dort finden Sie ausführliche Beschreibungen über die Chancen und Risiken der Vermögensanlage. Den englischen Originalprospekt können Sie direkt bei der Vertriebsstelle oder der Ermittlerin unter www.aif-sa.eu anfordern. Das SubstanzPortfolio bündelt unternehmerische Beteiligungen und ist daher ausschließlich für den unternehmerisch orientierten Investor zur Depotbezeichnung geeignet. Bei unternehmerischen Beteiligungen können Höhe und Zeitpunkt der Auszahlungen konzeptionsgemäß nicht vorausgesagt werden. Es besteht die Gefahr eines Totalverlustes der geleisteten Einlage. Vor dem Erwerb sollten die Chancen und Risiken einer luxemburger Compartment-Struktur gelesen werden und in die Anlageentscheidung mit einfließen. Stand: Februar 2016.

Renditekick durch Sachwerte vom Zweitmarkt

Update zum Investitionsfortschritt des SubstanzPortfolios (WKN A18KE1)

Was wünschen sich Ihre Kunden derzeit? „Werte zum Anfassen“, Ankauf unter NAV, gut kalkulierbare Cashflows und Unabhängigkeit vom volatilen Aktienmarkt. Genau das bietet Ihnen das SubstanzPortfolio, der sachwertbasierte Baustein für das Kundendepot.

Während Anleger von Aktien- und Rentenfonds von enormen Schwankungen verunsichert werden, können unternehmerisch orientierte Investoren des SubstanzPortfolios das Auf und Ab deutlich entspannter verfolgen. Durch eine Partizipation an einer Vielzahl von Sachwerten haben die derzeitigen Verwerfungen an den Kapitalmärkten keinen Einfluss auf den Erfolg der Beteiligung.

Da das SubstanzPortfolio über viele Assetklassen streut und konzeptionsgemäß über den Zweitmarkt unter aktuellem NAV ankauft, eignet es sich perfekt zur Diversifikation im Kundenportfolio. Immer unter dem Aspekt einer unternehmerischen Beteiligung – mit allen Chancen und Risiken.

Die Vorteile des SubstanzPortfolios:

- breite Streuung über Regionen, Assetklassen, Währungen und Laufzeiten,
- Verträge mit Mietern und Leasingnehmern oftmals deutlich langfristiger, dadurch Einnahmesicherheit,
- Rendite nach Kosten von 8 bis 10 Prozent anvisiert, dabei halbjährliche Zahlungen von 2,5 Prozent plus einen möglichen Bonus am jeweiligen Jahresende,
- Depotfähigkeit, dadurch einfache Übertragung und Transparenz,
- primär erfolgsabhängige Vergütung des Advisors,
- durch die Investition in ein Luxemburger Compartment besteht kein klassisches Emittentenrisiko einer Anleihe. Die Zielfonds werden in einem Sondervermögen gehalten.

Zurzeit befinden sich 14 Zielfonds bereits im Portfolio oder in der konkreten Übertragung. Nach Ende der Investitionsphase sollen es etwa 30 bis 40 Assets sein. Die Tabelle zeigt eine Auswahl der Käufe und illustriert die Grundidee des Fonds: Das Management achtet insbesondere auf starke Partner, solide und gut vorhersehbare Cashflows, ein gutes Management und eine ausgewogene Streuung. Das führt zu hohen laufenden Auszahlungen, relativer Einnahmesicherheit über viele Jahre und eine breite Streuung.

Fazit: Mit dem SubstanzPortfolio können Sie Ruhe in das Portfolio Ihres Kunden bringen. Bei planmäßigem Platzierungsverlauf können aus heutiger Sicht bereits im Juli die ersten 5 Prozent auf das Nominalkapital an die Anleger ausgezahlt werden. Auch für die Folgejahre werden halbjährliche Auszahlungen geplant, die zu einer Rückführung des investierten Kapitals bereits bis 2020/21 führen sollen. Die Renditeerwartung liegt inklusive Veräußerungserlösen insgesamt bei etwa 8 bis 12 Prozent pro Jahr. ■ (ul)

Ihr Ansprechpartner



Jörg Neidhart
Geschäftsführer Secundus Invest
neidhart@secundus.de
Telefon: (040) 822 138 341

Jörg Neidhardt gründete 2013 die Secundus Invest GmbH. Zuvor war der studierte Bankkaufmann bei MPC Capital tätig, zuletzt als Geschäftsführer Multi-Asset-Fonds.

Eine Auswahl bisher getätigter Zielinvestitionen

Solides Asset	Bonitätsstarker Partner	Verträge bis	Cashflow zu Kaufpreis (vor Kosten)	Merkmal
Airbus A380	Singapore Airlines	2025	9 %	Komplette Entschuldung in Charter; diverse Optionen
Frachtflugzeug Boeing 777	DHL / Deutsche Post	2019	10–12 %	Variable Drittverwendung im Frachtbereich
Immobilie FFM	Stadt Frankfurt am Main	2030	7 %	Ordnungsam der Stadt FFM
Hotel Berlin	Kempinski-Gruppe	2032	6–7 %	Zinsfestschreibung bis 2025, 3 % Tilgung p. a.
Deutscher Solarpark	Deutsches EEG	2026	10 %	Darlehenszins 4 % unter Prospektangabe
Schiffsfonds Container	MAERSK (Dynamar-Rating 1; beste Bonität)	2020	12–14 %	Charter fix, Darlehen fix, Kompletterentschuldung in Erstcharter
Infrastruktur-Dachfonds	Macquarie Gruppe	2018	k. A.	Nur wenige Monate vor dem Verkauf; Anbindung etwa 30 % unter aktuellen NAV

Hinweis: Zahlungsströme pro Jahr und ohne Gewähr; bei Solar- und Infrastruktur-Investitionen inkl. Rückzahlung des Investitionskapitals

Quelle: Dimensional

Der Status quo im Markt

Wohin geht die Reise bei Beteiligungen und AIFs?



Erfreuliche Nachrichten für die Sachwertbranche: Laut Erhebung von „kapital-markt intern“ zeichneten Privatanleger 2015 rund 24 Prozent mehr Sachwertbeteiligungen als noch im Vorjahr. Lag das platzierte Eigenkapital 2014 noch knapp über einer Milliarde Euro, beteiligten sich Privatanleger im Jahr 2015 mit einem Eigenkapital von 1,325 Milliarden Euro an geschlossenen Fonds, AIFs, Vermögensanlagen und Direktinvestments. Damit liegt der Marktanteil freier Vertriebe mittlerweile bei 56 Prozent, der Anteil von Banken und sonstiger Vertriebswege bei 44 Prozent.

Dabei liegen mit einem Marktanteil von rund einem Drittel erneut die klassischen deutschen Immobilienfonds inklusive Immobilienzweitmarktfonds an der Spitze. Anders als im Vorjahr nun aber dicht gefolgt von den Fonds der Anlageklasse Immobilien international mit einem Anteil von 32 Prozent (maßgeblich Jamestown 29 L.P.).

Auf Platz 3 rangieren mit einem Marktanteil von 15 Prozent die Container-(Direkt-)Investments – überwiegend ohne Prospektierungspflicht. Flugzeugfonds liegen mit einem „ausbaufähigen“ Anteil von 6 Prozent auf Platz 4 (ohne „Börsenvehikel“). Auf den (Nischen-)Plätzen 5 bis 8 befinden sich die erneuerbaren Energien (5 Prozent), Portfolio- und Immobilienzweitmarktfonds (je 4) sowie Private-Equity-Fonds (2).

Dabei werden von Privatanlegern mittlerweile rund zwei Drittel der Mittel in Publikums-AIFs investiert. Seit Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) Mitte 2013 hat sich die Emission alternativer Investmentfonds (AIFs) als regulierte Nachfolger der geschlossenen Fonds zögerlich entwickelt. Allerdings sind sich die meisten Marktteilnehmer einig, dass nicht zuletzt das anhaltende Niedrigzinsumfeld die Attraktivität von Sachwertinvestments und damit auch die Nachfrage nach Beteiligungen und AIFs weiter steigern wird. ■ (msch)

Platziertes Eigenkapital nach Assetklassen

Anlageklasse	Platziertes EK bei Privatanlegern in Publikumsfonds/-anlagen	Anteil in Prozent
Immobilienfonds Deutschland	441 Mio. €	33
Immobilienfonds Ausland	420 Mio. €	32
Container-Angebote	192 Mio. €	15
Flugzeugfonds	73 Mio. €	6
Umweltfonds	63 Mio. €	5
Portfoliofonds	50 Mio. €	4
Immobilienzweitmarktfonds	48 Mio. €	4
Private-Equity-Fonds	23 Mio. €	2
Schiffsbeteiligungen	0,3 Mio. €	0
Sonstige Fonds	14 Mio. €	1
Summe	1.325 Mio. €	100

Quelle: k-mi 09/16, S. 2

Ihr Ansprechpartner



Mirko Schmidtner

Prokurist | Leiter Beteiligungen & AIF
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 weist der Bereich Beteiligungen entgegen dem Markttrend konstante Zahlen vor.



Neue Regulierungen bei direkten Immobilienanlagen

Die Conversio Immobilien Akademie informiert.

„Wir müssen das, was wir denken, auch sagen. Wir müssen das, was wir sagen, auch tun. Und wir müssen das, was wir tun, dann auch sein“ – dieses Zitat wird Alfred Herrhausen, dem früheren Vorstandssprecher der Deutschen Bank, zugeschrieben. Es passt jedoch nicht nur in den Bankensektor, sondern auch zum Vertrieb von Immobilien. Transparenz, Kommunikation und persönliche Glaubwürdigkeit sind die fundamentalen Bausteine, wenn man Immobilien zu Anlagezwecken dauerhaft erfolgreich vertreiben möchte.

Der unmittelbare Erwerb einer Immobilie ist eine klassische und in der Grundstruktur recht einfache Anlageform. Durch das nied-

rige Zinsniveau, zum Teil krisengeschüttelte alternative Anlageformen und auch die sinkende Attraktivität mancher Versicherungsprodukte erscheint heute die früher oftmals als (zu) konservativ angesehene direkte Immobilienanlage für den Vertrieb attraktiver denn je. Dies gilt für den Generalisten im Sinne einer ausgewogenen Asset-Allokation, aber auch für den auf Immobilien fokussierten Spezialisten, der sich ganz diesem Sektor widmet.

Unübersichtliche Marktlage

Die derzeitige Marktlage zieht viele Teilnehmer an, so dass sich der Wettbewerbsdruck bei gleichzeitig schwieriger werdender Suche nach wirklich empfehlenswerten Anlageimmobilien erhöht. Dauerhaft erfolgreich wird nur derjenige bleiben können, der hier den Überblick behält und ein nachhaltig wirkendes Fundament seiner Vertriebstätigkeit schafft, das ihn auch in schwierigeren Zeiten wirtschaftlich sicher trägt und weiterhin gut schlafen lässt.

Wie die Entwicklung um die sogenannten „Schrottimobilien“ gezeigt hat, ist dies kein Automatismus. Nicht zuletzt durch diesen und andere „Sündenfälle“ im Bereich der Anlageimmobilien sind die Kunden im Durchschnitt aufgeklärter und wissbegieriger geworden. Sie stellen mehr, konkretere und tiefgründigere Fragen.



*Zum Autor:
Prof. Dr. Thomas Zacher ist
Fachanwalt für Steuer-,
Bank- und Kapitalmarktrecht.*

Seit dem 20. März 2016 schreibt der Gesetzgeber sowohl für den Kreditgeber als auch den Darlehensvermittler bei Wohnimmobilien vor, dass selbst nicht gestellte Fragen – präventiv – beantwortet werden müssen. Hierüber ist eine Dokumentation zu erstellen.

Neue Dokumentationsvorgaben bei Wohnimmobilien

- Vermittler müssen Basisinformationen über den Kreditgeber, den Vermittler und gegebenenfalls seinen Status vorhalten.
- Überreichung eines (modifizierten) ESIS-Merkblatts zu den Grundlagen des Kreditvertrags an den Kunden
- Eine Kreditwürdigkeitsprüfung muss (auch) im Interesse des Kunden vorgenommen werden, wobei ...
- ... wiederum eine realistische Einbeziehung aller finanziellen und wirtschaftlichen Umstände des Darlehensnehmers notwendig ist,
- ... sie aber ihrerseits nicht nur auf den Auskünften des (potenziellen) Darlehensnehmers selbst beruhen darf.
- ... schließlich nicht allein auf die Werthaltigkeit der Immobilie als Beleihungsobjekt abgestellt werden darf.

Diese und weitere Anforderungen hängen in Zukunft bei dem finanzierten Erwerb von Wohnimmobilien nicht nur die Latte deutlich höher, sie führen auch – zu einem vom Gesetzgeber so ausdrücklich gewollten – Paradigmenwechsel.

Schadensersatz möglich, falls Bonitätsprüfung nicht ordnungsgemäß

Der Kreditgeber und sein Vermittler prüfen die Bonität nicht lediglich im eigenen Interesse oder allenfalls noch zur Erfüllung allgemeiner aufsichtsrechtlicher Vorgaben der Kreditwirtschaft, sondern auch im Interesse des Kunden selbst. Im Zweifel müssen sie dem Kunden auch von dem entsprechenden Darlehen (und damit oft mittelbar auch dem Erwerb der Immobilie) abraten.

Tun sie dies nicht oder führen sie die Prüfung nicht ordnungsgemäß durch, drohen Schadensersatzansprüche, die explizit nur teilweise im Gesetz geregelt sind. Sie können bis zur sogenannten Gesamtrückabwicklung führen, das heißt, Darlehensgeber und/oder Vermittler müssen die Immobilie übernehmen und dem Kunden den gesamten Aufwand erstatten.

Dabei verwundert es nicht mehr, dass der Gesetzgeber diesen verschärften vertraglichen Anforderungen auch deutlich gestiegene Anforderungen an die Tätigkeit als Darlehensvermittler zur Seite gestellt hat. Im neuen Paragraphen 34i der Gewerbeordnung – den entsprechend einer Umfrage des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistun-

gen e. V. fast jeder zweite Vermittler beantragen möchte – ist nun geregelt, dass innerhalb einer Übergangsfrist von einem Jahr auch dort das aus anderen Assetklassen bekannte Programm zu erfüllen ist. Das heißt neben dem Sachkundenachweis (mit der zeitlich eingeschränkten Möglichkeit einer Alte-Hasen-Regelung) auch eine laufende und überwachte Einhaltung bestimmter Qualitätsstandards und Pflicht-Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung. Dies gehört auch hier künftig zu den Voraussetzungen für denjenigen, der neben der Immobilie selbst auch den passenden Kredit vermittelt.

Neufassung für 34c-Erlaubnis in Planung

Aber auch wer auf dieses zweite Standbein zukünftig verzichten will, wird sich nicht dauerhaft auf seinem Status des „normalen Paragraph-34c-Vermittlers“ ausruhen können. Denn auch hier sieht ein bereits existierender Gesetzentwurf zukünftig das „volle Programm“ vor. Sachkundenachweis, Mindesthaftpflichtversicherung und laufende Qualifikation (auch) der Mitarbeiter werden hier neben den schon jetzt geltenden Anforderungen wie Zuverlässigkeit und geordneten Vermögensverhältnissen Standard werden.

Ob der ursprünglich vorgesehene Zeitplan der Einführung ab dem 1. Oktober 2016 mit einer Übergangsfrist von sechs Monaten bis zum 1. April 2017 noch in der politischen Wirklichkeit einzuhalten ist, mag fraglich sein – dass der neue Paragraph 34c GewO kommen wird, ist sicher. EU und deutscher Gesetzgeber wollen erklärtermaßen auch die Vermittlung der Anlageklasse „Direktimmobilien“ dem Niveau der anderen bereits regulierten Bereiche anpassen.

Dies zeigt sich auch daran, dass im geplanten Finanzmarktnovellierungsgesetz auch direkte Investments in Mobilien (etwa Container) und deren Vertrieb erfasst werden. Die förmliche Regulierung für den Vertrieb von Immobilienerwerb zu Anlagezwecken wird kommen – die Haftung gibt es jetzt schon. Wer sich jetzt hierauf vorbereitet, sichert sich auch in Zukunft ein nachhaltiges Geschäft. Übrigens soll die diesbezügliche Alte-Hasen-Regelung eine ununterbrochene sechsjährige Tätigkeit als Immobilienmakler vor Inkrafttreten des neuen Gesetzes vorsehen. ■ (tz)

Ihre Ansprechpartnerin



Bettine Schmidt

Vertriebsleiterin Beteiligungen/AIF & 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 sie alle Themen rund um die Kapitalanlage-Immobilien.



Unnötiger Garantiezwang in Deutschland

Welche Wege führen an den Garantiekosten vorbei?

Die Reform der gesetzlichen Rentenversicherung 2001 hatte bekanntlich unter anderem zum Ziel, das Rentenniveau des sogenannten Eckrentners¹ von 70 auf 67 Prozent zu reduzieren. Im Gegenzug sollte die betriebliche Altersvorsorge (bAV) aufgewertet und kapitalbildende Rentenprodukte (Riester-Rente) staatlich gefördert werden. Die Idee dabei war, die aufgrund der schrumpfenden Bevölkerungszahl zu erwartenden Schwächen der umlagefinanzierten staatlichen Rente auszugleichen. Es wurde damals auch festgelegt, dass mindestens die eingezahlten Beiträge (Beitragsgarantie) in Form von Renten wieder ausbezahlt werden müssen. In Zeiten, in denen Zins und Zinseszins praktisch abgeschafft sind, erscheint es wenig zielführend, Sparer über einen sehr langen Zeitraum durch einen Garantiezwang in ebenjene Anlagen zu drängen, deren Zins nicht mehr existiert. Der Staat setzt mit Steuergeldern damit Anreize, in „teure“ Anlagen zu investieren, statt potenziell renditeträchtigere Anlagen zu fördern.

Prof. Olaf Stotz von der Frankfurt School of Finance & Management hat daher eine Methode entwickelt, welche die Auswirkungen von Beitragsgarantien auf das Sparergebnis messbar macht. Die Garantiekosten werden dabei ermittelt, indem zwei Sparpläne miteinander verglichen werden: einerseits ein Sparplan mit 100-prozentiger Beitragsgarantie, andererseits ein Sparplan ohne Garantie.

Garantiekostenindex schafft Transparenz

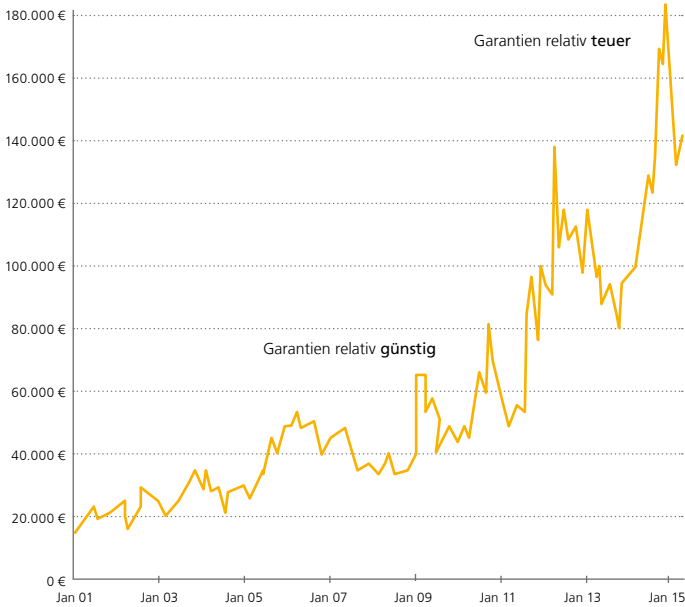
Die Garantiekosten werden dabei als die Differenz des durchschnittlichen Endvermögens beider Sparpläne definiert. Als Ergebnis werden die sogenannten Opportunitätskosten² einer starren 100-Prozent-Beitragsgarantie über die zurückliegenden Jahre aufgezeigt (siehe Schaubild 1). Somit erhalten Garantien erstmalig einen modellhaften Euro-Wert im Sinne eines greifbaren „Preis-schildes“.

¹ Idealtypisch sozialversicherungspflichtiger Beschäftigter, der 45 Jahre lang Sozialversicherungsbeiträge eingezahlt hat

² Opportunitätskosten im Sinne entgangener Erlöse, die dadurch entstehen, dass vorhandene Möglichkeiten zur Renditesteigerung nicht wahrgenommen werden

Das Schaubild zeigt die Entwicklung der Garantiekosten von Anfang 2000 bis Juli 2015. Als Simulationsgrundlage dient eine 25-jährige Sparerin, die im Rahmen ihrer Altersvorsorge monatlich 50 Euro anlegt. Die Ansparphase dauert 42 Jahre, was zu einem

Entwicklung der Garantiekosten



Quelle: eigene Darstellung aus Studie „Garantiekosten in der Altersvorsorge“, 2015, Frankfurt School of Finance & Management

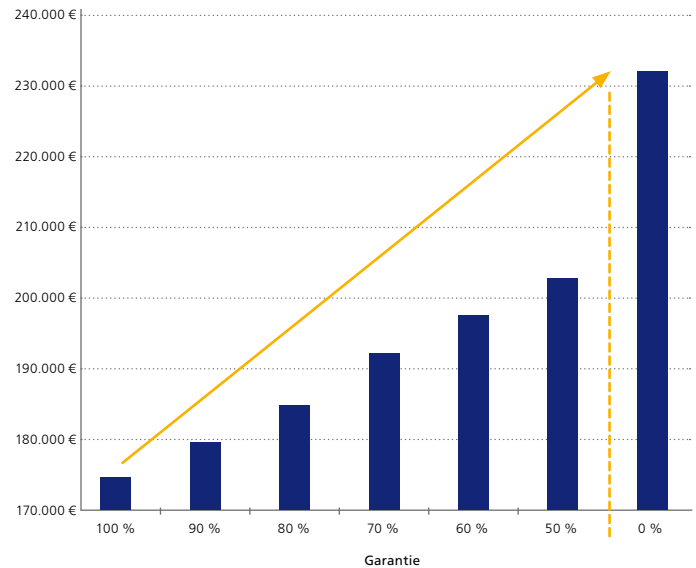
Rentenbeginn mit 67 Jahren führt. Der gesamte Einzahlungsbeitrag beläuft sich somit auf 25.200 Euro.

Die Kenntnis der aufgezeigten Garantiekosten wirft Fragen auf: Warum beharrt der Staat insbesondere bei „gewissen“ geförderten Sparformen auf Beitragsgarantien, wenn dabei hohe fünf- bis sechsstellige Euro-Beträge an Garantiekosten entstehen können? Das Wort „gewisse“ ist insofern relevant, als die ebenfalls staatlich geförderte Rürup-Rente keinem staatlich geforderten Garantiezwang unterliegt.

