

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

# einBlick

Oktober 2016

NFS Hamburger Vermögen bietet neuen, nachhaltigen Vermögensplan

Starker Antrieb – die neue Software-Rakete im Versicherungsbereich



## READY FOR MiFID II

Produkte & Prozesse: Wie Netfonds seine Partner vorbereitet

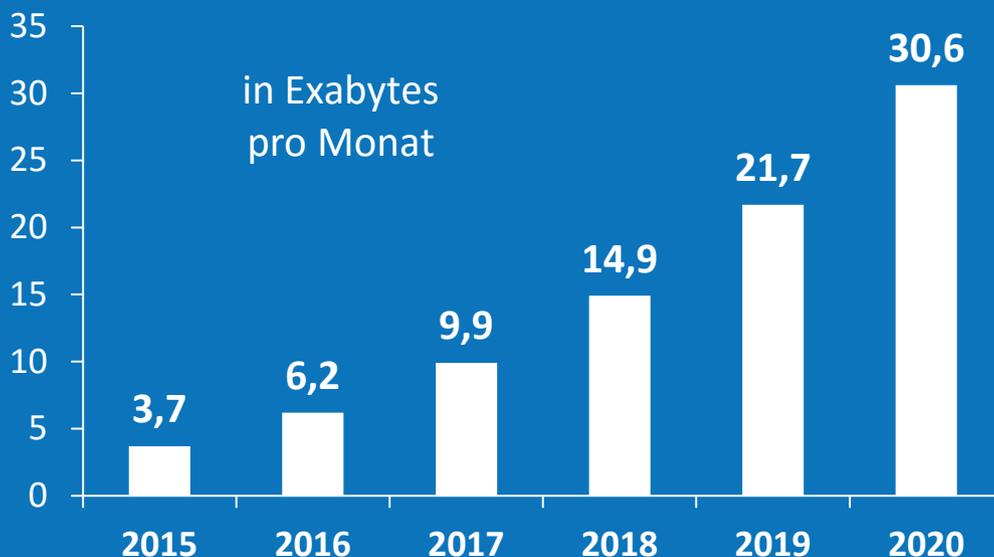
Netfonds Gruppe 

WIR LEBEN BERATUNG

# SMA(R)T

Ihr Fonds für das digitale Zeitalter

## Prognose des mobilen Datenverkehrs



**53%**  
pro Jahr  
2015-2020



Quelle: Cisco VNI Global Mobile Data Traffic Forecast 2015-2020

Mehr zur digitalen Fondsrevolution auf  
[www.socialmediafonds.de](http://www.socialmediafonds.de)

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Allein verbindliche Grundlage für den Anteilserwerber sind die gesetzlichen Verkaufsunterlagen (Halbjahres- und Jahresbericht, KIID, Verkaufsprospekt). Diese erhalten Sie bei der Quint:Essence Capital S. A oder unter [www.socialmediafonds.de](http://www.socialmediafonds.de). Bei der Anlage in Investmentfonds bestehen Chancen und Risiken und frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.



## Finanzberatung in einer Welt ohne (risikolose) Zinsen ...

Liebe Leserinnen und Leser,

nun hat mit Henkel im letzten Monat das erste Unternehmen in Deutschland eine Anleihe mit negativer Rendite ausgegeben. Für die meisten von uns vermutlich selbst noch vor Kurzem kaum vorstellbar. Na ja, Persil bleibt zwar Persil, aber Rendite bleibt offenbar nicht Rendite ... Und wir selbst hatten bei der Planung der überschüssigen Liquidität im Mai nicht aufgepasst und schon hat uns die Unicredit 400 Euro an Negativzinsen berechnet. Gelesen hatte man ja schon davon, aber es tatsächlich zu erleben, war doch noch mal etwas anderes. Ich werde definitiv alles tun, um so etwas in Zukunft zu vermeiden. So oder ähnlich müsste es auch vielen Ihrer Kunden gehen. Da draußen ist auf jeden Fall eine Menge Beratungsbedarf. Mit jedem auslaufenden Festgeld mehr wird den Kunden klar, dass sie an Aktien/ Aktienfonds, Corporate Bonds/Rentenfonds und Immobilien/Immobilienfonds nicht vorbeikommen, wenn sie mit ihren Portfolios noch positive Renditen erwirtschaften wollen.

In allen Bereichen sind wir für Sie auf der Suche nach Konzepten und Produkten, mit denen Sie Ihren Kunden Lösungen anbieten können. Je nach Geschmack können diese Lösungen von den großen Investmenthäusern oder Versicherungen kommen. Sie können aber auch von kleinen, innovativen Boutiquen kommen, die sich in bestimmten Nischen besonders gut auskennen. Schauen Sie sich unsere Renner- und Penner-Liste gern mal unter diesem Aspekt an. Nicht ohne Grund werden auch die standardisierten Strategien der NFS Hamburger Vermögen immer beliebter. Im Immobilienbereich werden wir in Partnerschaft mit einem sehr erfolgreichen Nischenplayer unser Angebot deutlich erweitern und Ihnen im Bereich „Wohnimmobilien Deutschland“ in den kommenden Monaten Immobilien mit guter Mietrendite exklusiv über die Netfonds Gruppe anbieten können.

Wir haben in den letzten Jahren viel über Technik und Regulierung gesprochen und behandeln auch in diesem einBlick intensiv das Thema „MiFID II“. Das bleiben selbstverständlich wichtige Themen. Ich denke, es kann momentan aber auch Spaß machen, einfach mal wieder etwas zu verkaufen und den Kunden ein Problem zu lösen.

Es grüßt Sie im Namen des gesamten Teams ganz herzlich

Karsten Dümmler  
(Vorstand)



16



38



46

## 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 Gewappnet für MiFID II – Update und erste Lösungsansätze von Netfonds

### RECHT

- 020 Sind Poolmakler sozialversicherungspflichtig?

### INVESTMENT

- 021 Der Netfonds-Quartalsreport
- 022 Bestandsübertragung ist so einfach wie Pizza bestellen
- 024 Wirtschaftsprüfung nach § 34f GewO mit AdWorks
- 026 Die regionalen Netzwerktreffen der Netfonds Gruppe
- 028 Fit for Future – Neuigkeiten für Portfolio-Protect-Vermittler
- 030 Neues von AdWorks
- 032 Ihre Highlights in der Abwicklung
- 034 MEHRWERT für Netfonds-Partner – Interviewserie
- 038 Das Netfonds-Dossier – Hintergründe zur Investment-Serie
- 039 Rendite im Zeitalter der Digitalisierung
- 044 SELBSTCHEF.de – Zum Gewinner der „Banken-Krise“ werden
- 046 „Effizienter Start in die Selbstständigkeit mit NFS“ – adcius Vermögensstreuhand zieht Resümee

- 048 Alles aus einer Hand: SOLIT All-in-One Vermögensschutz
- 050 Chancen mit Crowdfunding: Immobilien über EXPORO

### VERMÖGENSVERWALTUNG

- 052 Depotbankenvergleich in der Vermögensverwaltung
- 054 Werden Sie Portfolio-Berater mit der Hamburger Vermögen
- 056 Neu im Angebot: Strategie Vermögensplan Nachhaltig

### FONDSEMPFEHLUNGEN (TOPFONDS)

- 023 Standard Life: Ausgefeilte Strategien unter Risikogesichtspunkten – breite Palette erfolgreicher Multi-Asset-Fonds
- 027 Aberdeen Global – Multi Asset Income Fund
- 033 Raus aus dem Renditetal mit dem LBBW Multi Global
- 043 USA im Fokus: WALSER Portfolio Classic Nordamerika
- 045 UBS: Osteuropäischer Dreisatz – negative Gefühlslage + positive Bewertungen = treffliche Chancen
- 047 Veritas: Ve-RI Listed Infrastructure – Stabilität und Wachstum

### ADVERTORIALS

- 029 Interview mit Frank Fischer zum PRIMA – Globale Werte
- 031 Morgan Stanley: Investieren nach dem Brexit
- 036 Mit HANSAGold in Gold und Edelmetalle anlegen
- 049 Columbia Threadneedle: High-Quality Investing
- 079 „Echter Mehrwert für Kunden und Vermittler“ – Interview mit Dr. Tobias Warweg, HDI Vertriebs AG
- 081 Garantiert lebenslänglich mit der Gothaer Zukunftsvorsorge
- 085 Canada Life: Sinnvoll fürs Alter investieren
- 089 Die R+V Krankenversicherung: Allrounder in der KV-Offensive
- 100 GarantieBrief von SIGNAL IDUNA



56



70



84



96

## BLICKPUNKT BETEILIGUNGEN

058 Wohin geht die Reise mit den AIFs? – Neues aus dem Bereich Beteiligungen & AIF

## DIREKTIMMOBILIEN

060 Immobilienblase? Greift die Mietbremse? – Aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt

## ALTERSVORSORGE

- 062 Der neue Zulagenreport für die DWS RiesterDepots
- 064 Die Auszahlungsphase – Varianten der DWS RiesterRenten
- 065 Quo vadis, Riester? – (K)eine Zukunft ohne Beitragsgarantien?
- 066 DWS Komfort Depot: Individuelle Vertriebskonzepte zielgerichtet umsetzen

## VERSICHERUNGEN

- 068 „Tante GeSa macht den Makler effizienter“ – Interview mit Oliver Kieper zum Tool für die Gewerbesachversicherung
- 070 Mit der Netfonds-Technik-Rakete durchstarten
- 074 Versicherungen in AdWorks
- 076 Mit neuem Zertifikat fit für das Cross-Selling – das Potenzial der betrieblichen Krankenversicherung (bkV)
- 078 Jahresendgeschäft 2004 Episode II – Wiederanlage 5+7er LV-Modelle – das Alterseinkünftegesetz und seine Folgen
- 082 Neuer Unfalltarif – CIF:PRO complete best protect
- 084 „Gemeinsam die Unabhängigkeit sichern“ – Netfonds-Partner im Porträt: Maklergemeinschaft Mohr, Diederich & Dudek, Gütersloh
- 088 Beim Kunden vorn, auch ohne § 34f Lizenz – Tippgeber in der Vermögensanlage

## BAUFINANZIERUNG

090 § 34i in der Praxis – Auswirkungen auf die Beratung

## MARKETING

- 091 FinanzKun.de – Ihre nachhaltige Präsenz im Internet
- 092 Homepage-Baukasten für die optimale Webpräsenz

## INFORMATION

- 094 Renner- und Penner-Liste Herbst 2016
- 095 Flottenrabatt – Exklusiv-Angebot für Netfonds-Partner
- 096 Rückblick auf Netfonds-Events 2016
- 097 Rückblick auf die Roadshow Investment
- 097 Tipps aus der Praxis: Die Netfonds-KV/LV-Roadshow 2016
- 098 Die Netfonds-Neupartnertage
- 099 Jungmakler Award – Netfonds unterstützt Maklernachwuchs
- 100 DKM 2016
- 101 Top-Informationen im nächsten Jahr
- 102 Top-Partner-Meeting Versicherung im Februar

## PERSONALIEN

- 103 Wer ist neu bei der Netfonds Gruppe?
- 104 Hinter den Kulissen – die Gesichter der Netfonds Gruppe
- 106 Mein Netfonds-Praktikum – Erfahrungsbericht von Tom Wiese

## RUBRIKEN

- 003 Editorial
- 107 Impressum



# Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater

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

**„Deutschlands zweitgrößter Maklerpool laut Cash-Hitliste“**

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.

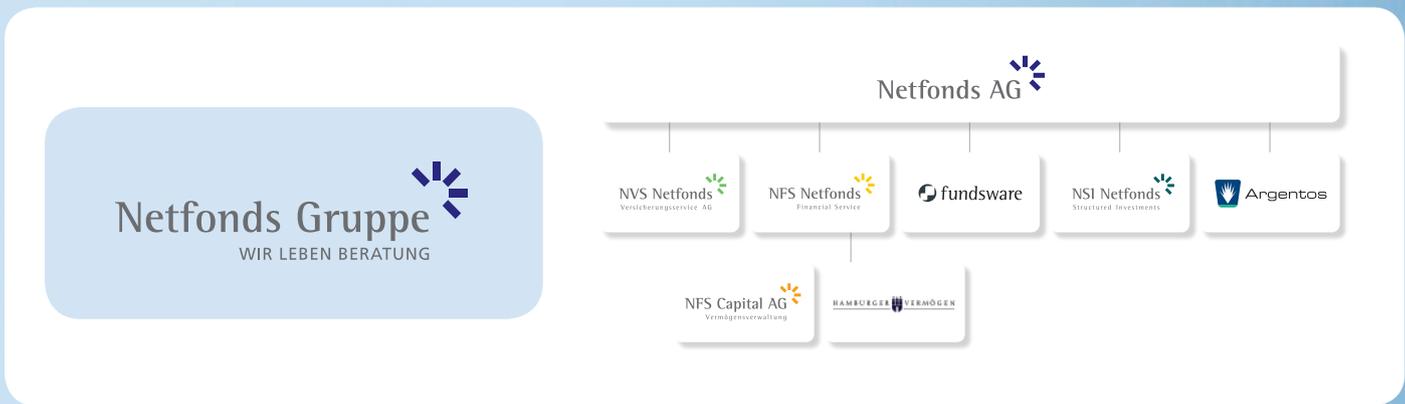
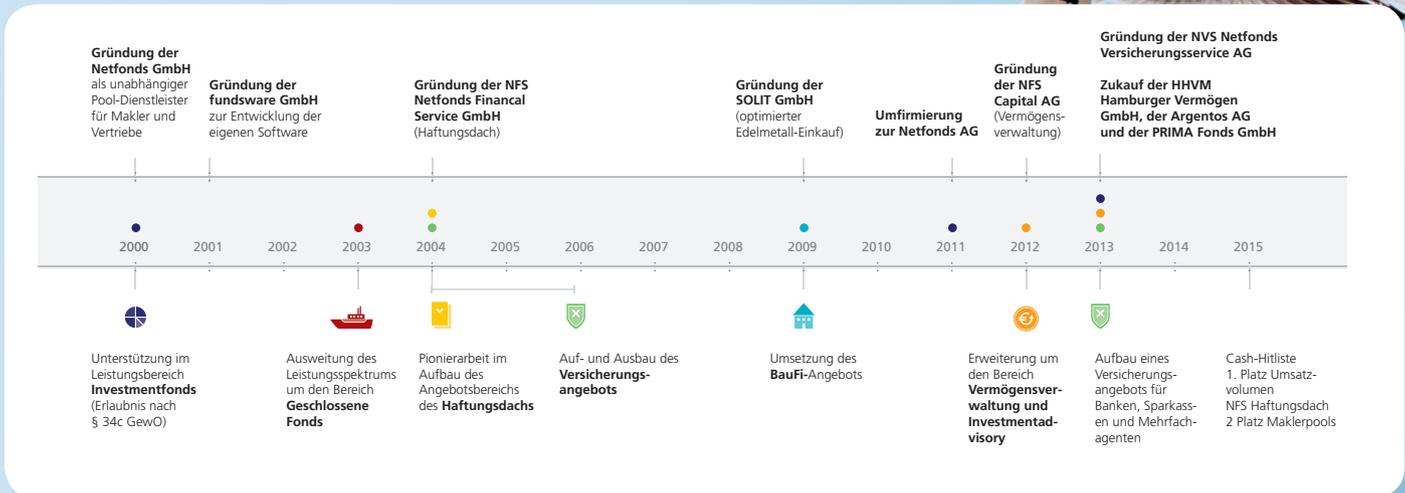
## NETFONDS IN ZAHLEN

	Mitarbeiter	> 110			Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater
	Vertriebspartner	4.500			
	Tied Agents im Haftungsdach	292			
	Umsatzerlöse	2013 <sup>2</sup>	2014 <sup>2</sup>	2015	Starker Partner an Ihrer Seite
		56,8 Mio. €	71,2 Mio. €	78,3 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	> 290 Mio. €			Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Anzahl Strategien VV	> 95			
	Mitarbeiter im Bereich Versicherungen	40			Servicekompetenz in allen Sparten
	PKV-Neugeschäft <sup>3</sup>	400.000 MB			
	Lebensversicherung inkl. bAV <sup>3</sup>	250 Mio. € BWS			
	Sachversicherung Neuprämie <sup>3</sup>	5 Mio. €			
	Anzahl DWS-Depots	> 76.500			Top-1-Partner der DWS
	Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen (ohne SOLIT) <sup>1</sup>	> 41 Mio. €			Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) <sup>4</sup>	> 25 Mio. €			In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten
	Bausparen <sup>4</sup>	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

**Honorarberatung möglich**

**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

**Honorarberatung möglich**

**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-Haftungsdach-Partner



**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**

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 vielzähligen 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](mailto: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 Qualitätsversprechen 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.contiango.de](http://www.netfonds.contiango.de)

Ab 29 Euro monatlich plus  
einmalig 199 Euro – 20 Prozent Rabatt  
auf die Depoteinsicht<sup>1</sup>

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](http://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](http://www.FinanzKun.de) bereits heute für die „Generation Digital“. Ausführlicher Artikel auf Seite 91.

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 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 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**



**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.

**Cash Hitliste 2016  
(Servicedienstleister nach Umsätzen)**

- NFS Haftungsdach: 1. Platz
- Netfonds Maklerpool: 2. Platz

# Große Zahlen – aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

Ein erfolgreiches Unternehmen weist beeindruckende Zahlen aus. Wir haben für Sie die wichtigsten Meilensteine aus unseren Statistiken 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 **14** Versicherungsgesellschaften bereits umgesetzt.

VERSICHERUNGEN 

Wir haben **76.648** DWS-Riester-Depots im Bestand, die monatlich mit 71 Euro bespart werden (Stand: 30. Juni 2016).

ALTERSVORSORGE 

Derzeit sind im Rahmen des GDV-Projekts **60** Gesellschaften aktiv. Das in den letzten 12 Monaten verarbeitete Datenvolumen liegt bei **21,5** Gigabyte.

VERSICHERUNGEN 

Seit Januar 2016 wurden **178.843** Dokumente mit Vertragsinformationen zu Versicherungsverträgen automatisiert im System zugeordnet.

VERSICHERUNGEN 

Aktuell werden mehr als **83 %** der bei Netfonds verwalteten Versicherungsverträge automatisch und regelmäßig aktualisiert.

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 vom 1. April 2015, dem Start des Regelimports, bis 30. Juni 2016 haben wir insgesamt **1.227.030** automatisierte Vertragsaktualisierungen über die Schnittstellen vorgenommen.

VERSICHERUNGEN 

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

VERSICHERUNGEN 



## Ready for MiFID II

Update und erste Lösungsansätze von Netfonds

Die Finanzmarktrichtlinie MiFID II sorgt seit einiger Zeit in den Fachmedien für Aufmerksamkeit und Aufregung. Dabei äußern sich viele Marktteilnehmer zu den theoretischen Auswirkungen einzelner Bestimmungen. Doch im Grunde wissen viele gar nicht genau, was tatsächlich bereits feststeht und wie sich dies konkret auf unseren Arbeitsalltag auswirken wird. Es ist also an der Zeit, die für Sie wesentlichen Informationen sowie Anforderungen aufzubereiten

und mit konstruktiven Lösungsansätzen zu versehen. Sie werden feststellen, dass wir uns nicht nur mit der Theorie beschäftigen, sondern bereits seit Längerem an nachhaltigen Lösungen arbeiten.

### Regelmäßige Updates für Netfonds-Partner

Netfonds informiert ab sofort quartalsweise im Rahmen eines Newsletters über die letzten Neuerungen und bietet gegebenen-

falls auch korrespondierende Schulungen an. Daneben wird es anlassbezogene Status-Updates geben, sollten sich kurzfristige Neuerungen ergeben.

Die wesentlichen Aspekte, die Sie allesamt nicht zu fürchten brauchen, haben wir hier schon mal für Sie aufgelistet. Ein zentraler Aspekt der Neuerungen der MiFID II ist der Anlegerschutz, welcher nochmals intensiviert werden soll. Man muss dabei allerdings berücksichtigen, dass hier auf europäischer Ebene vor allem versucht wird, einen einheitlichen Standard für alle Mitgliedsstaaten zu etablieren.

In Deutschland liegt die Messlatte für den Anlegerschutz besonders hoch, nicht zuletzt auch deshalb, weil der deutsche Gesetzgeber quasi in „vorausgehendem Gehorsam“ schon einige Gesetze verabschiedet hat, welche große Teile der MiFID II bereits vorab umsetzen sollen.

## 1. Unabhängige Anlageberatung

Ein gutes Beispiel ist dabei der Begriff „unabhängig“, welcher insbesondere durch das bereits am 1. August 2014 in Kraft getretene Honoraranlageberatungsgesetz definiert wurde. Demnach gilt ein Berater dann nicht mehr als unabhängig, wenn er Provisionen (als Zuwendungen) grundsätzlich seitens des Produktgebers vereinnahmt, der Kunde also nicht allein für die Dienstleistung des Beraters aufkommt. Eine entsprechende Pflicht findet sich aber bereits im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) oder – für § 34f GewO Berater – auch in der FinVermV, hier ist im Vorwege jeder Beratung darauf hinzuweisen.

**Fazit:** An dieser Stelle droht also nichts gänzlich Neues! Der Berater, der nicht den aufsichtsrechtlichen Status nach § 34h GewO („Honorarfinanzanlagenberater“) oder nach § 32 KWG („Honoraranlageberater“) innehat, sollte nur darauf achten, dass er sich nicht „Honorarberater“ oder „unabhängiger Berater“ nennt. Da die Definition „unabhängig“ in diesem Fall ausschließlich Bezug zur Provision hat, dürften Sie sich bei entsprechendem Produktuniversum jedoch zum Beispiel durchaus noch „Produktanbieter-unabhängiger Berater“ nennen. Ihrer Kreativität sind hier nur geringe Grenzen gesetzt.

## 2. Provisionen/Zuwendungen

Und noch eine gute Nachricht: Auch in Zukunft wird es möglich sein, provisionsbasiertes Beratungs- und Vermittlungsgeschäft anzubieten. Die Regeln zur Offenlegung der Art der Berechnung und der Höhe gegenüber dem Kunden sind jetzt bereits zu beachten.

Zukünftig muss aber zudem belegt werden, dass die Qualität der Beratung für den Kunden durch die Vereinnahmung von Provisionen wesentlich aufgewertet wird. Die Provision seitens des Produktgebers darf demnach nicht erst den Geschäftsbetrieb ermöglichen,

sondern muss diesen auch qualitativ verbessern. So umständlich dies zunächst klingen mag, am Ende werden die „klassischen Anwendungen“ für IT-Dienstleistungen die Vereinnahmung von Zuwendungen wohl auch zukünftig rechtfertigen.

Auch Mischmodelle (die Kombination aus Honorar vom Kunden und der Annahme von Provisionen) dürften hier hilfreich sein. Finale Antworten werden wir hierzu erst geben können, wenn die Ausführungsvorschriften seitens der ESMA finalisiert sind.

**Fazit:** Was konkret kann man tun? Überlegen Sie sich, welche messbaren Mehrwerte Sie Ihrem Kunden gegenüber erbringen und wie Sie diese Leistungen technisch möglichst einfach umsetzen. Hier kommen wir gern mit ins Spiel und liefern mit unserer Beraterplattform Lösungen. Dazu zählen schon heute regelmäßige Depotberichte (auf Knopfdruck), regelmäßige Informationen wie professionelle Newsletter oder auch Quartalsberichte (Vorlagen und Technik werden geliefert) oder auch der rund um die Uhr mögliche Zugang zu Depotinformationen (App und Online-Depoteinsicht).

In diesem Kontext haben wir auch unseren neuen DWS-Zulagenreport entwickelt, den wir Ihnen auf Seite 62 genauer erläutern. Auch dieser ist ebenfalls mit nur wenigen Klicks nutzbar. Als Qualitätsverbesserung zählt übrigens auch das Angebot einer breiten Produktpalette unterschiedlicher Anbieter. Hier sind wir bestens gegenüber vielen Banken positioniert, die primär die hauseigenen Produkte vertreiben und sich gegenüber dem eigenen Prüfer positionieren müssen, um weiterhin Provisionen zu bekommen.



Berater-App von Netfonds „ALLESIMBLICK“: So sieht ein Depotüberblick aus.

### 3. Produkt-Governance (oder auch „Zielmarkt-Konformität“)

Neue Pflichten erwarten sowohl Produktgeber als auch den Vertrieb hinsichtlich der Bestimmung von „Zielmärkten“. So müssen Berater ihren Kunden zukünftig nicht nur auf Basis von Kenntnissen und Erfahrungen sowie der Risikoneigung eine Risikoklasse zuordnen, sondern zusätzlich muss im Rahmen der Beratung und Vermittlung geprüft werden, ob der jeweilige Kunde in den Zielmarkt des zu vermittelnden Produkts passt.

Diese Prüfung muss außerdem regelmäßig und fortlaufend wiederholt werden. Die Einhaltung dieser Regeln wird sicherlich eine



Marc Bonnet, FWW Media: „Wir haben die Pflicht, MiFID-konforme Lösungen für beide Seiten des Marktes anzubieten.“

#### Der Zeitplan der MiFID II

In mehreren Stufen wird die komplexe und umfassende Regulierung der Finanzmärkte und ihrer Akteure durchgeführt. Die MiFID-Regulieren sollen nach der jüngsten Verschiebung nun definitiv ab Januar 2018 EU-weit gelten.



Mammutaufgabe für die Branche insgesamt werden und ist nur mithilfe eines technisch starken Abwicklers möglich, der diesen Abgleich in die Prozesse integriert. Der Beratungsprozess und das Protokoll werden dazu von uns angepasst, sobald wir weitere Details vorliegen haben. Bei der Zielmarktbestimmung sind wir alle darauf angewiesen, dass wir die Zuordnungen von den Produktgebern erhalten. Daher stehen wir in regem Austausch mit unseren Datenlieferanten, die schon heute für uns die Produktdaten konsolidieren.

**Fazit:** Wir fragten Marc Bonnet, Geschäftsführer der FWW Media GmbH. In seiner Funktion als Datendienstleister unter anderem für unsere Anwendungen sitzt er in einem Gremium, das sich mit den praktischen Möglichkeiten der Umsetzung beschäftigt.

Sein Statement: „Die Umsetzung von MiFID II wird sowohl die Produktgeber als auch die Vertriebskanäle von Investmentfonds vor zahlreiche Herausforderungen stellen. Durch unsere zentrale Stellung als führender Anbieter von Fondsinformationen in Deutschland sieht sich FWW nicht nur in der Lage, sondern sogar in der Pflicht, aktiv Lösungen für beide Seiten des Marktes anzubieten. Daher begleiten wir seit einiger Zeit diverse Projektgruppen unserer Kunden, um zu ermöglichen, dass auch in Zukunft alle involvierten Systeme mit den benötigten Daten und Informationen für die Erfüllung der MiFID-II-Richtlinien versorgt sind.“

### 4. Produkt-Intervention

Die BaFin wird zukünftig über deutlich weitergehende Kompetenzen verfügen, um auf den Vertrieb von Finanzinstrumenten Einfluss

zu nehmen. Insbesondere die „komplexen“ Finanzinstrumente geraten hier verstärkt ins Visier. Netfonds sagt hier im Rahmen der Produktprüfung zu, über die Verfügbarkeit der Finanzinstrumente zu informieren.