Bei Rürup haben Bürger bereits seit jeher eine Wahlmöglichkeit in puncto Beitragsgarantie. Die Anbieter am Markt bieten in der Folge eine breite Palette an mehr oder weniger garantierten Produkten an. Diese Ungleichbehandlung zwischen den ersten beiden Schichten der Altersvorsorge ergibt nicht nur erstaunlich wenig Sinn, sondern sie müsste staatlicherseits dringend angegangen werden.

Die Flexibilisierung von Beitragsgarantien ist notwendig. Das zu erwartende Endvermögen im Rahmen der Altersvorsorge könnte durchaus höher ausfallen, wenn nur das ausgesprochene Absicherungs-niveau niedriger wäre (siehe Grafik rechts oben). ■ (gs)

Steigendes erwartetes Endvermögen bei sinkendem Absicherungs-niveau



Quelle: eigene Darstellung aus Studie „Garantiekosten in der Altersvorsorge“, 2015, Frankfurt School of Finance & Management

einBlick:

Gerade in einer lang anhaltenden Niedrigzinsphase sorgen hohe und starre Beitragsgarantien dafür, dass Anleger ihre Sparziele kaum mehr erreichen können. Eine Flexibilisierung der Beitragsgarantien scheint daher dringend geboten zu sein. Nur so können Altersvorsorgeprodukte der zweiten Schicht ihre Leistungsfähigkeit langfristig erhalten, anstatt wie aktuell unter den verpflichtenden Beitragsgarantien zu leiden.

Direkt zur Studie der Frankfurt School of Management



Ihr Ansprechpartner



Sebastian Mentel

Projektmanager DWS Private Altersvorsorge
sebastian.mentel@dws.de
Telefon: (069) 910 13831

Sebastian Mentel arbeitet im Bereich Private Altersvorsorge bei DWS Investments. Nach seinem Studium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre in Frankfurt, Paris und Atlanta kam er 2011 als Trainee zur Deutsche Bank Gruppe.

Einfach zielgerichtet investieren

DWS Komfort Depot mit drei individuellen Multi-Asset-Konzepten

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld führt dazu, dass viele in der Vergangenheit bewährte Ansätze und Produkte nur noch bedingt dabei helfen können, den erträumten Ruhestand auch finanziell zu realisieren. Folglich braucht es neue Ansätze. Mit dem DWS Komfort Depot bietet Ihnen die DWS ein einfaches und transparentes Investmentprodukt, mit dem auch Sie Ihre Kunden für die Kapitalanlage ohne Garantie begeistern können. Denn insbesondere mittel- und langfristige Sparprodukte, die in Deutschland immer noch fast ausschließlich mit Garantien verkauft werden (zum Beispiel die klassische Lebensversicherung), werden zukünftig nicht die erhoffte Rendite einbringen, mit der man vielleicht noch vor einigen Jahren gerechnet hat.

Der Clou beim DWS Komfort Depot: Sie können alle Anlageziele (Sparpläne, Einmalanlagen und sogar Entnahmepläne) für Ihre Kunden in nur einem Produkt bündeln – ohne Mindestlaufzeiten und ohne Altersbegrenzungen. Das DWS Komfort Depot erlaubt Ihren Kunden, jegliche Form des Ansparens und Entsparens (über

Die drei Multi-Asset-Konzepte der DWS

DWS Defensiv: Zielrendite von 2 Prozent p. a. über Geldmarktverzinsung bei einem Anlagehorizont von mindestens 5 Jahren. Der maximale Verlust soll hierbei im Durchschnitt über 5 Jahre den Wert von 5 Prozent jährlich nicht übersteigen (keine Garantie).*

DWS Balance: Zielrendite von 3 Prozent p. a. über Geldmarktverzinsung bei einem Anlagehorizont von mindestens 7 Jahren. Der maximale Verlust soll hierbei im Durchschnitt über 7 Jahre den Wert von 10 Prozent jährlich nicht übersteigen (keine Garantie).*

DWS Dynamik: Zielrendite von 4 Prozent p. a. über Geldmarktverzinsung bei einem Anlagehorizont von mindestens 10 Jahren. Der maximale Verlust soll hierbei im Durchschnitt über 10 Jahre den Wert von 15 Prozent jährlich nicht übersteigen (keine Garantie).*

* Hinweis: Ziel unserer Anlageexperten für Mischfonds ist es, Kursrückgänge bei den Investmentalternativen zu begrenzen. Da die Kapitalmärkte jedoch mitunter stark schwanken können, sind sowohl die maximalen Kursrückgänge als auch die erstrebten Renditen nur Zielsetzungen und keine Garantie.



die Produktoption „Investmentrente“) bequem zu verwalten und günstig zu handhaben. Das DWS Komfort Depot kostet derzeit lediglich acht Euro an jährlicher Depotgebühr – egal wie viele Anlageziele Ihre Kunden besparen oder ob Ihre Kunden einen oder mehrere Auszahlungspläne einrichten möchten. Für Kinder ist die Verwaltung des DWS Komfort Depots sogar bis zum 18. Geburtstag kostenlos.

Darüber hinaus verfügt das DWS Komfort Depot über attraktive Produktoptionen wie zum Beispiel ein Beitragsdepot, um Einmalanlagen Stück für Stück offensiver zu investieren, oder über ein Ablaufmanagement und eine Garantieoption, um Risiken der Anlage zu reduzieren. Und natürlich können über die Optionen hinaus die Fondsinvestments problemlos an die jeweilige Lebensphase und die damit verbundenen Anlageziele angepasst werden. Es können jederzeit regelmäßige oder unregelmäßige Beiträge geleistet, angepasst oder auch ganz ausgesetzt werden oder zusätzliche Zahlungen und Teilentnahmen in beliebiger Höhe getätigt werden. Im Fokus des DWS Komfort Depots stehen die risikogesteuerten Mischfonds DWS Defensiv, DWS Balance und DWS Dynamik. Diese drei leicht voneinander abgrenzbaren Multi-Asset-Konzepte bieten Ihren Kunden eine „Komfortzone“, die der individuellen Risikoneigung am ehesten entspricht (siehe Kasten).

Das DWS Komfort Depot bietet Ihnen nicht nur einen attraktiven Ausgabeaufschlag, sondern vor allem auch eine laufende Vergütung auf Basis des Fondsvermögens in der Ansparphase und über die gesamte Dauer des Entsparens. ■ (gs)

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.

Deutschlandrente und Schäuble-Bond

Wozu eigentlich noch die gesetzliche Rentenversicherung?

Negative Berichte über die Riester-Rente sind nicht neu und gehören fast schon zum guten Ton in der Medienwelt. Interessant ist dabei zu beobachten, dass oftmals nicht differenziert wird und immer von DER Riester-Rente geschrieben und gesprochen wird, die es als solche überhaupt nicht gibt. Die Produktausgestaltungen sind inzwischen vielfältig und reichen vom reinen Banksparplan über Versicherungsprodukte mit unterschiedlichen Sicherungskonzepten und -modellen sowie über Fondssparpläne bis zu geförderten Bausparprodukten.

Zugegebenermaßen bieten diese Lösungen unterschiedliche Punkte zur Verbesserung oder besseren Handhabung. Gerade die Zulagenbeantragung ist oftmals kompliziert und bietet viele Fehlerquellen, so dass es nicht nur zur Nichtgewährung der Zulagen kommen kann, sondern gar zu deren späterer Rückforderung. Die Informationsprozesse der Zulagenstelle sind dabei fragwürdig und die Korrekturmöglichkeiten mit einem Festsetzungsantrag eingeschränkt. Letztendlich sind diese Themen aber hausgemacht und der Gesetzgebung geschuldet.

Riester-Rente als Sündenbock der Politik

Umso interessanter ist es, wie sich in letzter Zeit negative Berichte über die Riester-Rente mehren, in denen oftmals von einem Scheitern berichtet und geschrieben sowie als Konsequenz daraus offen über die Abschaffung sinniert wird. Dabei findet auch der Niedrigzins Berücksichtigung. Interessant ist allerdings, dass der Gesetzgeber die Produkthanbieter einerseits zur Bruttobeitragsgarantie zwingt, gleichzeitig aber keine attraktiven Anlagemöglichkeiten bietet (siehe auch Seite 62).

Die Situation wird aber umso absurder, wenn man sich zusätzlich vergegenwärtigt, dass durch weitere Gesetze und Vorgaben bei fehlender Eigenkapitalquote teilweise die Investition in Staatsanleihen mit Niedrigzins diktiert wird. Die Riester-Rente mutiert somit zum Sündenbock der eigenen Politik.

Gleichzeitig liest man allerdings in den jeweiligen Berichten von Lösungsvorschlägen und -ideen. Dabei stößt man immer wieder auf die Begriffe „Deutschlandrente“ und „Schäuble-Bond“. Gemeint ist dabei die Idee eines Staatsfonds nach norwegischem Vorbild. Gelder sollen also tatsächlich angelegt und nicht im Rahmen des Umlageverfahrens gleich wieder ausgegeben werden. Die Not-



wendigkeit derartiger Konzepte wird dann unter anderem mit dem Scheitern der Riester-Rente begründet.

Reform der Rentenversicherung gefordert

Demgegenüber stellt sich aber die Frage, ob nicht vielmehr die gesamte gesetzliche Rentenversicherung gescheitert ist. Dass die Ansprüche aus dieser für nachfolgende Generationen nur noch schwerlich ausreichen, um den Lebensunterhalt zu bestreiten, steht aufgrund von Inflation, Besteuerung, Krankenversicherungsbeiträgen und einem allgemeinen Absinken der Rentenhöhen außer Frage. All diese Themen sind allerdings ebenso hausgemacht von der staatlichen Administration. Wichtiger ist somit eine Reform der gesamten Rentenversicherung und weniger die Diskussion über einen einzelnen Baustein der privaten Altersvorsorge, wie eben die Riester-Rente.

Interessant ist dabei zusätzlich zu beobachten, wie über eine verpflichtende Investition jedes Einzelnen in ein derartiges Anlagekonzept diskutiert wird. Die freie Wahlmöglichkeit von geeigneten Vorsorgekonzepten und -anlagen je nach Alter und Lebenssituation der Anleger in der privaten Altersvorsorge wird somit komplett infrage gestellt und es soll nicht minder eine Bevormundung stattfinden.

Wohlgemerkt, die Deutschlandrente und/oder der Schäuble-Bond sollen die gesetzliche Rentenversicherung nicht ersetzen, sondern zusätzlich ergänzen! Bleibt nur zu hoffen, dass derartige Pläne nicht umgesetzt werden und die Bemühungen und notwendigen Veränderungen an anderen Stellen fokussiert werden. ■ (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.



Datenaktualisierung verbessert

Von AdWorks ins AkquiseCenter leicht gemacht



Stellen Sie sich vor, Ihnen stünde ein System zur Verfügung, das es Ihnen ermöglicht, alle Investment- und Versicherungsdaten zum Kunden aufrufen zu können.

Erledigt ✓

Stellen Sie sich weiter vor, dass Sie Ihren Kunden Zugriff auf ihre Verträge ermöglichen könnten – online am Rechner oder auch per App übers Smartphone für iOS und Android.

Erledigt ✓

Und all diese Daten werden versicherungsseitig von uns über GDV-Import, CSV-Import und BiPRO ohne Ihr Zutun in das System gespeist – und dies nicht nur einmal, sondern nach jeder Änderung und/oder Aktualisierung!

Erledigt ✓

Abgerundet wird der Zugriff dadurch, dass Sie in diesem System und aus dem Vertrag heraus auch Zugriff auf alle vertragsrelevanten Dokumente haben – dies gilt auch für Ihre Kunden, wenn Sie es denn wollen!

Erledigt ✓

Sie würden gerne in Vorbereitung auf einen Termin oder als Handout eine konsolidierte Ansicht der Kundenverträge erstellen? Auch dies ist kein Problem für dieses System.

Erledigt ✓

Manuelle Anlage eines Interessenten? Natürlich möglich!

Erledigt ✓

Dies alles bietet Ihnen das Arbeiten mit AdWorks. Unser neu programmiertes Doublettool zur Bereinigung des Versicherungsbestands ist seit Anfang März 2016 fertig. Hier haben wir im April sukzessive mit der Bereinigung des Bestands begonnen. Mehr dazu per News, denn hier sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen.

In welchem Turnus erfolgen Aktualisierungen in AdWorks?

Jede Änderung in finorm – ob nun ein Neuabschluss, eine vertragliche Änderung zum Bestandsvertrag oder eine durch den GDV- oder BiPRO-Import – wird innerhalb eines Tages auch in AdWorks ersichtlich sein (soweit die geänderten Daten vom Import berührt werden).

Neue Dokumente im finorm-Vertragsarchiv werden ebenfalls automatisiert binnen eines Tages in AdWorks für den Vermittler aufrufbar sein. Ab August 2016 werden Änderungen sogar im Zwei-Stunden-Rhythmus im System aktualisiert.

Ebenfalls neu im Laufe des Jahres 2016 – voraussichtlich im Mai – wird die Mitnahme der Kundendaten in das softfair AkquiseCenter sein. Dies ist sinnvoll:

- zur Berechnung von Versicherungsangeboten über die softfair-Module KV/LV/Sach,
- für Analysen mit dem Finanzlotzen 3.0 oder dem DIN-Tool FINOSO (DIN Spec 77222) und
- für Online-Vertragsabschlüsse.

Das nächste große Projekt ist der Import von Spartendetails wie Rückkaufwerte, Versicherungssummen und vieles mehr. Hier gilt es jedoch zunächst, die Datenlage in finorm zu sichten und insbesondere zu erarbeiten, welche Gesellschaft zu welchem Bereich (LV, KV, Sach) zu welcher Sparte und zu welchem Produkt welche Daten über den GDV-Import, den CSV-Import und BiPRO liefert. Aufgrund dieser Informationen können wir bewerten, welche Spartendetails zur Verfügung stehen, um dann zu entscheiden, welche Informationen in den Import zu AdWorks aufgenommen werden können. Diese Funktion wird Ihnen voraussichtlich im August/September 2016 zur Verfügung stehen. ■ (II)

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 Funktion als Vorstand der NVS AG verantwortet er die Bereiche Technik/Administrations- sowie Integrationsprozesse für den Versicherungsbereich der Netfonds Gruppe.



Die neuesten Produkte bei Netfonds

FinanzLotse 3.0 und RiVa

Intuitiv beraten – schnell einsteigen ohne langwierige Datenabfrage vorab: So geht ganzheitliche Beratung heute mit dem FinanzLotsen 3.0 von softfair. Darin integriert ist die gesamte Tarifvielfalt der softfair-Module LV/KV/PV/SHU, inklusive der Alttarife. Der FinanzLotse 3.0 zeichnet sich durch eine konsequente Vertriebsorientierung und den neuesten Stand der Technik aus. Er ist Ihre perfekte technische Unterstützung für den ganzheitlichen Beratungsprozess. Ihre Vorteile:

- intuitive Benutzerführung,
- schneller Einstieg in die Beratung ohne Datenabfrage vorab,
- keine vorgegebene Beratungsstruktur,
- Verlauf ganz nach Kundenwunsch,
- Beratung über alle Sparten hinweg,
- Einbeziehung bestehender Verträge in den Vergleich,
- modernster Technikeinsatz.

Mit dem FinanzLotsen 3.0 sind Preis-Leistungs-Vergleiche, Angebote, Beratung über nahezu alle Sparten sowie der Abschluss mit elektronischer Unterschrift innerhalb einer einzigen Anwendung möglich. Dank der Tarifdatenbank kann der Anwender auf zahlreiche Alttarife zugreifen. Die Bedienung ist intuitiv und schnell.

FinanzLotse 3.0 ist mit dem TÜVIT-Prüfsiegel ausgezeichnet worden. Das TÜVIT-Zertifikat bestätigt die Gebrauchstauglichkeit gemäß DIN EN ISO 9241-11, -110 und ISO/IEC 25051 und ist zwei Jahre gültig.

Neu bei Netfonds: RiVa

Seit Dezember 2015 ist die elektronische Voranfragen-Plattform RiVa in unserem softfair AkquiseCenter freigeschaltet. Damit bieten wir Ihnen eine echte technische Innovation: nämlich die erste Online-Risikoprüfung für Lebensversicherungen, Existenzschutz- und Krankenversicherungsprodukte. Leicht und schnell – und garantiert abschließend! – können Versicherungsvermittler via RiVa auf elektronischem Weg die Versicherbarkeit ihrer Kunden prüfen lassen. Und zwar gleichzeitig bei bis zu vier Gesellschaften.

Alle Entscheidungen, Rückfragen oder Nachforderungen (wie zum Beispiel Arztberichte) zur elektronischen Voranfrage erhalten Sie bequem innerhalb ihres Vergleichsprogramms zurückgemeldet. RiVa ist automatisch Bestandteil unserer Leben- und Kranken-Module und dauerhaft kostenfrei nutzbar. Über 30.000 Versicherungsvermittler werden künftig davon profitieren. In einem Schulungs-Clip erläutert softfair die Anwendung und die Funktionen von RiVa.



Die neuen Module bei Netfonds

Geprüfte Datensicherheit bei softfair

Last, but not least eine Meldung, die uns besonders stolz macht: softfair hat das Gütesiegel ISO 27001:2013 für sein IT-Sicherheitskonzept erhalten.

Durch ein externes und unabhängiges Audit hat softfair den offiziellen Nachweis erhalten, dass Daten vertraulich behandelt und vor dem Zugriff unautorisierter Personen geschützt sind. Gleichzeitig bieten wir damit auch Klarheit und Sicherheit im Sinne des Code of Conduct für die Versicherungswirtschaft. ■ (//)

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 Funktion als Vorstand der NVS AG verantwortet er die Bereiche Technik/Administrations- sowie Integrationsprozesse für den Versicherungsbereich der Netfonds Gruppe.



Digital genormt zum Beratungserfolg

FINOSO-Software – was die neue angehende DIN-Norm im Vertrieb bewirkt

Normen finden sich überall in der Wirtschaft, bei der Fertigung von Produkten ebenso wie bei Dienstleistungen. Wer gezielt branchenweit akzeptierte Normen und Standards anwendet, spart Kosten und sichert Qualität. Denn in der Produktion vereinfachen Normen die Fertigung, und die Nachfrage nach Produkten steigt, wenn sie mit bestehenden Systemen und Produkten kompatibel sind und den Anforderungen des Marktes entsprechen.

Das gilt auch für die Finanz- und Versicherungsberatung. Hier treibt seit einiger Zeit die DEFINO Institut für Finanznorm GmbH (DEFINO Deutsche Finanznorm) die Standardisierung der Beratungsprozesse bei Finanzdienstleistern erheblich voran. Sie schafft standardisierte Anlageberatungsprozesse bei Banken, Versicherungsaußendienstern und freien Finanzvertrieben und soll damit auch die Beratungsqualität nachhaltig verbessern helfen.

DIN-Normen für die Finanzberatung

Die DEFINO hatte im März 2014 bereits beim Deutschen Institut für Normung (DIN) die Anerkennung ihres Regelwerks „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ als DIN Spec 77222 erreicht. Dort wird eine Analyse der Vorsorgelücken eines Haushalts (Bereiche Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung) mittels eines Soll-Ist-Vergleichs der vorhandenen Versicherungsverträge normiert.

Als Analyseergebnis erhält der Kunde eine Aufstellung der ihn und seinen Haushalt betreffenden Finanzthemen, die zudem mit Prioritäten versehen sind. Neben der Priorität wird jedes Finanzthema mit einer Zielgröße wie zum Beispiel der Deckungssumme einer Versicherung versehen, die Auskunft über den persönlichen Bedarf

gibt. Für den Kunden besonders plakativ ist die Darstellung eines sogenannten Finanz-Scores. Diese Größe stellt den aggregierten und nach Prioritäten gewichteten Zielerreichungsgrad über alle Finanzthemen dar. Die finanzielle Situation wird gewissermaßen in einem Prozentwert abgebildet.

Dieser Score bildet die Leistung durch die Umsetzung der Beratungsergebnisse unmittelbar ab, macht sie gewissermaßen messbar. Abschlüsse neuer Produkte werden positiv für den Kunden übersetzt. In der Praxis zeigt sich, dass Kunden großes Interesse an der Verbesserung ihres Finanz-Scores, der regelmäßigen Aktualisierung und am Beratungs- und Betreuungsservice entwickeln.

Warum Netfonds die Normierungen unterstützt

Durch die Anwendung der Norm im Beratungsprozess werden mögliche Risiken durch fehlerhafte Bedarfsermittlung minimiert. Die Diskussion mit dem Kunden über die Höhe der benötigten Versorgung entfällt, da diese ja durch das „normierende Gremium“ festgelegt wird und nicht durch den Berater als individueller (subjektiver) Rat.

Anders als bei EU-Richtlinien, die in deutsche Gesetze und Verordnungen eingehen, ist die Umsetzung von DIN-Normen in der Finanzdienstleistung freiwillig. Netfonds hat die jüngste Entwicklung in diesem Bereich mit großem Interesse verfolgt und gute Gründe eruiert, die Anwendung der DIN Spec Ihnen, unseren Partnern, ans Herz zu legen.

Denn im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung der Branche werden die einzelnen Prozessschritte in einer genormten Beratung wesentlich durchgängiger und damit für die Berater komfortabler.

Die Digitalisierung dient hierbei als Werkzeug für die Beratung, für schlanke Prozesse und vereinfachte Abschlussmöglichkeiten. Die Vorteile – unter anderem mehr Sicherheit, mehr Transparenz und nicht zuletzt mehr Umsatz und mehr Empfehlungen (siehe Kasten) – sprechen für eine intensive Beschäftigung mit der Norm.

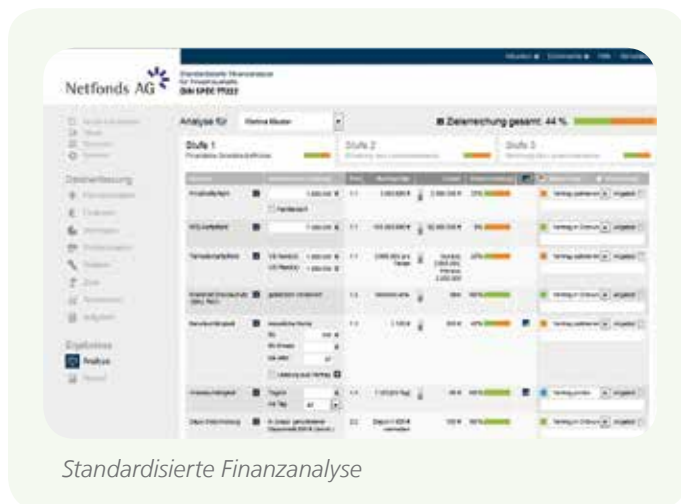
Wie Sie mit der DIN Spec im Beratungsalltag arbeiten

Um die Normen im Beratungsalltag anzuwenden, gibt es entsprechende IT-Programme. Die Software FINOSO ermöglicht Ihnen hier einen einfachen Einstieg in die Beratung nach dem gesamten DIN-Spec-Regelwerk: eine schnelle Datenerfassung und ein kurzer Weg zur FINOSO-Analyse, an deren Ende ein hochwertiges Kundendokument erstellt wird. Dazu ist keine lokale Software-Installation notwendig.

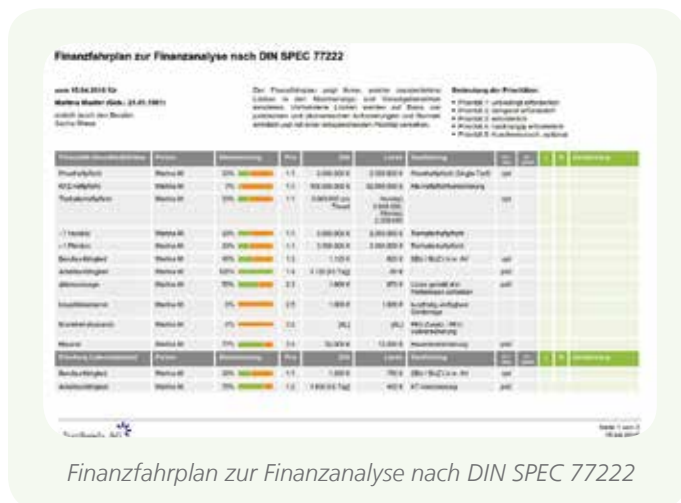
Mit FINOSO in der Basisversion können Sie rund 80 Prozent der deutschen Haushalte nach dem DIN-Spec-Regelwerk beraten. Vorhandene Leistungen aus Verträgen werden dabei – außer im Bereich Altersvorsorge – direkt erfasst. In der Anwendung der

Vorteile der DIN Spec 7722 für die Finanzberatung

- Bedarfsermittlung erfolgt unabhängig von Anbieterempfehlungen.
- Umsatz steigt, denn je Sparte und Produkt werden Mindestgrößen, -laufzeiten und -versicherungssummen empfohlen werden; das Regelwerk ist transparent und die Empfehlung verifizierbar.
- Vertragsdichte steigt, da kein singulärer Produktverkauf stattfindet, sondern Konzeptberatung. Der Durchschnitt liegt bei etwa neun Verträgen pro Beratung und Haushalt.
- Kunde hat Interesse an der Verbesserung seines Finanz-Scores, der regelmäßigen Aktualisierung und am Beratungs- und Betreuungsservice.
- Score macht Leistung durch die Umsetzung der Beratungsergebnisse messbar, der Berater kann „Erfolge“ (Abschlüsse) positiv für den Kunden übersetzen und darüber Empfehlungen generieren.
- Berater setzt sich mit einer Verbraucherschutzkonformen Diagnostik gegenüber dem preisorientierten Produktverkauf durch Vergleichsprogramme im Markt ab.



Standardisierte Finanzanalyse



Finanzfahrplan zur Finanzanalyse nach DIN SPEC 7722

erweiterten Programm-Version FINOSO Profi hingegen erfolgt die Erfassung durch Eingabe existierender Verträge mit ihren individuellen Leistungen. FINOSO Profi ermittelt daraus automatisch für die einzelnen Bereiche die relevanten Leistungen.

Mit Buchung der Software-Rakete steht allen Beratern das Tool ab sofort im AkquiseCenter der Netfonds zur Verfügung. Die Präsenzschulungen für das FINOSO-Programm beginnen im Juni 2016. Die Software ist per Schnittstelle mit dem softfair AkquiseCenter verknüpft, so dass eine Übergabe des analysierten Bedarfs in den Vergleichsrechner zur konkreten Produkt- und Preisermittlung erfolgen kann. ■ (ok)

Ihr Ansprechpartner



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

Oliver Kieper baute als Prokurist seit dem Jahr 2004 erfolgreich den Versicherungsbereich bei Netfonds auf. Seit 2012 leitet er als Vorstand den Bankenvertrieb der NVS AG. Ein Jahr später wurde er zudem Vorstand der Netfonds AG und verantwortet weiterhin den Versicherungsbereich.



Ulf Rickmers (rechts), Key Account Manager bei Netfonds, im Gespräch mit Marko Pflanz von der Socialsolvent GmbH. Der Fachmann für Leistungsfallaufnahme und Rickmers trafen sich zu einem gemeinsamen Interview am Socialsolvent-Stammsitz in Hannover.

„92 Prozent Erfolgsquote bei den BU-Leistungsfällen“

Netfonds-Interview zu fünf Jahren Partnerschaft mit Socialsolvent

Ulf Rickmers besuchte anlässlich der fünf Jahre bestehenden Kooperation mit der Socialsolvent GmbH deren Stammsitz in der hannoverschen Südstadt. Ein freudiger Anlass, der von beiden Seiten dafür genutzt wurde, die vergangenen Jahre Revue passieren zu lassen, sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen und über die Zukunft der Zusammenarbeit nachzudenken.

Fünf Jahre Kooperation, da ist einiges passiert; ich sehe hier eine tolle Gelegenheit, um mich einmal persönlich für die Zusammenarbeit zu bedanken.

Marko Pflanz: Das freut uns. Auch wir möchten den Anlass nutzen, um uns für die kollegiale und professionelle Zusammenarbeit zu bedanken. Fünf Jahre, das sind für uns bei der Socialsolvent vor allem eine ganze Menge Fälle. Jeder fünfte Fall, der von einem Versicherungsvermittler an uns weitergegeben wird, stammt aus dem Hause Netfonds. Und die Tendenz war in den letzten Jahren steigend. Das macht uns froh, vor allem wenn wir daran denken, dass wir davon rund 92 Prozent erfolgreich abschließen konnten.

Erfolgreich abschließen, das bedeutet was genau?

Pflanz: Von Erfolg sprechen wir, wenn wir unserem Mandanten eine BU-Rente durchgesetzt haben. Oft wird hier ja schon die bloße Beitragsbefreiung als Erfolg gewertet. Das hilft den Betroffenen jedoch wenig. Unser erklärtes Ziel ist es daher, immer eine monatliche Rentenzahlung durchzusetzen. Davon können die Betroffenen dann in der Zeit ihrer Krankheit leben und erhalten so auch die nötigen finanziellen Mittel, um sich ganz auf ihre Genesung zu konzentrieren. Anders wäre das kaum möglich.

Und das gelingt Ihnen ziemlich gut?

Pflanz: Ja, das kann man so sagen. Und dabei immer außergerichtlich – das ist uns besonders wichtig. So sparen wir nicht nur unnötige Gerichtskosten, sondern unseren Mandanten wertvolle Zeit. Allein im Jahr 2015 haben wir aus privaten Versicherungsverträgen 3,7 Millionen Euro Leistungsvolumen erzeugt. Dabei sind die Ansprüche an die Sozialversicherungsträger noch nicht einberechnet. Das hilft den erkrankten Menschen ungemein und nimmt ihnen vor allem existenzielle Sorgen. Eine ganzheitliche Betreuung ist uns hier deshalb besonders wichtig und zeichnet uns auch aus. Und das über die Leistungsbeantragung hinaus. Wir stehen unseren Mandanten auch nach Erhalt der Rentenzahlung und bei den Nachprüfungsverfahren zur Seite.

Das klingt alles wunderbar. Doch wo wird es besonders schwierig? Was für Fälle kommen von unseren Vermittlern?

Pflanz: Wir bekommen immer wieder Anrufe von Maklern, die gemerkt haben, dass ein Fall besonders heikel ist. Die Makler möchten schließlich nur das Beste für ihre Kunden und kein unnötiges Risiko eingehen. Aber auch die eigene Haftung ist immer wieder ein Thema.

Verstehe, die Haftungsfrage für unsere Makler wurde ja auch erst vor Kurzem noch einmal durch den BGH verschärft.

Pflanz: Stimmt. Das hat große Wellen geschlagen und wird auch weiterhin ein Thema bleiben. Es ist aber nicht nur die Haftungsfrage, in vielen Fällen ist es auch so, dass uns Makler ganz klar sagen: „Dieser Leistungsfall hier ist einfach zu umfangreich; dafür habe ich keine Zeit und das Risiko für mich und meinen Kunden ist mir

Top Facts zur Socialsolvent:

- Sozial- und Versicherungsrecht
- Wissenschaftlich fundierte Tätigkeitsanalyse
- Herstellung eines relevanten Zusammenhangs zwischen Tätigkeit und Diagnosen, Absicherung der Diagnosen
- Erfolgsquote von beinahe 100 Prozent
- Rentenberater mit eigenem Justitiariat
- Fachmann für Leistungsaufnahme: Marko Pflanz
- Rechtsanwalt: Dr. jur. Tobias Roeder

zu groß.“ Dafür haben wir Verständnis, denn wir wissen, wie zeitintensiv so ein Leistungsantrag werden kann. Und wir freuen uns natürlich, dass wir den Fall übernehmen dürfen. Das ist auch im Sinne des Mandanten, denn so gelingt es uns, den Fall ganzheitlich zu bearbeiten. Nebenbei sei hier erwähnt, dass sich ein Makler schnell in den Bereich einer Rechts- oder Rentenberatung begibt, für die er in der Regel nicht über die gesetzlichen Genehmigungen verfügt. Und schon taucht eine weitere Haftungsfalle auf.xa

Ist nicht auch die vorvertragliche Anzeigepflicht (VVA) ein großes Thema?

Pflanz: Jein. Wir wissen, dass die Versicherten ihre Formulare nach bestem Wissen und Gewissen ausgefüllt haben. Dennoch kommt es immer wieder vor, dass Versicherer eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung nachweisen wollen und auch können. Prinzipiell prüfen wir erst mal vor Antragsstellung auf Leistung alle relevanten Parameter und fällen dann eine fundierte Entscheidung. Unsere Mandanten erhalten von uns immer eine solide Einschätzung der Rechts- und Sachlage.

Lohnt sich das Ganze wirklich?

Pflanz: Ja. In der Regel finden wir immer eine Lösung, wie wir damit umgehen. Dafür haben wir auch unseren Rechtsanwalt Dr. jur. Roeder. Es gibt aber schon knifflige Fälle und Fälle, die einen bewegen.

Können Sie uns da ein Beispiel nennen?

Pflanz: Da fällt mir spontan eine alleinerziehende Mutter ein, die an Krebs erkrankte. Leider leidet sie an einer Krebsart, die nicht heilbar ist. Das geht einem dann natürlich besonders nah. In diesem Fall konnten wir eine drohende VVA feststellen. Wir fragen dann zunächst unseren Mandanten, ob er sich den Sachverhalt erklären kann. Wenn wir, wie in diesem und vielen anderen Fällen, mitgeteilt bekommen, dass die Mandantin sich nicht erinnern kann, je eine bestimmte Erkrankung gehabt zu haben, kontaktieren wir die Krankenkassen beziehungsweise den behandelnden Arzt. Meist handelt es sich dann um sogenannte Arbeits- oder Verdachtsdiagnosen.

Das heißt genau?

Pflanz: Ein Arzt hat zu einem Zeitpunkt X vor dem Abschluss des Versicherungsvertrags einen Verdacht auf eine Krankheit geäußert, die der Patient letztendlich nie hatte. Diese Diagnose taucht dennoch in den Unterlagen auf. Manchmal sind es aber auch Abrechnungsfehler der Ärzte beziehungsweise der Krankenkassen.

Da kann ich mir gut vorstellen, dass so eine Geschichte nicht spurlos an einem vorbeizieht. Was würden Sie sich im Hinblick auf solche Fälle wünschen?

Pflanz: Ich würde mir vor allem wünschen, dass die Betroffenen rechtzeitig zu uns kommen und nicht erst, wenn das sprichwörtliche Kind bereits im Brunnen liegt. Bereits bei der Beantragung der Leistung gibt es so viele Fehlerquellen, die wir im besten Fall vor Einreichen der Papiere beim Versicherer erkennen können. Jeder BU-Fall ist sozusagen einzigartig und wird von uns auch als solcher bearbeitet. Das bedarf Zeit und vor allem des entsprechenden Know-hows.

Ich bedanke mich für das informative Gespräch, Herr Pflanz.

Pflanz: Gerne. Ich habe mich sehr gefreut und möchte auch noch einmal im Namen des ganzen Teams unsere Freude über die Zusammenarbeit zum Ausdruck bringen. Kommen Sie uns bald wieder einmal in Hannover besuchen.

Für alle einBlick-Leser gibt es ab sofort einen exklusiven Gutschein mit dem Kennwort NETFONDS für eine kostenlose Erstberatung mit Marko Pflanz unter www.socialsolvent.de/downloads oder hier als QR zum Scannen:

**Ihr Ansprechpartner****Ulf Rickmers**

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

Seit 2010 ist der Versicherungskaufmann Ulf Rickmers bei Netfonds. Aktuell ist er als Keyaccount Manager/ Biometrie im Unternehmen tätig.

Neue Wege der betrieblichen Altersversorgung

Netfonds veranstaltet Expertenworkshops für Partner.

Vom 15. bis 17. März 2016 fand erstmalig eine neue Art von bAV-Seminar für die Partner der Netfonds AG statt. Im schönen Landhotel Upstalsboom Friesland in Varel-Dangast trafen sich acht ausgewählte bAV-Partner, um unter Leitung von Matthias Ramge (LiVE GmbH) neue Vertriebsansätze in der betrieblichen Altersvorsorge zu erarbeiten und weitere Bindungsinstrumente für bereits bestehende bAV-Mandate zu erkennen.

Der Powerworkshop umfasste Strategien zur Akquise neuer Mandanten, wie beispielsweise einen Telefonleitfaden und die Einwand-Vorwegbehandlung, sowie neue Sales-Stories. Auch das neue „B“ wurde großgeschrieben. So erkannten die Teilnehmer, dass dem neuen „B“ nicht nur die Altersversorgung folgt, sondern auch die Berufsunfähigkeit, die Krankenversicherung, das Gesundheitsmanagement und auch die Unfallversicherung.



Regener Austausch beim Abendessen mit Offizieren der Fregatte Hamburg



Exklusiv-Führung auf der Fregatte Hamburg



Matthias Ramge leitete den bAV-Workshop.

Sie erhielten viele Anreize und Motivationsschübe, um auch bestehende bAV-Mandate noch ganzheitlicher zu betreuen und zu festigen.

Referent Matthias Ramge selbst telefonierte live im Seminar mit einem noch nicht mandatierten Arbeitgeber und gab den Teilnehmern viele nützliche Hilfestellungen. Des Weiteren gab es Informationen rund um das Thema Cross-Selling in der zweiten Schicht (Stichwort „Riester“) sowie einen Crashkurs zum Thema betriebliche Krankenversicherung, denn betriebliche Altersversorgung reicht heutzutage nicht mehr aus, um einen Arbeitgeber ganzheitlich an sich zu binden und auf lange Sicht erfolgreich zu betreuen.

Zum abendlichen Rahmenprogramm trafen sich alle Teilnehmer auf dem Militärstützpunkt Wilhelmshaven und besuchten die Fregatte Hamburg. Eine Exklusivführung durch das gesamte Schiff zeigte den Teilnehmern mal eine ganz andere Welt. Im Anschluss ließ man den Abend gemütlich beim Abendessen ausklingen und konnte den Gästen (FKpt Lange, OltzS Grünitz, OltzS Baumgarten) Fragen rund um die deutsche Marine stellen. Ein reger Austausch machte den Abend für alle zu einem gelungenen Get-together.

Alles in allem war es für alle Teilnehmer ein sehr interessanter Ausflug in die Welt der bAV 2.0, und man war sich einig, dass in der bAV auch zukünftig ein großes Potenzial besteht! Wer nach wie vor Unterstützung bei der bAV-Akquise sucht, kann sich gerne an das bAV-Kompetenzcenter der Netfonds wenden. ■ (sr)

Ihre Ansprechpartnerin



Sabiné Reuter

Expertin bAV (DMA & DVA)
sreuter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-397

Sabiné Reuter ist als Versicherungskauffrau (IHK) mit Schwerpunkt bAV Hauptansprechpartnerin für die komplexen Themen in der bAV und unterstützt unsere Makler auch vor Ort bei der Akquise und Umsetzung von bAV-Konzepten.

Innovative Zahnzusatzversicherung

ZahnPRIVAT ergänzt den gesetzlichen Krankenversicherungsschutz optimal.



Gesunde, schöne Zähne vermitteln ein positives Lebensgefühl und sind als optische Visitenkarte eine Menge wert. Wie viel genau, sieht man allerdings oft erst auf der Zahnarztrechnung. Gesetzlich Krankenversicherte müssen hochwertigen Zahnersatz, zum Beispiel Implantate, größtenteils aus eigener Tasche bezahlen. Das kann teuer werden. Damit der Eigenanteil bezahlbar bleibt, empfiehlt sich eine Krankenzusatzversicherung.

Neuer leistungsstarker Tarif ZahnPRIVAT

Die Union Krankenversicherung und Bayerische Beamtenkrankenkasse haben daher die neue Tariflinie ZahnPRIVAT auf den Markt gebracht. Die Zahnzusatzversicherung erstattet einen Teil der Kosten für Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe und sogar für Parodontose und Wurzelbehandlung: 50 Prozent im Tarif ZahnPRIVAT Kompakt und 70 Prozent im Tarif ZahnPRIVAT Optimal. Im Top-Tarif ZahnPRIVAT Premium sind es sogar 90 Prozent; zudem bietet er auch Leistungen für Kieferorthopädie. Somit lässt sich der Schutz individuell auf die persönlichen Bedürfnisse und die aktuelle Lebenssituation des Kunden abstimmen.

Die Tariflinie überzeugt durch günstige Beiträge und ausgezeichnete Leistungen. Besonders attraktiv ist ZahnPRIVAT für jüngere Kunden. Im Alter zwischen 20 und 29 Jahren kostet der Tarif ZahnPRIVAT Premium 16,64 Euro.

Alle Leistungen können sofort nach Abschluss in Anspruch genommen werden. Und durch die reduzierten Gesundheitsfragen ist der Abschluss denkbar einfach. Außerdem kann ZahnPRIVAT

ideal mit Tarifen ohne Leistungen für Zahnbehandlungen und/oder Zahnersatz kombiniert werden. Zusammen mit den Tarifen NaturPRIVAT und VorsorgePRIVAT genießt der Kunde einen vielseitigen Schutz für seine Gesundheit.

Schenken Sie Ihren Kunden ein strahlendes Lächeln!

Mit ZahnPRIVAT haben Ihre Kunden gut lachen. Sprechen Sie sie gleich bei der nächsten Gelegenheit darauf an. Viel Erfolg!

Rechenbeispiel

Zwei Implantate mit Suprakonstruktion	Leistung nur GKV	Leistung ZahnPRIVAT Premium
Rechnungsbetrag	3.700 Euro	3.700 Euro
GKV-Anteil	900 Euro	900 Euro
Restkosten	2.800 Euro	2.800 Euro
Tarifliche Erstattung 90 %	–	2.520 Euro
Ihr Eigenanteil	2.800 Euro	280 Euro

ZahnPRIVAT – die Highlights auf einen Blick

- Keine Erstattungsobergrenze
- Keine Kürzungen aufgrund fehlender Prophylaxe
- Keine fiktiven Abzüge bei fehlender Leistung der gesetzlichen Krankenkasse
- Keine Wartezeit, also sofortiger Versicherungsschutz
- Vereinfachte Risikoprüfung

Ihr Ansprechpartner



Lars Feddersen
Maklerbetreuer
lars.feddersen@ukv.de
Telefon: (0 43 31) 6 96 52 02

Lars Feddersen ist seit 1995 Spezialist in der PKV. Von Anfang an hat er Makler und Mehrfachagenten vertriebsorientiert unterstützt. Er ist seit acht Jahren als Maklerbetreuer bei der CONSAL MaklerService tätig. Sprechen Sie ihn an!

ConceptIF BIZ

Die neue Business-Klasse im Gewerbegebiet

Jeder viel fliegende Geschäftsreisende weiß die Annehmlichkeiten der Business-Klasse zu schätzen: schneller Check-in, ruhige Lounge-Atmosphäre zum Arbeiten, mehr Sitzfreiheit im Flugzeug und aufmerksame Flugbegleiter während des Fluges.

Annehmlichkeiten gleicher Qualität zeichnet die neue Business-Klasse ConceptIF BIZ für gewerbliche Assekuradeurlösungen in den Bereichen Betriebsgebäude-, Betriebsinhalts- und Ertragsausfallversicherung aus. ConceptIF BIZ bietet erstmalig dem kleinen Gewerbe und mittelständischen Firmenkunden einen einfachen Zugang zu einem gehobenen Gewerbeversicherungsschutz mit individuellen Lösungen für nahezu alle gängigen Gebäudenutzungen und Unternehmen. Makler können ihren Firmenkunden online, ohne Medienbrüche und ohne zeitintensive Abstimmungen mit diversen Versicherern ein Versicherungsangebot unterbreiten, das weit über dem ansonsten verfügbaren Marktniveau liegt.

Vorteil: Marktbreite

Unternehmen aus dem Mittelstand konnten bislang weitestgehend nur auf Standardlösungen zurückgreifen. Individuelle Bedingungswerke waren in der Regel nur industriellen Großkunden vorbehalten. Damit räumt ConceptIF BIZ nun auf. Das Konzept ist einzigartig, denn für über 1.800 der mehr als 2.700 vom Verband der Schadenversicherer geführten Betriebsarten gibt es deutschlandweit kein ähnlich umfassendes, online-basiertes Angebot.

Vorteil: Industrieniveau

ConceptIF BIZ ist Assekuradeur, bündelt die Nachfrage mittelständischer Gewerbekunden und verhandelt jene mit Versicherern – so, wie es Industriekunden tun. Individuelle Ausschreibungen mit aufwendigen Bedingungsvergleichen sind für Makler heutzutage aus Zeit- und Kostengründen kaum noch zu leisten. Makler, die also bislang vor dem hohen Aufwand für Angebotserstellung und Antragsabwicklung zurückschreckten, können dieses Geschäft zu sehr attraktiven Preisen bei hervorragenden Leistungsmerkmalen mit ConceptIF BIZ optimal abwickeln. Dazu wurde ein Standard-Bedingungswerk auf Industrieniveau entwickelt, das keine Wünsche offenlässt.