**Fazit:** „Haken dran“!

## 5. Aufzeichnungspflicht als „Taping“

Im Bereich der Verpflichtungen zur elektronischen Aufzeichnung zieht der Gesetzgeber weiter die Daumenschrauben an. So soll insbesondere bei Telefonaten zukünftig der Berater sicherstellen, dass

und praxisnahe Lösung anbieten können. Neben der technischen Lösung werden in Kürze auch rechtliche Konkretisierungen erwartet, die uns eine klarere Sicht auf den Umfang der Gesprächsaufzeichnung geben.

Sie sehen, das Thema MiFID II und die daraus resultierenden Herausforderungen stehen bei uns ganz oben auf der Agenda. Wie eingangs bereits erwähnt, werden wir Sie künftig regelmäßig mit aktuellen Informationen und den zugehörigen Lösungsbausteinen im Kontext der neuen Anforderungen verlässlich versorgen. Als Partner der Netfonds Gruppe sind Sie daher stets „ready for MiFID II“. ■ (ms/ce)



das Gespräch, sobald es sich zur Abgabe einer Order verdichtet, elektronisch aufgezeichnet wird.

Wir arbeiten bereits mit Hochdruck an einer innovativen und schlanken Lösung, diese aufsichtsrechtliche Vorgabe in einen einheitlichen Beratungsprozess zu integrieren.

**Fazit:** Bereits heute ist ein Telefonanbieter in die Beraterplattform integriert, mittels dessen Sie Ihre Kundentelefonate als Aktivitäten in AdWorks tracken und deren Inhalte als mp3-File aufzeichnen können. Diese Files werden in der Kundenakte archiviert. Einige Partner nutzen diese Funktion bereits.

Für die neue Netfonds-App prüfen wir gerade die Aufzeichnung über Mobiltelefone. Wir sondieren den Markt weiter und sind absolut zuversichtlich, dass wir Ihnen zeitgerecht eine passende

## Ihre Ansprechpartner



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



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

# Sind Poolmakler sozialversicherungspflichtig?

Warum Sie das aktuelle Urteil aus Bayern nicht fürchten müssen

Unterliegen selbstständige Makler, die an einen Maklerpool angebunden sind, als sogenannte arbeitnehmerähnliche Selbstständige (Obacht! Nicht zu verwechseln mit Scheinselbstständigen) der Rentenversicherungspflicht? So entschied zumindest das Bayerische Landessozialgericht (LSG Bayern) in einem aktuellen – bislang jedoch nicht rechtskräftigen – Urteil vom 3. Juni 2016 (Aktenzeichen: L 1 R 679/14).

Ein Versicherungsmakler mit Poolanbindung wurde von der Deutschen Rentenversicherung Bund im Rahmen seiner Maklertätigkeit als juristische Einzelperson für rentenversicherungspflichtig erklärt. Der Makler legte Widerspruch ein und zog vor Gericht. Das Bayerische Landessozialgericht hat in der zweiten Instanz im aktuellen Urteil nun festgestellt, dass der Kläger rentenversicherungspflichtig sei, weil er im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber (den Pool) tätig sei. Begründet wird dies mit zwei Argumenten: Erstens beziehe der Makler mehr als fünf Sechstel seiner Einkünfte von dem Pool und zweitens seien andere, wesentliche Gründe, die gegen eine Versicherungspflicht sprächen, nicht erkennbar.

## Das Urteil ist rechtsfehlerhaft

Das LSG hat sich hauptsächlich mit der Frage beschäftigt, wer denn der eigentliche Auftraggeber des Maklers ist. Für die Branche und auch die höchstrichterliche Rechtsprechung war nach dem Sachwalter-Urteil des BGH immer klar, dass dies der Kunde ist. Dies sieht die Sozialgerichtsbarkeit leider anders.

Auf der wirren Suche nach einer Legaldefinition des Auftraggebers übersieht das LSG leider gänzlich die doch eigentlich einschlägige Norm des § 59 Abs. 3 VVG. Dort ist der Status des Versicherungsmaklers explizit geregelt; auch nach Intention des Gesetzgebers ist der Auftraggeber der Versicherungsnehmer.

Hier hätte das Gericht das Gesetz nur vernünftig auslegen müssen. Stattdessen soll der Kunde schon deswegen als Auftraggeber ausscheiden, weil er nicht die Vergütung der Vermittlung schuldet, sondern diese vom Versicherer über den Pool an den Makler ausgekehrt wird. Hunderte Jahre Provisionshistorie und Versicherungsvertragsrecht ade!

Man muss allerdings dazusagen, dass dies keine wesentliche Neuerung in der Sozialgerichtsbarkeit darstellt und sich das Urteil diesbezüglich hinter frühere Entscheidungen des LSG nahtlos einreihet. Was können Sie als Makler proaktiv tun und wie hilft Ihnen Net-



fonds? Grundsätzlich möchten wir Ihnen zur Gelassenheit raten. Solange das Urteil nicht rechtskräftig ist, besteht noch kein unmittelbarer Zugzwang. Schon deswegen nicht, weil Sie vermutlich auch noch nicht von der Behörde angeschrieben worden sind. Ansonsten raten wir dazu, die folgenden Voraussetzungen, die gegen eine arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit sprechen, zu schaffen:

### • Beschäftigen Sie einen Arbeitnehmer:

Im Zusammenhang mit Ihrer Tätigkeit sollten Sie regelmäßig einen Arbeitnehmer beschäftigen, dessen Arbeitsentgelt im Monat 400 Euro übersteigt. Dies ist das Kriterium schlechthin! Als Arbeitnehmer gelten beispielsweise auch Verwandte und Ehegatten, sofern es einen Arbeitsvertrag über die Anstellung gibt und entsprechende Tätigkeiten nachgewiesen werden können. Auch wäre ausreichend, wenn sich eine Bürogemeinschaft eine sozialversicherungspflichtige Schreibkraft teilt. Dann könnte man sich die Kosten dafür sogar teilen!

### • Gründen Sie eine Kapitalgesellschaft:

Umfassenden Schutz hinsichtlich einer möglichen Rentenversicherungspflicht bietet auch die Fortführung Ihres Geschäfts in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft, idealerweise mit einem sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter. Vor diesem Hintergrund hat Netfonds, zusammen mit der Fachanwaltskanzlei Michaelis aus Hamburg, eine Initiative ins Leben gerufen, die Ihnen den Wechsel in den Geschäftsbetrieb als Kapitalgesellschaft einfach und kostengünstig ermöglicht. Sprechen Sie uns gerne an! ■ (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 Compliance-Beauftragter der HHVM.

# Der Netfonds-Quartalsreport

Informatives Format zu den Ereignissen der letzten drei Monate

Was ist im letzten Quartal passiert und wie soll der Kunde darüber informiert werden? Mit dem Netfonds-Quartalsbericht erhalten Sie als Berater ein Format, welches die wichtigsten Ereignisse sowie die Wertentwicklung der für Anleger relevanten Märkte zusammenfasst. Das Besondere an dem Quartalsreport ist die Unterteilung in einen endanlegergerechten und einen speziell an Berater gerichteten Teil mit Hintergrundwissen.

Im ersten etwa zwei bis drei Seiten zählenden Teil fassen wir die wichtigsten Ereignisse des vergangenen Quartals für die relevanten Märkte endanlegergerecht zusammen und stellen ihre Entwicklung der wichtigsten Anlageklassen dar. Das beinhaltet eine Titelstory, in der die Entwicklung beschrieben und erläutert wird, ein Fazit sowie eine zweite Story, in der auf die Entwicklung sonstiger Märkte eingegangen wird.

## Quartalsreport unterstreicht Berater-Expertise

Damit erhalten Sie ein hervorragendes Kommunikationsmittel, mit dem Sie Ihre Kunden umfassend informieren und Ihre Expertise unter Beweis stellen können. Die einzelnen Texte – oder auch das gesamte Dokument – können Sie gerne für Ihren Newsletter und Ihre Homepage nutzen.

Dieser Teil wird von uns in einer einfachen und übersichtlichen Form dargestellt, auf tiefergehende statistische Analysen wird bewusst

verzichtet! Dafür bringen wir grafische Darstellungen ein, die die Übersicht erleichtern. Zusätzlich zum endanlegergerechten Format möchten wir Sie als Berater mit relevantem Hintergrundwissen versorgen. In aufwendiger Recherchearbeit suchen wir alle wichtigen Informationen detailliert zusammen und stellen Ihnen diese im „Beraterwissen“ zur Verfügung.

## Mehr Wissen durch Hintergrundinformationen

Dieser zweite Teil versorgt Sie mit allen wichtigen Kennzahlen, Statistiken, Grafiken und Hintergrundinformationen. Darüber hinaus analysieren wir Chancen und Risikotreiber der einzelnen Anlageklassen (zum Beispiel Aktien, Anleihen, Rohstoffe usw.). Wir richten unseren Fokus auf die nähere Zukunft und geben unsere neutrale Einschätzung wieder.

Darüber hinaus befassen wir uns mit den einzelnen Märkten und Anlageklassen und beantworten die Fragen:

- Welche relevanten Ereignisse sind im vergangenen Quartal eingetreten?
- Wie hat sich das auf die Börsen/Märkte ausgewirkt?
- Welche Chancen ergeben sich daraus?
- Welche Risiken sind zu beachten?

Das versetzt Sie in die Lage, konkretes Wissen in puncto Märkte im Rahmen Ihrer Vermögensberatung und Portfoliooptimierung einzusetzen. Abgerundet wird der Quartalsreport durch die aktuelle Übersicht unserer Fonds-Empfehlungsliste. Hier werden die Ergebnisse der Fonds (Performance und Risiko) übersichtlich zusammengetragen.

Der Quartalsreport erscheint stets zum Ende eines Quartals und wird Ihnen als PDF-Dokument sowie Word-Format zur Verfügung gestellt. ■ (sp)

## Ihr Ansprechpartner



**Sasa Perovic**  
Leiter Markt- und Fondsresearch  
sperovic@netfonds.de  
Telefon: (0 69) 87 00 20-413

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



Hoher Informationswert, anschauliche Darstellung – Auszüge aus einem Netfonds-Quartalsreport

# Bestandsübertragung ist so einfach wie Pizza bestellen

Wie Sie dank MiFID II und einer DIN-Norm Ihre Kunden effizienter handhaben können

Mit der DIN Spec 77222 wurde Anfang 2014 die Finanzberatung genormt. Das Deutsche Institut für Normung (DIN) hat somit erstmals auch für Makler und Vermittler eine Norm geschaffen. Was steckt dahinter? Die Normung dient einer standardisierten Beratung und Produktauswahl. Kein Vermittler muss zwingend nach dieser DIN-Norm beraten, die Vorteile liegen aber auf der Hand. Dazu gehört insbesondere, alle Bestände über einen Partner abzuwickeln und dafür die normierten Prozesse zu nutzen.

## Provisionen nur noch mit Zusatzservice

Mit Einführung der EU-Richtlinie MiFID II, die aktuell für 2018 geplant ist, werden Vergütungsthemen höchst relevant. So wird es künftig Provisionen nur noch mit dem Nachweis einer Dienstleistung geben. Diese kann zum Beispiel darin bestehen, Ihren Kunden halbjährlich ein Depotreporting zu senden oder sich einmal im Jahr zusammzusetzen und dem Kunden einen Log-in zu seiner Vermögensübersicht per App zu bieten. All das bietet Netfonds Ihnen schon heute.

Die Normberatung und die Regularien zu MiFID II zeigen der Branche klar auf, in welche Richtung die Betreuung der Finanzkunden in Zukunft geht. Wichtig dabei sind eine strategische Beratung der Kunden und eine effiziente Betreuung. Dies können Sie nur leisten, wenn Sie Ihre Bestände bei einem Partner zusammenfassen.

Die Netfonds Gruppe bietet Ihnen dafür eine Plattform, mit der Sie Ihren Kunden die Services von morgen bieten können. So können Sie anhand von Marketinglisten schon heute Ihren Kunden automatisiert Reportings zuschicken. Oder Ihren Kunden per App einen aggregierten Überblick über die Vermögens- und Versicherungswerte geben.

## Alle Maklerbestände bei Netfonds zu haben bietet Vorteile:

- Alle Kunden im Blick in AdWorks
- Zusendung automatisierter Reportings an alle Kunden
- Günstige FinVermV-Wirtschaftsprüfung



## Bestandsübertragung einfach gemacht

Falls Sie jetzt überzeugt sind und Ihre Bestände zu Netfonds übertragen wollen – das ist ganz einfach. Einige Banken bieten einen Wechsel an, ohne dass Ihre Kunden davon etwas mitbekommen. Bei anderen genügt eine Kundenunterschrift und fertig.

Seit Mai 2016 unterstützt Sie bei diesem Thema unser Kollege Ben Zinn. Er hat bereits bei einem Makler in den USA Erfahrungen zu den Themen Vermittler- und Poolwechsel gesammelt. Bei Fragen zur Bestandsübertragung bei Threadneedle, der DWS oder vielen weiteren Banken sprechen Sie Herrn Zinn gerne an. ■ (jwi)

Bestandsübertragungen sind möglich bei diesen und vielen weiteren Banken:



## Ihr Ansprechpartner



### Ben Zinn

Spezialist für Bestandsübertragungen  
bzinn@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-300

Ben Zinn hat einen Bachelor of Science in Finance an der Southeastern Louisiana University absolviert. Seit Ende Mai 2016 ist er Teil unseres Netfonds-Teams und unterstützt Sie bei allen Fragen zur Bestandsübertragung.

# Ausgefeilte Strategien unter Risikogesichtspunkten

## Standard Life

Preisgekröntes Team managt breite Palette erfolgreicher Multi-Asset-Fonds.

Multi-Asset-Fonds gewinnen auch in der privaten Altersvorsorge immer mehr an Bedeutung. Denn mit einem breit gestreuten Portfolio ist es möglich, trotz anhaltender Niedrigzinsen und scharfer Marktkorrekturen eine ansprechende Rendite zu erwirtschaften. Multi-Asset-Lösungen helfen zudem dabei, Risiken zu begrenzen: Sie sind nicht von einer einzigen Assetklasse abhängig und streuen das Risiko breiter.

Der britische Lebensversicherer Standard Life und seine Fondsgesellschaft Standard Life Investments (SLI) haben sich mit innovativen Multi-Asset-Lösungen einen Namen gemacht. Das bekannteste Beispiel dürfte der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) sein, der zu den meistverkauften Multi-Asset-Produkten Europas zählt.

### SLI: „Multi Asset Manager of the Year“

Verantwortlich für das Management von GARS und eine Reihe weiterer Multi-Asset-Fonds ist ein 65-köpfiges Team bei SLI. Für seine Expertise in diesem Feld hat es bereits eine Reihe von Preisen abgeräumt, etwa bei den „Financial News 2015 Awards for Excellence“, wo SLI zum „Multi Asset Manager of the Year“ ernannt wurde.

Außer bei GARS & Co. zeigt sich die Multi-Asset-Expertise von SLI auch in den „MyFolio-Fonds“. Mittlerweile zehn dieser Fonds stehen Versicherungskunden in Deutschland in den Fondspolice „Maxxellence Invest“ und „ParkAllee“ zur Verfügung.

Dabei handelt es sich um fünf aktiv gemanagte und fünf passive Multi-Asset-Fonds, die sich in der Zusammensetzung ihrer Anlageklassen, den erwarteten Kursschwankungen und dem daraus resultierenden Risiko-Rendite-Profil unterscheiden.

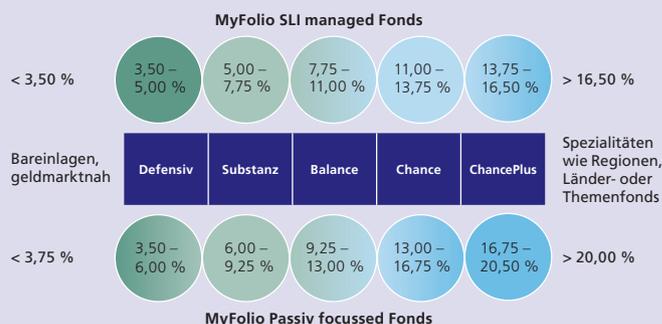
### „Enhanced Diversification“: mehr Ertrag und Stabilität

Ob Global-Absolute-Return-Strategien oder MyFolio: Der Weg zu mehr Ertrag und Stabilität führt bei SLI stets über eine sehr breite Streuung der Anlagen („Enhanced Diversification“) und ein sehr striktes Risikomanagement. Das Fondsmanagement nutzt die positiven Auswirkungen der Diversifikation, greift auf verschiedenste Renditequellen zu und federt mögliche Risiken jedoch durch die Kombination ausgefeilter Strategien ab.

Diese Kombination hat zu sehr guten Ergebnissen für Anleger geführt. Ein Grund dafür, dass SLI im September mit dem Enhanced Diversification Multi Asset (EDMA) Fonds einen neuen Fonds auf

den Markt bringen wird, der mit einem ähnlichen Konzept ebenfalls bei den Anlegern punkten wird. Was alle vier Fonds – neben EDMA und GARS sind dies der Absolute Return Global Bonds Strategies (ARGBS) und der Global Focused Strategies (GFS) – eint, sind das einheitliche Management-Prinzip und die Kernfrage: „Wie kann man Risiken vermeiden?“ Dies mündet bei SLI in einer Kombination von Anlageklassen mit gegenläufigen Strategien. Die Erfahrung mit dem Aufbau eines Portfolios unter derartigen Risikogesichtspunkten hat bewiesen, dass sie bisherigen Modellen überlegen ist.

### Tatsächliche Chancen und Risiken – erwartete Schwankungsbreiten



### Risikoklassen



### 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.

# Kostengünstig und schlank

Wirtschaftsprüfung nach § 34f GewO mit AdWorks



Die Einführung des § 34f in der Gewerbeordnung jährt sich am 1. Januar 2017 zum vierten Mal. Gab es anfänglich viel Skepsis zum neuen Beratungsprozess, ist dieser heute längst Normalität. Mittlerweile sind insgesamt rund 37.000 Vermittler im Finanzanlagenvermittlerregister mit einer Erlaubnis nach § 34f verzeichnet. 98,6 Prozent davon besitzen die Erlaubnis zur Vermittlung von Investmentfonds. Die Anzahl an Vermittlern mit Erlaubnis für die Beratung zu AIFs ist mit 25,8 Prozent schon deutlich geringer, und nur 17,6 Prozent haben sich für die Erlaubnis zur Vermittlung sonstiger Vermögensanlagen registriert.

Unabhängig vom Erlaubnisbereich jährt sich in diesem Jahr die Wirtschaftsprüfung zum dritten Mal. Für die meisten ist auch der jährliche Prüfprozess zur Routine geworden. Kluge Vermittler nutzen bereits den Beratungsprozess in AdWorks und laden dort alle Dokumente hoch. So ist der Aufwand für die Wirtschaftsprüfung minimal. Nach der Beantragung zieht sich der Wirtschaftsprüfer eine Stichprobe und der Vermittler erhält den fertigen Prüfbericht. Wie das geht, erfahren Sie hier.

## Was benötigt der Wirtschaftsprüfer?

Folgende Dokumente pro Beratungsgespräch:

- Erstinformation
- Rahmenvereinbarung
- Datenanalyse und Selbstauskunft
- Beratungsprotokoll mit Provisionsoffenlegung

Zusätzlich:

- Ausweiskopie
- § 34f Erlaubnis
- Handelsregisterauszug (falls es sich um eine juristische Person handelt)

## Prüfbericht rechtzeitig beantragen

Damit Sie den Prüfbericht auch 2016 wieder kostengünstig und schlank erhalten, bitten wir Sie, ihn so bald wie möglich zu beantragen. Für Vermittler, die den Prüfbericht erst ab 1. November 2016 bei der BDO beantragen, fällt ein Fast-Lane-Aufschlag von 100 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer an. Die Prüfkosten beginnen bei 350 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer und sind damit deutlich günstiger als bei vergleichbaren Wirtschaftsprüfern.

Detaillierte Informationen erhalten Sie in fundsware unter dem Suchbegriff „Wirtschaftsprüfung“. Alle Investmentdepot-Transaktionen, die über Netfonds laufen, werden dem Prüfer von uns zur Verfügung gestellt. Alle anderen Transaktionen (Beteiligungen/AIFs, Depots, die nicht über Netfonds laufen, Direktinvestments) tragen Sie bitte selbst auf den letzten Seiten der Beauftragung ein.

## Upload komplett vornehmen

Um die günstigen Konditionen für die Wirtschaftsprüfung aufrechtzuerhalten, müssen die Prozesse schlank gehalten werden. Das bedeutet auch, dass alle prüfungsrelevanten Dokumente in AdWorks hochgeladen werden müssen. Bitte laden Sie daher auch alte Rahmenvereinbarungen oder Datenanalysebögen hoch. Denn nur dann werden sie vom Prüfer gesehen und geprüft. Eine detaillierte Anleitung zum Upload finden Sie auf fundsware.

Falls Sie im Jahr 2015 beraten haben – unabhängig davon, ob es sich um eine DWS RiesterRente Premium, ein VL Depot oder ein Depot bei der FFB gehandelt hat –, sind Sie zu einem Prüfbericht verpflichtet. Beantragen Sie diesen noch heute und profitieren Sie zum einen von den günstigen Konditionen und zum anderen davon, im Jahresendgeschäft einen Punkt von Ihrer To-do-Liste gestrichen zu haben. ■ (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.

# FLEXIBEL

## Flexibel den Anleihemärkten begegnen

Die Stärke des Jupiter Dynamic Bond liegt in seiner Flexibilität. Dank des globalen und uneingeschränkten Ansatzes kann der erfahrene Fondsmanager Ariel Bezael aktiv Anagemöglichkeiten ausfindig machen und nutzen, wo immer sie sich bieten. Um das Portfolio an die sich ständig ändernden Marktbedingungen anzupassen und Risiken zu managen, kann er aus

einer großen Bandbreite von Anleihen wählen und in diese investieren. Jupiter Dynamic Bond – unsere flexible Alternative für Ihr Anleiheengagement.

Weitere Informationen finden Sie unter [jupiteram.com](http://jupiteram.com) oder rufen Sie uns an **069 24753-9880**.

Morningstar-Gesamtrating\*: ★★★★★

### Wertentwicklung (%)

	Lfd. Jahr	1 Jahr	3 Jahre	Seit Auflegung
Jupiter Dynamic Bond	3,6	2,6	16,9	32,3
Morningstar-Sektor Global Flexible Bond Euro Hedged	3,6	1,2	6,2	12,3
Quartilsplatzierung	2	1	1	1

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung.

Quelle: Morningstar, 31.07.2016 bei Wiederanlage der Bruttoerträge, nach Gebühren, Anteilsklasse: L EUR Q Inc. Auflegung: 08.05.2012.



JUPITER DYNAMIC BOND

**JUPITER**  
Asset Management

**Diese Anzeige richtet sich an professionelle Anleger und ist nicht für Endkunden zu verwenden oder an diese weiterzuleiten.** Sie dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Während alle Anstrengungen unternommen werden, um die Genauigkeit der dargestellten Informationen sicherzustellen, kann diesbezüglich keine Haftung übernommen werden. \*Ein Rating sollte nicht als Empfehlung verstanden werden. Quelle: Morningstar, Stand 31.07.2016. Es handelt sich nicht um eine Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen des Fonds. Der Fonds ist ein Teilfonds des Jupiter Global Fund (Gesellschaft), ein Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW), eine nach Luxemburger Recht in der Form einer Investmentgesellschaft mit variablem Kapital ("société d'investissement à capital variable", SICAV) gegründete Aktiengesellschaft ("société anonyme"). **Der Fonds kann einen wesentlichen Teil seines Anlagevermögens in Hochzinsanleihen und Anleihen ohne Rating investieren. Diese Papiere bieten zwar möglicherweise höhere laufende Erträge, sie bergen aber zugleich ein höheres Ausfallrisiko, besonders in volatilen Märkten. Die Höhe der vierteljährlichen Ertragsausschüttungen kann schwanken. Schwierige Marktphasen können den Verkauf von Anlagegegenständen zum quotierten Kurs erschweren – mit möglichen negativen Auswirkungen auf die Wertentwicklung des Fonds. Unter extremen Marktbedingungen können die Möglichkeiten des Fonds, Rücknahmeanträge sofort zu erfüllen, beeinträchtigt sein. Der Fonds kann mehr als 35% des Fondsvermögens in Wertpapiere anlegen, die von einem EWR-Land begeben oder garantiert werden. Der Wert von Anlagen und die Erträge hieraus können sowohl fallen als auch steigen (dies kann auf Markt- und Wechselkursänderungen zurückzuführen sein) und Anleger erhalten unter Umständen nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück.** Der Teilfonds unterliegt möglicherweise weiteren Anlagerisiken; Informationen dazu finden Sie im aktuellen Verkaufsprospekt. Potenzielle Anteilskäufer sollten sich über die bestehenden gesetzlichen Anforderungen, Devisenkontrollbestimmungen und geltenden Steuern in den Ländern ihrer Staatsbürgerschaft, ihres Wohnsitzes oder ihrer Ansässigkeit informieren. Zeichnungen von Anteilen dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) in Verbindung mit dem neuesten verfügbaren geprüften Jahres- bzw. Halbjahresbericht erfolgen. Diese Unterlagen sind auf [www.jupiteram.com](http://www.jupiteram.com) sowie auf Deutsch in gedruckter Form kostenlos wie folgt erhältlich: Jupiter Asset Management Limited, Niederlassung München, Apartment 6, Weißenburger Platz 3, 81667 München, Deutschland; Jupiter Asset Management Limited, Niederlassung Frankfurt, Roßmarkt 10, 60311 Frankfurt, Deutschland; Herausgegeben von The Jupiter Global Fund und/oder Jupiter Asset Management Limited, zugelassen und beaufsichtigt durch die Financial Conduct Authority in Großbritannien. 11453-0816



# Netzwerk schafft Umsatz und Vertrauen

Netfonds bietet regionale Netzwerktreffen an zwölf Standorten.

Wie bereits in der letzten einBlick-Ausgabe im Frühjahr 2016 angekündigt, möchten wir mit unseren regionalen Netzwerktreffen eine neue Veranstaltungsreihe vorstellen, die Ihre aktuellen Erfahrungen und Fragestellungen als Partner der Netfonds Gruppe besonders in den Vordergrund stellt.

## Interaktive Diskussion aller Teilnehmer

Neben einem kurzen Technik-Update (AdWorks-Release) und einer Produktvorstellung (KAG-Vortrag) erwartet Sie auf einem Netzwerktreffen eine interaktive Diskussionsrunde namens „Eure Bühne“. Dabei berichtet jeder Teilnehmer 10 bis 15 Minuten lang in einer entspannten Runde von Themen, die ihn in letzter Zeit besonders bewegt oder beschäftigt haben.

Ihrer Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt: Sie können gerne eine bunte Auswahl von Vertriebs-, Verwaltungs- oder Produktideen mitbringen. Auch Erfahrungsberichte zu aktuellen Dienstleistungen der Netfonds Gruppe sind herzlich willkommen! Das Rahmenprogramm wird durch einen internen Marktausblick von

Sasa Perovic, Leiter Markt- und Produktresearch der Netfonds AG, abgerundet. Freuen Sie sich auf eine Vortragsreihe, die Ihnen viele interessante Kontakte aus Ihrer Region sowie zahlreiche Impulse für Ihren Beratungsalltag näherbringt.