Vorteil: haftungssicher und online

Die Eintrittschance für kleine und mittelständische Makler in dieses attraktive Geschäftsfeld ist die extrem einfach zu bedienende Plattform. Nach der Eingabe der Risikoparameter kann unmittelbar ein Antrag



erzeugt werden, der auf einem sehr umfangreichen Bedingungsmerkmalwerk beruht. Schaltflächen mit erklärenden Informationen erleichtern die Eingabe. Sollten notwendige Angaben für die Antragserstellung fehlen, listet das System diese Punkte auf und sie können nachgetragen werden. Unterm Strich können Makler mit diesem Angebot Kosten und Haftung deutlich reduzieren. Daher ist die neue „Business-Klasse“ von ConceptIF nicht nur für kleinere Makler sehr interessant, sondern auch für Mitarbeiter in Gewerbeabteilungen größerer Maklerhäuser. ■ (jowi)

5 gute Gründe für CIF:BIZ

- Online-Abschluss ohne komplizierte Abstimmung mit dem Versicherer
- Extrem weitgehender Deckungsumfang: maximale Sicherheit für Kunden und Makler
- Individuell und flexibel durch einen modularen bis hin zu einem allumfassenden Versicherungsschutz
- Branchenspezifische Spezialklauseln
- Sleep-easy-Klausel: prämienfreie Differenzdeckung für spätere Beginne bis zwölf Monate

Ihr Ansprechpartner



Jörg Winkler
Vorstand der ConceptIF AG
info@conceptif.de
Telefon: (040) 696355-0

Jörg Winkler ist Vorstand der im Jahr 1999 gegründeten ConceptIF AG. Die ConceptIF-Gruppe ist Konzeptentwickler, Pool-Dienstleister für über 80 Versicherer und Assekuradeur exklusiver Versicherungskonzepte und Online-Services für unabhängige Finanzdienstleister.

Wenn BU, dann von Canada Life!



Der Top-Tarif mit garantiert stabilem Preis

Bei der BU hat der Vermittler die Qual der Wahl: Es gibt sehr viele Tarife mit guten Bewertungen. Welchen davon bietet man seinem Kunden an? Natürlich zählt der Preis bei der Auswahl. Vergleichsrechner laden zu dieser Selektion ja geradezu ein.

Wo aus günstig plötzlich teuer werden kann

Doch der Fokus auf den Preis birgt Tücken: Praktisch alle Anbieter differenzieren zwischen einem Brutto- und dem günstigeren Netto-Beitrag. Dieser wird auch meist in Vergleichsprogrammen ausgewiesen. Doch er kann ansteigen – bis auf die Höhe des Brutto-Beitrags, was mitunter doppelt so viel ist. Untersuchungen des Analysehauses Franke und Bornberg und ganz aktuell der Assekuranz-Ratingagentur ASSEKURATA machen auf diese Problematik aufmerksam.

Der Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life hebt sich hier deutlich von konventionellen Produkten ab: Er bietet voll garantierte Beiträge und Leistungen. Kunden sind damit vor unerwünschten Beitragssteigerungen sicher – für ihr gesamtes Berufsleben, auf Wunsch sogar bis zum Alter von 67 Jahren.

Preisstabilität trifft auf Flexibilität und Extras

Steigen können die Prämien bei Canada Life nur, wenn der Kunde es wünscht: Er kann seinen Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung bei vielen Gelegenheiten flexibel aufstocken. Zum Beispiel bei Hochzeit, Geburt eines Kindes, Erwerb selbst genutzten Wohneigentums, Gehaltssteigerung oder zum 5. und 10. Jahrestag des Versicherungsbegins.

Ein Beispiel aus der Praxis

Die Apothekenhelferin Birte Hamacher, 20, hat gerade ausgemerkt. Sie wünscht sich eine durchgängige Absicherung ihrer Arbeitskraft bis zum Renteneintritt, die sie sich auch im späteren Lebensalter noch leisten kann. Ihr Makler empfiehlt ihr, sofort eine BU abzuschließen, da die Prämien noch vergleichsweise günstig sind. Eine monatliche BU-Rente von 1.000 Euro kostet sie bei Canada Life 46,23 Euro im Monat. Der Festpreis und die Leistungen sind garantiert und gelten bis zum Endalter 67. Teurer werden kann es nicht – wichtig für die finanzielle Planungssicherheit. Wenn sie in ein paar Jahren mehr verdient und dann eine Familie gründet, möchte Birte Hamacher ihren Schutz mit der Nachversicherungsgarantie aufstocken.

Zudem verzichtet der Berufsunfähigkeitsschutz auf die abstrakte Verweisung. Für Selbstständige bietet Canada Life im Ernstfall eine Umorganisationshilfe für ihren Betrieb. Bei Canada Life wird hier bei kleinen Betrieben mit weniger als fünf Personen Belegschaft auf eine Prüfung der Umorganisationsmöglichkeit ganz verzichtet, Berufsunfähige erhalten dann ihre BU-Rente. Wer trotz Berufsunfähigkeit aufgrund neu erworbener Fähigkeiten wieder im Berufsleben Fuß fasst, erhält eine Wiedereingliederungshilfe.

Kunden können Lücken beim Krankentagegeld aus einer privaten Voll- oder Zusatzkrankenversicherung überbrücken: Wurde die Leistung aufgrund von Berufsunfähigkeit eingestellt, bekommen sie bei Canada Life bis zu sechs Monate die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente parallel zur Leistungsprüfung. Der Berufsunfähigkeitsschutz leistet zudem bei Pflegestufe I der gesetzlichen Pflegeversicherung.



Und zu guter Letzt: Der Tarif holte Top-Ratings. „Hervorragend“ (FFF) von Franke und Bornberg, MORGEN & MORGEN bewertete Bedingungen und Antragsfragen mit „ausgezeichnet“. Zudem wurde er BU-Testsieger 2015 beim Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) und erhielt 2015 die Note „sehr gut“ (1,2) von „Finanztest“.

Weitere Informationen über den Kundenservice der Canada Life
– Tel.: 06102/30618-00, E-Mail: kundenservice@canadalife.de

CIF:PRO complete Best Advice

Private Sachversicherung für Fortgeschrittene



Die Tarifvariante „CIF:PRO complete Best Advice“ aus der ConceptIF-Assekuradeur-Produktlinie ist in den Sparten Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht und Hausrat mit einer „Best-Advice-Klausel“ ausgestattet. Das heißt: Der Versicherer gibt eine Best-Leistungs-Garantie für Alt- und Neuverträge. Bei Neuverträgen stellen sich Kunden nicht schlechter als mit ihren Altverträgen.

Darüber hinaus werden mit der Bedingungs-differenzdeckung alle Leistungserweiterungen des neu abgeschlossenen Vertrages sofort mitversichert, auch wenn der Versicherungsbeginn erst bis zu einem Jahr in der Zukunft liegt. Ein Zusatzbeitrag wird für diese Leistung nicht erhoben. Weiterhin können Makler mit der „Best-Advice-Klausel“ für ihre Kunden auf das Leistungsspektrum anderer Versicherer zurückgreifen, sollte der bestehende Schutz einmal nicht ausreichen. Diese Best-Leistungs-Garantie gibt Kunden und Maklern die Sicherheit eines optimalen Schutzes.

Sicherheit für Makler und Kunden

Neben den Mehrwerten für Kunden ergeben sich auch für Berater handfeste Vorteile. Sie können ohne großen Aufwand ihre Kundenverträge stets auf den neuesten Stand bringen. Denn mit der „Best-Advice-Klausel“ werden sie von der zeitintensiven Arbeit entlastet, Neuentwicklungen laufend im Blick behalten, analysieren und vergleichen zu müssen.

Natürlich ist das dokumentierte Bedingungs-werk selbst auch schon sehr weitreichend, so dass auch bei zukünftigen Änderungen des Marktes nach unten heute schon Schutz im Premiumsegment geboten wird. Das Zusammenspiel der „Best-Advice-Klausel“ mit einem optimalen Schutz im Bedingungs-werk erleichtert den Fokus auf das Wesentliche, die Kundenberatung.

So bieten die CIF:PRO-Tarife einen weitreichenden Schutz durch hochwertige Leistungsbausteine und Klauseln. Hierzu ein Beispiel: In

der Hausratversicherung werden neben den Versicherungssummen-tarifen auch Quadratmeter-Pauschaltarife (QM) angeboten. Mit den QM-Tarifen werden Haftungsrisiken bei der Antragsstellung und im Vertragsverlauf reduziert und Unterversicherung vermieden. Mit Versicherungssummen- und QM-Tarifen im Angebotsportfolio kann ein Berater sehr flexibel auf Kundenwünsche eingehen und den Hausrat entweder pauschal oder exakt nach Ausstattung versichern lassen.

Den Preis im Fokus

Zu guter Letzt hilft der beste Schutz nicht, wenn er kaum bezahlbar ist. Hier wurde hart kalkuliert, so dass die „Best-Advice-Produkte“ in ihrem Preissegment in allen gängigen Vergleichsrechnern, wie auch im softfair-Lotsen, überzeugend positioniert wurden. Der Vergleich lohnt sich. ■ (jöwi)

Privathaftpflicht für Best-Advice-Spezialisten

Leistungsmerkmale der „CIF:PRO complete Best Advice“-Privathaftpflicht

- Schlüsselverlust ohne Begrenzung (Vereins-, Ehrenamts- und Dienstschlüssel bis 100.000 Euro)
- Einschluss des Rechtsschutzes in der Forderungsausfalldeckung
- Einschluss von Auslandssemestern im Rahmen der Ausbildung oder des Studiums
- Einschluss der Nutzung von Elektrofahrrädern
- Mitversicherung aller in häuslicher Gemeinschaft befindlichen Verwandten
- Neuwertentschädigung bis 500 Euro (mit Einschränkungen)

Ihr Ansprechpartner



Jörg Winkler
Vorstand der ConceptIF AG
info@conceptif.de
Telefon: (040) 696355-0

Jörg Winkler ist Vorstand der im Jahr 1999 gegründeten ConceptIF AG. Die ConceptIF-Gruppe ist Konzeptentwickler, Pool-Dienstleister für über 80 Versicherer und Assekuradeur exklusiver Versicherungskonzepte und Online-Services für unabhängige Finanzdienstleister.



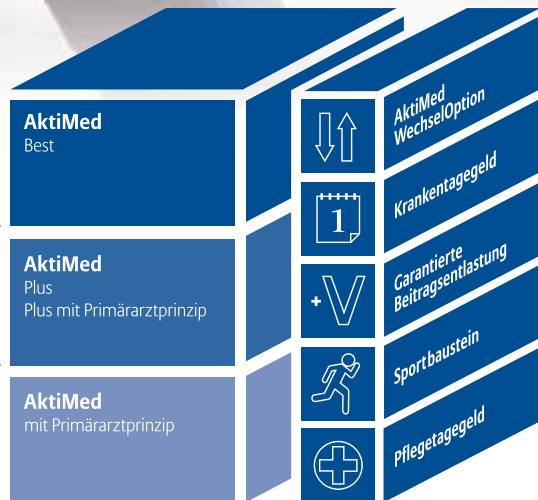
Entdecken Sie jetzt die AktiMed-Tarife der Allianz – für jeden die passende Lösung!



Premiumschutz mit Höchstleistungen

Leistungsstarker Komfortschutz

Kompakter Gesundheitsschutz



Flexibilität in jeder Lebenssituation

Sicherheit im Krankheitsfall

Niedrige Beiträge im Alter

Besonders starker Schutz beim Sport

Optimale Versorgung im Pflegefall



Leistungsstark und sicher



Einfach



Flexibel

www.makler.allianz.de



Ihr Maklerbetreuer der Allianz Private Krankenversicherungs-AG:
Rainer Stegemann
Telefon: 0421.3364 29071
E-Mail: rainer.stegemann@allianz.de

Es kommt eben doch auf die Größe an!

Die Vorteile der Bestandsübertragung auf Netfonds

Entscheiden Sie sich als Vermittler für die Zusammenarbeit mit Netfonds und tun Sie dies mittels Bestandsübertragungen auch vollumfänglich, so profitieren Sie auch auf ganzer Linie von dieser Partnerschaft. Denn durch wachsende Bestände wird unsere Position gegenüber den Gesellschaften gestärkt und Sie als Vermittler profitieren unmittelbar von den ausgehandelten Konditionen.

Der Import aller Versicherungsverträge und der zugehörigen Dokumente in AdWorks bietet Ihnen nicht nur ein Customer-Relationship-Management-System inklusive 360-Grad-Ansicht des Kunden (Investment und Versicherungen). AdWorks stellt auch ein System dar, mit dem Sie Ihren Kunden Zugriff auf ihre Verträge und Dokumente ermöglichen können – egal ob vom Rechner oder per App!



Netfonds garantiert: Ihr Bestand bleibt Ihr Bestand!

Auch wenn bei der Bestandsübertragung ein Vertrag rein technisch und im Außenverhältnis zur Gesellschaft auf Netfonds übertragen wird, so bleibt es doch Ihr Vertrag! Geregelt wird dies im Netfonds-Anbindungsvertrag, § 11 Kundenschutz:

„Netfonds wird die ihr durch die Tätigkeit des Vermittlers bekannt gewordenen Kunden nicht selbst zu werblichen Zwecken ansprechen, keine direkten Vermittlungsgeschäfte unter Umgehung des Vermittlers mit diesen Kunden tätigen und keine Dritten mit der werblichen Ansprache der Kunden beauftragen. Im Übrigen ist Netfonds aufgrund ihrer Maklerstellung verpflichtet, einem vom Kunden erteilten Auftrag für einen Vermittler- bzw. Beraterwechsel nachzukommen.“

Das modernisierte BÜ-Tool

Mit dem modernisierten BÜ-Tool im AkquiseCenter stellt Ihnen Netfonds eine sehr komfortable und schnelle Möglichkeit der Bestandsübertragung zur Verfügung. Hierfür öffnen Sie auf unserer Plattform

im Bereich Versicherungen das AkquiseCenter und starten per Klick in der Linksnavigation die „Bestandsübertragung“. Nach der Bestätigung, dass Sie die „Spielregeln“ anerkennen und Ihnen eine Vollmacht vorliegt, ist die Beantragung der Bestandsübertragung nur noch ein paar Pflichteingaben entfernt. Bei den Eingaben erfolgt systemseitig die Prüfung, ob der Vertrag übertragen werden kann oder nicht. Nach der Eingabe aller Daten, dem Hochladen der Vollmacht und dem Abschluss des Vorgangs mittels „Senden“ geschieht Folgendes:

Es wird eine Mail an die Gesellschaft mit Ihnen im cc generiert, inklusive der Maklervollmacht, mit dem Wunsch, diesen Vertrag zu übertragen. Gleichzeitig wird der Vertrag unmittelbar in finorm als Fremdvertrag angelegt; mit dem Status „in Bearbeitung“ und dem Änderungsgrund „Bestandsübertragung (Übertragung vom anderen Vermittler) (GDV)“. Im Vertragsarchiv wird auch die von Ihnen hochgeladene Maklervollmacht abgelegt. Fertig!

Überblick über die Bestandsübertragung in finorm

Um einen Überblick darüber zu erhalten, welche Verträge bereits übertragen wurden und an welche Verträge die Gesellschaft von Ihnen erinnert werden muss, können Sie in finorm mit wenigen Eingaben einen entsprechenden Report generieren. Die Mailadressen der Gesellschaftsvertreter finden Sie auf der Netfondsplattform im Bereich Versicherungen in der Linksnavigation unter dem Menüpunkt „Gesellschaftsportale“ rechts unter „Ansprechpartner“. Tipp: Haben Sie den Kunden bereits im AkquiseCenter angelegt, so können Sie die Kundendaten in „Bestandsübertrag“ mitnehmen.

Nutzen Sie alle Vorteile der Zusammenarbeit mit Netfonds durch die Übertragung Ihrer Bestände, denn am Ende kommt es doch manchmal auf die Größe an! ■ (gse)

Ihr Ansprechpartner



Gunnar Seidler
Key Account IT
gseidler@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-377

Als gelernter Versicherungskaufmann unterstützt Gunnar Seidler Netfonds seit Januar 2015 im Versicherungsbereich.

ALfonds^{Riester} auch mit
kostengünstigen Indexfonds (ETFs)



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

Stiftung Warentest	GUT (2,3)
Finanztest	Riester-Rente FiskAL Tarif RV50
1	Im Test: 23 klassische Riester-Renten- versicherungen
	Ausgabe 10/2015 www.test.de
	15CA80



**Unsere Riester-Renten sind top –
egal ob klassisch oder fondsgebunden.**

Mit staatlicher Förderung gezielt vorsorgen – ganz nach Wunsch
Ihrer Kunden.

www.vermittlerportal.de



Kluges Cross-Selling bei Gewerbekunden

Wie Makler das Potenzial bei Krankenversicherungsprodukten nutzen

KV Offensive 2016



Viele Makler haben exzellente Gewerbekontakte. Entweder weil sie eine besondere Expertise in der Gewerbesachversicherung vorweisen können oder weil sie in Sachen betriebliche Altersvorsorge (bAV) punkten. Wenn dann die Frage kommt, was denn noch so angeboten wird, dann gibt es häufig ein Schulterzucken. Wenn aber nun die Tür zum Chef schon einmal offen ist, haben wir hier noch ein paar Ideen aus der Welt der Krankenversicherung zusammengestellt, die man ansprechen kann:

Betriebliche Krankenversicherung

Eine bAV muss der Chef machen. Das ist Pflicht. Und nun kommt die Kür: die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenversicherung (bKV). Der Chef schließt für seine Mitarbeiter eine Krankenzusatzversicherung seiner Wahl ab. Zum Beispiel: Vorsorge, Zahnersatz oder -behandlung, 2-Bett/Privatarzt im Krankenhaus oder dergleichen mehr. Er bezahlt die Prämien sowie die Steuern und Lohnnebenkosten. Die Angestellten sind versichert – entweder alle oder ein objektives Kollektiv.

Warum macht er das? Weil er seine Mitarbeiter enger an sich binden und leichter neue Fachkräfte finden möchte. Weil er die Gesundheit seiner Leute fördern möchte, um die Zahl der Ausfalltage wegen Krankheit zu senken. Fluktuation einerseits und Krankheitstage andererseits sind nämlich sehr teuer. So kostet der (unerwünschte)

Weggang eines Mitarbeiters nach Expertenrechnung rund 120 Prozent seines Jahreseinkommens. Da lohnt es sich schon, Maßnahmen zu ergreifen, um den Mitarbeitern den potenziellen Entschluss zum Wechsel so schwer wie möglich zu machen.

Die Tarife in der bKV werden in der Regel ohne Gesundheitsprüfung angeboten. Bereits ab Kollektivgrößen von fünf Mitarbeitern können auch Vorerkrankungen mitversichert werden. Für die Familienangehörigen der Arbeitnehmer werden ebenfalls, auf eigene Rechnung, attraktive Angebote gemacht. Diese Vorteile gilt es jeder einzelnen Familie zu erläutern.

Dabei ergeben sich für Makler hervorragende Perspektiven zur Neukundengewinnung. Für Sie als Vermittler besonders interessant: Eine bKV zählt zu den privaten Krankenzusatzversicherungen und hat somit eine Stornohaftung von nur zwölf Monaten.

PKV für den Chef und die Führungskräfte

Es klingt so banal, aber es bedarf trotzdem der Erwähnung. Vor Ihnen sitzt der Chef. Oder ein gut verdienender Angestellter, zum Beispiel der Personalchef. Beide gehören zur Hauptzielgruppe für die private Krankenversicherung (PKV). Entweder für die Vollversicherung oder für Kostenerstattungstarife. Bei diesem Konzept bleibt der Kunde in der GKV und ergänzt seine Krankenversicherung so, dass er beim Arzt als Privatpatient auftreten kann und die Kosten erstattet

bekommt. Auch interessant für die Familienangehörigen. Tarife zur Kostenerstattung lassen sich übrigens auch über eine bKV abbilden.

Lohnfortzahlung

Ein Unternehmen muss in den ersten sechs Wochen den Lohn seiner Arbeitnehmer voll weiterzahlen, wenn diese erkrankt sind. Gerade bei kleineren Unternehmen ein ziemliches Risiko. Man stelle sich nur eine Grippewelle vor. Unternehmen bis zu 30 Mitarbeitern müssen daher an die GKV einen Pflichtbeitrag bezahlen, die sogenannte Umlage U1.

Aus dieser Umlage wird dem Arbeitnehmer im Krankheitsfall die Lohnfortzahlung zur Hälfte oder zu 80 Prozent erstattet. Die Prämie liegt beispielhaft bei 1,5 Prozent für die 50-Prozent-Erstattung und 3,9 Prozent für die 80-Prozent-Erstattung. Nun kann der Chef die kleinere Umlage wählen und mit der Ersparnis eine Lohnfortzahlungsversicherung abschließen. Die ist billiger als die 80-Prozent-Umlage. Mit der gewonnenen Liquidität kann wiederum eine bKV gegenfinanziert werden. So ergibt sich ein rundes Gesamtkonzept. Sie können eine Lohnfortzahlungsversicherung, nebenbei bemerkt, grundsätzlich für Unternehmen bis zu 150 Mitarbeitern anbieten. Auch der Chef kann mal krank werden. In den meisten Ge-

schaftsführerverträgen dürfte die ganz normale Sechs-Wochen-Lohnfortzahlung geregelt sein. Danach muss der GF seinen Lohnausfall privat absichern. Das kann aber bis zu sechs Monate lang auch die Firma übernehmen. Die kann das Tagegeld als Betriebsausgabe absetzen und der Chef hat privat mehr Liquidität, weil er kein Tagegeld absichern muss.

Achtung: Der GGF-Vertrag muss exakt auf die Tagegeldverträge abgestimmt sein. Der Rechtsbeistand der Firma muss unbedingt miteinbezogen werden. ■ (ob)

Ihr Ansprechpartner



Oliver Bruns
Geschäftsfeldentwicklung KV
Partner der NVS AG
obruns@netfonds.de

Oliver Bruns, Jahrgang 1967, ist seit über 20 Jahren Berater mit Schwerpunkt KV und Pflege, Buchautor und gefragter Speaker. Seit dem 1. März 2015 ist er bei NVS Netfonds Partner.

Jungmakler Award 2016

Netfonds unterstützt Nachwuchsförderung für den Maklerberuf

Jedes Jahr werden auf der DKM ganz besondere Preise verliehen – die Jungmakler Awards zeichnen clevere Nachwuchsmakler für qualitativ hochwertige Arbeit und ihren Mut zur Selbstständigkeit aus. Der Wettbewerb wird von rund drei Dutzend Gesellschaften aus der Finanz- und Versicherungsbranche gefördert. Die Netfonds Gruppe zählt seit 2016 neu zum Kreis der Förderer.

Denn mit der richtigen Unterstützung könnten noch viel mehr junge Menschen den Beruf des unabhängigen Vermittlers ergreifen. In diesem Jahr wurden erstmalig seit dem Bestehen des Jungmakler Awards 2010 die Preisgelder erhöht: Der Gewinner des Jungmakler Awards 2016 erhält 10.000 Euro, der Zweitplatzierte 5.000 Euro und der Drittplatzierte kann sich über 3.000 Euro Preisgeld freuen.

Die Gewinnerin des Jungmakler Awards im vergangenen Jahr auf der DKM, Nazli Olgar, über den Award: „Allein durch die Teilnahme an solch einem bedeutenden bundesweiten Wettbewerb bin ich beruflich wie persönlich in einer Art und Weise gewachsen, wie es mir anders nicht möglich gewesen wäre. Die geteilten Erfahrungen und



Die drei Hauptgewinner des Jungmakler Awards auf der DKM 2015: Dirk Becht, Nazli Olgar und Michael Gentner

die konstruktive Kritik der Jury, bestehend aus Vorständen verschiedener Gesellschaften, Marketing- und Persönlichkeits-Coaches und weiteren Branchenprofis, hat mich noch weiter motiviert, das Beste aus meinem Unternehmen und mir rauszuholen.“

Junge Vermittler, die die Teilnahmebedingungen erfüllen, können sich noch bis zum 15. Juni 2016 mit ihrem Unternehmenskonzept bequem und einfach über die Website www.jungmakler.de für den Branchenwettbewerb anmelden. ■ (ol)

Pflege ist Trumpf

Was bringt das neue Pflegestärkungsgesetz der Branche?



Zum 1. Januar 2017 tritt das neue Pflegestärkungsgesetz 2 in Kraft. Es bringt eine Reihe von Veränderungen mit sich. Und die Frage stellt sich: Ist dem Gesetzgeber der große Wurf gelungen? Sind Zusatzversorgungen überflüssig? Nein, sind sie nicht. Genau im Gegenteil. Aber der Reihe nach.

Zunächst einmal zu den Fakten der Pflege in Deutschland. Prof. Heinz Rothgang von der Universität Bremen hat vor wenigen Wochen im neuen „Pflegerreport 2015“ der BARMER GEK die neuesten Zahlen vorgelegt. Demnach werden derzeit rund jeder zweite Mann und drei von vier Frauen im Laufe ihres Lebens pflegebedürftig. Die durchschnittliche Dauer einer Pflegebedürftigkeit beträgt knapp sieben Jahre.

Das bedeutet: Pflegebedürftigkeit wird für die allermeisten ein ganz normaler, vierter Lebensabschnitt sein. Es handelt sich nicht um die Ausnahme. Es ist vielmehr die Regel. Darauf gilt es sich vorzubereiten. Seit 1995 gibt es die gesetzliche Pflegeversicherung, die als Pflichtversicherung konzipiert wurde. Sie folgt der Krankenversicherung, gesetzlich oder privat, ist in den Leistungen aber gleich. Nun gibt es zum Beginn des nächsten Jahres eine Reform. Was ändert sich? Welche Chancen ergeben sich für die Beratung und Vermittlung?

Fünf Pflegegrade statt drei Pflegestufen

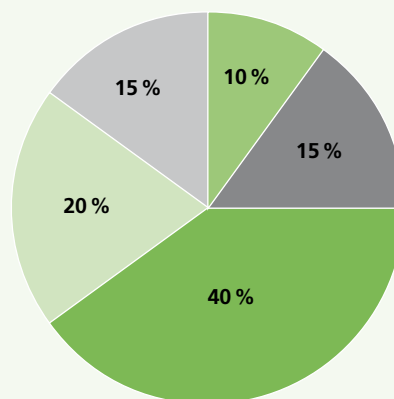
Ab 2017 gibt es keine drei Pflegestufen mehr, sondern fünf Pflegegrade. Wer bereits jetzt eine Pflegestufe hat, wird automatisch in einen neuen Pflegegrad überführt. Gleichzeitig wird es eine neue Philosophie der Begutachtung geben, das sogenannte „Neue Begutach-

tungsassessment“. Bisher gab es das berüchtigte „Minutenzählen“. Es wurde danach geschaut, wie viele Minuten Hilfe der Pflegepatient benötigt. Also, was er alles nicht mehr ohne Hilfe kann.

Ab 2017 wird nicht mehr defizitär begutachtet, sondern Maßstab ist der Grad der Selbstständigkeit (siehe Grafik). Körperlich, geistig und psychisch bedingte Pflegebedürftigkeit wird in der Begutachtung zukünftig gleich bewertet. Das ist sicher ein großer Fortschritt. Aber dass nun das Füllhorn ausgeschüttet wird, kann getrost ausgeschlossen werden. Auch in Zukunft werden die Gutachterinnen und Gutachter darauf achten müssen, die Hilfe zu gewähren, die notwendig ist, aber eben auch nicht mehr.

Wer in Zukunft Leistungen bei der Pflegeversicherung beantragt, bekommt automatisch eine Pflegeberatung. Das gilt auch für pflegende Angehörige. Denn nach wie vor gibt es in der Bevölkerung ein tief sitzendes Selbstverständnis von familiärer Pflege. So hat das wissenschaftliche Institut der AOK herausgefunden, dass nicht einmal 20 Prozent der Betroffenen mögliche Unterstützungsangebote der sozialen Pflegeversicherung nutzen.

Welche Faktoren bestimmen den Pflegegrad?

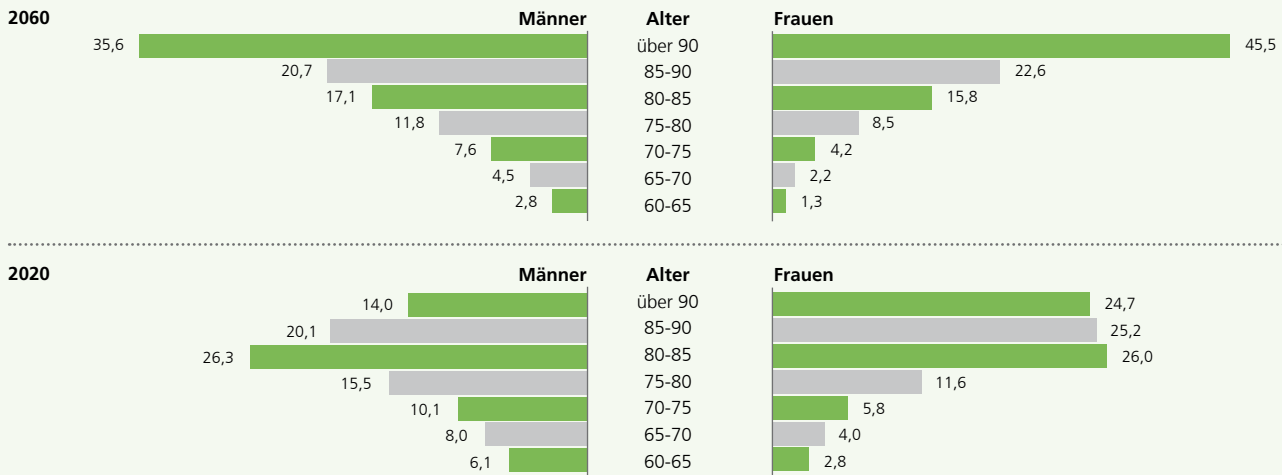


- Mobilität
- Kognitive und kommunikative Fähigkeiten sowie Verhaltensweisen und psychische Problemlagen
- Selbstversorgung, wie Körperpflege, Ernährung u. a.
- Umgang mit krankheitsspezifischen und therapiebedingten Anforderungen
- Gestaltung des Alltagslebens und soziale Kontakte

Quelle: BARMER GEK Pflegerreport 2015

Drastische Alterung der Pflegebedürftigen bis zum Jahr 2060

Verteilung der pflegebedürftigen Frauen und Männer nach Alter in Prozent



Quelle: BARMER GEK Pflegereport 2015

Aber selbst wenn sie das tun, die soziale Pflegepflichtversicherung bleibt ein Zuschussystem, dessen Ziel es nie war und auch nie sein wird, eine vollumfängliche Übernahme der Kosten zu erreichen. Und außerdem drohen natürlich weitere Kostensteigerungen. So werden die 1,5 Millionen Pflegekräfte in Deutschland nicht ausreichend vergütet. Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe hat das selber angemahnt. Eine würdige und qualitativ hochwertige Pflege ist aber von gut ausgebildetem Personal abhängig, das der deutschen Sprache mächtig ist.

Für den Vertrieb ist wichtig: Lediglich 20 Prozent der Wohnimmobilien sind altersgerecht ausgestattet, laut Prof. Rothgang im BARMER GEK Pflegereport. Ein kleiner Selbsttest genügt: Leihen Sie sich im Fachhandel mal einen Rollator oder einen Rollstuhl und bewegen Sie sich damit in Ihrer Wohnung. Kommen Sie ins Bad? Wie kocht es sich im Sitzen? Für Sie als Makler ergibt sich daraus eine Beratungschance. Finanzierungen oder sogar der Erwerb einer altersgerechten Wohnung können angeboten werden.

Ambulante Pflege wird gefördert

Die Politik setzt weiter auf die ambulante Pflege. Mit dem neuen Gesetz wird diese weiter gefördert, zum Nachteil der stationären Versorgung. So dürfen beispielsweise ambulante Dienste in Zukunft auch Betreuungsmaßnahmen übernehmen. Das durften bisher nur stationäre Einrichtungen.

Unabhängig davon, ob es in einer mobilen Gesellschaft wirklich möglich ist, in der Familie zu pflegen, möchten die Menschen, solange es geht, zu Hause bleiben. Dafür braucht es nicht nur eine Wohnung, in der das möglich ist, sondern auch viel ambulante Pflege. Denn das Risiko besteht darin, dass im Alter niemand mehr da ist,

der kostenlos pflegt und betreut. Immerhin wird jetzt die Generation alt, die nur noch halb so viele Kinder bekam wie die Wirtschaftswundergeneration. Und die sich zur Hälfte scheiden lässt. Und dann muss man Dienstleistungen einkaufen.

Nicht länger warten, sondern handeln

Mit dem neuen Pflegegesetz werden auf einen Schlag rund eine halbe Million Menschen mehr Leistungen aus der Pflegekasse bekommen. Das liegt am neuen Pflegebegriff. Das bedeutet für die Pflegezusatzversicherung ab 2017, dass sie im Preisniveau steigen wird. Sollte man nun warten? Nein. Natürlich nicht. Sie sollten als Makler darauf achten, dass der Anbieter eines Pflegetagegeldes oder einer Pflegerente eine saubere Klausel hat, was die Umstellung auf die neue Tarifwelt angeht. Das Pflegestärkungsgesetz 2 bringt eine Reihe von Verbesserungen. Aber es bleibt eine „Teilkasko“. Für alles andere kommt der Patient selber auf. Da bleibt Vorsorge das Gebot der Stunde. ■ (ob)

Ihr Ansprechpartner



Oliver Bruns
Geschäftsfeldentwicklung KV
Partner der NVS AG
obruns@netfonds.de

Oliver Bruns, Jahrgang 1967, ist seit über 20 Jahren Berater mit Schwerpunkt KV und Pflege, Buchautor und gefragter Speaker. Seit dem 1. März 2015 ist er bei NVS Netfonds Partner.



Die PKV bleibt Dauerbrenner im Vertrieb

Warum die bereits totgesagte private Krankenvollversicherung ihre Marktstellung verteidigen wird



Alle Jahre wieder, wenn eine oder mehrere Beitragsanpassungen in der privaten Krankenversicherung durchgeführt werden, startet die Diskussion um die Zukunft des dualen Gesundheitssystems in Deutschland. Schlagzeilen überbieten sich, was die Dramatik der Ereignisse und der Zukunft angeht. Immer wieder besonders im Zielradar: die private Krankenversicherung (PKV).

Man muss kein großer Prophet sein, um vorherzusagen, dass sich dieser Effekt im nächsten Jahr noch verschärfen wird, wenn es mal wieder auf eine Bundestagswahl zugeht. Und, wenn wir ehrlich sind, es fällt schwer, sich von dramatischen Schlagzeilen unbeeindruckt zu zeigen. Das gilt für Kunden und Makler gleichermaßen.

Ja zur PKV, wenn sie zum Kunden passt

Für uns als Berater und Vermittler stellt sich nun die Frage: Ist die private Vollversicherung noch eine Sparte, ein Produkt, das ich guten Gewissens vermitteln kann? Die Antwort hat sich nicht geändert: Ja, wenn es zum Kunden passt. Letztlich geht es ja gar

nicht um das Produkt. Es geht im Kern darum, dass der Kunde den Wunsch hat, im Krankheitsfall bestmöglich medizinisch versorgt zu werden. Und das bietet die PKV nach wie vor hervorragend.

Für eine Gruppe steht sie ohnehin nicht zur Debatte: die Beamten. Da das Beihilfesystem nicht angerührt wird und auch nicht ernsthaft zur Disposition steht, dürfte die Restkostenversicherung der Privaten für Beamte auch in Zukunft die erste Wahl sein. Da lohnt es sich also, sich als Makler bei diesem Thema fit zu halten. Beamte sind durchaus lohnende Kunden.

Was ist aber nun mit all den anderen? Den Selbstständigen und den gut verdienenden Angestellten? Mit der Einführung der Unisex-Tarife 2013 hat sich die private Krankenversicherung aus dem Einsteigersegment weitestgehend verabschiedet. Eine PKV ist wieder ein Premium-Produkt ohne Wenn und Aber. Das führt zwar dazu, dass sie nur noch ausgesprochen selten als Liquiditätsbeschaffer beim Kunden taugt. Und sie ist erklärungsbedürftiger geworden.

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 86

Swiss Life ist Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftabsicherung



Für jede Zielgruppe die passende Lösung: Das ist die Idee hinter der Produktwelt zur Arbeitskraftabsicherung von Swiss Life.

Die Absicherung der Arbeitskraft ist die Königsdisziplin im Bereich der Biometrie. Zweifelsohne bietet die Berufsunfähigkeitsversicherung den vollwertigsten Schutz: Kein anderes Produkt versichert die zuletzt ausgeübte Tätigkeit und bietet dabei noch sozialen Bestandsschutz, und dies unabhängig von der Ursache. Die Absicherung der Arbeitskraft gehört zu den Kernkompetenzen von Swiss Life – wir bieten seit 1894 Berufsunfähigkeitsversicherungen in Deutschland an, die regelmäßig Bestnoten bei namhaften Analysehäusern erzielen.

Seit Oktober 2015 ist Swiss Life Komplettanbieterin für Arbeitskraftabsicherung

Unser Ziel ist es, regelmäßig mit neuen, innovativen Produkten und Produkterweiterungen Akzente im Markt zu setzen. Und genau das haben wir im letzten Jahr besonders eindrucksvoll und erfolgreich getan. Seit Oktober 2015 ist Swiss Life Komplettanbieterin für Arbeitskraftabsicherung und bietet insgesamt sechs individuelle Lösungen an: die Berufsunfähigkeitsversicherung, die Konsortiallösungen MetallRente.BU, MetallRente.EMI und Klinikrente.BU/BUÄ, den Swiss Life Vitalerschutz sowie den SLP-Existenzschutz.

Mit dem neuen Komplettangebot schließt Swiss Life eine große Lücke in der Arbeitskraftabsicherung für Menschen in risikoreichen Berufen oder mit Vorerkrankungen. Denn die Erfahrung zeigt, dass bisher für viele Menschen in Berufen wie zum Beispiel Busfahrer, Gerüstbauer, Künstler oder Profisportler

eine reguläre Berufsunfähigkeitsabsicherung in den meisten Fällen zu teuer oder sogar ausgeschlossen war. Für diese Zielgruppen bietet Swiss Life mit ihren neuen Produkten jetzt echte, vollwertige Lösungen, um die Arbeitskraft abzusichern.

AKS-Navigator von Franke und Bornberg und vers.diagnose

Für die Angebote im Bereich Arbeitskraftabsicherung hat Swiss Life gemeinsam mit dem unabhängigen Analysehaus Franke und Bornberg GmbH ein Beratungstool entwickelt, den AKS-Navigator. Diese Software optimiert die Kundenberatung, indem sie die Leistungsunterschiede bei den Produktlösungen detailliert auflistet. Welches Produkt passt zu welchem Kunden? Welche Produktkombinationen sind möglich? Der AKS-Navigator liefert die Antworten.

Zudem erleichtert die Software die Risikoprüfung sowie die Antrags- und Angebotserstellung und unterstützt Makler und Vertriebspartner bei der Dokumentation. Als weiteres Highlight haben wir mit vers.diagnose zudem eine Voranfrage-Plattform integriert, die eine blitzschnelle Risikoprüfung ermöglicht. Damit bieten wir Maklern und Vertriebspartnern eine echte Arbeitserleichterung, selbstverständlich inklusive Antrags- und Angebotserstellung und automatisierter rechtssicherer Dokumentation.

Weitere Informationen unter

www.swisslife-arbeitskraftabsicherung.de

Ihr Ansprechpartner



Jan Harnik
Direktionsbeauftragter
 Jan.Harnik@swisslife.de
 Telefon: +49-40-866 219-253
 Mobil: +49-151-161 770 33

Jan Harnik fand 2002 während des Studiums der Volkswirtschaftslehre den Weg in die Finanzdienstleistungsbranche und sammelte umfassende Erfahrungen als Makler. Er steht als Maklerbetreuer in allen Bereichen der privaten und betrieblichen Versicherungswelt zur Seite.

Über Swiss Life:

Swiss Life Deutschland ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Arbeitskraftabsicherung, die betriebliche Altersversorgung und moderne Garantiekonzepte.

Lückenloser Versicherungsschutz überzeugt

Aber die Tarife haben durch die Bank ein höheres Leistungsniveau. Nicht zuletzt deshalb, weil sich nahezu alle an die Mindeststandards halten. Und genau darum geht es: dass der Kunde im Leistungsfall einen möglichst lückenlosen Versicherungsschutz hat. Damit kann die PKV nach wie vor und am allerbesten punkten. Und das zu Recht. Denn der Kunde erhält einen privatrechtlichen Vertrag. Die Gesellschaft kann sich nicht ohne Weiteres vom Kunden trennen und kann auch nicht einseitig die Leistungen kürzen. Eine höhere Verlässlichkeit gibt es nicht. Die Gesundheitsversorgung muss sich im Leistungsfall beweisen. Wenn die beste Versorgung vonnöten ist. Wer jemals am eigenen Leib oder in der persönlichen Umgebung medizinische Grenzerfahrungen gemacht hat, der weiß, wovon die Rede ist. Verlässliche Leistungen kann die GKV nicht bieten. Der Leistungskatalog steht im Wesentlichen im Gesetzbuch. Das kann jedoch geändert werden.



Niemand kann vorhersagen, wie sich der Katalog in 10, 20 oder 30 Jahren darstellt. Zahlreiche Experten sagen der GKV schwere Zeiten voraus. Es steht zu befürchten, dass er weiter geschmälert wird, weil er nicht solidarisch finanziert zur Verfügung gestellt werden kann. Das bedeutet: Jede nicht versicherte Leistung oder jede zukünftig zu streichende Leistung ist eine „versteckte“ Selbstbeteiligung. Wenn der Patient genau die Leistung braucht, die nicht versichert ist, dann zahlt er die selbst. Ohne Rückdeckung durch eine Kasse oder eine Versicherung.

Beitragsstabilität trotz steigender Prämie

Womit wir beim Preis wären. Die Diskussion um die Prämien steht ja zumeist im Mittelpunkt. Und selbstverständlich ist das ein zentraler Punkt. Zu einem taugt die Gesundheitsversorgung allerdings nicht: zu einer „Geiz ist geil“-Mentalität. Wer danach geht, wird schnell Opfer seiner eigenen (falschen) Prioritäten. Niedrige Prämien

Eine PKV ist wieder ein Premium-Produkt ohne Wenn und Aber.

en werden meistens mit Leistungslücken eingekauft. Zum Nachteil des Kunden im Leistungsfall.

In den letzten knapp 25 Jahren sind die Gesundheitsausgaben in der Bundesrepublik im Schnitt um 3,35 Prozent pro Jahr gestiegen. Durchschnittsbetrachtungen sind immer so eine Sache. Aber eines steht mal fest: Wenn Mehl und Hefe jedes Jahr teurer werden, dann steigen irgendwann auch die Brötchenpreise. Für die Gesundheitsversorgung heißt das: Beitragsstabilität bedeutet einen jährlichen Anstieg der Prämie um rund 3,35 Prozent.

Altersentlastungstarif der PKV sinnvoll

Was die Zukunft betrifft, haben beide Systeme ihre Herausforderungen, neben der allgemeinen Preissteigerung. Selbstverständlich muss sich die PKV mit dem Niedrigzins herumschlagen. Da geht es ihr nicht anders als allen anderen, die gerade etwas sparen wollen und keine Risiken eingehen können oder dürfen. Bieten Sie bei jeder PKV einen Altersentlastungstarif mit an. So sorgt der Kunde zusätzlich, steuerlich gefördert, selber vor.

Der GKV sagt man gleichermaßen schwierige Zeiten voraus. Der Beitrag müsste auf über 25 Prozent ansteigen, um das Leistungsniveau auch in 30 Jahren noch zu halten, sagen Experten. Wenn das aber politisch gar nicht durchsetzbar ist, was bedeutet das dann für die Leistungen? Werden sie gekürzt und der Patient braucht sie trotzdem, dann, siehe oben, zahlt er selber.

Für den Kunden bedeutet das, dass er sich in Ruhe erkundigen sollte, wo er die besseren Rahmenbedingungen erhält. Und was ist hier sinnvoller als die Beratung durch einen unabhängigen Makler? Das Netfonds-Team unterstützt Sie dabei gerne. ■ (ob)

Ihr Ansprechpartner



Oliver Bruns
Geschäftsfeldentwicklung KV
Partner der NVS AG
obruns@netfonds.de

Oliver Bruns, Jahrgang 1967, ist seit über 20 Jahren Berater mit Schwerpunkt KV und Pflege, Buchautor und gefragter Speaker. Seit dem 1. März 2015 ist er bei NVS Netfonds Partner.

Wunschlos glücklich!



Pflege: Die Krönung für Ihre Vorsorge

- erhöhte Rente, wenn sie am nötigsten ist
- volle Leistung bei Pflegebedürftigkeit ab drei ADL
- verfügbar in Berufsunfähigkeits- und Rentenversicherungen

Kapitalbeschaffung in Zeiten des Paragraphen 34i Gewerbeordnung

Für welche Kreditarten ist die neue Erlaubnis notwendig?