## Themen bei Netzwerktreffen

In den bisherigen Diskussionsrunden wurden folgende Themen angesprochen:

- Erfahrungen mit den standardisierten Portfoliolösungen
- Optimierung der Abläufe im Backoffice
- Erfahrungen mit dem Ausbildungsprogramm IHK-Generationenberater
- Passive Anlageinstrumente und Maßnahmen zur Sicherung der Einnahmesituation
- und vieles mehr

An zwölf Standorten (siehe Karte rechts) werden unsere Referenten, Baran Kaya (BK) oder Jonas Wilken (JW), zwischen dem 4. Oktober und 10. November 2016 für Sie vor Ort sein.

Kontaktieren Sie uns bei Interesse unter [jwilken@netfonds.de](mailto:jwilken@netfonds.de) oder [bkaya@netfonds.de](mailto:bkaya@netfonds.de). ■ (bk)

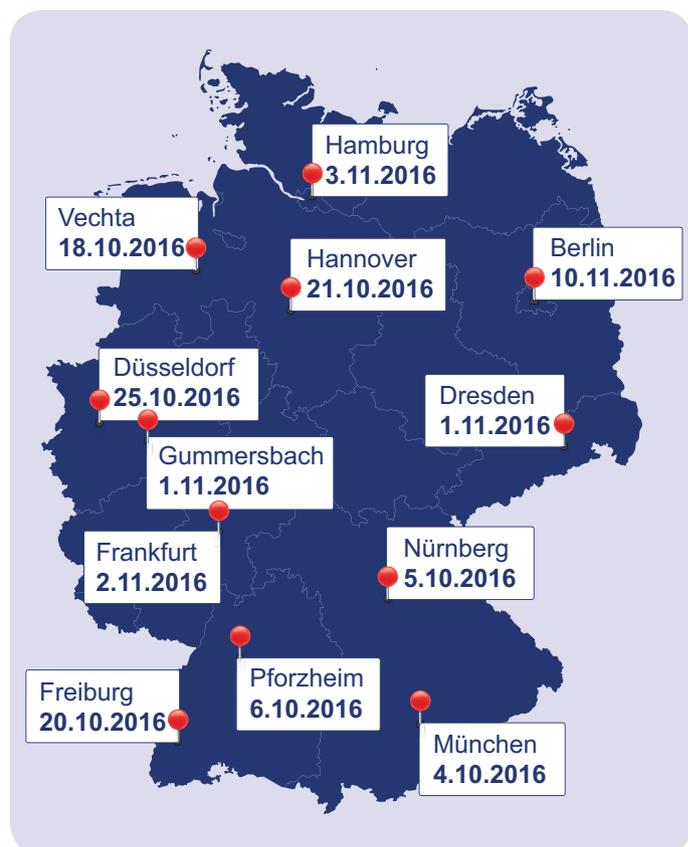
## Ihre Ansprechpartner



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



**Baran Kaya**  
Partnerbetreuung und Akquise  
[bkaya@netfonds.de](mailto:bkaya@netfonds.de)  
Telefon: (0 69) 87 00 20-412



# Aberdeen Global – Multi Asset Income Fund



Breite Streuung im Blick – laufendes Einkommen im Fokus

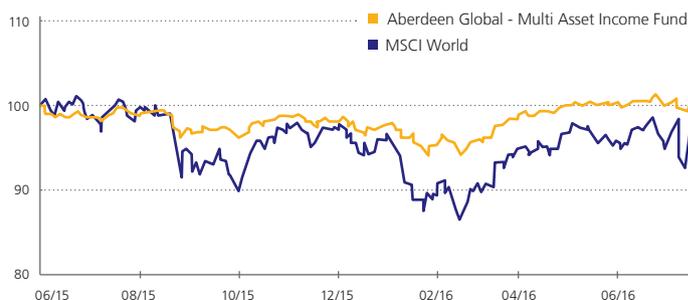
Laufende Erträge zu erwirtschaften wird im Niedrigzinsumfeld immer schwieriger. Das gilt für Standardanleihen ebenso wie für die beliebten Fest- und Tagesgeldkonten. Anleger können sich natürlich anderen Assetklassen, zum Beispiel Aktien, High-Yield- oder Schwellenländeranleihen, zuwenden. Hier werden höhere Einkommen in Aussicht gestellt, allerdings ist das mit mehr Risiken und Schwankungen verbunden.

Eine wirklich breite Streuung – wie bei Aberdeen – vermindert nicht nur die Volatilität, sondern sorgt auch für stabilere, nachhaltigere Einkommen, da die Erträge aus verschiedenen, teils gering bis gar nicht korrelierenden Quellen stammen. Investiert wird in über zwölf Anlageklassen, wobei auch alternative Investments eine tragende Rolle spielen. Seit Auflage im Juni 2015 konnte der Fonds nicht nur sein Einkommensziel von 4,5 Prozent p. a. erreichen, sondern trotz der Marktturbulenzen eine Wertentwicklung von 2,13 Prozent<sup>1</sup> bei einer

<sup>1</sup> Stichtag: 30. Juni 2016

geringen Volatilität von circa 6 Prozent erzielen. Fazit: eine ausgewogene Lösung für Kunden, die laufende, stabile Erträge suchen. Weitere Informationen: [alexander.heidenfelder@aberdeen-asset.com](mailto:alexander.heidenfelder@aberdeen-asset.com), Tel. (069) 76807-2110.

## Entwicklung von USD 100 seit Auflage (im Vergleich zum MSCI World)



Quelle: Bloomberg, 30. Juni 2016. Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie und keine Indikation für die zukünftige Wertentwicklung.



# Fit for Future

## Neuigkeiten für Portfolio-Protect-Vermittler

Getreu dem oben genannten Motto hat Baumann & Partners, der Anbieter der Portfolio-Protect-Anlagestrategien, in den vergangenen Wochen und Monaten an Innovationen und Verbesserungen für Sie und Ihre Kunden gearbeitet.

### Leistungsstarke Online-Tools

Auf vielfachen Wunsch hat Baumann & Partners die Beratersoftware onlinefähig gemacht. Die Tools wurden „OfferOnline“ und „AntragOnline“ getauft und zeichnen sich durch ein einfaches und intuitives Handling aus. Aussagekräftige Angebote und vorkonfigurierte Anträge können Sie ohne großen Zeitaufwand sowohl am PC als auch nun auf allen mobilen Endgeräten erstellen.

Diese Gelegenheit wird zudem genutzt, um das generelle System

der Antragsaufnahme vertriebsfreundlicher zu gestalten. Zukünftig müssen Sie keine viele Seiten umfassenden Antragsformulare inklusive Bedingungen mehr ausdrucken. Sie können stattdessen dem Kunden ein Bedingungsbooklet aushändigen und müssen zusätzlich einige wenige Seiten ausdrucken und dem Kunden zur Unterschrift vorlegen.

### Neue Antragsversionen

Das Zielspar-Depot – die für die Portfolio-Protect-Anlagestrategien maßgeschneiderte Depotvariante – wurde weiter optimiert. Die neuen Regelungen zum Treuebonus bieten den Kunden mehr Flexibilität und zeichnen sich besonders durch die Zukunftssicherheit im Hinblick auf anstehende Gesetzesänderungen (Stichwort: MiFID) aus. ■ (mb)

### Vorteile des Zielspar-Depots inklusive Portfolio-Protect-Anlagestrategien

- Hohe Renditechancen durch aktive Fondsvermögensverwaltung
- Innovative Vermögenssicherung – Schuttschwellen von 5 bis 30 Prozent
- Flexible Gestaltung – tagesaktuelle Verfügbarkeit

#### Zudem für Sie als Vermittler:

- Innovative und leistungsstarke Produktkonzeption
- Attraktive, diskontierte Courtage bei geringen Haftzeiten

### Ihr Ansprechpartner



#### Mike Bogdahn

Generalbevollmächtigter  
mike.bogdahn@investmentgate.de  
Telefon: (089) 88 949 85 0

Mike Bogdahn ist seit über 13 Jahren in der Finanzbranche tätig und verfügt über jahrelange Erfahrung im Vertrieb vermögensverwalteter Lösungen. Der Diplom-Betriebswirt steht Ihnen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung.

# Eine PRIMA Alternative

Frank Fischer sieht beste Chancen für den PRIMA – Globale Werte.



Im Mai wurde der Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen im Rahmen eines „Soft Closing“ für Neukundengelder geschlossen. Für Kundenberater und Anleger gibt es aber eine Alternative. Denn Frank Fischer berät einen weiteren Fonds: den PRIMA – Globale Werte (WKN: A0D9KC/ISIN: LU0215933978).



Frank Fischer ist Fondsmanger des PRIMA – Globale Werte.

## Welche Unterschiede gibt es im Auswahlprozess für Aktien beim PRIMA – Globale Werte?

**Frank Fischer:** Generell folgen unsere Mandate den Prinzipien des Value-Investing in der Tradition von Benjamin Graham und Warren Buffett. Dabei beinhaltet der Auswahlprozess nicht nur die „Margin of Safety“, also die Sicherheitsmarge beim Kauf einer Aktie, sondern auch den „Business-Owner“ und den „Economic Moat“ (wirtschaftlicher Burggraben). Auch „Mr. Market“, also der Stimmung unter den Anlegern, begegnen wir mit einer Absicherungsstrategie. Der Prozess und auch die handelnden Personen sind dieselben. Einzig die Portfoliokonstruktion folgt anderen Kriterien, da wir hier im Gegensatz zu anderen Mandaten weniger den Fokus auf Dividenden legen. Der PRIMA – Globale Werte kann großkapitalisierte Aktien enthalten, die wir mit unserem Screening-Prozess herausfiltern, bevor wir unsere qualitativen Hausaufgaben machen.

## In der Vergangenheit konnten Sie größere Drawdowns durch Ihre aktive Steuerung der Aktienquote vermeiden. Setzen Sie dieses Erfolgsrezept auch hier ein?

**Fischer:** An erster Stelle steht für uns die Vermeidung des permanenten Kapitalverlusts. Man kann uns quasi als Absolute-Return-Ansatz einstufen. Um dies zu gewährleisten, folgen wir bei der Einzeltitelauswahl den Prinzipien des Value-Investing, denn günstige Einstiegskurse bei eigentümergeführten Unternehmen mit einem wirtschaftlichen Burggraben stellen schon ein erstes Sicherheitsnetz dar. Da aber die Launen an der Börse nicht immer rational sind, nutzen wir auch Cash und Absicherungsinstrumente, um größere Verwerfungen zu umschiffen. Eine Absicherungsstrategie ist mit einem niedrigeren Tracking Error und liquideren Aktien wie beim PRIMA – Globale Werte sauberer und schneller umzusetzen.

## Wie ist Ihre aktuelle Allokation?

**Fischer:** Aktuell halten wir die Aktienquote im Portfolio neutral. Als Bedrohung sehen wir vor allem die Krise bei Europas Banken, auch wenn der jüngste Stresstest offiziell gar nicht mal so schlecht ausgefallen ist. Aber die EZB war aus unserer Sicht hier viel zu lasch. Deshalb halten wir auch keine Banktitel im PRIMA – Globale Werte. Wieder aufgenommen wurden Alphabet und Berkshire Hathaway. Die Cash-Positionen wurden von deutschen Banken abgezogen und stattdessen in kurzlaufenden US-Staatsanleihen in Sicherheit gebracht.

## Welche Chancen sehen Sie momentan für globale Aktien?

**Fischer:** Im Moment ist die künftige Richtung an den Märkten schwierig einzuschätzen, auch wenn die jüngsten Quartalszahlen etwas mehr Licht als Schatten zeigten. Trotzdem bleiben wir vorsichtig. Vor allem von politischer Seite her können Probleme auftauchen. Da ist das Referendum in Italien, dann die EU-Auseinandersetzungen mit der Türkei. Im Oktober stehen die erneuten Präsidentenwahlen in Österreich an. Und nicht zu vergessen: die Wahlen in den USA. Vonseiten der Notenbanken erwarten wir keine großen Überraschungen. Nach der Zinssenkung in UK sollten weitere kurzfristige Maßnahmen in den USA, Japan und Europa erst einmal vom Tisch sein. Unterm Strich sind wir gar nicht mal so pessimistisch, auch wenn man den Fuß immer in der Nähe der Bremse haben sollte.

Mehr Informationen unter [www.primafonds.com](http://www.primafonds.com)

# Neues von AdWorks

Das Release im vierten Quartal 2016

Mit dieser Ausgabe wollen wir Sie als Netfonds-Partner wie gewohnt zum Thema Beraterplattform AdWorks auf den neuesten Stand bringen. Wir zeigen Ihnen eine Auswahl der wichtigsten Neuerungen.

## 1. Barcodes: Automatische Archivierung und Vollständigkeitsprüfung

Künftig werden die im Beratungs- und Antragsprozess der Beraterplattform erstellten Dokumente zusätzlich einen Barcode erhalten. Dieser hat in etwa die Form und den Aufbau, wie man ihn beispielsweise von den Produkten im Supermarkt kennt. Der Barcode wird – anders als ein QR-Code – auf jeder Seite eines Dokuments eingefügt.

Mit Einführung des Barcodes schaffen wir darüber hinaus zusätzlich eine Funktion, die Dokumente auf ihre Vollständigkeit prüft und im weiteren Verlauf des Prozesses automatisiert zuordnet und archiviert. Die finale Ausgestaltung wird aktuell definiert, das rechts abgebildete Beispiel (Abbildung 1) zeigt Ihnen aber bereits, wie ein Dokument mit Barcode aussehen kann.

## 2. Digitale Antrags- und Orderdatenübermittlung an Metzler MFX und MFXtra

Mit dem Bankhaus Metzler gehen wir erstmals den Weg der digitalen Antrags- und Orderdatenübermittlung. Möglich macht dies die neu geschaffene Anbindung an den Metzler Webservice. Mit dem Release wird der erste Schritt in diesem Projekt umgesetzt. Dadurch ist es möglich, über AdWorks den Depotöffnungsantrag sowie Transaktionsaufträge für Metzler zu erstellen. Die Daten werden automatisiert an Metzler übertragen. Metzler benötigt hier allerdings noch das Dokument mit der Kundenunterschrift. In weiteren Releases wird es hier mit der E-Signatur die Möglichkeit geben, Depots in Sekundenschnelle zu eröffnen.

## 3. Aufruf des Akquise-Centers direkt aus AdWorks heraus

Arbeiten Sie auch mit uns im Versicherungsbereich zusammen? Dann freuen wir uns, Ihnen mitteilen zu können, dass ab diesem Release Ihre Kundendaten automatisiert in die „Versicherungswelt – das Akquise-Center“ übernommen werden. Sie müssen jene lediglich einmalig in AdWorks eingeben und können sie auch für die Berechnung von Angeboten über den Leben-, Kranken- und Sachbereich nutzen.

## 4. Exportfunktion in unser revisionssicheres d3-Archiv

Für die Aufsichtsbehörden ist ein revisionssicheres Archivsystem für Beratungsdokumente und Depotanträge Pflicht. Revisionssicher bedeutet hier, dass Daten nicht mehr gelöscht werden. Dies haben wir für Sie in der Vergangenheit automatisch umgesetzt. Zukünftig wird das Archivsystem noch enger mit AdWorks verknüpft. Einmal abgelegte (PDF-)Dokumente sind dort fest gespeichert.

Die neue Schnittstelle zwischen dem d3-Archiv und der Beraterplattform funktioniert zukünftig in beide Richtungen: Dokumente werden aus dem Archiv in die Beraterplattform übertragen und umgekehrt.

Um die saubere Trennung von Beratungs- und Antragsdokumenten zu erreichen, haben Sie in der Beraterplattform die Möglichkeit, entweder eine „allgemeine Beratung“ oder einen „allgemeinen Antrag“ zu erstellen. Diese finden Sie jeweils unter dem entsprechenden Menüpunkt (siehe Abbildung 2). ■ (jwi/cj)

### Screenshots aus AdWorks

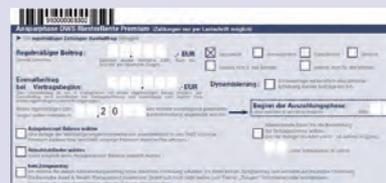


Abb. 1: Beispiel für Darstellung eines Barcodes im Antragsformular

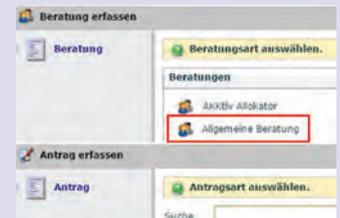


Abb. 2: Hier finden Sie den Button „Allgemeine Beratung“.

### Ihre Ansprechpartner



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



**Christof Jach**  
Datenmanager  
cjach@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-234

# Investieren nach dem Brexit

# Morgan Stanley

Bruno Paulson, Portfolio Manager, Morgan Stanley Investment Management

Offenbar haben die Märkte einen Teil ihrer Verluste infolge des Brexit-Schocks wieder wettgemacht. Lediglich 2 Prozent der Weltwirtschaft optierten für einen kurzfristigen Schock und eine langfristige lokale Wachstumsverlangsamung. Das ist im globalen Zusammenhang nicht viel. Darüber hinaus hat die zusätzliche Welle geldpolitischer Lockerungsmaßnahmen den Märkten insgesamt Auftrieb gegeben. Eine Ausnahme ist der Finanzsektor, der unter immer niedrigeren Zinssätzen leidet. Zwei Gründe rechtfertigen dennoch eine weniger optimistische Haltung gegenüber dem Brexit.

Der erste ist die Ansteckungsgefahr für ganz Europa. All denen, die in Erwägung ziehen, auf den fahrenden EU-Austritts-Zug aufzuspringen, dürften die Erfahrungen Großbritanniens seit der Abstimmung und die Gefahr eines deutlichen Konjunkturabschwungs zu denken geben. Unserer Ansicht nach ist Italien in der zweiten Jahreshälfte 2016 das fragilste Land.

Der zweite Grund liegt darin, dass der Brexit ein Symptom der weltweit auftretenden politischen Risiken darstellt. Der Populismus erstarkt und die traditionellen Parteien befinden sich in einem desolaten Zustand. Im Vierteljahrhundert bis zur Finanzkrise wurde die Politik der Industrieländer deutlich wirtschaftsfreundlicher. Wagt man einen Blick in die Zukunft, fällt es schwer, so positiv zu sein. Selbst konventionelle Politiker sind Großunternehmen gegenüber weniger freundlich gestimmt, und Pharmaunternehmen geraten zusammen mit den Finanzunternehmen in die Schusslinie. Das politische Umfeld wird nicht nur weniger freundlich, sondern auch unberechenbarer.

Der MSCI World Index wird zum 16,7-Fachen der erwarteten Gewinne für 2016 gehandelt,<sup>1</sup> was zeigt, dass sich diese „schöne neue Welt“ nicht in den Aktienbewertungen widerspiegelt. Diesem Niveau sollte ein starkes aktuelles Gewinnwachstum zugrunde liegen, was jedoch nicht der Fall ist. Auch an den Anleihemärkten ist das Bild düster. Die zehnjährigen Renditen liegen in einer Bandbreite von 1,47 Prozent in den USA bis zu unwirklich anmutenden –0,13 Prozent in Deutschland.

Ein Portfolio aus hochwertigen Unternehmen, die dank schwer zu kopierender immaterieller Vermögenswerte wie Marken, Lizenzen und Netzwerke und aufgrund ihrer Preismacht über Wettbewerbsvorteile verfügen, bietet unserer Überzeugung nach die Chance auf beständige Renditen in steigenden Märkten und Kapitalerhalt in Baissephasen. Heutzutage ist die Nachfrage von Investoren nach einem solchen asymmetrischen Renditeprofil nach wie vor hoch.



Bruno Paulson,  
Portfolio Manager des  
Morgan Stanley Global  
Brands Fund

Wir konzentrieren uns weiterhin auf die unserer Einschätzung nach hochwertigsten Aktien in den Sektoren höchster Qualität. Die stabile Gewinnentwicklung der von uns bevorzugten Unternehmen sorgt für stabile freie Cashflows. Unserer Einschätzung nach werden diese Unternehmen ihre Gewinne stetig steigern und gleichzeitig Barmittel ausschütten, was die Auswirkungen möglicher Herabstufungen infolge weiterer makroökonomischer Schocks abmildern dürfte.

Der MS INVF Global Brands Fund, der in diesem Jahr sein 15-jähriges Bestehen feiert, hat seit seiner Auflegung am 30. Oktober 2000 ein stabiles und bewährtes Renditeprofil generiert. Seit Auflegung des Fonds wurden Anlagephilosophie und Anlageprozess unverändert beibehalten, auch nach dem Brexit-Schock, so dass als Reaktion auf das Abstimmungsergebnis keine Änderungen im Portfolio notwendig waren.



**FONDSDATEN**

<b>Produktname</b>	Morgan Stanley Global Brands Fund
<b>Auflegung</b>	Oktober 2000
<b>Fondsvermögen</b>	7,1 Mrd. US-Dollar
<b>Benchmark</b>	MSCI World Index
<b>Rendite in US-Dollar ggü. Benchmark</b>	10 Jahre (nach Abzug der Gebühren, p. a.): 7,45 (Index: 4,80)
Daten per 31.07.2016	

Die in der Vergangenheit erzielte Performance ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Die Rendite kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder sinken. Performanceangaben werden auf Basis der Nettoinventarwerte (NAV) und abzüglich Gebühren berechnet. Provisionen und Kosten, die bei der Ausgabe und der Rücknahme von Anteilen anfallen, werden nicht berücksichtigt.

1) Quelle: FactSet, Stand der Daten: 30. Juni 2016

# Ihre Highlights in der Abwicklung

## Drei aktuelle Top-Themen für Netfonds-Partner

### Thema 1: der Effektenkredit

Den finanziellen Spielraum erweitern und dabei weiterhin an der Wertentwicklung der Fonds teilhaben? Wie Studien belegen, sind Dispo- und Bankkredite mit zweistelligen Zinssätzen oft teuer und Erlöse aus Fondsverkäufen können durch die Abgeltungssteuer gemindert werden.

Ihre Lösung: Sorgen Sie mit den günstigen Effektenlombarkrediten für mehr Liquidität! Die Vorteile sprechen für sich: unbürokratisch, ohne Schufa und mit flexibler Rückzahlung. Effektenlombarkredite enthalten weder zusätzliche versteckte Gebühren noch eine Zweckbindung (siehe Tabelle).

### Thema 2: die MFX-Schnittstelle

Die Plattform MFX Metzler Fund Exchange kann künftig mit Anträgen von AdWorks aus angesteuert werden. Die Daten, die der Vermittler in AdWorks eingegeben hat, werden zum Metzler Webservice übergeben. Von dort kommt dann das Formular entsprechend fertiggestellt in AdWorks zurück und kann problemlos ausgedruckt werden.

Die Umsetzung erfolgt für das MFX-Fondsplattformgeschäft und für MFXtra, die Fonds-Vermögensverwaltung. Dank neuem Update kann künftig ein Depoteröffnungsantrag sowohl für das Fonds-Depot und Cash-Konto als auch für das MFXtra-Fonds-Depot und -Cash-Konto gestellt werden. Da die Depoteröffnungs- und Transaktionsformulare von MFX in AdWorks zur Verfügung stehen, haben Netfonds-Partner stets die aktuellsten Formulare zur Hand.

Ein weiterer Vorteil: Bei mehreren durchzuführenden Orders muss der Berater sich nicht mehr an mehreren Plattformen anmelden. Dies kann nun unkompliziert in AdWorks durchgeführt werden. Geplant ist zudem, dass ein digitales Verfahren zwecks Unterschrift des Kunden eingeführt wird, so dass der Antrag nicht mehr von diesem händisch unterschrieben werden muss und somit sofort zur Depotstelle weitergeleitet werden kann.

### Thema 3: Blick in die Zukunft

Bereits heute kann sich der Kunde bei der FFB mit seiner Handynummer schnell und unkompliziert über das mobileTan-Verfahren freischalten lassen und im direkten Anschluss an die Depoteröffnung Transaktionen durchführen. Im Oktober 2016 wird die DWS ihre Formulare erneuern. Unter anderem wird die momentan separate Selbstauskunft in den Depotantrag integriert. ■ (md)

Für Fragen und genauere Informationen wenden Sie sich gerne an das Netfonds-Abwicklungsteam. Rufen Sie uns unter der (0 40) 82 22 67-230 an oder schreiben Sie uns eine E-Mail an [abwicklung@netfonds.de](mailto:abwicklung@netfonds.de).

## Effektenkredite – die Konditionen im Überblick

Kreditanbieter	Jahreszins p. a. (effektiver Jahreszins)	Min./Max. Nettokreditsumme	Beleihungsrichtlinie*	Laufzeit Kündigungsfrist	Zusätzliche Gebühren
Fondsdepot Bank	2,00 % p. a. (effektiv 2,02 % p. a.)	Min. 5.000 EUR/Max. Beleihungswert bzw. 100.000 EUR	Teilweise bis zu 50 % des beleihbaren Depotwerts	Keine feste Laufzeit/3 Monate Kündigungsfrist	Keine zus. Gebühren
DAB Bank	Basiszinssatz + 2,25 % p. a. über 15.000 EUR Basiszinssatz + 2,75 % p. a. unter 15.000 EUR (beim momentan negativen Basiszinssatz wird dieser mit 0,00 % gewertet)	Min. 5.000 EUR/Max. Beleihungswert	Teilweise bis zu 90 % (u. a. in Anleihen) des beleihbaren Depotwerts	Keine feste Laufzeit/ Keine Kündigungsfrist	Keine zus. Gebühren
FFB	4,25 % p. a. (effektiv 4,3182 % p. a.)	Min. 500 EUR/Max. Beleihungswert bzw. 250.000 EUR	Teilweise bis zu 60 % des beleihbaren Depotwerts	Keine feste Laufzeit/ Keine Kündigungsfrist	Keine zus. Gebühren
ebase	Variabler Zinssatz (aktuell 5,25 % p. a.; effektiv 5,354 % p. a.)	Min. 2.500 EUR/Max. Beleihungswert bzw. 200.000 EUR	Teilweise bis zu 80 % (u. a. in Rentenfonds) des beleihbaren Depotwerts	Keine feste Laufzeit/ Keine Kündigungsfrist	Keine zus. Gebühren
Consorsbank	Variabler Zinssatz (aktuell 5,40 % p. a.; effektiv 5,51 % p. a.)	Min. 1.000 EUR/Max. Beleihungswert	Teilweise bis zu 60 % des beleihbaren Depotwerts	Keine feste Laufzeit/ Keine Kündigungsfrist	Keine zus. Gebühren
comdirect	5,55 % p. a. (effektiv 5,67 % p. a.)	Min. 3.000 EUR/Max. Beleihungswert	Teilweise bis zu 80 % (u. a. in Rentenfonds) des beleihbaren Depotwerts	Keine feste Laufzeit/ Keine Kündigungsfrist	Keine zus. Gebühren

\*Die Beleihungsrichtlinie richtet sich nach dem tatsächlichen Beleihungswert des Depots und kann je nach Wertpapiergattung variieren. Die angegebenen Daten dienen daher allein einer groben Übersicht. Genauere und abschließende Informationen erhalten Sie bei den entsprechenden Banken. Die abgebildeten Informationen stellen weder Entscheidungshilfen für wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche oder andere Beratungsfragen dar, noch sollten allein aufgrund dieser Angaben Anlage- oder sonstige Entscheidungen gefällt werden. Sie stellen insbesondere keine Empfehlung, kein Angebot, keine Aufforderung zum Erwerb/Verkauf von Anlageinstrumenten oder zur Tätigung von Transaktionen und auch nicht zum Abschluss irgendeines Rechtsgeschäfts dar.

# Raus aus dem Renditetal

**LBBW Asset Management**

Fonds in Feinarbeit.

Kapital langfristig sichern und mehr – mit dem LBBW Multi Global

Die anhaltende Niedrigzinsphase stellt Investoren vor Herausforderungen: Die Renditen erstklassiger Anleihen befinden sich auf Rekordtiefs und notieren zum Teil im negativen Bereich. Aktien bieten zwar mehr Renditepotenzial, bergen aber auch ein höheres Schwankungsrisiko. Einen interessanten Ausweg aus dem Renditetal bietet der LBBW Multi Global. Mit seiner defensiven Ausrichtung stellt der Mischfonds eine bewährte Lösung für Anleger dar, die ihr Kapital langfristig vermehren wollen – und dabei schwer einschätzbare Risiken vermeiden möchten. Breit gestreut investiert der LBBW Multi Global dazu zum einen in Pfandbriefe, Staats- und Unterneh-

mensanleihen guter bis sehr guter Bonität – und zum anderen mit einer flexiblen Quote von 0 bis 30 Prozent in Aktien von Unternehmen aus Zukunftsbranchen. Die erfolgreiche Anlagephilosophie – vergleichbar mit einer Vermögensverwaltung – bietet Anlegern seit mehr als 20 Jahren eine ausgewogene Balance aus Sicherheit und Rendite, und damit auch gute Aussichten in anspruchsvollen Marktphasen.

## Ihr Ansprechpartner

	<b>FONDSDATEN</b>	
	Fondsname	LBBW Multi Global
	WKN/ISIN	976688/DE0009766881
	Auflegung	1. September 1995

Alleinige Grundlage sind der Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, in deutscher Sprache online abrufbar unter: [www.LBBW-MultiGlobal.de](http://www.LBBW-MultiGlobal.de). Die Gesellschaft darf in Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen der Aussteller Bundesrepublik Deutschland und aller Bundesländer mehr als 35 % des Wertes des Sondervermögens anlegen.



### Wolfgang Schrage

Abteilungsleiter  
 Wolfgang.Schrage@lbbw-am.de  
 Telefon: (0711) 22910 3207

Wolfgang Schrage verfügt über die Qualifikation zum Certified European Financial Analyst und hat den Certified International Investment Analyst absolviert. Er ist Abteilungsleiter Vertrieb Publikumsfonds bei der LBBW Asset Management.

**LEGG MASON**  
 GLOBAL ASSET MANAGEMENT



Brandywine  GLOBAL

 CLARION PARTNERS

**ClearBridge**  
 Investments

EnTrustPermal

**martin**  
 currie

 QS Investors

 **RARE**

Royce&Associates

 WESTERN ASSET

[www.leggmason.de](http://www.leggmason.de)

# Massiver MEHRWERT für Netfonds-Partner

Interviewserie mit Experten aus unserem Netzwerk zu aktuellen Projekten

Mit unserer neuen Interviewserie stellen wir Ihnen jeweils drei Experten aus dem Netfonds-Netzwerk vor, die mit aktuellen Projekten einen besonderen Mehrwert für unsere Makler generieren.

Wir befragten hierzu Michael Müller als Vertreter einer Depotbank, Carsten Holzki als Vertreter eines Produktpartners und René Delrieux als Netfonds-Experte.



**Michael Müller,**  
Vertriebsdirektor bei der FFB

## „Elektronische Anträge für das Maklerbüro“

### Stellen Sie sich bitte kurz vor.

Ich bin als Vertriebsdirektor bei der FFB für die Weiterentwicklung unserer Partnerschaft mit Netfonds verantwortlich. Und ich stehe allen angeschlossenen Beratern als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung.

### Wofür steht Ihr Haus/Arbeitgeber?

Die FFB ist eine der größten unabhängigen Fondsbanken und ein langjähriger Netfonds-Partner. Wir unterstützen mit unseren Lösungen in enger Zusammenarbeit mit Netfonds die

individuellen Geschäftsmodelle der Berater, damit sie mehr Zeit haben, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren – die Betreuung ihrer Kunden.

### Bitte schildern Sie Ihr aktuelles Projekt und den wesentlichen MEHRWERT für Netfonds-Partner.

Aktuell planen wir zusammen mit Netfonds, es allen angeschlossenen Partnern zu ermöglichen, Belege und Anträge (also auch Depotöffnungen) elektronisch zu schicken statt per Post. Depotöffnungen müssen zwar weiterhin unterzeichnet werden, das Original kann jedoch bei Ihnen verbleiben und Sie senden Netfonds den Antrag als Datei zu (zum Beispiel als Scan).

So sparen sich alle Parteien Postlaufzeiten und die Verlustrisiken auf dem Postweg entfallen. Netfonds prüft den Antrag taggleich, vergibt einen digitalen Stempel und der Antrag wird der FFB umgehend zur weiteren Bearbeitung auf einem gesicherten Server zur Verfügung gestellt.

Das Original müssen Sie mindestens zwei Wochen bei sich aufbewahren. Netfonds und die FFB haben in dieser Zeit das Recht, es stichprobenartig zu prüfen. Ich halte dieses Projekt für extrem praxisnah und für einen großen Mehrwert für alle Beteiligten.

### Wie erfahren wir mehr über das aktuelle Projekt?

Gerne per Telefon unter (069) 77060-358 oder per E-Mail an michael.mueller@ffb.de oder unter [www.ffb.de](http://www.ffb.de).



**Carsten Holzki,**  
Head of Sales (Non-Banks),  
Invesco Asset Management  
Deutschland GmbH

## „Langfristige Investmentideen statt Anlageklassen“

### Stellen Sie sich bitte kurz vor.

Seit 1. April 2005 bin ich der Leiter des Bereichs Non-Banks (IFAs, Versicherungen, Vermögensverwalter und Maklerpools).

**Wofür steht Ihr Haus/Arbeitgeber?**

Als unabhängiges, weltweit tätiges Unternehmen konzentriert sich Invesco vollständig auf das Investmentmanagement. Zur Produktpalette gehören auch Fonds für interessante Anlagekonzepte wie etwa moderne Multi-Asset-Strategien. In Deutschland ist Invesco seit vielen Jahren präsent und fest verwurzelt.

**Bitte schildern Sie Ihr aktuelles Projekt und den wesentlichen MEHRWERT für Netfonds-Partner.**

Die Nachfrage nach Multi-Asset-Strategien, die langfristig positive Erträge anstreben und zur Streuung des Gesamtrisikos beitragen, nimmt zu.

Wir bei Invesco sind überzeugt: Herausragende Anlageideen sind der entscheidende Faktor für den Anlageerfolg. Und ein

wirklich diversifiziertes Portfolio entsteht, wenn der Fokus auf langfristigen Investmentideen statt auf Anlageklassen liegt. Unser Multi-Asset-Team identifiziert die am besten geeigneten Investmentideen und bündelt diese in einem risikogesteuerten Portfolio. Für die Umsetzung der Anlageideen steht dem Team ein breites Spektrum von Anlagetypen, Regionen, Sektoren und Währungen zur Verfügung.

**Wie erfahren wir mehr über das aktuelle Projekt?**

Melden Sie sich gerne telefonisch unter (069) 29807-327 oder senden Sie Ihre Fragen an die E-Mail-Adresse [info@fra.invesco.com](mailto:info@fra.invesco.com). Sie können sich über unsere Multi-Asset-Strategien zudem jederzeit auf unserer Website unter [www.de.kraft-der-ideen.de](http://www.de.kraft-der-ideen.de) informieren.



**René Delrieux,**  
Produktmanager,  
Netfonds Gruppe

**„Individuelle Portfolioangebote“****Stellen Sie sich bitte kurz vor.**

Seit 2010 bin ich bei der Netfonds Gruppe im Investmentbereich tätig. Davor war ich bei der Sparkasse Mittelholstein beschäftigt und absolvierte noch ein BWL-Studium an der CAU in Kiel. Zu meinen Aufgaben bei Netfonds zählt unter anderem das Produktmanagement im Bereich Investment.

**Bitte schildern Sie Ihr aktuelles Projekt und den wesentlichen MEHRWERT für Netfonds-Partner.**

Wir bieten unseren Partnern eine breite Auswahl von Produktideen in Form von TopFonds- und Spezialitätenlisten. Darüber hinaus stellten wir fest, dass Impulse seitens des Pools auch im Bereich der maßgeschneiderten Portfolioallokationen sehr gefragt sind.

Vor allem die zunehmende Administration lässt häufig nur noch wenig Zeit, eine bedarfsgerechte Zusammenstellung des Kundendepots inklusive aller erforderlichen Unterlagen, Prüfung der Handelbarkeiten, Offenlegung der Provisionen etc. zu gewährleisten.

Unser Ziel war es daher, unsere Kunden durch individuelle Portfolioangebote zu unterstützen und damit eine wertvolle Anregung oder Diskussionsgrundlage zu schaffen. Dieser Service ist für Netfonds-Partner unverbindlich, kostenfrei und lohnt sich bereits für Portfolios ab 10.000 Euro Einmalanlage.

**Wie erfahren wir mehr über das aktuelle Projekt?**

Senden Sie uns dazu gern eine E-Mail an [investment@netfonds.de](mailto:investment@netfonds.de). Nennen Sie uns darin die notwendigen Angaben zum Anlagebetrag und Kundeninformationen. Dazu gehören etwa Risikoklasse, Ziele und Präferenzen. ■ (bk)

**Ihr Ansprechpartner**

**Baran Kaya**  
Partnerbetreuung und Akquise  
[bkaya@netfonds.de](mailto:bkaya@netfonds.de)  
Telefon: (0 69) 87 00 20-412

Baran Kaya ist seit November 2008 bei Argentos und verantwortet dort als Prokurist die Bereiche Partnerbetreuung und Akquise.



## Glänzendes Investment

Mit HANSAGold in Gold und Edelmetalle anlegen

Gold ist fester Bestandteil der Kapitalanlage – völlig zu Recht, denn das Edelmetall hat sich als wertbeständige Anlageklasse bereits seit Jahrtausenden vielfach bewährt. Es gilt als Sicherheitsnetz im Falle von Krisen.

Geraten die Börsenkurse auf breiter Front ins Rutschen oder herrscht große Unsicherheit an den Märkten, flüchten Anleger automatisch ins Gold – zu beobachten etwa im ersten Halbjahr 2016. Damit erfüllt Gold eine unverzichtbare Aufgabe in diversifizierten Anlegerportfolios.

### Unabhängig von anderen Assetklassen

Fakt ist: Edelmetalle sind nicht beliebig vermehrbar, denn ihre Menge ist auf natürliche Weise begrenzt. Zwar erwirtschaften sie keine Rendite, dafür können sie als klassischer Sachwert ihren Grundwert aber auch nicht einbüßen. Für Anleger von besonderem Interesse ist, dass Gold zu vielen anderen Märkten kaum korreliert.

Langjährige Vergleiche zeigen, dass Gold sich weitgehend unabhängig vom Auf und Ab der Renten- und Aktienmärkte entwickelt

(siehe Grafik „Korrelation von Gold zu anderen Assetklassen“). Auf Monatsbasis liegt die Korrelation in den vergangenen fünf Jahren durchweg auf einem geringen Niveau. Eine starke positive Korrelation trat so gut wie nie ein.

Gold im Depot kann daher den Wertschwankungen von Aktien, Anleihen und anderen Anlageklassen entgegenwirken. Dies kommt insbesondere dann zum Tragen, wenn es Konsolidierungseffekte in den klassischen Märkten gibt und viele Anleger ebenso wie Staaten nachhaltige Absicherung suchen.

Wer das Edelmetall in einem gemischten Depot hat, senkt somit automatisch dessen Volatilität. Anleger sollten dies bei ihren Allokationsentscheidungen stets im Kopf haben.

### Versicherung für das Depot

Wie können konservative Anleger am einfachsten in die Anlageklasse Gold investieren? Der physische Erwerb von Edelmetallen ist meist mit hohen Kosten verbunden, welche bei kleineren Stückelungen zudem noch stark steigen. Bei der Verwahrung entsteht

## HANSAINVEST

überdies ein Sicherheitsrisiko durch möglichen Diebstahl. Darüber hinaus fällt es schwer, den prozentualen Anteil der Edelmetalle am Gesamtvermögen konstant zu halten, wenn die Notierungen schwanken (Rebalancing). Denn Experten empfehlen stets zwischen 5 und 10 Prozent des liquiden Vermögens als Versicherung in Gold zu halten. Abhängig von der jeweiligen Risikoneigung des Anlegers können auch andere Edelmetalle beigemischt werden.

### HANSAGold – Investitionen sind physisch hinterlegt

Im andauernden Niedrigzinsumfeld und in weiterhin volatilen Zeiten benötigen Anleger eine unkomplizierte Investitionsmöglichkeit in Edelmetalle. Fondslösungen haben gegenüber dem Kauf physischen Goldes große Vorteile, denn Fondsanteile sind in jeder beliebigen Größe leicht handelbar. Das gilt auch für den Edelmetallfonds HANSAGold (ISIN DE000A0NEKK1), den 2009 aufgelegten ersten deutschen Goldfonds.

Der HANSAGold orientiert sich an der Wertentwicklung des Goldpreises. Er investiert bis zu 30 Prozent in physisches Gold. Zudem werden Zertifikate erworben, welche die Entwicklung des Goldpreises abbilden.

Dabei konzentriert sich der Fonds auf Investments, die mit Lieferansprüchen auf physisches Gold besichert sind. Damit sind die Investitionen des Fonds weitestmöglich physisch hinterlegt. Aus Diversifikationsgründen investiert der Fonds zusätzlich in Silber, Platin und Palladium. Aktien – beispielsweise von Minenbetreibern – finden keine Berücksichtigung.

### Keine Währungsrisiken und Auslieferung

Neben einer USD-Tranche bietet HANSAINVEST auch eine währungsgesicherte EUR-Tranche an (ISIN DE000A0RHG75), die Schwankungen der US-Währung gegenüber dem Euro weitestgehend neutralisiert. In Erwartung eines steigenden Dollars wählt der Anleger idealerweise die USD-Tranche, in Phasen einer erwarteten USD-Abschwächung die EUR-Tranche.

Verkauft der Anleger seine Fondsanteile nach einer gewissen Halte-dauer, kann er wählen, ob er alternativ eine Lieferung des Gegenwerts in Form physischen Goldes (Goldbarren) haben möchte.

### Deutlich im Plus

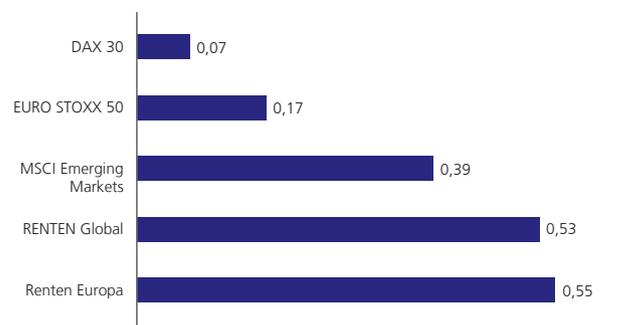
Anfang des Jahres und auch nach dem Brexit-Referendum im Juni 2016 wurde Gold vor allem als Gegengewicht zu Aktienanlagen empfunden. Im Juli entwickelte es sich dann unabhängig von Dividentiteln. Der Goldpreisanstieg in Höhe von rund 1,3 Prozent fand vor dem Hintergrund steigender Aktienmärkte statt.

Noch erfolgreicher als Gold entwickelten sich zuletzt die Edelmetalle Silber, Platin und Palladium, in denen der HANSAGold ebenfalls investiert ist. Seit Jahresanfang liegt der Fonds mit rund 23,2 Prozent im Plus (siehe Chart).

### Wertentwicklung HANSAGold 2016



### Korrelation von Gold zu anderen Anlageklassen



Quelle: Bloomberg, eigene Berechnung, 07/2013–07/2016



**FONDSDATEN**

**Produktname** HANSAGold

**WKN/ISIN** A0RHG7/DE000A0RHG75 (EUR-Klasse)  
A0NEKK/DE000A0NEKK1 (USD-Klasse)

**Auflegung** 5. August 2009

**Fondsvolumen** 132,49 Mio. USD

**Volatilität** 6,7 Prozent (1 Jahr)

### Ihr Ansprechpartner



**Ulf Schierhorn**

Anlageberatung Institutionelle Kunden  
 ulf.schierhorn@donner-reuschel.de  
 Telefon: (040) 30217-5576

Ulf Schierhorn ist Versicherungsbetriebswirt und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Branche. Seit April 2015 ist er als Abteilungsleiter für die Betreuung institutioneller Kunden beim Bankhaus DONNER & REUSCHEL sowie den Vertrieb der HANSAINVEST-Publikumsfonds verantwortlich.

## Neu: das Netfonds-Dossier Hintergründe zur neuen Investment-Serie

In jeder einBlick-Ausgabe finden Sie ein umfangreiches Dossier zu einer wichtigen Assetklasse. Diesmal beschäftigen wir uns mit dem Trend zur Digitalisierung.

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 Themen-Investments im Bereich Digitalisierung unter die Lupe.

**Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!**

### Ihre Ansprechpartner



**Baran Kaya**  
Partnerbetreuung und Akquise  
bkaya@netfonds.de  
Telefon: (0 69) 87 00 20-412



**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



# Rendite im Zeitalter der Digitalisierung

Welche Themeninvestments sind zukunftsweisend?

Die Digitalisierung hat mittlerweile in allen Lebenslagen Einzug gehalten. Es gibt kaum einen Bereich, der nicht davon betroffen ist, sowohl im privaten Leben als auch in der Industrie. Für Anleger eröffnet das neue, interessante Chancen. In einem Marktumfeld, in dem klassische Märkte kaum Wachstum aufweisen, haben Themeninvestments eine herausragende Stellung. Digitalisierung und Automatisierung ist so ein Thema.

Wer früher den Gang ins Kaufhaus scheute, musste telefonbuchdicke Kataloge wälzen und seine Bestellung per Post absenden. Wer heute beim Online-Händler Amazon etwas bestellt, kann im besten Fall bereits am selben Abend mit der Lieferung rechnen. Einige Klicks auf der Online-Plattform genügen und die Bestellung landet in Realtime bei Amazon. Bequemer geht es nicht mehr. Und doch ist hier noch eine Steigerung möglich: Amazon arbeitet an der Zustellung mit Drohnen. Wird eine Bestellung ausgelöst, schwirrt eine vollgepackte Drohne zum Kunden und überreicht ihm das Paket im wahrsten Sinne des Wortes höchstpersönlich und schneller, als es der sportlichste Paketzusteller jemals könnte.

## Nikola Tesla als Namenspate

Das ist nur ein kleines Beispiel dafür, wie sich die Welt innerhalb kürzester Zeit verändert hat. Denken wir mal an den großen Physiker Nikola Tesla (1856–1943) zurück. Er gilt als einer der größten Erfinder, zahlreiche Patente gehen auf ihn zurück. Da ist zum Beispiel die Tesla-Spule. Oder seine Idee des Wechselstroms. Erst dessen Einführung erlaubte den weiten Transport von Strom – was mit Gleichstrom nur mit äußerst hohem Aufwand möglich gewesen wäre.

Und genau dieser Erfindergeist, diese Weitsicht und der Glauben an die Veränderung der Welt zum Besseren durch den Einsatz von Technik standen beim amerikanischen Unternehmen Tesla Motors Pate, als es begann, selbstfahrende Autos zu entwickeln. Gelingt dies, wäre es ein gewaltiger Sprung für eine moderne Gesellschaft. Zukunftsforscher gehen davon aus, dass in nicht einmal 30 Jahren 60 Prozent der Kraftfahrzeuge autonom sein werden.

Und dann ist da noch Da Vinci. Kein Maler und doch ein Künstler auf seinem Gebiet. Ein Roboter, der autark komplizierteste chirurg-

gische Operationen hoch präzise am Menschen durchführen kann. Eine Erfindung, die in den Kinderschuhen steckt? Keineswegs. Der Roboter ist schon seit Jahren im Einsatz und bringt es weltweit mittlerweile auf sagenhafte zwei Millionen erfolgreiche Operationen am Menschen! Roboter und Vernetzung halten Einzug in einem bislang nie dagewesenen Umfang.

### Mikroprozessoren ermöglichen Industrie 4.0

Worin liegen die Gründe dafür? Da ist zunächst einmal die rasante Entwicklung der Mikroprozessoren zu nennen. Sie haben die Automatisierung revolutioniert und so die Produktionsprozesse noch weiter optimiert. In puncto Vernetzung hat die Gesellschaft die Vorteile und Nutzen erkannt und zu schätzen gelernt.

Wie sieht die Zukunft aus? Der Weg ist eindeutig: Die Automatisierung wird weiter zunehmen. So sind etwa Schwellenländer ein gewaltiger Markt für die Abnahme von Robotern. Nehmen wir China als Beispiel. Die Lohnstückkosten steigen. Menschliche Arbeitskraft verliert langsam, aber sicher den Status als wichtigster Wettbewerbsvorteil. Die logische Konsequenz liegt darin, die Investition in Automatisierungen zu vervielfachen.

Und genau hier zeigt sich, wie stark der Wissensvorsprung westlicher und auch deutscher Unternehmen ist. Sie können auf jahrzehntelange Tradition und Erfahrung zurückblicken. Das hochkomplexe Wissen in Sachen Automatisierung kann nicht ohne Weiteres von einem Neuling kopiert werden. Der Markt ist noch lange nicht gesättigt. Die Wachstumsraten liegen hier noch bei 10 Prozent im Jahr.

### Aktuelle Entwicklung des MSCI World Information/Technology



### Keine Ähnlichkeit zur Tech-Blase im Jahr 2000

Bereits 1999/2000 gab es eine Phase, in der Tech-Unternehmen im Anlegerfokus standen. Auch wenn Unternehmen wie Google oder Yahoo damals ihren Ursprung nahmen, ist die Situation mit heute keineswegs vergleichbar. Damals war der Börsenwert durch die zukünftigen Erwartungen an die neuen Unternehmen begründet. Kaum einer wusste, wohin der Weg geht, die Erwartungen waren jedoch immens. Die Folge: Bildung einer Aktienblase aufgrund

maßlos übertriebener Kurse. Der damals von der Deutschen Börse gegründete TecDAX sowie der amerikanische NASDAQ-Index verloren in der darauffolgenden Ernüchterungsphase bis zu 90 Prozent ihres Werts.

### Aufstieg und Fall der NASDAQ-Werte



Die heutige Situation stellt sich anders dar. Die Unternehmen, um die es geht, sind sowohl in der Wertschöpfungskette der modernen Industrie als auch im privaten Sektor voll integriert und implementiert. Sprechen wir zum Beispiel von Roboterherstellern, so sprechen wir von konkreten Unternehmen, die tagtäglich helfen, Produktionsprozesse zu verbessern. Sprechen wir von Social Media, so sind solche Unternehmen gemeint, die ihren festen Platz in der Gesellschaft haben und Usern einen konkreten Mehrwert im Hier und Jetzt bringen. Ein Vergleich mit der Situation zur Jahrtausendwende ist daher nicht angebracht.

Wir nennen Ihnen nachfolgend drei herausragende Beispiele für zukunftsweisende Themeninvestments im Rahmen der Digitalisierung.

### Pictet: Investition in Industrie 4.0

Das Haus Pictet ist bekannt für seine Themenfonds. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Wasserfonds, der erfolgreich eine bedeutende Nische eingenommen hat. Mit dem Robotics-Fonds ist Pictet erneut eine interessante Platzierung in einem vielversprechenden Zukunftsmarkt gelungen.

Industrie 4.0 – so könnte man die Ausrichtung des Fonds zusammenfassen, dessen Schwerpunkte in folgenden Bereichen liegen: künstliche Intelligenz, Automatisierung/Robotics, Digitalisierung und alles, was mit Vernetzung zu tun hat. Der Asset-Manager ist ein klassischer Stockpicker, so dass auch dieser Fonds einem Bottom-up-Ansatz folgt. Das bedeutet, dass die investitionswürdigen Unternehmen im Fokus stehen – kein Index und auch keine eng anliegende Benchmark.

Auch wenn der Fonds global investiert, dient der MSCI World nicht als Vergleichsmaßstab. Die hohen Freiheiten haben ihre Berechtigung. Durch die starke Fixierung auf dieses spezielle Thema muss

# Flexibilität. Immer.



Nordea 1 – Flexible Fixed Income Fund  
 BP-EUR LU0915365364 (thesaurierende Anteilsklasse)  
 AP-EUR LU0915364714 (ausschüttende Anteilsklasse)

In einem schwierigen Niedrigzinsumfeld ist eine flexible Denkweise von größter Bedeutung.

Bei Nordea glauben wir fest daran, dass Flexibilität sich auszahlt.



Making it possible

Asset Management

[www.nordea.de/Flexibilitaet.Immer](http://www.nordea.de/Flexibilitaet.Immer) – [nordeafunds@nordea.lu](mailto:nordeafunds@nordea.lu)

Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts, welcher der EG-Richtlinie 2009/65/EG vom 13 Juli 2009 entspricht. **Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich um Werbematerial**, es enthält daher nicht alle relevanten Informationen zu den erwähnten Teilfonds. Jede Entscheidung, in den Teilfonds anzulegen, sollte auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen sowie des aktuellen Jahres- und Halbjahresberichts getroffen werden. Die genannten Dokumente sind in elektronischer Form auf Englisch und in der jeweiligen Sprache der zum Vertrieb zugelassenen Länder auf Anfrage unentgeltlich bei Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg oder bei der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland (auch in Papierform), Nordea Bank AB Frankfurt Branch, Bockenheimer Landstraße 33, D-60325 Frankfurt am Main erhältlich. Anlagen in Derivaten und Fremdwährungsanlagen können erheblichen Schwankungen unterliegen, die die Wertentwicklung der Anlage beeinträchtigen können. **Anlagen in Schwellenländern sind mit einem erhöhten Risiko verbunden. Der Wert von Anteilen kann je nach Anlagepolitik des Fonds stark schwanken und kann nicht gewährleistet werden. Angaben zu weiteren Risiken in Verbindung mit den genannten Teilfonds entnehmen Sie bitte den Wesentlichen Anlegerinformationen, die wie oben beschrieben erhältlich sind.** Nordea Investment Funds S.A. veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlungen. Herausgegeben von Nordea Investment Funds S.A. 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxemburg, einer von der Commission de Surveillance du Secteur Financier in Luxemburg genehmigten Verwaltungsgesellschaft. Weitere Informationen bei Ihrem Anlageberater – er berät Sie als ein von Nordea Investment Funds S.A. unabhängiger Berater. Quelle (falls nicht anders angegeben): Nordea Investment Funds S.A. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die von Nordea Investment Funds S.A. Dieses Dokument darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. In diesem Dokument genannte Unternehmen werden zu rein illustrativen Zwecken angeführt und stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der jeweiligen Werte dar. Der Grad der individuellen Steuerbelastung ist unterschiedlich und kann sich in der Zukunft ändern.

eine gesonderte Titelselektion vorgenommen werden. So müssen die ausgewählten Titel nicht nur eine fundamentale Bewertung überstehen. In ihrer Geschäftstätigkeit benötigen sie mindestens einen Bezug in Höhe von 20 Prozent zu diesem Thema. Dadurch soll eine starke Verwässerung des Portfolios vermieden werden. Das Portfolio besteht aus rund 50 Unternehmen. Naturgemäß ist das Fondsvermögen auf verschiedene Unternehmensgrößen diversifiziert: rund 60 Prozent des Fondsvermögens in Large Caps, 30 Prozent in Mid Caps und 6 Prozent in Small Caps. Für Anleger, die eine breitere Ausrichtung wünschen: Dieser Fonds ist auch Bestandteil des Pictet Megatrends. Dort stellt er rund 11 Prozent des Fondsvermögens (Stand der Zahlen: 15. August 2016).