Während dieser Artikel verfasst wird, ist die Umsetzung des neuen Paragraphen 34i GewO und der dazugehörigen Immobiliendarlehensvermittlerverordnung (ImmVermV) noch nicht vollständig abgeschlossen. Die wesentlichen Eckpunkte dürfen aber schon als gesichert gelten. Weit weniger in der öffentlichen Diskussion als Erlaubnispflicht und Vermittlersachkunde sind die Veränderungen, die auch die Darlehensgeber an ihren aktuellen Produkten vornehmen müssen.

So werden zum Beispiel die Lebenshaltungskosten nicht mehr anhand von Pauschalbeträgen errechnet. Ebenso soll ein sogenanntes Lebensphasenmodell Einkommensveränderungen (etwa den Renteneintritt) berücksichtigen. Wir erwarten, dass nahezu alle Darlehensgeber nach dem 21. März 2016 geänderte Herauslagekriterien und gegebenenfalls angepasste Produkte bereitstellen.

Welche Erlaubnis für welche Kreditvermittlung?

Für die folgenden Darlehensarten sind unterschiedliche Erlaubnisse erforderlich. Generell wird für Verbraucherkredite (Konsumentendarlehen) weiterhin der Paragraph 34c GewO – Darlehensvermittlung – erforderlich sein. Die Vermittlung von Immobiliendarlehen unterliegt zukünftig dem Paragraphen 34i GewO. Als Immobiliendarlehen gelten Darlehen, die mit einem Grundpfandrecht besichert sind, oder auch Darlehen, die „für den Erwerb oder die Erhaltung des Eigentums an Grundstücken, an bestehenden oder zu errichtenden Gebäuden“ verwendet werden. Damit fallen auch alle Bausparkassendarlehen zwingend unter den neuen Paragraphen 34i GewO.

Weiterhin zulässig ist die sogenannte Tippgeberprovision (grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig). Da der Tippgeber rechtlich nicht in die Beratung oder Vermittlung eingebunden ist, kann praktisch jeder, ohne entsprechende Erlaubnisse, als Tippgeber auftreten.

Kapitalbeschaffung mit Grundbucheintrag

Bei vielen Banken ist eine grundbuchlich besicherte Kapitalbeschaffung mit freier Verwendung möglich. Erforderlich ist dafür ein lastenfreies Objekt (selbst genutzt oder vermietet). Es wird eine komplette Objekt- und Bonitätsprüfung durchgeführt (Erlaubnis zukünftig mit Paragraph 34i).



Darlehen ohne Grundbucheintrag

Bausparkassen bieten (Modernisierungs-)Blankodarlehen bis 30.000 Euro an. Beim Nachweis der wohnwirtschaftlichen Verwendung gibt es einen weiten Gestaltungsspielraum. Da nur Einkommensnachweise und wenige Objektunterlagen benötigt werden, ist die Abwicklung unkompliziert. Das Objekt muss sich aber mindestens ein Jahr im Besitz des Kunden befinden und die Beleihung (inklusive Neudarlehen) darf 80 Prozent des Verkehrswerts nicht überschreiten. Nur für Nichtselbstständige (Erlaubnis zukünftig mit Paragraph 34i).

Verbraucherkredit

Als klassisches Verbraucherdarlehen bietet sich zum Beispiel der DKB-Privatkredit an. Die Vorteile für den Kunden sind frei wählbare Laufzeit und Ratenhöhe. Ebenso ist die Tilgung jederzeit möglich. Hierfür haben wir mit der DKB ein Tippgebermodell aufgesetzt. Das heißt, die Vermittlung von DKB-Privatdarlehen ist für jeden Partner der Netfonds AG ohne besondere Erlaubnisse möglich.

Policendarlehen

Für Selbstständige und Angestellte bietet sich als schlanke Alternative das AXA-Policendarlehen an. Hier kann der Rückkaufswert einer bestehenden Versicherung (auch Bausparvertrag oder Festgeld) beliehen werden. Einkommensnachweise sind nicht erforderlich (Erlaubnis Paragraph 34c erforderlich). ■ (cp)

Ihr Ansprechpartner



Carsten Peters

Leiter Baufinanzierung & Bausparen
cpeters@netfonds.com
Telefon: (0 40) 82 22 67-392

Carsten Peters kam 2009 als Niederlassungsleiter eines großen Baufinanzierungspools zu Netfonds und baute hier den Produktbereich Baufinanzierung & Bausparen auf. Seitdem zeichnet der gelernte Bankkaufmann für diesen Bereich verantwortlich.

Renner- und Pennerliste 2016

Umfassende Netfonds-Erfahrungswerte zur derzeitigen Produktlandschaft

INVESTMENT

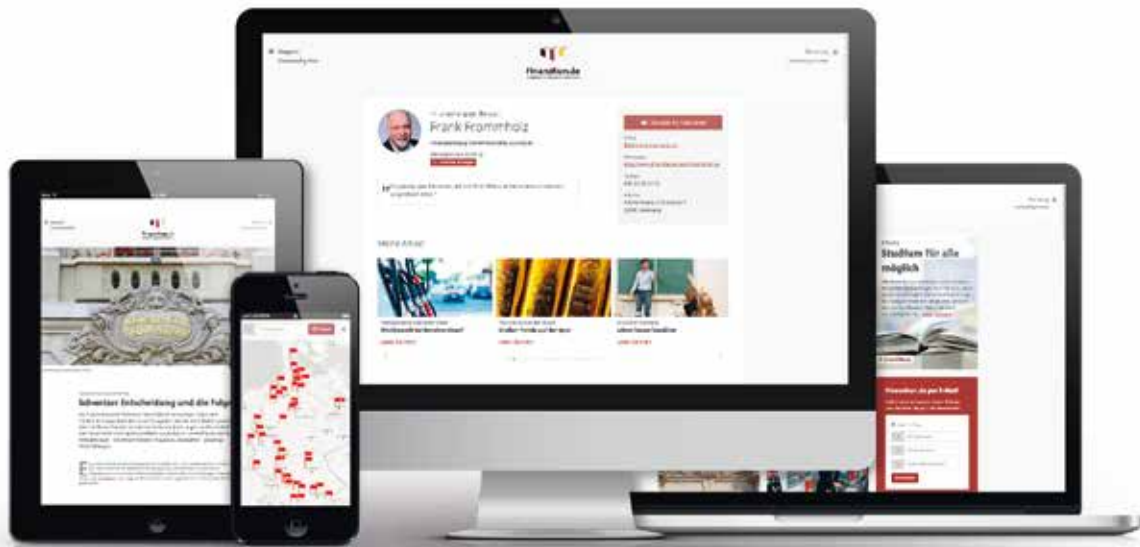
- | | | |
|----------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ↑ RENNER | Long-Short-Strategien | In Zeiten turbulenter Märkte konnten sich einige sehr erfolgreiche Long-Short-Strategien beweisen und erfreuen sich daher zunehmender Nachfrage. Gerade vor dem Hintergrund, dass viele Aktien bereits gut gelaufen sind, wird noch einmal der Ansatz bestärkt, dass Titel auch gezielt gehortet werden können und Renditen damit auch bei fallenden Kursen möglich sind. |
| ↑ RENNER | Aktienfonds – aktives Cash-Management | Der Fondsansatz erinnert etwas an vermögensverwaltende Strategien. Entsprechend erfreuen sich Aktienfonds mit einem aktiven Cash-Management erhöhter Nachfrage. Statt wie früher auf Long-only-Strategien zu setzen, vertrauen Berater und Kunden vermehrt der Expertise erfahrener Fondsmanager. |
| ↓ PENNER | Geldmarktfonds | Mittelfristig dürften klassische Geldmarktfonds weiterhin kaum Rendite oder womöglich sogar eher Verluste verbuchen. Anleger, die investiert sind oder kurzfristig investieren möchten, werden daher vermutlich größtenteils enttäuscht. |

BETEILIGUNGEN

- | | | |
|----------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ↑ RENNER | Zweitmarktangebote | Durch die regulatorisch bedingte Angebotsdürre von Zweitmarktfonds ergeben sich seit einiger Zeit echte Schnäppchen bei „gebrauchten Sachwertanlagen“. Die wenigen Anbieter (beispielsweise Secundus mit dem SubstanzPortfolio, siehe Seite 58) kaufen aus diesem Grund exzellente Zielinvestitionen zu günstigen Preisen in ihre Portfolios – die Anleger wird es freuen! |
| ↓ PENNER | Die Posse Kleinanlegerschutzgesetz vs. Container-Direktinvestments | Diejenigen Anbieter, die sich an die Prospektpflicht halten, werden bestraft. Die BaFin lässt sich leider schon viele Wochen und Monate Zeit, die eingereichten Unterlagen von vorbildlichen Anbietern zu billigen. Währenddessen platzieren andere Anbieter mit nicht immer nachzuvollziehenden Argumenten einfach weiter. Es bleibt zu hoffen, dass hier eventuelle „Umgehungstatbestände“ nicht noch zu weiteren Problemen führen werden und dass Anbieter, die sich an die Regeln halten, endlich im Vertrieb starten dürfen. |

VERSICHERUNGEN

- | | | |
|----------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ↑ RENNER | ARAG KT-Aktion | Die KT-Annahme erfolgt ohne Risikoprüfung, wenn der BU-Antrag von einem anderen Versicherer angenommen und der KT-Antrag zeitgleich mit der BU-Beantragung eingereicht wurde. |
| ↑ RENNER | AXA Performance Flex-Rente | In Sachen Flexibilität setzt die AXA Performance Flex-Rente die Benchmark. Nicht nur „kein fixer Rentenbeginn“, sogar die Rentenhöhe kann im Bezug noch individuell nachgesteuert werden. Wer also zum Beispiel Altersteilzeit-Zahlungen erhält, kann für diesen Zeitraum die ursprünglich vereinbarte Rente senken (man bekommt noch Gehaltsteile vom AG) und erst später die volle – und dann höhere – Rente in Anspruch nehmen. Zuzahlungen und Teilentnahmen sind hier ebenfalls kein Problem. Flexibler ist nur Bargeld in kleinen Scheinen. |
| ↓ PENNER | Generali Lebensversicherung | Die Generali Leben verabschiedet sich vom deutschen (Makler-)Markt – sag leise „Servus“, liebe Volksfürsorge! Viele Makler sind enttäuscht und viele bestehende Einmalbeitragskunden von der aktuellen Entwicklung auch. |
| ↓ PENNER | Die Regierung | Zitat: „Die Bundesregierung ist nicht bereit, für die ... staatlich geförderte Riester-Rente ... mehr staatliche Zuschüsse oder Steuervergünstigungen zu gewähren.“ Stattdessen wirft Karl-Josef Laumann, Sprecher des Arbeitnehmerflügels der Union, der Versicherungswirtschaft bei den in Rechnung gestellten Kosten vor, „kläglich versagt“ zu haben. Herrlich eindimensional, Herr Laumann! |



FinanzKun.de ist für alle Formen mobiler Endgeräte optimiert.

Von Partnern für Partner

Marketing im digitalen Zeitalter mit www.FinanzKun.de



FinanzKun.de
kompetent. transparent. informativ.

Am Beginn einer Selbstständigkeit liegt der Schwerpunkt des Handelns häufig auf der Erschließung attraktiver Kundenkreise. Ein eingängiges Logo/Briefpapier, ein vorzeigbarer Bürostandort, ein beeindruckender Flyer und Anzeigen in Tageszeitungen und Stadtmagazinen sind dabei scheinbar unumgängliche Notwendigkeiten. „Durch diese Maßnahmen habe ich vermutlich nicht einen einzigen Neukunden gewonnen“, bekennt Frank Frommholz, Inhaber der Finanzberatung Frommholz OHG.

Wohl dem, der internetaffine Söhne hat. „Warum nutzt du nicht das Internet zur Kundengewinnung?“, hinterfragte schon vor fast einem Jahrzehnt sein Sohn, der heutige Partner der Finanzberatung Frommholz OHG, Frank Frommholz. Für weniger als 300 Euro entstand dann 2009 die erste Homepage. Fleiß im Textschreiben und die noch in den Kinderschuhen steckende Suchmaschinenoptimierung führten zu einem stetigen Zufluss von Interessenten. Erstaunlich hochkarätige Mandantenbeziehungen in allen Altersgruppen entwickelten sich so bis heute.

Google möchte für die suchenden Verbraucher optimale Suchergebnisse liefern. Darum ist die Suchmaschine an gut verständlichen, Kompetenz ausstrahlenden und werbefreien Texten ä-

berst interessiert. Die Belohnung ist eine gute Platzierung. „Es ist kaum zu begreifen, wie präzise Google werthaltige Texte erkennt. Die Algorithmen sind phänomenal“, so Frank Frommholz. „Soziale und fachliche Verknüpfungen von Netzwerken haben zudem ein extrem großes Gewicht erhalten“, ergänzt sein Sohn. Aus diesem Grund wurde das erste Portal 2012 ins Leben gerufen, auf dem über 4.000 einzigartige Artikel von 50 Beratern zur Auswahl stehen.

Grundstein für das erste „Online-Portal“

Das Nutzerverhalten hat sich dramatisch verändert. Desktopnutzer sitzen weitgehend in Büros. Die für Finanzberater interessanten Verbraucher nutzen dagegen heute Handys und Tablets auf Flughäfen, bei Freizeitaktivitäten oder im Café. Google hat 2015 die Suche in zwei eigenständige Bereiche aufgeteilt: Suchen über das Desktop führen zu anderen Ergebnissen als solche über Handy/Tablet.

Auf diesen Erfahrungen aufbauend, haben die Frommhölzer im Sommer 2015 ein völlig neues Portal programmiert: www.FinanzKun.de. „Responsiv muss die Seite werden“, war die von



Nur gemeinsam sind wir stark – unser Angebot an Sie

Martin Steinmeyer: „In unseren Augen sicherlich die beste Idee, sich mit überschaubarem Aufwand im Internet sinnvoll und dauerhaft zu positionieren. Sie arbeiten als Teil des FinanzKun.de-Beraternetzwerks gemeinsam mit gleichge-

sinnten Kollegen an den gleichen Zielen: eine hochwertige, Erfolg versprechende und nachhaltige Aufmerksamkeit im Zukunftsmarkt ‚Internet‘.“ Schon heute ist die Seite hervorragend von Google bewertet, und je mehr von Ihnen teilnehmen, desto besser die Positionierung.

Erfahren Sie mehr über die Hintergründe sowie Funktionsweisen und rufen Sie uns an unter Telefon (0800) 90 90 991 (info@finanzkun.de)!

Frerk Frommholz aufgestellte Maxime. Mit der Namensgebung sollte das Anliegen der Initiative, unabhängiges Finanzwissen bereitzustellen, verdeutlicht werden. Viele Fachleute sehen in der Verbesserung des Verständnisses für finanzielle Zusammenhänge die Aussicht, Fehlberatungen zu reduzieren. „Verbraucher können sich in unserem überfluteten Medioumfeld kaum mit unabhängig ermitteltem, praxiserprobtem Finanzwissen versorgen“, so Frank Frommholz. „Unsere Vision ist es, das wesentlich zu verbessern.“

Finanzkundig durch www.FinanzKun.de

Auch das neue Portal ist ein reines Kollegennetzwerk. Es gibt keine Funktionäre, die bezahlt werden müssen – die Einnahmen werden in die Weiterentwicklung der Seite gesteckt. Primäres Ziel ist es, für die Mitglieder ein immer wichtiger werdendes, eigenes Internet-Profil zu entwickeln (Author Rank). Fundament dafür sind Artikel, die den Verbrauchern und Google zeigen, dass der Verfasser Wichtiges zu sagen hat und somit einen der vorderen Suchergebnisplätze verdient. Und das stärkt zusätzlich die eigene Berater-Homepage.

„Ich brauche viele Stunden für einen Artikel. Und dann entpuppt der sich meist als Fachartikel, der für Verbraucher zu kompliziert geschrieben ist. Ich greife daher gerne auf Finanzjournalisten zurück, die das auf Sprachniveau FAZ, Welt oder ZEIT nach meinen Vorgaben übernehmen“, so Frank Frommholz. Fertig vorkonzipierte Beiträge stehen täglich neu zur Verfügung. Im plattformeigenen „Radar“ kann jeder Artikel vorab gesichtet, so akzeptiert oder zur individuellen Veränderung gebucht werden. Das klappt bereits seit vier Jahren tadellos.

Gerade der Themenbereich „Finanzwissen vermitteln“ kommt bei der Presse hervorragend an. Es geht ja eben nicht vordergründig um Produktvermittlung oder Beraterpräsentation – das wird auf der Plattform wesentlich subtiler gemacht. Obwohl die Seite erst im Herbst 2015 ans Netz ging, werden bereits rund 15.000 Besucher pro Monat erreicht. Zum Jahresende werden 100.000 Besucher pro Monat angepeilt. FinanzKun.de soll zu

einem Wegweiser für alle Verbraucher werden, die Finanzinformationen suchen.

Kostenbeitrag mit Nutzern abgestimmt

In der seinerzeitigen Gründungsphase wurde diskutiert, welcher Beitrag relativ problemlos aufzubringen ist und gleichzeitig den erheblichen Aufwand einer großen Seite finanzieren kann. „100 Euro pro Monat, ein fertiger Artikel darin enthalten und ein jederzeitiges Kündigungsrecht waren schnell Konsens“, berichtet Frerk Frommholz von der Gründungsveranstaltung 2012. Und so wollen die Finanzkundler auch mit der Netfonds Gruppe als neuem, tatkräftigem Unterstützer in bewährter Manier weitemachen. Interessierte Berater sind herzlich willkommen, die fachliche und regionale Präsenz dieser aufstrebenden Initiative zu bereichern. ■ (ms)

Die Vorteile von FinanzKun.de auf einen Blick

- Hochwertiges Online-Profil
- Neue Kunden gewinnen
- Kompetenznetzwerk nutzen
- Eigene Artikel veröffentlichen
- Eigene Homepage stärken

Ihr Ansprechpartner



Frank Frommholz

Finanzberatung Frommholz OHG
frank@finanzberatung-frommholz.de
Telefon: (040) 32005 413

Frank Frommholz ist seit Juli 2014 geschäftsführender Gesellschafter der Finanzberatung Frommholz OHG. Zuvor war er in Hamburg als Geschäftsführer, Vermögensverwalter, Finanzplaner und Kreditspezialist und als unabhängiger Finanzberater selbstständig. Frommholz hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Branche.

Apps fürs Marketing

Wie Sie den FinTechs mit der richtigen Technik Paroli bieten können

FinTechs sind aktuell in aller Munde. Diese Wortmischung stammt von Finanzen und Technology und ist eine Mischung aus beidem. Das Ziel von FinTechs ist es, Kunden Dienstleistungen einfacher, besser und vor allem online zur Verfügung zu stellen, die bislang große Unternehmen wie Banken bereitgestellt haben. Einige Anbieter haben sich darauf spezialisiert,

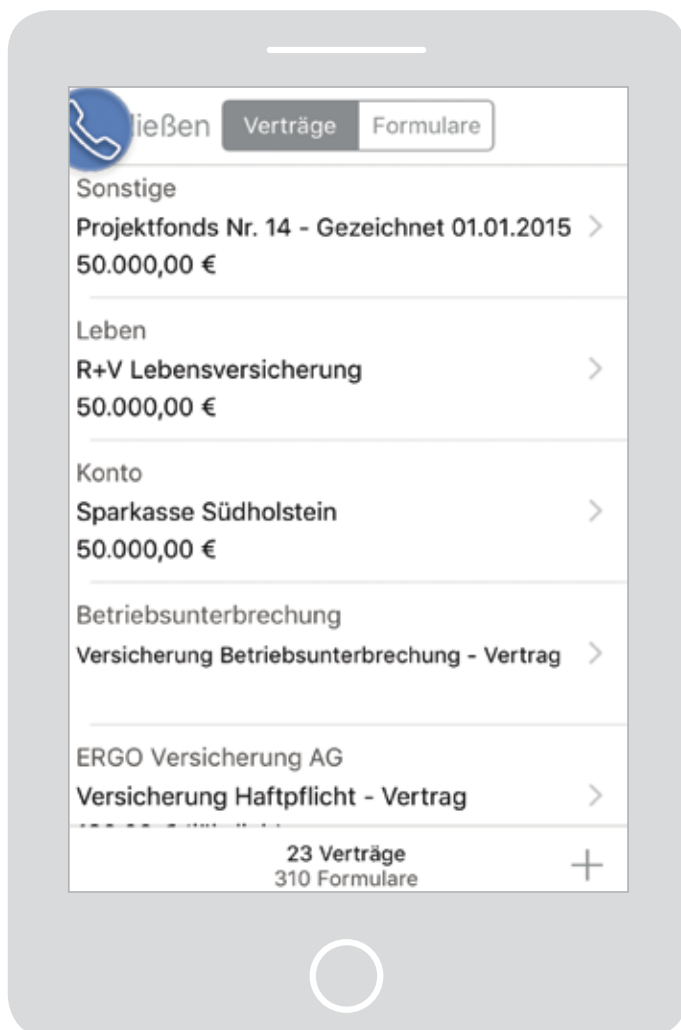


Abb. 1 Ansicht der eigenen Depotwerte

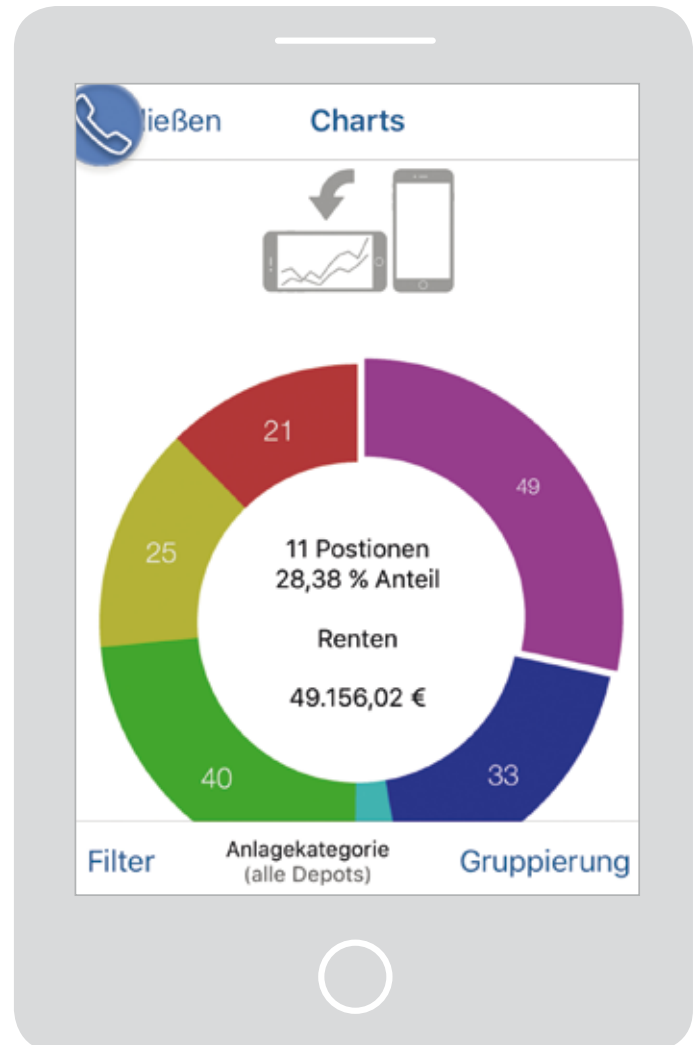


Abb. 2 Ansicht des eigenen Vertragsspiegels



Kunden in einer App den Zugriff auf die aktuellen Depot- und Versicherungsdaten zu gewähren.