## Quint:Essence: Risikominimierung und Social Media

Einen anderen, ebenfalls interessanten Weg geht Quint:Essence mit seinem Fonds. Dieser wurde im Jahr 2014 aufgelegt, jedoch erfolgt gerade eine Neuausrichtung. Bei Redaktionsschluss heißt er „Quint:Essence – Strategy Select“. Bis Ende September soll eine Namensänderung erfolgen in „Quint:Essence – Social Media and Technology“ (SMAT).

Schwerpunkte des Fonds stellen ebenfalls Unternehmen aus den Bereichen Hochtechnologie und Robotics/Automatisierung. Jedoch gibt es hier zwei Besonderheiten: Erstens hat dieser Fonds auch den Bereich Social Media im Blickfeld. Das verwundert nicht, haben doch Facebook & Co. in den letzten Jahren nicht nur in den privaten Bereich Einzug gehalten. Man denke dabei auch und insbesondere an die Erfolgsstory von Google, an deren Anfang niemand geglaubt hätte, dass sich das kleine Unternehmen zu einem allumfassenden, allwissenden Weltkonzern entwickeln wird. Wer heute im Internet präsent sein möchte, kommt um Google nicht herum. Die zweite Besonderheit liegt in der Struktur des Fonds. Unternehmen der genannten Sektoren machen etwa 60 Prozent des Portfolios aus. Die restlichen 40 Prozent sind in klassischen, konservativen Titeln, Cash und Anleihen investiert. Der Vermögensverwalter glaubt zwar fest an die Zukunftsträchtigkeit der Technologiebranche. Jedoch möchte er seinen Kunden durch die Mischung ein risiko-geglättetes Produkt anbieten, womit eine Ähnlichkeit zu einem vermögensverwaltenden Produkt gegeben ist.

In diesem Sinne wird der Fonds auch ohne Bezug zu einer Benchmark gemanagt. Durch die daraus entstehenden Freiheiten kann das Fondsmanagement frei agieren und investiert daher ohne geografische Beschränkungen. Jedoch besteht hier ein Übergewicht in den USA, was für einen Fonds mit diesen Schwerpunkten in der Natur der Sache liegt. Die Titelselektion erfolgt nach dem Stockpicking-Ansatz. Das bedeutet, dass Qualität, Ausrichtung und Bewertung eines Unternehmens im Fokus des Auswahlprozesses stehen. Das Fondsmanagement setzt hierbei auf quantitative und fundamentale Bewertungsmethoden.

*Bitte lesen Sie weiter auf Seite 42.*

# Übersicht Fonds



## FONDSDATEN

**Produktname** Pictet Robotics  
**ISIN** LU1279334301  
**Fondsvolumen** 900 Mio. Euro

Selbstfahrende Fahrzeuge gehören momentan zu den interessantesten Bereichen der Nachrichten, und wenn man dies mit den bisher getätigten Investitionen aus diesem Jahr vergleicht, wird das wahrscheinlich früher Auswirkung auf unser tägliches Leben haben, als wir noch vor ein paar Monaten gedacht haben. Technologische Revolutionen wie die Industrie 4.0 sind absolut notwendig, um auf der einen Seite Arbeitsplätze in entwickelten Ländern zu erhalten und auf der anderen durch neue technologische Innovationen weitere Arbeitsplätze zu schaffen. Meines Erachtens wäre es sehr riskant, die neuen Technologien nicht zu erfassen, um unseren Alltag zu verbessern, und das in

doppelter Hinsicht: privat und beruflich. Einen Arbeitgeber zu haben, der das nicht realisiert, wird auf lange Sicht die Überlebenschancen des Unternehmens oder sogar das Wachstumspotenzial für Nationen gefährden. Sowohl Bildung als auch Innovation sind essenzielle Grundbausteine für Zukunftserfolg.

Laut der Boston Consulting Group liegt die erwartete jährliche Wachstumsrate für den globalen Robotics-Markt während der nächsten zehn Jahre bei 10 Prozent.



**Peter Lingen**  
Fondsmanager



## FONDSDATEN

**Produktname** Quint:Essence – Social Media & Technology (SMAT)\*  
**ISIN** LU1074555829  
**Fondsvolumen** 3,5 Mio. Euro

Schwergewichte der digitalen Revolution wie Amazon, Facebook und Google haben unsere Umwelt und unser gesellschaftliches Miteinander bereits jetzt signifikant verändert. Der Investment-schwerpunkt des Social Media & Technology (SMAT) Fonds (circa 60 Prozent des Fondsvermögens) liegt deshalb auf Marktführern und vielversprechenden Aufsteigern der Sektoren Social Media, Internet, E-Commerce und Robotics. So haben SMAT-Anleger die Möglichkeit, auch in Zukunft von den enormen Chancen dieser aufregenden Entwicklungen zu profitieren.

Wie bei allen bahnbrechenden Neuentwicklungen stehen großen Chancen auch hier große Risiken gegenüber. Deshalb investieren wir rund 40 Prozent des Fondsportfolios gemäß einer konservativen vermögensverwaltenden Strategie. Das konservative Element führt zu einer zusätzlichen Diversifizierung, reduziert die Volatilität und bringt eine gewisse Stabilität in das ansonsten stark konzentrierte SMAT-Portfolio. So bietet der Fonds wachstumsorientierten, risikofreudigen Anlegern die Möglichkeit, innerhalb vernünftiger Risikoparameter an den Innovationen der weltweit fortschrittlichsten Unternehmen teilzuhaben.



**Frank Schulz**  
Fondsmanager

\* ehemals Quint:Essence Strategy Select



## FONDSDATEN

**Produktname** DNB Technology  
**ISIN** LU0302296495  
**Fondsvolumen** 329 Mio. Euro

In einem Investmentuniversum, in dem höhere Wachstumsraten selten sind, ist der Technologiesektor ein leuchtender Stern am Firmament. Im Technologiesektor findet ein permanenter Austausch älterer Geschäftsmodelle durch neue statt, was eine hervorragende Gelegenheit für aktive Fondsmanager darstellt. Wir sind von den langfristigen positiven Wachstumsaussichten überzeugt und werden gerade Zeugen des frühen Stadiums des Internet of Things und von Big Data.

Unser Portfolio ist so aufgestellt, dass es von der Bewegung der Werbeausgaben weg vom TV hin zum Internet ebenso profitiert wie von der Ausweitung des Cloud Computings. Hinzu kommen die Opportunitäten im Bereich FinTech und Internetsicherheit.

Durch unseren themenbasierten Investmentansatz sowie die strikte Berücksichtigung der Bewertung konnten wir in den vergangenen fünf Jahren einen Return von 23 Prozent pro Jahr erwirtschaften.



**Anders Tandberg-Johansen**  
Fondsmanager

## DNB Technology: Breit gemischtes Portfolio

Der DNB Technology Fund verfolgt einen opportunistischen Ansatz. Die Philosophie des dreiköpfigen Managementteams: Es ergibt keinen Sinn, auf neue Googles und Facebooks zu hoffen, die man von Anfang an hält. Entwickelt sich ein Wert nicht erwartungsgemäß, schreckt das Management nicht vor einem Verkauf zurück.

### Fazit

Das Zeitalter der Digitalisierung ist in vollem Gange. Neue Strukturen, Vernetzungen und Technologien prägen Industrie- und Konsumprozesse, aber auch das private Leben in einem bisher nicht gekannten Ausmaß. Vieles spricht dafür, dass dieser Sektor zukunftsbestimmend sein wird. Für Anleger bedeutet das, dass neue Renditechancen und Möglichkeiten einer optimierten Portfoliokonstruktion entstehen. Dennoch sind auch hier die Risiken ernst zu nehmen. Zwar verbietet sich der Vergleich zur Tech-Blase zum Jahrtausendwechsel. Dennoch unterliegen Titel aus diesen Sektoren Preisschwankungen an den Börsen. Und: Naturgemäß kaufen sich Anleger hier eine Übergewichtung in den USA ein. Hinzu kommt, dass gerade in diesem Sektor ein gewisser Verwässerungsgrad nicht von der Hand zu weisen ist.

Der Fonds ist thematisch breit aufgestellt. Auch er investiert in Robotics, Automatisierung und ähnliche Themen. Hinzu kommen Sektoren wie E-Gaming, Social Media oder beispielsweise die Reisebranche. Auf den ersten Blick mag einem das ungewöhnlich vorkommen. Doch befindet sich gerade die Reisebranche in einer starken Transformationsphase weg vom klassischen Reisebüro hin zu einer vollumfänglichen Online-Dienstleistung.

Der Fonds investiert weltweit. Der Selektionsprozess folgt strengen Prinzipien. Die potenziellen Unternehmen müssen vom Thema her passen, ihr Management wird unter die Lupe genommen und es erfolgt eine stringente Fundamentalbewertung. ■ (sp)

### Ihr Ansprechpartner



#### Sasa Perovic

Leiter Markt- und Fondsresearch  
sperovic@netfonds.de  
Telefon: (0 69) 87 00 20-413

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

# Fondsdiamant aus dem Kleinwalsertal – USA im Fokus



## WALSER Portfolio Classic Nordamerika

Für erfolgreiche prognosebasierte wie prognosefreie Multi-Asset-Lösungen wie den WALSER Portfolio German Select ist die Walser Privatbank bekannt. Seit über 15 Jahren ergänzen Aktienfonds das Strategiespektrum.

Ein wahrer Fondsdiamant ist der WALSER Portfolio Classic Nordamerika. Ende 2000 mit einer „Value-Style“-Strategie und dem Fokus auf fundamental attraktiv bewertete Unternehmen aufgelegt, erfuhr der amerikanische Aktienfonds vor über zwei Jahren eine Schärfung seiner Investmentstrategie. Seit Anfang 2014 wendet er den Minimum-Varianz-Ansatz auf Aktien des S&P 500 an und bringt damit einen idealen Diversifikationseffekt in bestehenden Aktienexposures.

Der quantitative Ansatz ist eine gute Möglichkeit, um in Phasen, in denen das Eingehen erhöhter Risiken am Markt nicht durch höhere Renditen belohnt wird, zu profitieren. Ziel ist es, durch die ideale Zusammenstellung eines Aktienportfolios eine hohe risikoadjustierte

Rendite zu erreichen. Die hervorragende Entwicklung spiegelt sich auch in den Bewertungen bekannter Produkt- und Fondsmanager-Ratings wider.



### Ihr Ansprechpartner



#### Marcel Andretzki

Vertriebsdirektor Walser Privatbank Invest S.A.  
m.andretzki@walserprivatbankinvest.com  
Telefon: +352 27 69 54-877  
Mobil: +49 (0)171 29 34 694

Marcel Andretzki ist für den Vertrieb an Banken, Vermögensverwalter und freie Finanzberater verantwortlich und gerne Ihr Ansprechpartner.

Kostenfreies Stellenportal  
und Einkommens-Check  
auf SELBSTCHEF.de

# Werden Sie zum Gewinner der „Banken-Krise“

Expandieren Sie jetzt – nutzen Sie das Stellenportal für NFS-Netfonds-Partner und akquirieren Sie qualifizierte Partner und Mitarbeiter.

Die aktuelle Situation bei und in den Banken sorgt vielfach für frustrierte Berater. Vertriebsdruck verdrängt bedarfsgerechte Beratung und Stellenabbau droht akut mit Jobverlust. Die Folge: Qualifizierte Berater sind auf der Suche nach geeigneten Alternativen, um sich die Chance auf ein glückliches Beraterleben zurückzuholen.

### Wir bieten Lösungen

Mit dem Informationsportal SELBSTCHEF.de hat die NFS eine Plattform geschaffen, auf der sich Bankberater umfassende Informationen für den Weg in die Selbstständigkeit einholen können. Zum Beispiel lässt sich über den Einkommens-Check das zu erwartende Einkommen binnen der ersten fünf Jahre errechnen.

Doch nicht jeder Banker ist ein Unternehmer, und auch der eine oder andere Angestellte will den Weg in die Selbstständigkeit lie-

ber im Team mit Gleichgesinnten gehen als alleine.

### Stellen Sie Ihr Stellengesuch/-angebot kostenfrei ein!

Suchen Sie einen neuen Mitarbeiter oder wollen Sie expandieren? Auf SELBSTCHEF.de haben wir ein Partner- und Stellenportal eingebunden. Hier können Sie als Geschäftspartner der NFS Netfonds ein Gesuch oder Stellenangebot kostenfrei einstellen! ■ (os)

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schicken Sie uns eine Anfragemail an [marketing@netfonds.de](mailto:marketing@netfonds.de) mit dem Betreff „Mein Stellenangebot“ oder rufen Sie uns an. Wachsen Sie gemeinsam mit uns!

### Beispiele für Stelleninserate auf SELBSTCHEF.de

 <b>Münchner Vermögensberatung GmbH</b> Großraum München <b>Qualifizierte Bankberater/innen</b> (Freie Mitarbeit / Festanstellung) weiterlesen >	 <b>profidis AG</b> München & Ottobrunn <b>Vermögensberater (m/w)</b> (Festanstellung) weiterlesen >	 <b>Vermögensberatung Select</b> bundesweit <b>Bankkauffrau/ -mann als Finanz- und Vermögensberater (m/w)</b> (selbstständig nach HGB § 93) weiterlesen >
--	--	---

# Osteuropäischer Dreisatz

Negative Gefühlslage + positive Bewertungen = treffliche Chancen



Aristoteles Damianidis managt den UBS Bond Emerging Europe.

Der niedrige Ölpreis ist schlecht für die russische Wirtschaft, unter künftigen Zinserhöhungen in den USA werden die Schwellenländer Osteuropas ganz besonders leiden – und dann erst das ganze politische Chaos. Eine Presseschau in den Ländern Osteuropas ist sicher keine Bestandsaufnahme der Glückseligkeit; gleichwohl wäre es ein Fehler, aus Schlagzeilen Untergangsszenarien abzuleiten. Im Gegenteil: „Die wirtschaftliche Situation der Länder Osteuropas hat sich seit der Finanzkrise eklatant verbessert. Das hat der Markt aber noch nicht ausreichend gewürdigt“, sagt Aristoteles Damianidis.

Der Fondsmanager von UBS Asset Management ist für den Rentenfonds UBS Bond Emerging Europe verantwortlich. Rund 25 Länder deckt dieser ab: EU-Mitgliedsstaaten, Beitrittskandidaten, die GUS-Staaten, die Türkei und das riesige Russland bis hin zum winzigen Montenegro. 500 Anleihen überblickt Damianidis, und er kann zwischen den Hartwährungen Euro und Dollar und den Lokalwährungen wählen.

Der Anlageprozess basiert auf drei unterschiedlichen Strategien. Beim strategischen Total-Return-Ansatz wählt Damianidis Papiere, die „wir gern halten und deren Emittenten eine langfristige Verbesserung der Kreditwürdigkeit vermuten lassen“. Dazu zählen aktuell Anleihen aus Ungarn, Rumänien und den kleineren Balkanländern. Zweites Kriterium ist die Korrelation, also wie sich die Anleihen untereinander verhalten. „Länder wie die Türkei, Russland oder die Ukraine haben ein höheres Beta, dafür wird das Risiko auch besser bezahlt. Länder im Baltikum sind da sicherer, und dieses Zusammenspiel müssen wir nutzen“, erklärt Damianidis. Eine taktische Komponente verfolgt er aktuell in der Türkei: Attraktive Bewertun-

gen treffen auf ein hohes politisches Risiko. „Das ist eine fragile Konstruktion, die Handlungsschnelligkeit verlangt. Solche Situationen wollen wir durch aktives Management nutzen.“ Die dritte Strategie – Relative Value – nutzt Unterschiede zwischen Anleihen oder Derivaten derselben Schuldner aus. So bringen ungarische Lokalwährungspapiere gut 3,5 Prozent, eine Absicherung des Papiers (Swap) kostet 2,5 Prozent. Bleiben 100 Basispunkte unterm Strich. „Das ist sehr attraktiv, weil das Risiko viel kleiner ist als bei direktionalen Positionen.“

Zurzeit investiert Damianidis zu rund 50 Prozent in Lokal- und Hartwährungsanleihen. Aus Renditegründen bevorzugt er Dollar gegenüber Euro-Anleihen. Gleichwohl wird das Währungsrisiko abgesichert. Über die vergangenen fünf und zehn Jahre hat der UBS-Fonds eine durchschnittliche Rendite von jährlich über 7 Prozent eingefahren. Die aktuelle Umlaufrendite liegt bei 3 Prozent, und seit Anfang des Jahres liegt der Fonds 8,6 Prozent im Plus.<sup>1</sup> Eine Entwicklung, die dem Fonds regelmäßig Spitzenplätze in der Vergleichsgruppe sichert und unter anderem bei den Euro Fund Awards sowie von der Ratingagentur Lipper mehrfach ausgezeichnet wurde.<sup>2</sup>



## FONDSDATEN

<b>Produktname</b>	UBS (Lux) Bond Emerging Europe (EUR) P-acc
<b>WKN/ISIN</b>	AOEAP1/LU0214905043
<b>Auflegung</b>	22. April 2005

## Ihr Ansprechpartner



### Lothar Traub

Director, Distribution Partners UBS Asset Management  
lothar.traub@ubs.com  
Telefon: (089) 20609 5114  
Mobil: (0175) 276 98 36

Lothar Traub ist gelernter Bankkaufmann und Versicherungsfachmann. Er verfügt über 16 Jahre Branchenerfahrung und arbeitet seit 2011 für UBS Asset Management. Dort ist er für das Versicherungs- und Wholesale-Geschäft in Deutschland verantwortlich.

<sup>1</sup> Quelle: UBS Asset Management. Stand: 31. Juli 2016. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse.

<sup>2</sup> Lipper Fund Awards Germany 2016 in Kategorie „Bond Emerging Markets Europe“ über 5 und 10 Jahre; Euro Fund Awards 2016 in Kategorie „Bond Fund Osteuropa“, Rang 1 über 1, 5 und 10 Jahre sowie Rang 2 über 3 Jahre.

# „Effizienter Start in die Selbstständigkeit mit NFS“

adcius Vermögenstreuhand GmbH zieht Resümee nach sieben Monaten als Partner.

Die adcius Vermögenstreuhand hat die Partnerschaft mit der Netfonds Gruppe weiter intensiviert. Das Anfang Januar 2016 von Kai Tomczak und Tino Websky gegründete Unternehmen ist seit Februar unter dem Haftungsdach der NFS angebunden. Wir haben Ihnen bereits in der letzten Ausgabe den erfolgreichen Weg des adcius-Teams in einem Partner-Porträt vorgestellt.

Ende April 2016 wurde gemeinsam mit über 70 Gästen die Firmenöffnung gefeiert. Auf dieser Kundenveranstaltung wurden die Unternehmensphilosophie sowie die einzelnen Leistungsbereiche der Firma nochmals kurzweilig vorgestellt. Zu Gast war auch Christian Hammer, der den Kunden zu den Themen Haftungsdach und Abwicklungsplattform der NFS nähere Informationen gab. Es war eine sehr gelungene Veranstaltung – die Kunden blieben noch lange zu interessanten Gesprächen.

Die neue Arbeitsstätte der adcius ist mittlerweile vollständig eingerichtet und mit vielen kleinen Details sehr geschmackvoll gestaltet. Die Räumlichkeiten erhalten von den Kunden ein sehr positives Feedback. Wie bei allen Beratungsberufen ist neben Kompetenz der vertrauenswürdige und stetige Ansprechpartner eines der wichtigsten Assets. Nach dem erfolgreichen Start konnten neben der bereits angekündigten Assistenz noch zwei weitere sehr kompetente Sparkassenberater für das Chemnitzer Team der adcius gewonnen werden (siehe Foto).

## Die ersten Meilensteine sind erreicht

Die anvisierten 30 bis 35 Millionen Euro an verwaltetem Wertpapiervermögen für das Jahr 2016 sind bereits erreicht und alle anderen Geschäftsbereiche aufgebaut. Die ersten Meilensteine sind gesetzt. Tomczak: „Unsere Erwartungen haben sich voll erfüllt und wir schauen nach einer spannenden und oft sehr stressigen Gründungsphase gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft.“

Und wie funktioniert die Zusammenarbeit mit NFS Netfonds? „Die bereits geschilderte Kooperation hat sich in vielen Bereichen weiter ausgebaut. Vor-Ort-Schulungen und Telefonkonferenzen im technischen Bereich haben unser Team im sicheren Umgang mit der umfangreichen Softwarelösung der Netfonds Gruppe sehr unterstützt“, resümiert Websky. Es gebe nur Positives über die Kooperation mit der



Netfonds Gruppe zu berichten. „Die Selbstständigkeit konnte insbesondere durch die Unterstützung im Bereich des NFS-Haftungsdaches wesentlich einfacher und durch deren Erfahrungsschatz effizienter aufgebaut werden“, so Websky.

Wir von NFS Netfonds können da nur beipflichten. Genauso schätzen wir die Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Es gibt immer wieder Herausforderungen und Spezialanforderungen, die wir für unsere Partner – Hand in Hand – meistern wollen. Also, testen Sie uns und fordern Sie uns! ■ (ch)



Das adcius-Team, von links nach rechts: Marcus Kühne, Daniel Gränitz, Jacqueline Märker, Kai Tomczak und Tino Websky

## Ihr Ansprechpartner



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

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

# Ve-RI Listed Infrastructure

Stabilität und Wachstum mit Infrastruktur

See- und Flughäfen, Kommunikations- und Transportnetzwerke, Pipelines und Energieverteilung – das sind die Grundpfeiler einer jeden stabilen Volkswirtschaft. Denn ohne Infrastruktur läuft fast nichts. Der Ve-RI Listed Infrastructure (DE0009763342) von Veritas Investment investiert genau in diese Kerninfrastruktur und stellt damit ein stabiles Fundament für ein ausgewogenes Depot dar. Wieder einmal zeigte dies der Fonds sehr eindrücklich in den Tagen nach dem Brexit-Votum. Statt dem allgemeinen Trend nach unten zu folgen, legte der Ve-RI Listed Infrastructure weiter zu. Performancetreiber und gleichzeitig stabilisierender Faktor ist die strikte Ausrichtung auf Kerninfrastruktur, in der konjunkturunabhängig regelmäßige Cashflows vereinnahmt und im Regelfall sehr langfristige Verträge abgeschlossen werden.

## Systematischer Investmentansatz

In das Portfolio kommen nur Aktien, die mindestens 50 Prozent ihres Umsatzes mit dem Betrieb von Infrastrukturnetzwerken erzielen. Festgelegte Nutzungsgebühren sichern solchen Unternehmen stabile Einnahmen. Gleichzeitig ist die Höhe der Gebühren häufig nach zuvor festgelegtem Modus an die Teuerungsrate gekoppelt. Basis des Investmentprozesses für den Ve-RI Listed Infrastructure sind circa 1.900 Developed-Markets-Infrastrukturaktien. Dieses globale Aktienuniversum wird durch spezifische Anforderungen wie Umsatzverteilung und Mindestliquidität im Handel auf rund 300 Werte verkleinert. Jeder der potenziellen rund 300 Kandidaten für den Fonds durchläuft dann den systematischen Investmentprozess von Veritas Investment, in dem mit je 25 Prozent Qualitäts- und Valuekriterien berücksichtigt werden.

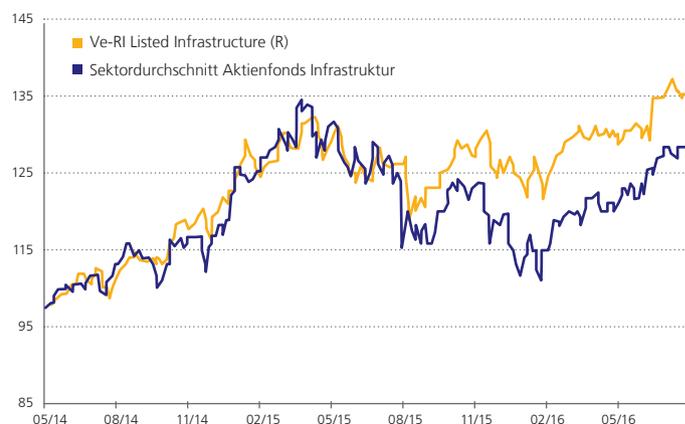
Mit 40 Prozent fließt der extreme Value-at-Risk (eVaR) in die Bewertung ein. Diese Kennzahl gibt an, welche Abweichung bei dem Eintritt eines Extremfalls, also bei einer sehr starken allgemeinen Marktkorrektur, zu erwarten wäre.

Daneben wird mit 10 Prozent ein Indikator für Umwelt- und Sozialverantwortung sowie gute Unternehmensführung berücksich-

tigt (ESG-Index). Das führt dazu, dass der Fonds erst kürzlich von Morningstar mit guten vier Globen im Nachhaltigkeitsrating ausgezeichnet wurde. Am Ende des gesamten Selektionsprozesses steht ein Ranking aller rund 300 Gesellschaften. Die 30 besten Aktien kommen dann gleichgewichtet in das Portfolio, das alle Vierteljahre überprüft und neu adjustiert wird.

Seit der Neuausrichtung im Mai 2014 überzeugt der Fonds mit einem Wertzuwachs von 15 Prozent p. a. (per 29.07.) bei einer Volatilität von 10,8 Prozent. Seit Jahresbeginn konnte der Fonds 9 Prozent (Stand Ende Juli) zulegen. Damit weist der Fonds – obwohl er ein reiner Aktienfonds ist – nur eine geringe Korrelation zu den gängigen Aktienindizes wie DAX, MSCI World oder STOXX 50 auf.

## Ve-RI Listed Infrastructure (R) im Vergleich zum Sektordurchschnitt Aktienfonds Infrastruktur



Quelle: Morningstar

Der Film zum Fonds:



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 Asset-Manager wie Pioneer Investments, Sauren oder Bayerische Vermögen Asset Management im Vertrieb tätig.



### FONDSDATEN

Name des Fonds Ve-RI Listed Infrastructure  
Auflagedatum 2. Juli 2001  
Strategieanpassung 23. Mai 2014  
WKN/ISIN 976334/DE0009763342  
Volumen 25,1 Mio. Euro  
Volatilität 10,5 % (3-Jahres-Schnitt)

# Alles aus einer Hand

SOLIT All-in-One Vermögensschutz sichert Vermögen für die Zukunft.

In Zeiten zunehmender Unsicherheiten an den Märkten, die von der Frage nach dem Fortbestand der EU und des Euros sowie von einer historisch einmaligen Ära der Nullzinspolitik geprägt sind, stellt sich immer mehr die Frage nach einer starken Lösung für eine sichere Geldanlage. Die SOLIT Gruppe als langjährig etablierte und mehrfach ausgezeichnete Anbieterin von Investmentschutzlösungen ist Ihre kompetente Partnerin für alternative, kapitalsichernde und internationale Anlagelösungen.

Physische Edelmetalle – als Garanten für einen langfristigen Werterhalt – gelten historisch belegt als Hort der Stabilität und bieten damit den bestmöglichen Schutz, um Finanz- und Währungskrisen unbeschadet zu überstehen. Gold und Silber sollten daher mehr denn je ein elementarer und substanzieller Bestandteil jeder gut diversifizierten Vermögensallokation darstellen. Greifen Sie daher auf unsere maßgeschneiderten Investmentlösungen zurück.

## Der SICHERKAUF – Edelmetallkauf zur Eigenverwahrung

Den Basisbaustein einer durchdachten Vermögenssicherung bietet die Investition in einen Handbestand von Gold- und Silbermünzen sowie kleinen Barren, aufbewahrt im unmittelbaren persönlichen Umfeld. Kleinere Edelmetalleinheiten eignen sich hierzu besonders aufgrund ihrer Flexibilität, Preiseffizienz und hohen Fungibilität. Mit dem SICHERKAUF kaufen Ihre Kunden Edelmetalle wie Gold, Silber, Platin und Palladium auf Basis transparenter Tagespreise – und das professionell, günstig und servicestark, inklusive eines sicheren Bestellprozesses und versicherten Versands.

## Das Edelmetalldepot – Gold und Silber günstig kaufen und sicher einlagern

Die über einen Handbestand hinausgehende Investition in Edelmetalle sollte möglichst kosten- und losgrößeneffizient erfolgen. Im Rahmen des SOLIT Edelmetalldepots werden Gold- und Silberbarren großer Gewichtseinheiten direkt bei den Prägestätten zu attraktiven Großhandelskonditionen erworben und in der Schweiz (Zürich) bankenunabhängig zollfrei und hoch sicher gelagert. Der Silbererwerb erfolgt hierbei Mehrwertsteuerfrei, was zu einer zusätzlichen Ersparnis auf Ebene des Kunden führt. Das SOLIT Edel-



metalldepot bietet zum Vermögensauf- und -ausbau für jeden Bedarf die passende Lösung: ob monatlicher Sparplan, Rückdeckung von Pensionszusagen, Anlage für die Minderjährigen-Vorsorge oder flexible Einmal- sowie Folgekäufe.

## Das SICHERLAGER – bankenunabhängige Einzelverwahrung von Edelmetallen an internationalen Standorten

Das SICHERLAGER ist eine internationale Lagerlösung für die physischen Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium für den anspruchsvollen Investor. Die Edelmetalllagerung erfolgt hierbei segregiert – das heißt, jedem Kunden werden die physischen Edelmetalle individuell zugewiesen und stets getrennt von den Beständen anderer Kunden gehalten.

Die Lagerung – ob bereits vorhandener oder neu erworbener Edelmetalle – ist in Deutschland, der Schweiz sowie in Kanada möglich und erfolgt in Hochsicherheitstresoren des Wertelogistik-Weltmarktführers Brink's. ■ (jh)

Weitere Informationen zu den Lösungen: [www.solit-kapital.de](http://www.solit-kapital.de)

## Ihre Ansprechpartner



**Robert Vitye**  
Geschäftsführer  
[info@solit-kapital.de](mailto:info@solit-kapital.de)  
Telefon: 0800-4004 220  
(kostenlose Servicehotline)



**Jan Haimerl**  
Ansprechpartner SOLIT  
Edelmetalldepot  
[jhaimerl@netfonds.de](mailto:jhaimerl@netfonds.de)  
Telefon: (0 40) 82 22 67-357

# High-Quality Investing

Von globalen Champions profitieren

Hochklassige Unternehmen wie Google, Colgate und Visa haben in den vergangenen Jahren tendenziell hohe Kapitalrenditen erwirtschaftet, ein überdurchschnittliches Ertragswachstum verzeichnet und ihre Aktionäre mit hohen Anlageerträgen erfreut – während andere Unternehmen enttäuschende Ergebnisse vorgelegt haben und die Aktienmärkte starke Kursschwankungen zu verkraften hatten. Diese globalen Champions haben eines gemeinsam: strukturelle Wettbewerbsvorteile, durch die sie über lange Zeiträume nachhaltig hohe Erträge erwirtschaften können. Ohne diese Vorteile würde der Wettbewerbsdruck ihre Gewinne schnell aufzehren. Eine kräftige Dosis „Marktskepsis“ erhöht das Renditepotenzial dieser Aktien zusätzlich. Anleger nehmen an, dass es diesen Wachstumsführern mit der Zeit genauso ergehen wird wie vielen anderen Unternehmen. Sie glauben, dass sie mit ihren Geschäftsmodellen in der Zukunft weniger erfolgreich sein werden, ihre Wettbewerbsvorteile einbüßen und dadurch letztlich kaum mehr über ihren Kapitalkosten liegende Gewinne erwirtschaften werden. Das führt zu einer Unterbewertung dieser Werte, die aktiven Investoren Chancen eröffnet, langfristig hohe Anlageerträge aus Aktien zu generieren, von denen sie wirklich überzeugt sind.

Je länger ein Unternehmen hohe Cashflows generieren kann, desto mehr sollte es wert sein. Unternehmen mit echten Wettbewerbsvorteilen sollten also werthaltiger sein als Unternehmen ohne. Unterschätzt der Markt den Zeitraum, über den ein Unternehmen seinen Wettbewerbsvorteil wahren kann, ist die entsprechende Aktie unterbewertet.

Nach diesem Prinzip investieren wir. Wir halten Ausschau nach Unternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen. Dass dieser

Ansatz nachhaltig von Erfolg gekrönt ist, stellte Dave Dudding bereits mit den Produkten Threadneedle European Smaller Companies und Threadneedle European Select unter Beweis.

Seit April 2013 verantwortet er deshalb zusätzlich zum Threadneedle European Select auch den Threadneedle Global Focus Fund. In diesem Produkt hat er die Möglichkeit, alle seine Ideen umzusetzen, ohne regional eingeschränkt zu sein. Der Fonds befindet sich seit seiner Auflegung durchweg im ersten Quartil seiner Vergleichsgruppe.





**FONDSDATEN**

**Fondsmanager** David Dudding

**WKN/ISIN** LU0061474960

**Auflegung** März 1993

## 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.

### Wichtige Informationen:

\*Bei allen Nettoerträgen (vor Gebühren) wird davon ausgegangen, dass die Erträge für einen lokalen Steuerzahler wieder angelegt werden. Bid-to-Bid-Wertentwicklung (d. h., dass die Wertentwicklung nicht die Auswirkungen anfänglicher Gebühren umfasst). Quelle: Morningstar, Daten per 31. Juli 2016. \*Die Brutto-Fondsrenditen werden täglich intern zeitgewichtet auf der Grundlage globaler Bruttobewertungen zum Börsenschluss mit Cashflows zum Tagesbeginn und vor Gebühren berechnet. Die frühere Wertentwicklung ist kein Indikator für die künftige Wertentwicklung. In den Performanceangaben sind die Provisionen und Kosten im Zusammenhang mit der Ausgabe und Rücknahme von Anteilen nicht berücksichtigt. Der Wert von Anlagen und Erträgen ist nicht garantiert. Er kann ebenso gut fallen wie steigen und zudem durch Wechselkursschwankungen beeinträchtigt werden. Ein Anleger erhält daher möglicherweise nicht den gleichen Betrag zurück, den er ursprünglich investiert hat. Indexrenditen gehen vom Reinvestieren von Dividenden und Kapitalerträgen aus und spiegeln, anders als Fondsrenditen, keine Gebühren oder Kosten wider. Diese Veröffentlichung dient lediglich der Information und stellt weder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten noch eine Anlageberatung und eine Investmentdienstleistung dar. Das Research sowie die Analysen, auf die hier Bezug genommen wird, wurden von Columbia Threadneedle Investments im Rahmen des eigenen Anlagenverwaltungsgeschäfts durchgeführt, und die Ergebnisse derselben sind möglicherweise bereits vor der Veröffentlichung dieser Informationen genutzt worden und werden hier lediglich als Hintergrundinformationen zur Verfügung gestellt. Alle zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung, können jedoch ohne Benachrichtigung geändert werden. Herausgegeben von Threadneedle Asset Management Limited („TAML“). Eingetragen in England und Wales unter der Nr. 573204; eingetragener Firmensitz: Cannon Place, 78 Cannon Street, London EC4N 6AG. Im Vereinigten Königreich zugelassen und reguliert von der Financial Conduct Authority. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe. columbiathreadneedle.com

### Annualisierte Wertentwicklung (USD)\*

	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Threadneedle Global Focus Fund (netto)	2,7 %	6,3 %	9,1 %	8,3 %	5,2 %
Vergleichsgruppe (netto)	-2,8 %	1,3 %	4,8 %	5,1 %	4,2 %
Quartil	1	1	1	1	1
Fonds (brutto)	4,9 %	8,6 %	11,5 %	10,7 %	7,4 %
Index (brutto)	0,1 %	1,7 %	6,4 %	7,2 %	5,2 %

# Chancen mit Crowdfunding

Immobilien über das Internet kaufen

Das Netz wird überflutet von FinTechs. Netfonds hat es sich zur Aufgabe gemacht, Ihnen hier selektiv gute, innovative Unternehmen an die Hand zu geben, die für Ihr Kundennetzwerk eine attraktive Ergänzung des Produktportfolios darstellen können.

Aktuell bestechen FinTech-Unternehmen durch einen klaren Fokus auf ein Thema, einen guten Internetauftritt (Marketing und Design) und viel Kapital, um ihre Ideen im Netz perfekt umzusetzen. Aber was ihnen generell fehlt, sind Endkunden! Wir wiederum haben bereits gute Software, Marketing und gute Ideen. Zusätzlich verfügen wir über einen mit Ihnen aufgebauten sehr guten und großen Endkundenstamm!

Wir beobachten den FinTech-Markt sehr genau. Einige wenige bieten durchaus einen interessanten Mehrwert. Eine dieser Firmen möchten wir Ihnen gerne vorstellen. Netfonds hat mit dem FinTech EXPORO einen Kooperationsvertrag geschlossen. EXPORO bietet als FinTech-Unternehmen eine Plattform, über die qualitativ geprüfte hochwertige Immobilien an Endanleger vermittelt werden. Neben guten Konditionen haben wir einen starken Kundenschutz für Sie langfristig festgezurr.

## Wie funktioniert EXPORO?

Seit mehr als sechs Jahren setzt das Team von EXPORO, gemeinsam mit renommierten Projektentwicklern, erfolgreich Immobili-



### Probleme am Markt – für Kapitalanleger:

- Viele Anleger können vom boomenden Immobilienmarkt nicht profitieren, da dieser bisher nur Investoren mit hohen Anlagesummen vorbehalten war.
- Der Kauf von Immobilien als Kapitalanlage erfordert viel eigenes Kapital, Immobilien-Know-how und Verwaltungsaufwand (Reparaturen, Mietersuche, Buchhaltung etc.).
- Klassische Immobilienfonds bieten nur Renditen von rund 2 Prozent p. a.

### – für Projektentwickler:

- Entwickler von Immobilienprojekten haben immer mehr Bedarf an Eigenkapital.
- Durch steigende Regulierungen der Banken (Basel II und Basel III) finanzieren diese nur noch bis zu 80 Prozent des Projekts.
- Starker Immobilienmarkt sorgt für mehr Geschäft und damit höheren Kapitalbedarf.

## Gewinn mit EXPORO

Die erste Vermittlung eines Kunden an EXPORO sichert Ihnen den Kundenschutz. Zögern Sie nicht, der Erste bei Ihrem Kunden zu sein.



enprojektfinanzierungen um. Diese Anlageform war zuvor nur Großanlegern vorbehalten. Mit der innovativen Crowdinvesting-Plattform EXPORO wurde deren Vision verwirklicht, Investoren bereits ab kleinen Anlagesummen von 500 Euro die Tür zu profitablen und transparenten Großprojekten zu öffnen.

Die Plattform filtert gute Projektentwickler, mit denen ein neues Bauprojekt umgesetzt wird. Als Kapitalsammelstelle durch das Crowdfunding werden rund 10 Prozent der Gesamtkosten eingesammelt. Normalerweise muss sich der Projektant ebenfalls mit der gleichen Summe nachrangig beteiligen. Natürlich ist im ersten Rang

die Bank mit ihrer Finanzierung platziert. Nach vollem Geldeingang wird der Kunde einen monatlichen Zinsertrag für meist zwei bis vier Jahre aus dem Projekt mit Rückzahlung erhalten.

Als Beimischung zum generellen Kundenportfolio finden wir diese Projekte mit kurzen Laufzeiten durchaus spannend. Als Netfonds-Partner können Sie die Vermittlung auch über Ihre Internetseite einbauen und die Kunden werden Ihnen bei Vermittlung automatisch zugeordnet. Damit starten wir die erste starke Kooperation im Bereich der FinTech-Welt. Ein weiteres spannendes Projekt im Bereich der Festgeldanlage wird Anfang nächsten Jahres folgen. ■ (ch)

### Lösung

Als Bindeglied zwischen erfahrenen Projektentwicklern und privaten Kapitalanlegern bieten wir Anlegern auf exporo.de die Möglichkeit, ab einer Summe von 500 Euro in ausgewählte Immobilienprojekte mit einer typischen Laufzeit von zwei bis drei Jahren zu investieren. Bisher war dies nur Großinvestoren vorbehalten. Immobilienentwickler hingegen stärken durch die bereitgestellten finanziellen Mittel ihre Liquidität und erhalten somit insgesamt eine bessere Kapitalkostenstruktur.

### Ihr Ansprechpartner



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

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

## Die perfekte Balance für Ihr Vermögen

Kapital Plus  
WKN 847625



Seit über 20 Jahren vertrauen unsere Kunden auf die überlegenen Ergebnisse des **Kapital Plus**<sup>1</sup>. Das Erfolgsgeheimnis des defensiven Mischfondsklassikers? Eine gesunde Mischung aus **rund 70% europäischen Anleihen** und **rund 30% europäischen Aktien**. Das Ergebnis: die Möglichkeit, Risiken abzumildern und Renditechancen zu nutzen – kurz gesagt: eine bislang **überzeugende Performance**<sup>1</sup>, die das Vertrauen unserer Kunden belohnt.

[allianzgi.de/kapitalplus](http://allianzgi.de/kapitalplus)



**Allianz**   
Global Investors

Verstehen. Handeln.

<sup>1</sup> TER (Total Expense Ratio) 1,15% per 31.12.2015; Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurden. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. <sup>2</sup> Quelle: Finanzen Verlag GmbH, Euro-Fund Awards: Der Kapital Plus wurde 2016 in der Kategorie „Mischfonds überwiegend Renten“ für die Zeiträume ein Jahr, zehn Jahre und zwanzig Jahre (Rang 1) ausgezeichnet. Stand: 31.12.2015. Feni Euro Rating Services AG, Feni Fund Awards: bester Asset Manager „Sieger 2016 Multi Asset“ in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Stand: 24.11.2015. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag eventuell nicht in voller Höhe zurück. Investitionen in festverzinsliche Wertpapiere können für Investoren verschiedene Risiken beinhalten, einschließlich – jedoch nicht ausschließlich – Kreditwürdigkeits-, Zins-, Liquiditätsrisiko und Risiko eingeschränkter Flexibilität. Kapital Plus ist ein nach deutschem Recht gegründetes offenes Investmentvermögen. Die Volatilität (Schwankung) der Anteilwerte des Sondervermögens kann erhöht sein. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur für bestimmte Anlegerkreise verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte sind wesentliche Anlegerinformationen in Deutsch sind kostenlos beim Herausgeber per Post oder Download unter der Adresse [www.allianzgi-regulatory.eu](http://www.allianzgi-regulatory.eu) erhältlich. Dies ist eine Marketingmitteilung, herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, [www.allianzgi.de](http://www.allianzgi.de), einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt a. M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt a. M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ([www.bafin.de](http://www.bafin.de)). Stand: August 2016.



## Wer kann was?

Depotbankenvergleich in der Vermögensverwaltung – NFS Hamburger Vermögen checkt für Sie die sieben wichtigsten Depotbanken auf Service, Leistung und Preise.

Aufgrund sehr unterschiedlicher Anforderungen unserer Partner bieten wir bereits eine große Zahl von Depotbanken für die Verwahrung der Wertpapiere im Rahmen der Vermögensverwaltung an. Obwohl ja alle im Grunde das Gleiche tun, sind die Leistungen im Detail sehr unterschiedlich und jede Depotbank ist in ihren Abwicklungssancen anders.

Die vielen unterschiedlichen Details machen das Leben für Sie und uns natürlich nicht unbedingt leichter, daher versuchen wir uns weiterhin auf einen überschaubaren Kreis von Banken zu konzentrieren. Trotz einiger Wünsche zur Erweiterung des Universums bitten wir unsere Berater immer, auf unsere bereits bestehenden Partner zurückzugreifen.

Dadurch ist in manchen Fällen ein Wechsel der Depotbank für den Kunden notwendig, was durch unsere technische Unterstützung in AdWorks leichtfällt. Im Rahmen der Einholung der Vermögensver-

waltungsunterlagen bedeutet die Eröffnung eines neuen Depots einen geringen Zusatzaufwand und der Komfortgewinn fällt für alle Seiten (Kunden wie Berater) meist erheblich aus.

### **Servicequalität ist wesentlicher Faktor**

Ein wichtiges Vergleichskriterium neben den Kosten und anderen Punkten ist die Servicequalität: Wie ist die Erreichbarkeit, wie kompetent ist das Team, wie kulant wird bei der Fehlerbehebung vorgegangen? Grundsätzlich kann man die Banken hier in zwei Gruppen unterteilen: Vollbanken und Fondsbanken, die nur Fonds oder inzwischen teilweise auch ETFs verwalten. Bei Letzteren stellt sich die Frage, wie hoch die Transaktionskosten sind, da der Handel mit ETFs bei den Fondsbanken zu abweichenden Preisen erfolgt. Fondsbanken haben es grundsätzlich etwas einfacher als Vollbanken, da sie nicht alle Arten von Wertpapieren verwalten müssen,

**Depotbanken im Vergleich**

	comdirect bank AG	Credit Suisse	DAB Bank	Deutsche Bank	FIL Fondsbank GmbH	Fondsdepot Bank GmbH	MFx
Individualmandate ab Depotvolumen von 250.000 €	✓	✓ ab 1 Mio. € Depotvolumen	✓	✓ ab 500.000 € Depotvolumen	✗	✗	✗
Strategiemandate ab 1 Mio. € Strategievolumen mit Zielvolumen von 3–5 Mio. €	✗	✗	✓ ab 30.000 bis 50.000 €	✗	✓ Depotvolumen ab 10.000 €	✓ Depotvolumen ab 10.000 €	✓ Depotvolumen ab 10.000 €
Handelbare Wertpapiere	alle Wertpapiere	alle Wertpapiere	alle Wertpapiere	alle Wertpapiere	Fonds & ETFs	Fonds (ohne ETFs)	Fonds & ETFs
Sparplan	auf Anfrage	✗	auf Anfrage	✗	ab 100 €	ab 100 €	✗
Depotgebühren im Jahr	0 €	0,15 % p. a., min. 1.500 CHF	0 €	0,10 % p. a. zzgl. MwSt., min. 196 € zzgl. MwSt.	40 €	65 €	0,25 % p. a.
Zusammenfassung Transaktionskosten	unterschiedliche Konditionen, Wertpapiertransakt. ab 0,25 % vom Ordervolumen, min. 10 €, oder 19,95 € Ticketfee, Fondskäufe ab 17,50 €	unterschiedliche Konditionen, ab 0,15–0,30 % vom Ordervolumen, min. 100 CHF oder Flatfee	unterschiedliche Konditionen, ab 0,25 % vom Ordervolumen, min. 10 €, oder 19,95 € Ticketfee	unterschiedliche Konditionen, ab 0,10 % vom Ordervolumen, min. 20 €, oder 49 € Ticketfee oder All-in-Fee möglich	0,15 % p. a. Transaktionskostenpauschale (Einzelkostenmodell auf Anfrage)	kostenfrei	kostenfrei (außer ETF-Handel)
Einstiegsentgelt/ Umsatzkommission	0–5 % zzgl. MwSt. wählbar	0–5 % zzgl. MwSt. wählbar	0–5 % zzgl. MwSt. wählbar	0–5 % zzgl. MwSt. wählbar	0–5 % pro Strategie hinterlegbar und pro Kunde rabattierbar	0–5 % zzgl. MwSt. pro Strategie hinterlegbar, pro Kunde rabattierbar	0–5 % pro Strategie hinterlegbar
Support (Erreichbarkeit, Kompetenz, Problemlösung)	+++	++	++	++	+	o	o
Konditionen	++	o	++	o	+	++	o
Technik: Reporting	o	+	++	+	++	o	+
Technik: Onlineplattform	++	+	+	+	++	o	+
Abwicklung Strategie	entfällt	entfällt	o	entfällt	++	+	+
Empfehlung für	Individualmandate		Individualmandate & Wertpapierstrategien		Fondsstrategien		

Legende der Netfonds-Bewertung: +++ ausgezeichnet, ++ sehr gut, + gut, o zufriedenstellend

was ihnen zum Beispiel einen eigenen Orderdesk erspart und das Reporting wesentlich vereinfacht. Durch die Spezialisierung auf den Fondsbereich sind die Transaktionskosten bei Fondsbanken in der Regel deutlich günstiger und die Abwicklung von Sparplänen in eine Vermögensverwaltungsstrategie ist möglich. Für die Auflage einer reinen Fondsstrategie ist daher eine Fondsbank die klare Empfehlung.

Bei Vollbanken kann man zwischen „online“ (oder auch „discount“ wie bei comdirect und DAB) und „klassisch“ unterscheiden. Bei den klassischen Vollbanken gibt es zudem noch diejenigen für „Spezialanforderungen“ wie die Credit Suisse Schweiz. In der Tabelle haben wir für Sie die wichtigsten Eckdaten unserer größten Depotbanken zusammengefasst und in einigen Punkten eine Bewertung vorgenommen. ■ (ew/cb)

**Ihre Ansprechpartner**


**Christoph Botermann**  
 Prokurist NFS Hamburger Vermögen GmbH  
 christoph.botermann@hhvm.eu  
 Telefon: (0 40) 82 22 67-213



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



## Werden Sie Portfolio-Berater!

Ihre eigene Vermögensverwaltungsstrategie mit der NFS Hamburger Vermögen

Seit 2012 bieten wir Ihnen die Möglichkeit, als externer Berater mit uns Ihre eigene, standardisierte Vermögensverwaltungsstrategie umzusetzen. Dieses Konzept bietet eine Reihe wesentlicher Verbesserungen (und Erleichterungen) in Ihrer täglichen Arbeit. Auf diese Weise können Sie Ihren bereits bestehenden Kundenstamm höchst effizient und wirtschaftlich sinnvoll verwalten. Der Einstieg ist recht einfach; am Anfang steht die Frage:

### Haben Sie eine Idee für eine eigene Strategie?

Oder greifen Sie lieber auf bewährte Strategien der Hamburger Vermögen zurück? Die weiteren Schritte sind aufgrund starker Standardisierung einfach und übersichtlich. Alle Unterlagen lassen sich über AdWorks in einem geführten Ablauf intuitiv bedienbar und fehlerfrei erstellen.

Nun muss man natürlich seinen inneren Schweinehund besiegen und anfangen, das bisherige Geschäftsmodell umzustellen. Wenn der Laden vernünftig läuft, fällt es manchmal schwer, sich aus seiner Komfortzone herauszubewegen. Aber Vorsicht: Wie fast alle Branchen unterliegt auch die der Finanzdienstleistungen einem ständigen Wandel. Womöglich sind wir – nicht nur durch die wachsenden regulatorischen Anforderungen – sogar weit stärker betroffen als alle anderen Branchen.

Da heißt es beizeiten, sein Unternehmen zukunftsfähig und professionell aufzustellen. Die Erfahrung zeigt: Unsere Partner starten zunächst einige Testballons mit ihren Kunden. Nachdem dieser Schritt geschafft ist, beginnen fast alle damit, ihren gesamten Kundenstamm auf Vermögensverwaltung (VV) umzustellen. Ein großer Effizienzgewinn: Sie können die Depots aller Kunden

### 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

auf Knopfdruck umstellen. So berichtete mir ein Partner, dass er eigentlich den ganzen Sommer täglich mit seinen Kindern im Freibad verbracht habe, weil der laufende Administrationsaufwand durch die VV so gering ist.

### Entwicklung der Vermögensverwaltung

Volumen AuM	> 290 Mio. €
Kundendepots	> 2.900
Vertriebspartner	> 200
Externe Advisor-Strategien	> 95

### Sie wollen Ihren Kundenstamm verkaufen?

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, was das Lebenswerk wert ist, gibt Ihnen 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.

Ein positiver und extrem wichtiger Nebeneffekt der VV: Sie steigern erheblich den Wert Ihres Kundenstamms und damit Ihres Unternehmens. Denn durch die regelmäßige Vermögensverwaltungsgebühr generieren 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. Der Ertrag aus der VV beträgt durchschnittlich über 1 Prozent p. a. auf Ihren Kundenbestand.

### Eigene oder fremdgesteuerte Strategie?

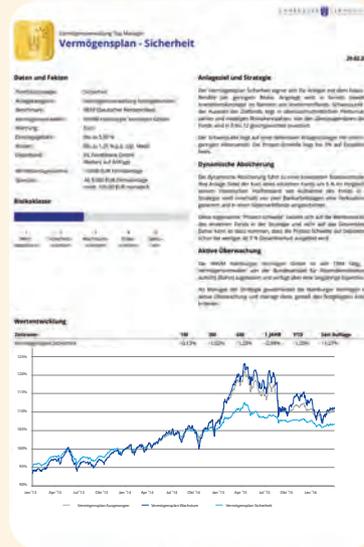
Für diejenigen Berater, die keine eigene Strategie administrieren möchten, haben wir inzwischen eine Auswahl an gut funktionierenden, standardisierten Strategien, aus denen Sie als Berater ein für den Kunden passendes Investmentdepot zusammenstellen können: den „Vermögensplan TOP Manager“ mit vermögensverwaltenden 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

Das Volumen bei den beiden Netfonds-Vermögensverwaltern stieg insgesamt seit unserem letzten Bericht im Mai auf nunmehr über

290 Millionen Euro, die Kundenzahl auf über 2.900. 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. Einige Plausibilitätsprüfungen sind hinterlegt, so dass potenzielle Fehler minimiert werden. Wir haben das Tool somit noch weiter verbessert und verschlankt. ■ (ew)



### 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 bei 50 Euro für ein monatliches Factsheet. Bei Interesse kommen Sie gern auf uns zu.

### 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.

Wer nicht an  
MORGEN denkt,  
hat irgendwann  
kein HEUTE mehr!

## Neu im Angebot: Strategie Vermögens- plan Nachhaltig

Standardisierte Vermögensverwaltung für  
Netfonds-Partner

Die Hamburger Vermögen betreut seit nunmehr 22 Jahren Privat-  
anleger. Seitdem haben sich die Anforderungen an Investments  
und die Angebote dazu immer wieder verändert. Schon früher  
sind Anleger mit dem Wunsch auf uns zugekommen, in nachhal-  
tige Investments zu investieren, das heißt unter Berücksichtigung  
ökologischer, ethischer und sozialer Gesichtspunkte.