Mit unseren Apps sind Sie Ihr eigenes FinTech. Bieten Sie dem Kunden die 360-Grad-Sicht auf alle Investment- und Versicherungsdaten. Alle über Netfonds eingereichten Verträge werden direkt in der App mit angezeigt. Bedingung für die Nutzung der App ist, die Online-Depoteinsicht für 25 Euro plus Mehrwertsteuer pro Monat zu buchen. Das können Sie ganz einfach unter www.investmentpro.de. Damit können Sie alle Ihre Kunden für die Nutzung der Apps freischalten.



Abb. 3 Ansicht der Depotentwicklungen aller Depots des Kunden

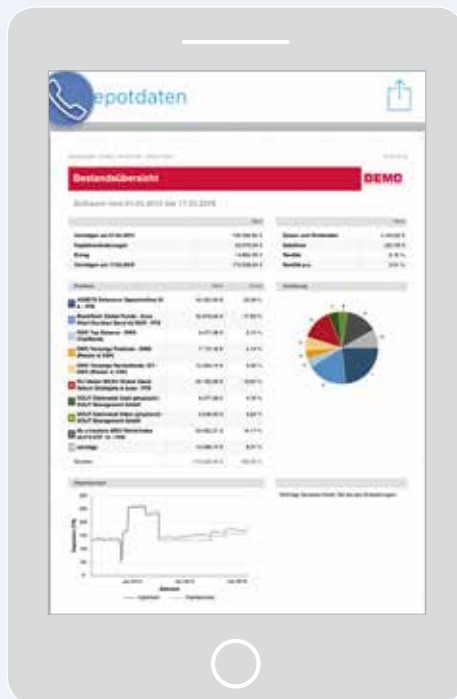


Abb. 4 Alles auf einen Blick

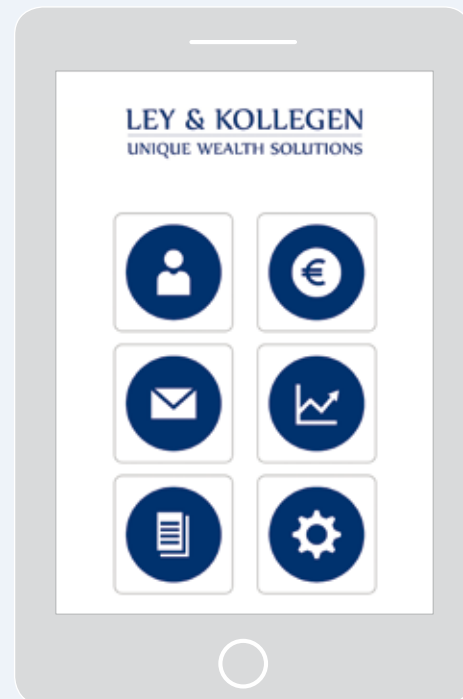


Abb. 5 Gelabelte App

Sie finden die App aktuell im App Store unter dem Namen „Depoteinsicht“. Als weitere Möglichkeit gibt es für Sie als Berater auch die App „Beraterplattform“ im App Store. Hier können Sie sich ganz einfach mit Ihren Daten einloggen und in die Kundendepots sowie Versicherungsverträge Einblick nehmen. Wir werden die App ab Juni 2016 auch für Android zur Verfügung stellen.

Um die Kundenbindung noch weiter zu erhöhen, können Sie sich die App auch labeln lassen, damit sie in Ihrem Layout beim Kunden erscheint. Ein Beispiel dafür haben wir hier abgebildet. ■ (jwi)

Ihr Ansprechpartner



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

Jonas Wilken ist Master of Science in Economics und arbeitet seit 2010 bei Netfonds im Investmentbereich. Als AdWorks-Experte zeigt er Partnern vielfach Optimierungspotenzial auf.

Easy – Ihr Weg zur neuen Homepage!

Netfonds-Partner berichten aus der Praxis.

Sie wissen es vermutlich bereits: Eine professionelle Homepage darf in der Welt der mobilen Kommunikation nicht mehr fehlen! Und wie ist der Status bei Ihnen? Sie haben noch gar keine Website oder die bestehende ist bereits sehr alt und wenig repräsentativ? Gehen Sie das Projekt an, denn Ihr neuer Webauftritt steht schneller, als Sie denken, und der Nutzen ist groß!

Wir wollen, dass Sie Zeit für Beratungen haben, und bieten Ihnen daher eine wirklich einfache Lösung an! Einen Homepage-Baukasten, der alles kombiniert, was Sie für Ihren perfekten Auftritt benötigen: klares Design, klare Struktur, klare Aussagen, immer aktuell mit minimalem Aufwand.

Lesen Sie, was unsere Partner sagen:



Die Website von Der Finanzberater

Artur Wunderle, Der Finanzberater:

„Seit vielen Jahren arbeiten wir mit Contiago beziehungsweise OpenMinded erfolgreich zusammen. Wir schätzen die Zusammenarbeit sehr! Schnell und kompetent werden unsere Anforderungen umgesetzt oder seitens Contiago Anregungen oder Verbesserungsvorschläge gemacht. Contiago bietet ein professionelles Rundum-Servicepaket an und wir freuen uns auf weitere spannende und erfolgreiche Jahre mit Contiago als Partner an unserer Seite.“

Ralf Zumplasse, bco-finance:

„Wir sind mit dem Netfonds-Homepage-Paket und dem Service von Contiago vollends zufrieden. Die neue Internetseite wurde uns sehr schnell geliefert und das System ist sehr einfach und intuitiv zu bedienen. Tauchten doch einmal Fragen zu dem System auf, wurden uns diese schnell und freundlich vom Contiago-Team beantwortet.“



bco-finance im Internet



PS Finanz im Internet

Gehen Sie mit der Zeit – buchen Sie unter www.netfonds.contiango.de ab 29 € monatlich (einmalig 199 €)!

Peter Schneider, PS Finanz:

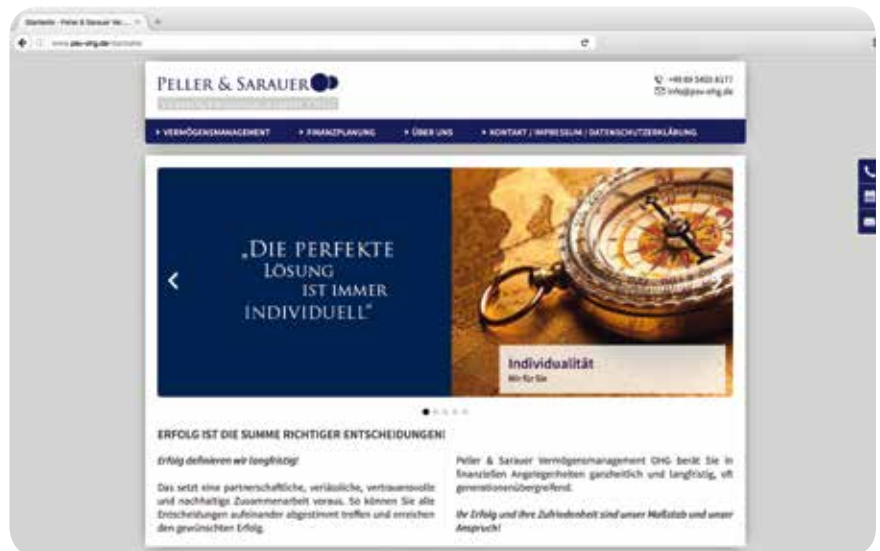
„Wir sind sehr zufrieden mit dem Handling des Baukastens und dem Gesamtergebnis. Auch die Unterstützung seitens Contiango ist bestens.“

Konrad Peller, Peller & Sarauer Vermögensmanagement OHG:

„Im Zuge unserer Umfirmierung zur Peller & Sarauer Vermögensmanagement OHG kamen wir im Bereich Marketing auf die Bedeutung und Neuumsetzung einer Homepage zu sprechen. Da wir unsere Kunden ausschließlich über persönliche Weiterempfehlung gewinnen, haben wir uns entschlossen eine zeitgemäße und moderne, aber relativ schlanke und wartungsarme Imageseite zu erstellen. Contiango half uns auch beim Vergleich der Optionen, die möglich erschienen:

- Modernisierung einer bestehenden Homepage
- völlige Neugestaltung in Eigenregie
- Neugestaltung mithilfe des Contiango-Homepage-Baukastens.

Die Erfahrungen, die wir bereits mit OpenMinded beziehungsweise Contiango hatten, waren gut. Nach entsprechender Recherche haben wir uns entschlossen über unseren langjährigen Partner Netfonds das ‚Netfonds-Paket Professionell‘ zu buchen und darüber unseren Internetauftritt umzusetzen. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis ist sehr attraktiv. Von Anfang an war die persönliche Betreuung und Einweisung sehr gut. Da das System sehr gut skalierbar und flexibel ist, zeigte man uns vor allem die Möglichkeiten der Verschlinkung auf; auch als es einmal zu schlank wurde und zu viele Verlinkungen gelöscht wurden, half man uns schnell wieder auf den richtigen Weg. Alles in allem war es für uns genau die richtige Entscheidung, die wir jederzeit wieder so treffen würden. Das Ergebnis können Sie unter www.psv-ohg.de sehen.“ ■ (os)



Die virtuelle Visitenkarte von Peller & Sarauer

Ihr Ansprechpartner



Olaf Schürmann

Leiter Marketing

oschuermann@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-355

Seit Oktober 2011 verantwortet Herr Schürmann den Bereich Marketing und Kommunikation der Netfonds Gruppe.



Ein Golfturnier und ein Schnupperkurs für Netfonds-Partner werden im Rahmen des VIP-Events Nord geboten.

Vorausblick auf die VIP-Events 2016

Nord-, Mitte- und Süd-Event für Investment-Kunden der Netfonds Gruppe

Auch 2016 finden die etablierten VIP-Events in verschiedenen Regionen Deutschlands statt. In gewohnter Weise besteht das Programm aus einer guten Mischung an Workshops, Diskussionsrunde und fachlichen Kurzvorträgen. Vor allem im Rahmen der angebotenen Freizeitaktivitäten unterstützen wir den nachhaltigen persönlichen Austausch der Partner untereinander.



Berchtesgaden am Königssee ist einer der Veranstaltungsorte.

Unser Nord-Event fand bereits vom 12. bis 14. April 2016 auf Schloss Lüdersburg bei Lüneburg statt. Nach Ihrem positiven Feedback bezüglich des Golfhotels Schloss Lüdersburg hatten wir den Veranstaltungsort beibehalten. Hier durften sich unsere Golfer wieder auf ein spannendes Turnier freuen und die Golfinteressierten erwartete ein Schnupperkurs. Für die weniger Golfinteressierten hatten wir ein tolles Alternativprogramm vorbereitet. Unser Süd-Event findet dieses Jahr vom 10. bis 12. Mai 2016 in Bayern, im schönen Berchtesgaden am Königssee im Explorer Hotel,

statt. Hier erwartet Sie am zweiten Tag eine bayerische Olympiade, und die Mutigen unter Ihnen können abends mit dem Rennbob auf Rädern die Weltcup- und Weltmeisterstrecke am Königssee unsicher machen.

Das Mitte-Event für Netfonds-Investment-Partner wird in Weilburg an der Lahn (Hessen) im Hotel Lahnschleife vom 13. bis 15. September 2016 stattfinden. Hier heißt es am zweiten Tag konstruieren, einsteigen und losbrettern. In Teams werden wir mit einem Bausatz unsere eigenen Rennwagen bauen, und nach der Bauphase geht es auf die Rennstrecke. Abends lassen wir den Tag an der Lahn ausklingen.

Wir freuen uns schon sehr darauf, Sie bei einem der drei VIP-Events der Netfonds Gruppe begrüßen zu dürfen. Das ausführliche Veranstaltungsprogramm mit den Referenten werden wir Ihnen für alle VIP-Events zeitnah bekannt geben. ■ (mf)

Ihre Ansprechpartnerin



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

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

In guter Gesellschaft – Partner werben Partner!



Liebe Netfonds-Partner! Nur ein gutes Team kann erfolgreich beraten. Sportlich ausgedrückt, sind Sie die Top-Mannschaft, die Tore schießt. Im Hintergrund stehen wir, Ihr Backoffice, Trainer und Ausstatter. Wir stellen Ihnen den Service zur Verfügung, den Sie für die erfolgreiche Umsetzung Ihres Geschäftsmodells benötigen.

Gemeinsam wollen wir wachsen und die Zukunft der unabhängigen Beratung sichern. Wie sagt man so schön: „Die Guten kennen die Guten.“ Bestimmen Sie mit, wie sich unser Netzwerk erweitert. Sprechen Sie uns Partnerempfehlungen aus und tragen Sie aktiv dazu bei, dass sich Top-Berater in unserem Netzwerk versammeln.

Rufen Sie uns an oder nutzen Sie den Empfehlungsbereich auf fwpro. So einfach funktioniert's:

1. Teilen Sie dem Berater Ihrer Wahl die Absicht Ihrer Empfehlung mit.

2. Teilen Sie uns Ihre Empfehlung mit vollständiger Kontaktadresse über die hinterlegte Kontaktmaske mit. Ihre Daten als Empfehler werden automatisch erfasst.

3. Jeden vermittelten Ansprechpartner werden wir binnen drei Tagen persönlich kontaktieren. Selbstverständlich werden Ihre Daten vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben.

Wir bedanken uns für Ihre Bemühungen und freuen uns auf gute Gesellschaft durch Ihre Empfehlungen. Ihr Netfonds-Team ■ (os)

**Wir sind gerne für Sie da:
(0 40) 82 22 67-450**

Deutscher Poolpreis 2016

Netfonds dank Ihrer Unterstützung zum fünften Mal in Folge ausgezeichnet!

Der diesjährige FONDS KONGRESS ist vorüber und wir blicken auf erfolgreiche Tage zurück. Bereits zum fünften Mal in Folge dürfen wir uns über die Auszeichnung „HERAUSRAGENDE SERVICEQUALITÄT“ freuen. Dankbar nehmen wir den „Deutschen Poolpreis 2016“ in der Kategorie Maklerservice entgegen.

Ihnen gilt unser Dank für Ihre Stimme, mit der Sie uns Ihre Service-Zufriedenheit ausdrücken und zugleich motivieren, dem Qualitätsanspruch unserer Arbeit gerecht zu werden.

Außerdem danken wir den zahlreichen Besuchern an unserem Stand für die tollen Gespräche! Wir freuen uns sehr, dass unsere geschäftliche Partnerschaft vielfach sehr freundschaftlich verläuft. So vereinen wir große Freude am Beruf mit wirtschaftlichem Erfolg! ■ (os)

Ihr Netfonds-Team

Von links: Christian Hammer, Martin Steinmeyer und Mirko Schmidtner mit dem Deutschen Poolpreis





Rund 150 Netfonds-Partner kamen ins Sofitel Hotel nach Hamburg.

NFS-Auftakt begeistert Partner

Ole von Beust trifft 150 NFS-Netfonds-Berater.

Schon zwei Tage vor dem eigentlichen Top-Event reisten diverse NFS-Partner nach Hamburg, um an unterschiedlichen Themenworkshops teilzunehmen. Neben dem Zielgruppenthema „Ruhestandsplanung“ gab Rechtsanwalt Dr. Delp am 25. Februar 2016 ein „Steuer-Update 2016“, um die NFS-Profis auf den aktuellen Stand der Entwicklungen zu bringen.

Mehr als 150 NFS-Partner folgten der Einladung zur alljährlichen Jahresauftaktveranstaltung am 26. Februar ins Sofitel Hotel nach Hamburg. Neben namhaften Fondsmanagern und Strategen aus der Finanzwelt berichtete der Vorstand des BVI

über die kommenden Regulierungen der Fondsbranche und brachte den Zuhörern auch die wirren Entscheidungswege der Gesetze und Verordnungen näher.

Ole von Beust, ehemaliger Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg, zog auf unterhaltsame Art und Weise Parallelen zwischen der Kommunikation und dem Marketing in Politik und Finanzwirtschaft.

Folker Hellmeyer, Chefanalyst der Bremer Landesbank, gab uns auf seine gewohnt direkte Art und Weise einen aktuellen Konjunkturausblick für 2016 und schloss seinen Vortrag mit einer Imitation von Elvis Presley ab.

Abends gab es dann in der nahegelegenen Location „Angie’s“ genügend Zeit, um sich vertiefend auszutauschen. ■ (mf)



Ihre Ansprechpartnerin



Margret Fink

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

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

Zweimal Pools & Finance 2016

Hamburg und Nürnberg als neue Standorte für die Messe der Maklerpools

Die Pools & Finance wird 2016 in ihrer fünften Auflage einen neuen Weg einschlagen. Besser gesagt, sie wird sich verdoppeln! Wir schaffen für Sie im Norden und Süden der Republik zwei nahezu identische Veranstaltungen, die Ihnen deutlich kürzere Wege bieten. So können Sie sich den 7. Juni 2016 als Termin für den Standort Nürnberg vormerken. Der zweite Termin wird der 14. Juni 2016 in Hamburg sein.

Für Sie bedeutet dies einen kürzeren Weg zu guten Erfolgchancen. Es ist die perfekte Möglichkeit, sich schnell und effizient auf den neuesten Sach- und Kenntnisstand zu bringen: zu Konzepten, Lösungen und Produkten. Der komprimierte Marktüberblick an einem Tag für alle Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, unabhängigen Finanzdienstleister, Bankberater, Vermögensverwalter. An den Messeständen, auf neuen Kongressen und in zahlreichen Workshops.

Netfonds ist für Sie vor Ort! Wir freuen uns auf Sie und laden Sie ein zu einem kostenfreien Besuch! Unter dem Motto „Der FinTech-Berater“



bieten Ihnen Netfonds & ConceptIF in einem eigenen Kongress auf der Pools & Finance eine Reihe von Fachvorträgen. Wir helfen Ihnen, Ihre Stärken zu bündeln!

Moderne Technik, persönliche Beratung und bedarfsgerechte Produktlösungen machen Sie zum erfolgreichen Berater für Privatkunden und Unternehmen. Die Antworten von Netfonds & ConceptIF auf FinTechs und das LVRG werden Sie überzeugen:

Vortrag 1 – Netfonds

Titel: Service+ für Allfinanzberater

Erfolgreiche Berater und Kunden haben ihr Finanzbüro immer in der Tasche! FinTech bedeutet bei Netfonds: professionelle Prozesse für Berater, maximales Vertrauen für Kunden. Inhalt u. a. Wie Berater und Kunden mit Apps, Homepage-Baukasten und Onlinemarketing näher zusammenrücken

Vortrag 2 – Netfonds

Titel: Makler als Unternehmer – Versicherungsprozesse 2.0

Individuelle Absicherung gelingt nur mit bedarfsgerechter Beratung.



Netfonds auf der Pools & Finance 2014

Die Kombination aus neuester Technik, persönlicher Beratungskompetenz und Marktwissen macht Makler zu erfolgreichen Unternehmern. Inhalt u. a.: 360 Grad – Die Netfonds-Beraterplattform, die Versicherungen, Investments, AIFs, BauFi & Co. in einem System abbildet.

Vortrag 1 – ConceptIF

Titel: Zeitenwende in der D&O-Beratung

Persönlicher Schutz für Manager kann nur „Chefsache“ sein! – „CIF:BIZ Chefsache“, die onlinebasierte Versicherung für den persönlichen D&O-Schutz für Manager! Schutz für das Privatvermögen Ihrer VIP-Kunden durch die optimale persönliche D&O-Deckung.

- Haftungsrisiko von Geschäftsführern und Vorständen, Kurzüberblick zur D&O-Deckung am deutschen Markt
- Personal D&O versus Unternehmens-D&O unter konkreter Beleuchtung des neuen Produkts „Chefsache“

Registrieren Sie sich jetzt auf www.netfonds.de! Wir schenken Ihnen den Eintritt im Wert von 60 Euro.

Vortrag 2 – ConceptIF

Titel: Gewerbe-Sach „CIF:BIZ property complete“

Die innovative onlinebasierte Plattform für Gewerbesach – gewerbliche Sach- und Ertragsausfallversicherung für Gebäude & Inhalt haftungsminimierend online abschließen! Schlanke Prozesse für Ihre optimale Büroorganisation, jetzt auch mit sleep easy!

- Aktueller Markt der gewerblichen Sachversicherungsprodukte, Betriebswirtschaftliche Komponenten der gängigen Ausschreibungsverfahren versus onlinebasierter Rechner
- Vorstellung des Online-Angebots- und -Abschlussrechners für gewerbliche Gebäude- und Inhaltsversicherungen ■ (os)



Volle Konzentration bei den Seminaren



Christian Schulz (Strategien mit Weitblick GmbH), Georg Fleischmann (Netfonds AG)



Dennis Meurer (Investwerk GmbH), Ingo Rohleder (Maklerbetreuer)



Bernhard P. Wirth (Kommunikationsexperte), Lars Lüthans (NVS AG)

Auf Sylt zur Erfolgsstrategie

Erstes Versicherungs-Top-Partner-Meeting auf der Nordseeinsel

Idyllischer geht es kaum: Das Dorfhôtel Sylt am Ortsrand von Rantum liegt an der schmalsten Stelle der Insel – umgeben von der brandenden See auf der Westseite und dem ruhigen Wattenmeer auf der Ostseite. Die größte und beliebte Nordseeinsel war vom 20. bis 23. Januar 2016 Veranstaltungsort des ersten Top-Partner-Meetings der Netfonds AG.