Damals war es sehr schwierig, diesen Wunsch zu erfüllen. Es gab  
sehr wenige nachhaltig agierende Fonds, die von der Performance  
her nicht sonderlich überzeugten. Oft wurde man als Berater mit  
dubiosen Investments konfrontiert, wie Wald- oder Wasserinvest-  
ments in exotischen Regionen unserer Erde und ähnlichem. Etwas  
sarkastisch ausgedrückt, rieten wir damals, lieber in gute Standard-  
fonds zu investieren und den Ertrag an Greenpeace zu spenden.

### Nachhaltigkeit wird nachgefragt

Heute ist das anders, zum Glück für uns alle hat in den hoch ent-  
wickelten Ländern ein Wandel im Bewusstsein der Menschen statt-  
gefunden. Und siehe da: Nachhaltig und verantwortlich agierende  
Unternehmen sind in der Regel sogar erfolgreicher als ihre Kon-  
kurrenz. Inzwischen gibt es eine größere, wenn auch immer noch  
überschaubare Zahl an nachhaltigen Investments. Die Auswahl

Wertentwicklung „Vermögensplan TOP Manager“



reicht aus, um eine vernünftige Vermögensverwaltung daraus zu  
bauen.

Das ist eine anspruchsvolle Aufgabe, da der Begriff „nachhaltig“  
verschieden ausgelegt wird. Eine weitere Herausforderung besteht  
darin, die bisherigen Qualitätskriterien für Fonds, die auch für un-  
sere anderen Vermögenspläne gelten, auf die neue Strategie zu  
übertragen. Es ist uns gelungen. Willkommene Unterstützung ha-  
ben wir dabei von der Ratingagentur Morningstar erhalten, die im  
März 2016 eine Nachhaltigkeits-Bewertung eingeführt hat, ausgedr-  
ückt in bis zu fünf „Globen“ als Symbol. Dies erfolgt analog zu

den allseits bekannten bis zu fünf „Sternen“ für die Fondsqualität. Wir haben die Globen in unseren quantitativen Auswahlprozess mit aufgenommen (Performance, Jahresvolatilität, Sharpe-Ratio, Maximum Drawdown und die Morningstar-Nachhaltigkeits-Bewertung). Daraus entsteht dann unsere TOP-Manager-Liste, aus der wir die passenden Fonds auswählen.

### Vermögensplan-Strategien klar im Plus

Et voilà, so ist unsere neue Strategie „Vermögensplan Nachhaltig“ entstanden. Sie läuft seit 1. April 2016 live und hat sich mit 4,2 Prozent (Stichtag 30. August 2016) sehr gut entwickelt. Es handelt sich um eine Strategie mit ausgewogenem Risikoprofil (Risikoklasse 3 beziehungsweise C). Alle Unterlagen sind über AdWorks easy zu erstellen, alle Infos unter [www.vermoegensplan.org](http://www.vermoegensplan.org) oder fundsware zu finden.

Auch unsere drei „alten“ Strategien haben sich gut geschlagen (siehe Chart). Aufgrund der stabilen Entwicklung über drei Jahre kommt die Strategie auch bei Ihnen als Berater zunehmend zum Einsatz, inzwischen beträgt das Volumen über 14 Millionen Euro. Wir verfolgen den „vermögensverwaltenden“ Ansatz, darunter verstehen wir: in steigenden Märkten gut dabei sein, in fallenden Märkten die Verluste begrenzen und das Kapital erhalten. Das schont die Nerven von Anleger und Berater (und unsere natürlich auch).

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, Maximum Drawdown und Morningstar-Bewertung).

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

### Verlustschwellen greifen bei volatilen Märkten

Bei einem turbulenten Jahresstart 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 Hoch Ende November (11.382) auf 8.752, also um 23 Prozent. Im Vergleich dazu verlor unsere Strategie „Wachstum“ im selben Zeitraum lediglich 8 Prozent.

Seitdem haben sich die Märkte einigermaßen beruhigt, daher wurden zwischenzeitlich alle „ausgestoppten“ Fonds wieder investiert, die Investitionsquoten liegen also durchgängig wieder bei 100 Prozent. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir zu Jahresanfang gesehen haben und die vielleicht in Zukunft noch auf uns

zukommen, werden unsere Strategien ihre Stärken ausspielen. Insgesamt bieten wir also ein langfristiges „Rundum-sorglos-Paket“, das Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lässt.

Alle Zahlen, Daten, Fakten zu unseren Vermögensstrategien finden Sie auch jederzeit frei zugänglich (auch für Ihre Kunden!) unter [www.vermoegensplan.org](http://www.vermoegensplan.org).

*Wir wünschen viel Erfolg im Kundengespräch!* ■ (ew)

### Vermögensplan TOP Manager



**VERMÖGENSPLAN – SICHERHEIT**  
Risikoklasse 2 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %  
Aktuelle Investitionsquote 100 %



**VERMÖGENSPLAN – AUSGEWOGEN**  
Risikoklasse 3 von 5, Protect-Schwelle bei 10 %  
Aktuelle Investitionsquote 100 %



**VERMÖGENSPLAN – WACHSTUM**  
Risikoklasse 4 von 5, Protect-Schwelle bei 15 %  
Aktuelle Investitionsquote 100 %



**VERMÖGENSPLAN – NACHHALTIG**  
Risikoklasse 3 von 5, Protect-Schwelle bei 10 %  
Aktuelle Investitionsquote 100 %

Vermögensplan	Ertrag 2013	Ertrag 2014	Ertrag 2015	Ertrag 2016 <sup>1</sup>	Durchschn. Rendite p. a. seit Auflage
SICHERHEIT	4,3 %	5,7 %	1,9%	1,6 %	3,9 %
AUSGEWOGEN	4,8 % <sup>2</sup>	8,0 %	2,8 %	2,4 %	5,3 %
WACHSTUM	5,3 %	7,1 %	5,2 %	1,3 %	6,1 %
NACHHALTIG			Start 1.4.16	4,2 %	k. A.

<sup>1</sup> Stichtag: 31.08.2016, <sup>2</sup> Rückrechnung

### Ihr Ansprechpartner



**Eric Wiese**

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH  
eric.wiese@hvm.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.



## Wohin geht die Reise mit den AIFs?

Neues aus dem Bereich Beteiligungen & AIF

Drei Jahre sind vergangen, seitdem das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Kraft getreten ist. Die Emittenten und Anbieter von Sachwertinvestment-Angeboten haben mittlerweile die von Aufsichtsbehörden und Gesetzgeber aufgestellten regulatorischen Anforderungen gestemmt. Dadurch hat die Branche die Produktqualität deutlich gesteigert. Vor wenigen Jahren wäre ein solcher Standard noch nicht denkbar gewesen.

### Image bleibt schlecht

Leider kann man jedoch bis heute nicht feststellen, dass sich der Ruf der Branche signifikant gebessert hätte. Mit Ausnahme der klassischen deutschen Immobilienfonds und der Anlageklasse Immobilien international (vornehmlich USA), die laut Erhebung von

„kapital-markt intern“ mit rund zwei Dritteln des platzierten Eigenkapitals 2015 an der Spitze lagen, kommt die Beteiligungsbranche einfach nicht in Fahrt.

Tatsächlich ist die Tendenz sogar eher stagnierend als steigend. Im August 2016 befanden sich 40 Publikums-AIFs mit einem zu platzierenden Eigenkapital von rund zwei Milliarden Euro in der Platzierung. Nur zwölf Publikums-AIFs sind im ersten Halbjahr 2016 lanciert worden. Rund 60 Prozent hiervon befinden sich bereits seit über einem Jahr in der Platzierung.

### Wenige Zulassungen, langsame Vertriebskanäle

Zum einen mag dies an der BaFin liegen, die für die Zulassung neuer AIFs einige Zeit benötigt. Zum anderen spielt auch die geringe

Anzahl von Neuemissionen der Anbieter und die damit verbundene eher langsame Absatzgeschwindigkeit von freien Vertrieben, Banken und sonstigen Vertriebswegen eine Rolle.

Entgegen den nackten Zahlen verbreiten die Branchenteilnehmer jedoch zurzeit wieder stärkeren Optimismus, was die Zukunft der Sachwertbranche angeht. Neben der erfolgreichen Umsetzung regulatorischer Anforderungen schreitet auch die Transparenz der Branche weiterhin deutlich voran: Handelnde Personen wie Geschäftsführer, Risiko- und Asset-Manager werden mittlerweile benannt, Jahresabschlüsse und Lageberichte der Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) und der alternativen Investmentfonds (AIFs) werden veröffentlicht – um an dieser Stelle nur einige der positiven Entwicklungen aufzuführen.

### Transparenz nicht überall

Dementgegen halten sich Anbieter von Beteiligungen nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) weiterhin mit detaillierten Informationen überwiegend bedeckt. Eine stärkere Abgrenzung qualitativ hochwertiger und voll regulierter Anlagen unter dem KAGB (AIFs) auf der einen Seite und größtenteils intransparenter Vermögensanlagen wie beispielsweise Direktinvestments, Nachrangdarlehen und Genussrechte auf der anderen Seite scheint hier durchaus angebracht zu sein.

Welche Faktoren sprechen noch für eine optimistische Zukunftsperspektive? Private Investoren haben aufgrund der Zinsentwicklung und Produktivitätskennziffern zunehmend Kapitalanlagebedarf. Die Volatilität der Börsen nimmt jedoch nicht ab. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der Zentralbanken macht es den Anlegern weiterhin nahezu unmöglich, außerhalb unternehmerisch geprägter Anlagen adäquate Renditen zum Vermögensaufbau zu erzielen. Aus diesem Grund rücken Beteiligungen zwar langsam, aber verstärkt in den Fokus von Anlegern, Beratern und Vermittlern.

Die Anbieter reagieren darauf: Eine Reihe neuer Angebote befindet sich bereits in der Umsetzung oder zumindest kurz davor. Der Marktausblick des Bundesverbands Sachwerte und Investmentvermögen (siehe Grafiken) fiel verhalten positiv aus. ■ (msch)

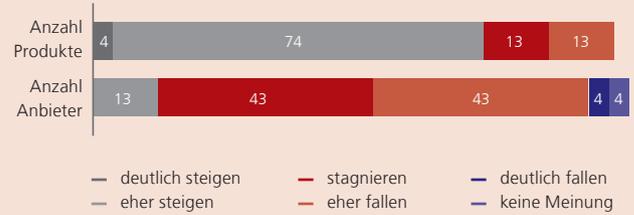
### Ihr Ansprechpartner



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

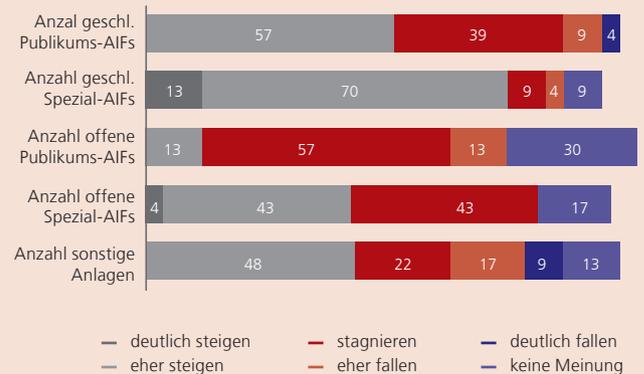
Seit 2004 ist der Diplom-Betriebswirt Mirko Schmidtner bei Netfonds tätig. Dank seiner kompetenten Führung und eines kritischen Auswahlprozesses weist der Bereich Beteiligungen entgegen dem Markttrend konstante Zahlen vor.

### Marktausblick 2016: Wie wird sich der Markt für Anbieter und Produkte entwickeln? (in %)



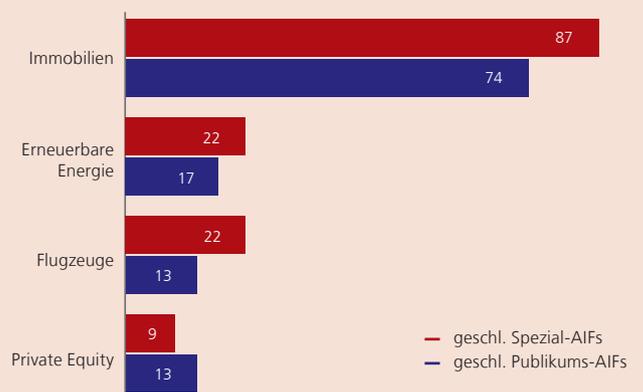
Quelle: bsi-Umfrage mit 25 Teilnehmern von 26 Vollmitgliedern und bestandsverwaltenden Branchenmitgliedern

### Marktausblick 2016: Wie wird sich der Markt für einzelne Vehikel entwickeln? (in %)



Quelle: bsi-Umfrage mit 25 Teilnehmern von 26 Vollmitgliedern und bestandsverwaltenden Branchenmitgliedern

### Marktausblick 2016: In welche Anlage planen Sie im Rahmen geschl. AIFs zu investieren? (in %)



Quelle: bsi-Umfrage mit 25 Teilnehmern von 26 Vollmitgliedern und bestandsverwaltenden Branchenmitgliedern (Mehrfachnennung möglich)



# Immobilienblase? Greift die Mietbremse?

Aktuelle Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt

Der deutsche Immobilienmarkt ist nicht zuletzt dank der Geldpolitik der EZB weiter ungebremst auf Rekordkurs. 2015 überstieg der Umsatz mit Immobilien erstmals die 200-Milliarden-Euro-Marke.

Zu spüren bekommen den Boom vor allem die Bewohner großer deutscher Städte: Laut einer Auswertung der Immobilienberatung bulwiengesa sind beispielsweise die Preise in Berlin, Hamburg und München in den letzten fünf Jahren um mehr als 30 Prozent nach oben geschossen.

## Sind deutsche Immobilien zu teuer?

Im Vergleich zu anderen OECD-Ländern ist das Verhältnis der Immobilienpreise zum verfügbaren Pro-Kopf-Einkommen allerdings noch immer unterdurchschnittlich, auch wenn es seit 2010 rapide

angestiegen ist. Die Immobilienexperten der UBS sehen daher auch weiteres Potenzial für Preissteigerungen.

### Das Netfonds-Angebot im Überblick:

- Geprüfte Premiumangebote in attraktiven deutschen Großstädten
- Maximale Vertragssicherheit, u. a. durch TÜV-testierte Bauqualität
- Kostenlose Steuer- und Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Besichtigungsservice vor Ort
- Vertriebsunterstützung durch genaue Objektpräsentationen u. v. m.
- Beratungsunterstützung durch Immobilienprofis vor Ort

Die Gefahr, dass es zu einer ähnlichen Situation wie in den USA kommt, als das Platzen der Blase zum Ausfall Tausender Immobilenkredite führte und in der Folge die Banken in Schieflage brachte, ist in Deutschland allerdings gering. Analysen der Bundesbank zeigen zwar, dass sich die Wachstumsrate der Wohnungsbaukredite an private Haushalte im vergangenen Jahr spürbar beschleunigt hat.

Die Immobilienkäufer reagieren dem Kreditvermittler Interhyp zufolge aber besonnen – bisher: „Die Mehrheit der Immobilienkäufer nutzt die niedrigen Konditionen, um möglichst hohe Tilgungen zu vereinbaren und den Schuldenabbau voranzutreiben“, sagt Michiel Goris, Vorstandsvorsitzender der Interhyp AG.

### Mietpreisbremse wirkt nicht

Rekordanstieg bei Mieten in deutschen Metropolen: Die Experten von JLL haben die Mietpreisentwicklung in den deutschen Metropolen analysiert. Demnach hat es in allen untersuchten Städten einen stärkeren Anstieg bei den Mieten für Wohnimmobilien gegeben als je zuvor. Damit lasse sich in keinem der Märkte die Wirksamkeit der Mietpreisbremse beobachten.

Der Mietpreisanstieg auf dem Wohnungsmarkt in den acht von JLL untersuchten Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München und Stuttgart hat sich im ersten Halbjahr 2016 weiter beschleunigt.

Über alle Städte hinweg lag das Plus in diesen ersten 6 Monaten bei 6 Prozent. Das ist der stärkste Mietpreiszuwachs in einem Jahresvergleich seit Beginn der Untersuchung im Jahr 2004. Seitdem beträgt der Mietpreisanstieg in den Städten damit insgesamt zwischen 21 Prozent (Köln) und 59 Prozent (Berlin).

Fazit: Es ist davon auszugehen, dass der Run auf Anlageimmobilien auch in den nächsten Monaten weiter anhält. Da die Nachfrage schon jetzt das Angebot deutlich übersteigt, ist besondere Sorgfalt bei der Auswahl der geeigneten Immobilie erforderlich.

### Hier hilft Ihnen Netfonds:

Workshops und Online-Schulungen im Bereich der Direktimmobilien sind seit 2011 ein fester Bestandteil bei Netfonds geworden. Viele Berater vertrauen auf die vom langjährigen Netfonds-Partner Conversio ausgewählten und geprüften Wohnimmobilien. Auch auf Serviceangebote wie die Conversio Immobilienakademie oder die Vor-Ort-(Beratungs-)Unterstützung durch die Immobilienspezialisten von [dieberater?] haben viele Netfonds-Partner bereits zugegriffen.

Informieren Sie sich bei uns über die aktuellen Objekte und die Immobilienexperten in Ihrer Nähe! Wir nennen Ihnen gerne den für Sie räumlich zuständigen Ansprechpartner. ■ (bs)



Denkmalobjekt: das „Ravensberg Quartier“ in Magdeburg



Bestandsobjekt: Lutherstraße in Leipzig



Micro-Appartements: „Nedlitzer Holz Apartments“ in Potsdam

### 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.

# Die Ampel steht auf Grün!

Der neue Zulagenreport für die DWS RiesterDepots ist da.



Viele von Ihnen nutzen die Möglichkeit, die unterschiedlichen Depots eines Kunden konsolidiert darzustellen. Einen DWS-Riester-Kunden interessieren aber zusätzlich die Details zu seinem Vorsorgevertrag. Ab sofort finden Sie daher in unserer Beraterplattform AdWorks die Möglichkeit, zu einzelnen oder allen Kunden einen detaillierten DWS-Riester-Report auf Knopfdruck zu erstellen.

Um die Kunden mit den richtigen Hinweistexten anzuschreiben, können Sie über die Filterfunktion auch Kunden selektieren, deren Verträge sich zum Beispiel in Mahnstufe befinden oder bei denen keine Zulage geflossen ist und „die Ampel nicht auf Grün steht“. Ein idealer Servicebaustein für eine optimale Kundenbetreuung. Die Selektion der Riester-Details können Sie jederzeit über die Abfrageliste vornehmen. Nutzen Sie dazu die Abfrageliste über „Depotinfo“ im Bereich „Verwaltung“.

In der Vergangenheit waren Sie auf Mailingaktionen aus dem Hause Netfonds oder von der DWS angewiesen. Diese aufwendigen und teils leider nicht fehlerfreien Selektionen fallen nun weg. Sie können den Zeitpunkt und den Rahmen selbst bestimmen, dadurch Ihre Kunden umfassender und ausreichend betreuen und unterstützen.

## Perfekte Vorbereitung auf die MiFID II

Unser Depotbasierte-Altersvorsorge-Service-Team zieht folgendes Fazit: Wir freuen uns, Ihnen mit dem neuen Report eine Lösung zu präsentieren, die zu großen Teilen die Funktionalitäten des Partner@web ersetzt und vor allem ergänzt. Mittels unserer Beraterplattform haben Sie nun die Möglichkeit, Ihre Kunden dauerhaft zu „betreuen“ und Ihren Service – einfach – messbar zu machen.

Die Selektionsmöglichkeiten über die Abfrageliste können von Ihnen genutzt werden, um gezielt Kunden anzuschreiben oder anzurufen, bei denen noch keine Zulagen geflossen sind, um jene optimal zu betreuen. Auch im Kontext künftiger MiFID-Anforderungen ist diese Funktion ein sinnvolles Instrument, um sich schon heute „MiFID-ready“ zu machen.

Wir werden die Funktionen in den nächsten Monaten durch diverse Schulungsformate im Detail erläutern und hoffen, Ihnen damit einen sinnvollen Mehrwert zu bieten. Übrigens: Sollten Sie noch Bestände haben, die noch nicht bei Netfonds liegen, freuen wir uns, diese ebenfalls mit Ihnen gemeinsam zu betreuen. ■ (ms/gse)

### MiFID-II-ready-Funktion!

Eine der Grundanforderungen der kommenden Regulierungen ist, dass Zuwendungen (also unter anderem Provisionen) die Qualität der Dienstleistung für den Kunden erhöhen. Mithilfe des Riester-Reports kann diese Leistung beispielsweise nachweislich erbracht werden.

### Inhalte des DWS RiesterReports

- Höhe der Einzahlungen
- Allokation der Anlagen
- Entwicklungen der Anlagen
- Endalter, Bewertungssumme
- Aktuelle Beitragsgarantie
- Zulagen-Check! (Sind diese korrekt geflossen, in welcher Höhe sind Grund- und Kinderzulagen geflossen?)

### Kontakt

Senden Sie bitte eine E-Mail an [riester@netfonds.de](mailto:riester@netfonds.de) oder rufen Sie unsere zentrale Riester-Hotline (0 40) 82 22 67-250 an. Unsere Experten Jan Haimerl und Guido Steffens stehen Ihnen für Fragen zur Verfügung

### Ihr Ansprechpartner

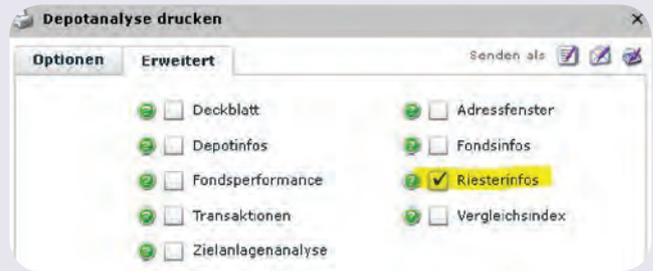
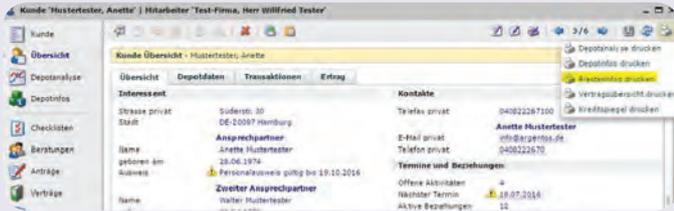


#### Guido Steffens

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

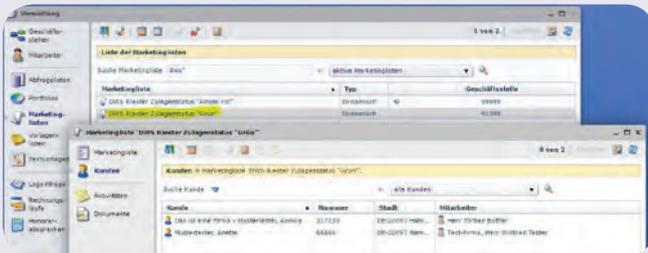
Der Diplom-Kaufmann Guido Steffens ist seit Januar 2007 bei Netfonds. Dort leitet er den Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Der Schwerpunkt liegt auf der DWS RiesterRente Premium und deren verschiedenen Ausgestaltungsformen.

So erzeugen Sie den Bericht aus der Kundenmaske:

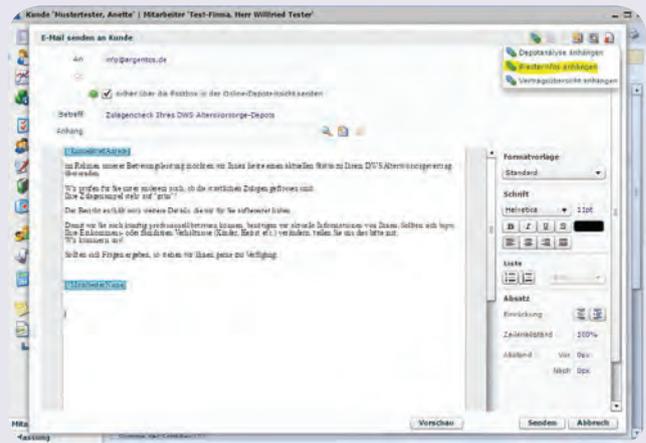


... oder einfach im Depotbericht aus der konsolidierten Depotanalyse starten

So können Sie massenhaft Kunden filtern und anschreiben



... einfach Textbaustein auswählen und automatisierten Report beifügen



Hier ein Beispiel unseres Reports

Musterklient, Anette | Kunden-Nr. 6000410000 28.07.2016

## Riesterinformationen

DEMO

Musterklient - Tatjana

<b>Stammdaten</b>	
Vertragsinhaber	Tatjana
Vertragsart	DWS TopRente Balance
Vertragsnummer	
<b>Vertragsdaten zum 28.07.2016</b>	
Zahlweise	9.625,00 €
Aktuelle Sparrate	0,00 €
Betragsdynamik	Nein
Ursprünglicher Jahresbeitrag	0,00 €
<b>Zielkapital und Garantien</b>	
Zielkapital bei Rentenbeginn	0,00 €
Aktuelle Beitragsgarantie	9.625,00 €
<b>Zulagen-situation</b>	
Dauerzulagenantrag gestellt	Nein
Summe der Zulagen	0,00 €
Grundzulagen	0,00 €
Kinderzulagen	0,00 €

<b>Vertragbeginn</b>	
Endalter	
<b>Vereinbarter Renteneintritt</b>	
Spareinlagen	9.625,00 €
Staatliche Förderung	
Gebühren	-107,79 €
Aktueller Depotwert	13.630,40 €

Das Zielkapital stellt die Endsumme nach der Ansparphase auf Grundlage des bei Antragsbeginn angegebenen regelmäßigen Eigenbeitrags dar.

Es wurde kein Zulageantrag eingereicht.

Musterklient, Anette | Kunden-Nr. 6000410000 28.07.2016

## Riesterinformationen

DEMO

**Anlageverteilung**

- Garantieanteil: 74,84%
- Chancenorientiert: 25,16%

Das Produkt zeichnet sich durch ein finanzmathematisches Modell aus, welches auf kundenspezifischer Basis und börsentäglich für Sie investiert. Somit erfolgt eine an der Marktlage orientierte Investition.

Wertpapiername	ISIN	Preis je Anteil	Anteile	Wert
DWS Vorsorge Premium	LU0272267581	122,61 €	44,4774	5.433,37 €
DWS Vorsorge Rentenfonds 15Y	LU0272268126	246,86 €	56,6401	14.652,99 €
DWS Vorsorge Rentenfonds XL Duration	LU0414505502	181,88 €	9,6138	1.566,68 €
Summe				21.653,04 €

**Wertentwicklung**

In Ihrem Layout, kundenindividuell, aussagekräftig, aktuell – ein rundum guter Service für alle Beteiligten!



## Die Auszahlungsphase bei Riester

DWS RiesterRenten bieten mehrere mögliche Varianten.