Unter dem Motto „Auf Kurs im Jahr 2016 – neue Märkte, neue Strategien!“ nahmen rund 100 Partner der Netfonds Gruppe an der hochkarätigen Informationsveranstaltung teil. Das Ziel: die eigene Erfolgsstrategie 2016 zu entwickeln – und zwar gemeinsam im Netzwerk mit den Netfonds-Top-Maklern, den Maklerbetreuern der Top-Gesellschaften sowie den geladenen Experten.

So referierte beispielsweise Kommunikationsexperte Bernhard P. Wirth über „Körpersprache, Schlüssel zur Kundenbindung“. Ebenso konnten unsere Gäste durch über 30 Fachvorträge und Workshops wichtige Vertriebsimpulse mit ins neue Jahr



Herrliche Natur auf der Insel Sylt

nehmen. Themen waren unter anderem KV, bAV, Pflege, Ad-Works, Sach und Finanzlotse 3.0.

Am zweiten Abend rundete eine hochrangig besetzte Talkrunde mit dem Thema „Zinsumfeld 2016 – Wie trifft das die Assekuranz?“ das Abendessen im idyllischen Restaurant „Strandoase“ ab. Zu den Talkgästen zählten Frank Lamsfuß (Vorstandsmitglied der Barmenia), Michael Kaiser (Vorstandsvorsitzender der Deutschen Privatfinanz AG), Sven Grosse (Leiter Maklervertrieb Kranken der Allianz) und Helmut Präger (ehemaliger Vorstand Deutscher Ring und Signal Iduna VP AG). Ein Großteil der Partner verlängerte den Aufenthalt über das Wochenende im Dorfhôtel Sylt mit der Familie. Netfonds lud am Samstag zu einer Sylt-Rundfahrt und einem Besuch im „Erlebniszentrum Naturgewalten“ ein. Somit endete unsere Jahresauftaktveranstaltung in einer sehr familiären Atmosphäre. Unser Fazit: ein gelungener, sehr informativer Jahresauftakt in einer wunderschönen Umgebung. ■ (im)



Auf zur Inselrundfahrt

Mein Praktikum bei der Netfonds Gruppe

Ein Erfahrungsbericht von Fabian Wunderle aus München

Im vergangenen Herbst absolvierte ich ein dreimonatiges Praktikum in der Investmentabteilung bei der Netfonds Gruppe in Hamburg. Ich freute mich darauf, mein theoretisches Wissen, welches ich mir während meines BWL-Bachelorstudiums an der LMU München angeeignet hatte, endlich in der Praxis umsetzen zu können.

In den Büroräumen von Netfonds in der Süderstraße wurde ich freundlich empfangen. Nachdem mir die Räumlichkeiten gezeigt und das gesamte Team per Du vorgestellt wurden, traf ich die beiden Vorstände Martin Steinmeyer und Peer Reichelt zu einem ausführlichen Gespräch. Erstes Fazit nach einem Tag: Hier bekommt man keine simplen Praktikantenaufgaben zugeteilt, sondern erhält echte Verantwortung.

Eigene Projekte

So bekam ich für die Zeit meines Praktikums eigene Projekte übertragen. Ein Beispiel: Ich wurde damit betraut, die neue Broschüre „Grundlagenwissen Investmentfonds“, welche Wertpapierdienstleistungsunternehmen ihren Kunden zu Informations- und Aufklärungszwecken zur Verfügung stellen müssen, in ein marktreifes Format zu bringen.

Mit dem klaren Ziel vor Augen, die Broschüre sowie deren Bereitstellungs- und Vermarktungsmöglichkeiten bis Anfang des Jahres fertigzustellen, konnte ich die folgenden Wochen selbstständig und eigenverantwortlich an diesem Projekt arbeiten. Dabei war es mir möglich, eine Vielzahl eigener Ideen einzubringen und umzusetzen. Zudem unterstützte ich das Investmentteam bei kleineren Projekten mit spannenden Aufgabenstellungen.

Praktikum bei Netfonds

Wir sind ständig auf der Suche nach interessierten jungen Leuten, die sich ähnlich wie Fabian einbringen. Die Praktikumsdauer sollte mindestens drei Monate betragen – gern auch länger im Kontext einer Bachelorthesis. Bei Interesse senden Sie uns ein persönliches Anschreiben mit Lebenslauf und den wichtigsten Zeugnissen an bewerbung@netfonds.de



Fabian Wunderle ist Betriebswirt (Bachelor of Science) und war drei Monate als Praktikant im Investmentteam bei Netfonds tätig.

Netfonds ist ein teamorientiertes Unternehmen mit flachen Hierarchien. Bei aufkommenden Fragen konnte ich direkt auch die Leitungsebene ansprechen und erhielt die notwendige Unterstützung. Ich freue mich besonders, dass Netfonds die sehr gelungene Broschüre und das ganzheitliche Konzept dahinter auf dem diesjährigen Fondkongress präsentieren konnte.

Produktive Atmosphäre

Ich habe mich als Praktikant bei der Netfonds Gruppe sehr wohl gefühlt. Besonders gefallen hat mir, dass Praktikanten und Mitarbeitern großes Vertrauen entgegengebracht wird, indem sie in wichtige Projekte einbezogen werden und dabei eigenverantwortlich arbeiten können. Der kooperative Führungsstil, die Offenheit sowie die Du-Atmosphäre im Unternehmen tragen zu einem produktiven und zielgerichteten Arbeiten bei.

Mit ihrer innovativen Unternehmenskultur hält Netfonds die Balance zwischen ständiger Erneuerung und Ausbau des Bewährten und treibt dadurch die Entwicklung in der Branche nachhaltig voran. Das spürt man im Unternehmen sofort, und jeder Mitarbeiter trägt dazu bei.

Spannende und lehrreiche Zeit

Letztlich kann ich festhalten, dass ich froh bin, zum unternehmerischen Erfolg des führenden Maklerpools in Deutschland beigetragen zu haben. Zudem konnte ich mein fachliches Wissen weiter vertiefen und habe mich während meiner Zeit bei Netfonds auch persönlich weiterentwickelt.

Ich möchte mich bei dem gesamten Team von Netfonds für die spannende und lehrreiche Zeit bedanken und kann ein Praktikum bei Netfonds jederzeit weiterempfehlen. ■ (fw)

Die Gesichter der Netfonds Gruppe

Lernen Sie die Mitarbeiter hinter den Kulissen kennen.

In unserer neuen Serie wollen wir schrittweise die Mitarbeiter der Netfonds Gruppe vorstellen, die hinter den Kulissen vielfältige Aufgaben für Sie erledigen. Den Anfang macht das Team Vertriebsunterstützung. Stellvertretend für das gesamte Team haben wir drei Kollegen befragt, wie sie zu Netfonds fanden und womit sie sich beschäftigen.

Insgesamt besteht das Team Vertriebsunterstützung aus Roswitha Räder-Rypl und Jörg Rauscher für den Bereich KV, aus Benjamin Berg, Antje Zechner und Susanne Hoyer für den LV-Bereich sowie aus den Kollegen von der ConceptIF AG für den Bereich Sach. Teamleiter ist Kersten Andreas Heyn, der wie seine Kollegen stets ein offenes Ohr für die Netfonds-Partner hat.



Kersten Andreas Heyn
35 Jahre, verheiratet

Was machen Sie bei Netfonds?

Seit Januar 2014 leite ich das Team Vertriebsunterstützung im Versicherungsbereich und stehe mit meinem spartenübergreifenden Team rund um die Bereiche Kranken, Leben und Kompositversicherung beratend zur Seite. Unsere Kernkompetenz besteht neben dem fachlichen Know-how aus der Vergleichsanalyse mit Premium-Software, dem Koordinieren von Risikovorfragen sowie dem Einholen von Angeboten. Neben der Betreuung von Vertriebsprojekten begleite ich darüber hinaus auch prozessuale Themen im Versicherungsbereich. Aktuell steht das neue VSH-Vermittlerkonzept im Vordergrund, welches seit Kurzem unter der

Netfonds-Flagge für unsere Vermittler mit Top-Konditionen zur Verfügung steht.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Die Vielseitigkeit, die Zusammenarbeit mit meinem Team und die Möglichkeit, lösungsorientiert und flexibel arbeiten zu können.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Neben meiner achtjährigen Tätigkeit als Soldat bei der Luftwaffe war ich bereits in der Finanzdienstleistungsbranche nebenberuflich tätig und bildete mich zum Ende meiner Dienstzeit in der Branche weiter aus. In dieser Zeit lernte ich die Netfonds AG kennen und betreute anfangs 2011 Vertriebsprojekte innerhalb der Versicherungsabteilung.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

In meiner Freizeit bin ich gerne sportlich aktiv. Laufen, Radsport, Golfen (wenn es die Zeit erlaubt) und mit Freunden Skifahren. Am Wochenende sieht man mich des Öfteren auch als ambitionierten Grillmeister im Garten. Neben dem Job beschäftige ich mich gerne mit Weiterbildung(en) in der Branche. Aktuell steht hier das Kompaktstudium zum Ruhestandsplaner (FH) im Vordergrund.



Susanne Hoyer
47 Jahre, verheiratet, zwei
Kinder (10 und 14 Jahre)

Was machen Sie bei Netfonds?

Als Spezialistin für Lebensversicherung unterstütze ich den Vertrieb im Kompetenzbereich Leben. In erster Linie unterstütze ich die Arbeit unserer Vermittler in allen Bereichen der Lebensversicherung, sei es durch die Erstellung von Vergleichen für zum Beispiel BU-Versicherungen oder bei Fragen zu bestehenden Verträgen.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Besonders viel Freude macht mir der direkte Kontakt mit unseren

Vermittlern, denen ich gerne beratend zur Seite stehe. In kniffligen Fällen setze ich mich mit den Maklerbetreuern der einzelnen Gesellschaften in Verbindung, um unseren Vermittlern immer eine passende Lösung für deren Kundenwünsche liefern zu können. Häufig besprechen wir besondere Fälle innerhalb unseres Teams, so dass alle jederzeit auf aktuellem Stand sind.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Durch meinen Umzug nach Hamburg war ich auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung. Nachdem ich 18 Jahre für den damaligen Gerling-Konzern im Bereich der Lebensversicherung tätig gewesen war und anschließend vier Jahre als Mitarbeiterin in einer Allianz-Agentur, fand ich bei Netfonds im Juni 2012 ein neues, interessantes Aufgabengebiet. Zunächst war ich als Vertriebsmitarbeiterin der Sachversicherung tätig. Im Frühjahr 2015 wechselte ich in den Bereich Vorsorge/Leben.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Entspannung nach dem Job finde ich bei meiner Familie, beim Lesen spannender Krimis und seit Kurzem auch beim Reitsport.



Antje Zechner
31 Jahre, verheiratet

Was machen Sie bei Netfonds?

Seit 2013 gehöre ich nun schon zur Netfonds-Familie. Damals noch im LV-Team und seit 2014 in der Vertriebsunterstützung. Hier bin ich unter anderem Ansprechpartnerin rund um die Sparte Lebensversicherung. Mit Rat und Tat stehe ich somit für alle Fragen und Besonderheiten über alle drei Schichten zur Verfügung. 2015 konnte ich erfolgreich meine Weiterbildung zur Expertin für betriebliche Altersversorgung an der Deutschen Versicherungsakademie abschließen. Hierauf liegt nun auch ab 2016 mein Hauptaugenmerk. Zudem bin ich auch Ansprechpartnerin für die Spezialistenbegleitung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Selbst-

verständlich erstelle ich auch weiterhin individuelle Angebote und stehe mit meiner Fachkompetenz jedem zur Seite.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Besonders gefällt mir die tägliche Kommunikation mit unseren Vertriebspartnern und Produktpartnern. Auch das Organisieren diverser Veranstaltungen macht mir großen Spaß. Das Arbeiten in einem so familiären Team ist immer wieder schön und motivierend.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Im Jahr 2005 begann mein Werdegang in der Versicherungsbranche. Hier konnte ich Erfahrungen in der Ausschließlichkeit und im Maklervertrieb sammeln. Durch meinen letzten Arbeitgeber konnte ich die Zusammenarbeit mit Netfonds bereits aus Maklersicht. Die Zusammenarbeit erfolgte immer respektvoll und fair. Dies war einer meiner Beweggründe für meinen Wechsel zu Netfonds.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?


Einen stressigen Tag lasse ich sehr gern mit einem guten Buch vor dem Kamin ausklingen. Am Wochenende findet man mich oft im Garten oder auf der Terrasse. Hier verbringe ich gerne meine Zeit mit meinen Freunden bei einem tollen Grillabend.

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 ...



Nis Christian Carstensen, Leiter – EDV

 Nis Carstensen hat Wirtschaftsinformatik studiert und ist seit März 2016 als Leiter – EDV bei uns beschäftigt. Er ist Ansprechpartner für IT-Prozesse & -Projekte.

Lebensmotto: „Um klar zu sehen, reicht oft ein Wechsel der Blickrichtung.“



Alexander Schwarz


 *Investmentbereich*

Der ehemalige Private-Banking-Berater Alexander Schwarz verstärkt uns seit November 2015 im Investmentbereich. Dort ist er für die Aktien & Anleihen sowie Neupartner-Anbindung zuständig.

Lebensmotto: „Get it done.“




Ines Martin, Vorstandsassistentz

 Ines Martin ist gelernte Steuerfachangestellte. Sie unterstützt das Netfonds-Team seit Januar 2016 als Vorstandsassistentz von Oliver Kieper.

Lebensmotto: „Gib alles, aber niemals auf.“



Detlef Krätschmann-Trinkaus


 *Provisionsabrechnung*

Seit März 2016 unterstützt uns Detlef als gelernter Bürokaufmann und Betriebswirt (FS) EDV/Organisation in der IT-gestützten Abrechnung/Investment. Er ist Ansprechpartner für Provisionsabrechnungen und Servicegebühren.

Lebensmotto: „Geduld ist die Kunst, die Ungeduld zu verbergen.“ (Gotthold Ephraim Lessing)



Tobias Kock, Auszubildender zum

 *Fachinformatiker für Systemintegration*


Tobias Kock unterstützt seit Februar 2016 das Team rund um das Thema IT/Helpdesk. Er macht bei der Netfonds eine Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration, die er voraussichtlich 2019 erfolgreich beenden wird.

Lebensmotto: „Keep it simple.“

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

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

**Katja Markert, Vorstandsassistentz**

 Katja Markert ist gelernte Rechtsanwaltsfachangestellte. Seit November 2015 unterstützt sie uns tatkräftig als Vorstandsassistentz von Karsten Dümmler.


Lebensmotto: „Ein Lächeln ist oft das Wesentliche!“

**Marina Despotovic**** Abwicklung/Investment**

Seit Januar 2016 ist Marina Despotovic als gelernte Bankkauffrau bei uns. Seitdem unterstützt sie unseren Bereich OF Abwicklung und ist hier Ansprechpartnerin für die Depotstellen FFB, FodB sowie Baumann & Partners.


Lebensmotto: „Genieße das Leben, es ist später, als du denkst.“

**Marianna Poljanski****Investmentbereich**

 Als gelernte Bankkauffrau unterstützt Marianna seit Februar 2016 das Netfonds-Team. Im Investmentbereich ist sie in der telefonischen Partnerbetreuung sowohl für Investmentfragen als auch für technische Hilfestellungen zuständig.

Lebensmotto: „Humor ist Verstand plus Herz geteilt durch Selbsterkenntnis.“ (François Truffaut)

**Jan Schelske, Versicherungsbereich**

 Jan Schelske ist staatlich geprüfter Wirtschaftsassistent und hat seit über zwölf Jahren mit dem Thema Versicherungen zu tun. Seit Dezember 2015 unterstützt er den Versicherungsbereich bei der Vertragsbearbeitung und ist Ansprechpartner für sämtliche Vertragsangelegenheiten.

Lebensmotto: „Behandle die Menschen stets so, wie du behandelt werden möchtest.“

Unsere aktuellen Stellenangebote
finden Sie unter WWW.NETFONDS.DE

Wir gratulieren unseren bewährten Mitarbeitern

Kristine Froh feierte in diesem Jahr ein ganz besonderes Jubiläum: Sie setzt sich bereits seit zehn Jahren für unser Unternehmen ein!

**Kristine Froh**

trat am 1. Februar 2006 in unser Unternehmen ein. Seither unterstützt Sie uns tatkräftig in der Antragsabwicklung des Investmentbereichs. Krissi, wir danken Dir für Deinen Arbeitseinsatz, Deine Treue und Loyalität uns gegenüber. Wir sind froh, Dich im Team zu haben!



An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Kollegen für den Arbeitseinsatz und die Treue bedanken. Wir freuen uns auf die nächsten Jahre mit Euch!

Bunte Meldungen aus der Welt der Finanzboulevards

Run auf neue Münze

Erstmals gibt es in Deutschland eine Fünf-Euro-Münze. Insgesamt werden in der ersten Charge 2,25 Millionen Münzen ausgegeben. Davon sind 250.000 Stück Sammlerexemplare. Die Sammleredition in der Prägequalität „Spiegelglanz“ ist bereits ausverkauft. Die Münze wird allerdings nur in Deutschland als Zahlungsmittel akzeptiert. Sammler können ihre „Geldanlage“ auch versichern. Der Versicherer Hiscox bietet im Rahmen der Zielgruppenkonzepte auch Spezial-Policen für Sammler an.



Wo die Deutschen ihr Geld verstecken

Die Einbruchszahlen steigen – dennoch lagern 42 Prozent der Deutschen ihr Geld in den eigenen vier Wänden. Das ergab eine bundesweite Studie des Versicherungsportals Knip unter 1.080 Verbrauchern. Im Durchschnitt werden zu Hause 1.115 Euro verwahrt. Und das nicht nur von Senioren, wie das Vorurteil einen glauben lassen mag. 46 Prozent der befragten Senioren gaben zwar an, auf häusliche Geldverstecke zu vertrauen, in der Gruppe der 18- bis 35-Jährigen bejahten das aber ebenso 47 Prozent. Die Lagerorte im Haushalt sind äußerst vielfältig, aber kaum sicher. Hier die beliebtesten Geldverstecke:

- Platz 5: Spülkasten/ Toilette – 7 Prozent
- Platz 4: Vorratsdose in der Küche – 9 Prozent
- Platz 3: Bett/Matratze – 10 Prozent
- Platz 2: Kleiderschrank – 11 Prozent
- **Platz 1: Kühlschrank - 24 Prozent**

Lediglich 6 Prozent der 1.080 befragten Verbraucher bevorzugen einen Tresor zur Aufbewahrung ihres Ersparnen. Im Fall eines Wohnungseinbruchs sollte man den Schaden gegenüber der Versicherung belegen können, etwa durch Zeugen, Quittungen und Fotos der Wertsachen sowie Belege der Bargeldabhebung, rät das Versicherungsportal Knip.



Wenig Vertrauen in Finanzbranche

In den Finanzsektor und auch in Versicherungen haben die Deutschen nach wie vor kein großes Vertrauen. Das ergab der „Global Trust Report“, eine Studie des GfK Vereins in 26 Ländern. Unter den Branchen genießt in Deutschland erneut das Handwerk das meiste Vertrauen, mit 85 Prozent, gefolgt von Fluggesellschaften und Herstellern von Unterhaltungselektronik mit jeweils 74 Prozent. Am Ende der Liste stehen mit weniger als 50 Prozent Zustimmung die Telekommunikationsbranche, die Lebensmittelhersteller und als absolutes Schlusslicht Banken und Versicherungen.



Gerling verschwindet

Die HDI-Gerling Industrie Versicherung AG wurde in HDI Global SE umfirmiert. Damit verschwindet der traditionsreiche Name Gerling nach 112 Jahren endgültig aus der deutschen Versicherungslandschaft. Firmengründer Robert Gerling hatte einst mit dem „Bureau für Versicherungswesen“ als Versicherungsvermittler in Köln begonnen und 1909 sein erstes eigenes Versicherungsunternehmen ins Leben gerufen. Die Familiengeschichte des Unternehmens Gerling endete bereits 2006, als der Talanx-Konzern und Gerling sich auf eine Übernahme einigten.

So erreichen Sie uns!

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



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

Netfonds im Blog

Lesen Sie Aktuelles aus dem Hause Netfonds und der Branche auch in unserem Blog.



**Besuchen Sie uns unter
blog.netfonds.de**

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 (Vorstandsvors.), Martin Steinmeyer, Oliver Kieper, Peer Reichelt
Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantge

Amtsgericht Hamburg, HRB-Nr.: 120801 | **Ust.-IdNr.:** DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH | **Redaktion:** Netfonds AG | Süderstr. 30 | 20097 Hamburg:

Autoren dieser Ausgabe: Oliver Bruns (ob), René Delrieux (rd), Karsten Dümmler (kd), Christoph Eifrig (ce), Margret Fink (mf), Christian Hammer (ch), Sandra Hannmann (sha), Kersten Heyn (kh), Susanne Hoyer (sho), Christof Jach (cj), Baran Kaya (bk), Oliver Kieper (ok), Ulrich Lück (ul), Lars Lüt-hans (ll), Ines Martin (im), Sasa Perovic (sp), Carsten Peters (cp), Sabiné Reuter (sr), Ulf Rickmers (ur), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidner (msch), Olaf Schürmann (os), Alexander Schwarz (as), Gun-nar Seidler (gse), Falk Siedelmann (fs), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Eric Wiese (ew), Jonas Wilken (jwi), Jörg Winkler (jowi), Fabian Wunderle (fw), Thomas Zacher (tz), Antje Zechner (az)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Grafik und Layout: Nina Gagzow, Jörn Salberg, Marketa Heini

Coverillustration: Jakob Bettin

Fotografie: Oliver Lepold (S. 46, 48, 81 unten);

Fotolia.com: vege, kalafoto, edan, Aycatcher, stokkete, jd-photodesign, Kenishirotie, Marco2811, sebra, Coloures-pic, drubig-photo, coonlight, ovydyboretz;

Thinkstock: Stockbyte (S. 74), MaksymPoriechkin (S. 78), Minerva Studio (S. 80), Yuri Arcurs (S. 82), SolisImages (S. 88)

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 Redak-tion 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.

Vom Banker zum freien Finanzberater!

„Meine Kunden vertrauten mir. Aber die Vertriebsvorgaben meiner Bank deckten sich nicht mit meiner Vorstellung, langfristig und strategisch zu agieren bzw. zu beraten. Das war der Grund, warum ich mich selbständig gemacht habe – mit Erfolg!“

René Radtke

20 Jahre Berufserfahrung im Bankensektor

Das Gründerportal für Private Banker

www.selbstchef.de

NEU Jetzt online mit
Einkommens-Check!

WIR LEBEN BERATUNG