Blickt man auf die Rentenphase bei Riester-Produkten, so unterscheiden sich die Auszahlungskonzepte insbesondere zwischen Versicherungsverträgen und Fondsparplänen erheblich. Zwar müssen zertifizierte Riester-Produkte in der Auszahlungsphase alle zwingend eine lebenslange gleichbleibende oder steigende Auszahlung für den Kunden vorsehen. In der Ausgestaltung der Rentenphase gibt es dennoch einige Unterschiede.

Fondsprodukte wie zum Beispiel die DWS RiesterRente Premium oder die DWS TopRente gliedern die Auszahlungsphase in zwei Abschnitte: Bis zum 85. Geburtstag bleibt der Kunde im Auszahlplan zu 100 Prozent in ausgewählten Fonds investiert, in der anschließenden Leibrentenphase ab 85 Jahren übernimmt ein Versicherer (bei der DWS aktuell ein Konsortium aus fünf Versicherungsunternehmen) die Kapitalanlage, um das biometrische Risiko abzude-

cken. Erst zu Beginn der Auszahlungsphase werden die garantierte Grundrente sowie der entsprechende Versicherungstarif für die gesamte Auszahlungsphase festgelegt.

Die garantierte Grundrente kann sich durch Überschüsse, die durch die Fondsanlage und das Investment bei dem Versicherungsunternehmen erwirtschaftet werden, erhöhen. Der Tarif wird ohne Abschlussprovision abgeschlossen, die Einrichtungsgebühren und aktuell anfallenden jährlichen Verwaltungskosten sind im Kasten unten links aufgeführt. Dazu kommt das jährliche Depotentgelt.

Ausschließlicher Vertragspartner für den Kunden bleibt während der gesamten Auszahlungsphase die DWS. Das Guthaben im Auszahlplan bis 85 bleibt jederzeit vererbbar. Der für die Leibrente ab 85 verwendete Kapitalbetrag kann nicht vererbt werden. ■ (vg)

### Kosten für die Leibrentenversicherung

- Einmalige Abschlusskosten: bis zu 1,01 Prozent des Einmalbeitrags
- Verwaltungskosten in der Aufschubphase (bis zum vollendeten 85. Lebensjahr): 0,161 Prozent p. a. des Einmalbeitrags und der Summe der zugeteilten laufenden Überschüsse
- Verwaltungskosten in der Leibrentenphase (ab vollendetem 85. Lebensjahr): 1,11 Prozent je Rentenzahlung

### Ihre Ansprechpartnerin



#### Verena Gebele

Senior Manager DWS Private Altersvorsorge  
verena.gebele@dws.de  
Telefon: (069) 910 14438

Verena Gebele arbeitet seit 2007 im Bereich Vorsorge & Vermögensaufbau bei der DWS. Zuvor war sie als Unternehmensberaterin im Finanzdienstleistungsbereich tätig.

# Quo vadis, Riester?

(K)eine Zukunft ohne Beitragsgarantien?

Garantien im Allgemeinen haben in Deutschland einen sehr guten Ruf, man könnte sie gar als der Deutschen liebstes Kind bezeichnen. Warum sollte es also bei Altersvorsorgeprodukten anders sein? Bürger verlangen Beitragsgarantien in der Altersvorsorge allerdings nur deshalb, weil sie in der Regel ein völlig falsches Bild davon haben, wie viel eine Beitragsgarantie wert ist (Preis-Leistungs-Verhältnis) beziehungsweise wie viel sie den Sparer tatsächlich kostet (hohe Opportunitätskosten durch entgangene Rendite).

## Akuter Handlungsbedarf

Gerade bei langfristigen Ansparprozessen in einem anhaltend niedrigen Zinsumfeld ist das Festhalten an Beitragsgarantien jedoch verheerend. Dies hat eine Studie der Frankfurt School of Finance & Management (bereits in der letzten einBlick-Ausgabe vorgestellt) eindrucksvoll zum Ausdruck gebracht.

Seit Kurzem ist diese Botschaft auch im politischen Berlin angekommen. Große Einigkeit besteht – nach der erfolgten Aufklärung – inzwischen darüber, dass hohe und starre Beitragsgarantien das Erreichen optimistischer Renditeerwartungen und Sparziele fast unmöglich machen.

Auf einer Veranstaltung Ende Juni 2016 in Frankfurt ging es um das Thema „Altersarmut trotz Vorsorge“ und darum, welches Vorsorgekonzept aus Deutschland-, Riester- oder Rürup-Rente denn nun das beste sei. Die Veranstaltung war prominent besetzt, und die Impulsgeber der drei Konzepte waren persönlich vor Ort.

Der akute Handlungsbedarf im Sinne einer Flexibilisierung von Beitragsgarantien in der zweiten Schicht der privaten Altersvorsorge war dem Moderator von der FAZ, den meisten Podiumsdiskutanten, mit Ausnahme von Walter Riester, und vielen Teilnehmern durchaus bewusst.

## Der Markt braucht Alternativen

Nur durch vorausschauende Politik und eine zeitgemäße Anpassung der gesetzlichen Rahmenbedingungen bleibt die Riester-Rente ein wichtiger Baustein der privaten Altersvorsorge. Zur Ehrenrettung Herrn Riesters und der staatlichen Organe darf an dieser Stelle allerdings Folgendes nicht unerwähnt bleiben: In jenen Zeiten, in denen die Direktversicherung oder die Riester-Rente erfunden wurden, hatten die hiesigen Zinsen noch ein Niveau, welches nur geringe Garantiekosten nach sich zog.

Jetzt allerdings ist es höchste Zeit, diese „Fürsorge“, die den Sparer



letztlich schädigt, abzuschaffen und Alternativen mit geringeren oder gänzlich ohne Garantien anzubieten, und zwar nicht nur im Neugeschäft, sondern, bei explizitem Kundenwunsch, auch im Bestand.

## Ventillösung bis zum politischen Schwenk

Wer längerfristig sparen will und auf staatliche Unterstützung verzichten kann, der muss momentan nicht zu einem geförderten Riester-Produkt greifen. Mit dem **DWS Komfort Depot** (laufende Beiträge) und dem **DWS Komfort Depot Investmentrente** (Einmalbeiträge und Entnahmepläne) bietet Ihnen die DWS ein einfaches Investmentprodukt, mit dem auch Sie Ihre Kunden für die Kapitalanlage ohne Garantie begeistern können.

Denn insbesondere mittel- und langfristige Sparprodukte, die in Deutschland leider noch viel zu oft mit Garantien verkauft werden, bringen zukünftig nicht einmal mehr im Ansatz die Rendite, mit der man vielleicht noch vor einigen Jahren hoffnungsfroh gerechnet hat. ■ (sm)

## Ihr Ansprechpartner



### Sebastian Mentel

Projektmanager DWS Private Altersvorsorge

sebastian.mentel@dws.de

Telefon: (069) 910 13831

Sebastian Mentel arbeitet im Bereich Vorsorge & Vermögensaufbau bei DWS Investments. Nach seinem Studium der internationalen Betriebswirtschaftslehre begann er seine berufliche Laufbahn bei der Deutsche Bank Gruppe als Trainee.

# Individuelle Vertriebskonzepte zielgerichtet umsetzen

Vielfältige Vorteile mit dem DWS Komfort Depot

Seit Mai 2016 bietet die Deutsche Asset Management das Investmentprodukt DWS Komfort Depot speziell für Anleger an, die auf einfachem Wege persönliche Anlageziele mit individuellen Spar- oder auch Auszahlungsplänen in nur einer Produktlösung verknüpfen möchten.

Die Handhabung ist denkbar einfach: Der Kunde eröffnet ein DWS Komfort Depot und definiert – zum Beispiel gemeinsam mit dem Berater – individuelle Anlageziele. Diese unterlegt er dann mit den angestrebten Laufzeiten und entsprechenden Investments – je nach Risikoneigung.

## Kundenwünsche im Fokus

Das DWS Komfort Depot wird als Online-Konto eröffnet und kostet derzeit lediglich acht Euro an jährlichem Depotentgelt. Dieses ist unabhängig davon, wie viele Anlageziele der Kunde besparen möchte. Darüber hinaus verfügt das DWS Komfort Depot über attraktive Produktoptionen wie zum Beispiel ein Beitragsdepot, um

Einmalanlagen Stück für Stück zu investieren, oder über ein optionales Ablaufmanagement und eine Garantioption, um Risiken der Anlage zu reduzieren.

Und natürlich können über die Optionen hinaus die Fondsinvestments problemlos, zum Beispiel über Zuzahlungsmöglichkeiten, Beitragserhöhungen etc., an die jeweilige Lebensphase angepasst werden. Im Fokus der Produktlösung stehen die risikogesteuerten Mischfonds DWS Defensiv, DWS Balance und DWS Dynamik. Diese drei leicht voneinander abgrenzbaren „Multi-Asset“-Konzepte können Kunden eine „Investment-Komfortzone“ bieten, die der individuellen Risikoneigung am ehesten entspricht.

Die Anlageziele des DWS Komfort Depots benennt der Kunde nach seinen Wünschen, die dann auch in der Kundenkommunikation wiedergegeben werden. Ein Beispiel: Hat der Kunde mit dem Berater die Anlageziele Altersvorsorge, Immobilienkredittilgung und Autokauf mit entsprechender Laufzeit definiert, werden diese Ziele auch in der Depotöffnung und in den folgenden Depotabrechnungen

## Das große Plus des DWS Komfort Depots

Alle Anlageziele Ihres Kunden in einem Produkt – illustrativ

**Depotgebühr nur 8 € p. a.**



\*Musterkunde, 50 Jahre alt, Rente ab 65 Jahre, gute Absicherung (gesetzliche Rente, betriebliche Rente, Riester vorhanden)

und Jahresmitteilungen mitgedruckt. Das erhöht zum einen die Identifizierung des Kunden mit dem eigenen Depot und zum anderen die Bindung an die selbst definierten Sparziele. Der Zuschnitt auf individuelle Anlageziele, die hohe Flexibilität des DWS Komfort Depots, aber auch die vertriebsunterstützenden Unterlagen zum DWS Komfort Depot ermöglichen es Beratern, diese Investmentlösung speziell auf bestimmte Zielgruppen zuzuschneiden.

### Zielgruppenansprache leicht gemacht

Eine Zielgruppe des DWS Komfort Depots bilden zum Beispiel die passiven Sparer, die ihr Ersparnis trotz Niedrigzinsphase und Finanzrepression auf Festgeld-, Girokonten beziehungsweise Sparbüchern „eingelogg“ haben. Mit der Überführung in ein DWS Komfort Depot können diese Gelder wieder renditeorientiert für den Kunden angelegt werden, bei gleichzeitig höchstmöglicher Verfügbarkeit. Auch Wiederanleger ablaufender Lebensversicherungen (LV) finden im DWS Komfort Depot die passende Antwort auf ihre Bedürfnisse. Vermögen aus ablaufenden LVs können mittels des Depots neu strukturiert sowie für unterschiedliche Ziele transparent angelegt werden.

Ein Beispiel: Wenn ein Kunde 50.000 Euro aus einer frei werdenden LV anlegen möchte, kann er mittels unterschiedlicher Anlageziele Ansparen und Auszahlen ideal miteinander koppeln. 35.000 Euro etwa in das Anlageziel Investmentrente (ein Auszahlungsplan, der monatlich über die nächsten sieben Jahre leisten soll, investiert in den DWS Defensiv) und 15.000 Euro etwa in das Anlageziel Vermögensaufbau (ein Einmalbeitrag, der langfristig über den Anlagehorizont von 20 Jahren an den Renditechancen der Aktienmärkte partizipieren soll, investiert in den DWS Dynamik). Die Kombinierbarkeit von Anlagezielen, Beitragshöhen und Anspardauern ist sehr vielfältig.

Für den Vertriebsansatz Wiederanlage beziehungsweise Einmalbeitragsinvestition stellt die DWS ein Merkblatt für Endkunden zur Verfügung. In der Angebotssoftware ist außerdem ein Musterschreiben abrufbar, mit dem Kunden eine ablaufende LV – direkt und ohne Umweg der Überweisung auf ein Girokonto – in ein neu eröffnetes DWS Komfort Depot umleiten können.

### Wünsche erfüllen auch für die Kleinsten

Das DWS Komfort Depot kann bereits ab dem ersten Lebensjahr abgeschlossen werden und bietet ideale Möglichkeiten, auch für den Nachwuchs kostengünstig vorzusorgen. Bonus für das Junior Depot: Bis zum 18. Geburtstag verzichtet die DWS auf das jährliche Depotentgelt. Es können so unterschiedliche Anlageziele, beispielsweise für den Führerschein, das Studium und die erste Wohnung, auch mit kleineren Beiträgen bespart werden. Auch Sonderzahlungen durch Dritte sind jederzeit möglich. Unterstützt wird die Zielgruppenansprache „Junior“ durch einen Endkundenflyer mit dem



Motto „Wünsche wahr werden lassen“, eine Geschenkekarte für Sonderzahlungen direkt in das Depot sowie eine Postkartenserie beziehungsweise eine E-Mailing-Variante davon, die das Ziel des Sparens mit dem DWS Komfort Depot Junior emotional anspricht. Berater können weitere Informationen und Vertriebsmaterialien rund um das DWS Komfort Depot auf der Website [www.dws.de/komfortdepot](http://www.dws.de/komfortdepot) jederzeit abrufen. Detaillierte Vertragsinformationen werden über die Partnerinformationssysteme DWS partner@web zur Verfügung gestellt. ■ (vg)

### Ihre Ansprechpartnerin



#### Verena Gebele

Senior Manager DWS Private Altersvorsorge  
verena.gebele@dws.de  
Telefon: (069) 910 14438

Verena Gebele arbeitet seit 2007 im Bereich Vorsorge & Vermögensaufbau bei der DWS. Zuvor war sie als Unternehmensberaterin im Finanzdienstleistungsbe-  
reich tätig.

Besuchen Sie uns auf der DKM: Netfonds und ConceptIF präsentieren die neuen Lösungen für das Gewerbe-geschäft in Halle 4/Stand D04.

# „Gewerbliche Risiken im Fokus“

Netfonds-Vorstand Oliver Kieper über neue Softwaretools für den Bereich der Gewerbesachversicherung



Oliver Kieper verantwortet als Vorstand der Netfonds AG den Versicherungsbereich.

## Netfonds präsentiert auf der DKM neben „GeSa“ weitere Tools für die Gewerbesachversicherung. Wie kam es dazu?

**Oliver Kieper:** Viele unserer Partner haben selbstständig tätige Kunden beziehungsweise Unternehmenskunden und vermitteln eine breite Palette an Gewerbesachversicherungen. Wir wurden häufig darauf angesprochen, ob es auf dem Markt Vergleichsprogramme für den Gewerbebereich gibt. Im letzten Jahr hatten wir mit unserem Kooperationspartner ConceptIF AG ein Ausschreibungstool entwickelt, das unseren Maklerpartnern Angebotserstellung und Antragsabwicklung nachhaltig erleichtert hat. Dennoch blieb bislang die Antwort hinsichtlich der Vergleichsrechner offen.

## Was heißt das konkret?

Neben GeSa können Netfonds-Partner demnächst qualitativ hochwertige Vergleiche für gewerbliche Risiken erstellen. Wir starten im November mit dem „Gewerbevergleich 24“. Dieser führt unsere Partner durch eine leicht verständliche Abfragemaske, mit der alle für die Anfrage relevanten Informationen gut strukturiert erfasst werden. So werden der Kundenbedarf und das -risiko ermittelt.

## Und Gewerbevergleich 24 weiß, wer diesen speziellen Fall am besten und günstigsten versichert?

Genau, auf den Eingaben basierend listet das Tool bis zu 20 passende Tarife auf. Der Berater kann jederzeit eigene Gesellschafts-Präferenzen dem Vorschlag individuell hinzufügen. Per Knopfdruck sendet er den Versicherungsantrag prozessoptimiert direkt aus dem System an die entsprechenden Gesellschaften. Von dort kommen

dann später – ebenfalls online – die Dokumente zurück an den Berater.

## Alles geht also schneller?

Die Gewerbevergleich-24-Anfragestruktur ist sehr effizient. Und der Bearbeitungszeitraum beim Versicherer wird über die elektronischen Anträge mit allen Daten möglichst kurz gehalten. Es kommt dadurch wesentlich schneller zum passenden Versicherungsabschluss.

## Welche Gewerbesachbereiche werden abgedeckt?

Wir starten Gewerbevergleich 24 mit den Bereichen Betriebshaftpflicht, gewerbliche Gebäudeversicherung, Inventar, Elektronik, Rechtsschutz sowie Maschinenbruch. Im täglichen Umgang mit dem Tool werden wir dann sehen, inwieweit Erweiterungen oder Modifikationen nötig und umsetzbar sind.

## Und wenn die Lösungen nicht passen, weil der Versicherungsumfang zu groß ist?

Im ersten Quartal 2017 werden wir zudem gemeinsam mit softfair das GEWERBE-MODUL anbieten, hier erwarten wir einen noch größeren Umfang. „Tante GeSa“ bleibt natürlich für unsere Berater im Einsatz. Sollte der Versicherungsumfang des Kunden von den standardisierten Lösungen abweichen, leitet GeSa auf Wunsch des Beraters die individuelle Anfrage automatisiert an Netfonds beziehungsweise CIF weiter. Unser kompetentes Sach-Team kümmert sich dann zeitnah persönlich um eine optimale individuelle Lösung für den Berater und dessen Kunden.

## Wie viel kostet das Tool den Makler?

Wir stellen GeSa und Gewerbevergleich 24 kostenfrei zur Verfügung, wenn Sie das Basispaket Versicherungen gebucht haben. Wir sind überzeugt davon, dass der neue Vergleichsrechner gut angenommen wird. Er ist per Schnittstelle mit unseren Systemen verbunden und über den Versicherungsbereich in fwPRO aufrufbar.

The screenshot shows the 'BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG FÜR MAURER' search interface. It includes input fields for 'Selbstbeteiligung' (set to 'bis zu 250 €'), 'Versicherungssumme' (set to 'min. 3 Mio. €'), 'Vertragslaufzeit' (set to '1 Jahr'), and 'Zahlungswert' (set to 'Vollständig'). Below these is a 'TARIFE VERGLEICHEN (BIS ZU 3 TARIFE)' section with a 'Tarife vergleichen' button. A table of results is visible with columns for 'Versicherer', 'Beitrag', 'Versicherungssumme', and 'Selbstbeteiligung'. One offer from 'VORWOHLER BUND' is shown with a contribution of 80,29 € and a sum insured of 3 Mio. €. A 'Komfort Plus' label is also present. On the right side, there are links for 'Tarif anzeigen' and 'Details anzeigen'.

Gewerbevergleich 24 zeigt die möglichen Sach-Tarife an.

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

# Wir halten an Garantien fest

*Condor – Ihr finanzstarker Partner*



Condor Lebensversicherungs-AG

Jetzt informieren unter  
[www.condor-  
versicherungen.de/](http://www.condor-versicherungen.de/)  
**Garantien**

  
**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN



## Starker Antrieb, große Reichweite – mit der Netfonds-Technik-Rakete durchstarten

Netfonds optimiert das Softwareangebot für Partner.

In der letzten Monaten und Jahren konnten wir einen stetigen Zuwachs an qualifizierten Beratern verzeichnen. Fast alle nutzen intensiv unser Technik-Angebot und haben uns inspiriert, dieses weiter auszubauen.

Wir haben mit unseren Software-Anbietern sehr erfolgreich nachverhandelt und sind sehr stolz, dass wir Ihnen nun unser neues Basispaket mit rund 90 Prozent Rabatt auf den Normalpreis anbieten können. Künftig steht jedem Partner das volle Softwarepaket für gerade einmal 44 Euro monatlich oder 444 Euro im Jahr zur Verfügung.

### Warum hat Netfonds das Basispaket erweitert?

Wir müssen darüber nachdenken, wie Finanzberatung im Jahr

2020 und darüber hinaus aussehen wird. Im Grunde läuft es darauf hinaus, dass sich Berater entweder auf einen oder wenige Bereiche spezialisieren werden und alles andere aus der Beratung ausschließen oder die ganzheitliche Beratung leben und umsetzen. Die Spezialisten können sich bei uns diejenigen Services herausuchen, die sie für ihre Spezialisierung benötigen. Neben jeder Art technischer Unterstützung bietet Netfonds Ihnen auch personelle Unterstützung, falls sie benötigt wird.

Ausgerichtet ist unser neues Basispaket jedoch auf die ganzheitliche Beratung. Unsere ersten FINOSO-Schulungen waren ein voller Erfolg. Wir haben bereits reichlich Nachfragen erhalten, den Weg bis zum lizenzierten Berater weiterzugehen. Wir unterstützen die normierte Beratung, weil nicht nur der Berater, sondern auch der

**DIE NETFONDS BERATERSOFTWARE** Netfonds AG

**ZÜNDEN SIE IHRE SOFTWARE-RAKETE**

**DAS NETFONDS-BASISPAKET**

Das Netfonds-Basispaket ist der entscheidende Anreiz für jedes Versicherungsgeschäft und deshalb die obligatorische Grundlage der Netfonds-Softwarepakete für alle Netfonds-Kalkulationsprogramme.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• AkquiseCenter</li> <li>• Such-Modul</li> <li>• RIV-Modul</li> <li>• Leben-Modul</li> <li>• Pflege-Modul</li> <li>• RIVV-Modul</li> <li>• Antragsmodul</li> <li>• Finanzkase 3.0</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versicherungs-Infoportal</li> <li>• Online-Rechner</li> <li>• Ausschreibungs-Tools</li> <li>• Bewerbs-Check</li> <li>• GDI-Importer</li> <li>• CSV-Importer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EPRO-Schnittstelle</li> <li>• Basischnittstellen</li> <li>• Adress- und Gewerbeverzeichnisrechner</li> <li>• Digitaler Rechtsrat inkl. OCK</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GZ-Insight</li> <li>• Finanz-Aspekte</li> <li>• Bestandsübertragungsmodell</li> <li>• Vers. Diagnose</li> </ul>
---	---	--	--

Netfonds-Basispaket: Monatspreis 44,- € / Jahrespreis 444,- € (inkl. MwSt.)

**DAS NETFONDS-VORTEILSPAKET „MACH 1“**

Mit dem Vorteilspaket „MACH 1“ erhöhen Sie die Leistung Ihres Basispaketes, wählen Sie optional die von Ihnen gewünschten Einzelbausteine oder das günstige Vorkaufpaket:

<ul style="list-style-type: none"> <li>• NACH = KIZ-Vergleichsrechner mit Online-Rechnung</li> <li>• App-Nutzung + AdWords = Online-Vertrags- und Depotsicht für Endkunden</li> <li>• Endkundenvergleichsrechner inkl. Endkunden/Finanzkase 3.0</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 10,- €</li> <li>• 10,- €</li> <li>• 10,- €</li> </ul>
--	--

Netfonds „MACH1“: Monatspreis 22,- €

*Die Netfonds-Software-Rakete – Auszug aus unserer Präsentation mit Leistungsumfang und Preisen auf der Netfonds-Website*

Kunde durch diese Art Beratung klar gewinnt. Der Kunde wird in aller Regel zum ersten Mal produktneutral beraten und erhält eine für ihn verständliche und nachvollziehbare Diagnose.

### Vielfältige Vorteile im Wettbewerb

Der Berater hat durch die DIN-Spec-77222-Finanzberatung ebenfalls klare Vorteile. Folgende Punkte, die ineinandergreifen und Synergien hervorrufen, sind dabei die Hauptargumente:

- Die Bedarfsermittlung erfolgt unabhängig von Produktempfehlungen.
- Die Vertragsdichte steigt. Durch die Konzeptberatung liegt der Durchschnitt hier bei etwa neun Verträgen pro Haushalt.
- Dadurch steigt der Umsatz, weil auch Mindestgrößen und -laufzeiten für den Kunden nachvollziehbar durch das Regelwerk vorgegeben werden.
- Der Kunde hat großes Interesse, seinen Finanzscore zu verbessern. Hierdurch ergeben sich automatisch wiederkehrende Beratungstermine und der Berater kann seine Erfolge (Abschlüsse) für den Kunden positiv übersetzen, denn dadurch verbessert sich der Score.
- Der Berater setzt sich durch seine verbraucher-schutzkonforme Diagnostik positiv vom preisorientierten Produktverkauf über Vergleichsprogramme im Markt ab.

FINOSO verhindert weitestgehend, dass der Berater irgendeinen Aspekt im Rahmen der ganzheitlichen Beratung vergessen kann.

Insofern können Sie davon ausgehen, dass der dem Kunden zur Verfügung gestellte Finanzfahrplan umfassender ist als die ausführlichste Beratungsdokumentation, die Sie jemals erstellt haben.

Selbstverständlich haben wir FINOSO in unsere softfair-Welt integriert. Dass Sie aus dem AkquiseCenter die Daten direkt in FINOSO übernehmen können, habe ich bereits erwähnt. Die fertigen Analysen werden ebenfalls dort gespeichert und können von dort erneut aufgerufen werden. Nach der Diagnose erfolgt dann in der Regel bald die Angebotserstellung.

Hier können Sie mit nur einem Klick aus der Finanzanalyse direkt in das jeweilige Softwaremodul springen. Dort wird dann mit wenigen weiteren Eingaben genau die berechnete Lücke geschlossen.

### FinanzLotse 3.0 deckt gesamtes Tarifuniversum ab

Aber nicht alle Berater möchten genauso vorgehen. Einige von ihnen beraten intuitiv und möchten ohne langwierige Datenabfrage schnell in den ganzheitlichen Beratungsprozess einsteigen. Kein Problem mit dem FinanzLotsen 3.0 von softfair: Hier wurden der neueste Stand der Technik und absolute Vertriebsorientierung konsequent umgesetzt.

In den FinanzLotsen 3.0 integriert ist die gesamte Tarifvielfalt inklusive der Altтарife der softfair-Module LV/KV/PV/SHU. Es gibt hier keine vorgegebene Beratungsstruktur und kein Regelwerk. Sie können über alle Sparten hinweg beraten, der Verlauf richtet sich nach dem Kundenwunsch. Bestehende Kundenverträge können in die Beratung miteinbezogen werden. Der Abschluss (inklusive Kündigungsschreiben der Altverträge) ist mit elektronischer Unterschrift möglich.

*Die neuen Module bei Netfonds*

Nehmen wir eine typische Situation, die Sie alle aus der Praxis kennen: Sie haben den Kunden beraten, er weiß, was er braucht und will, und Sie haben den passenden Anbieter im Bereich BU oder KV gefunden. Aber bekommt der Kunde dort überhaupt den gewünschten Versicherungsschutz? Ist er gesund genug? Das lässt sich bequem mit RiVa herausfinden.

RiVa ist die erste Online-Risikoprüfung für Lebens- und Krankenversicherungen sowie Existenzschutzprodukte. Sie haben die Möglichkeit, aus den KV- und LV-Modulen direkt bei bis zu vier Gesellschaften die Versicherbarkeit Ihres Kunden prüfen zu lassen. Die komplette Kommunikation läuft innerhalb des Vergleichsprogramms auf.

### Bedienerfreundliche Anwendung

Selbstverständlich können Sie alle softfair-Module LV/KV/PV/SHU sowie den NAFL-Kfz-Vergleichsrechner direkt aus dem Akquise-Center aufrufen. Hier legen Sie Ihre Kunden an, hier werden Ihre Angebote und Analysen gespeichert und von hier aus werden die Daten in die einzelnen Tools (Bestandsübertragung, Fremdverträge anlegen etc.) übergeben.

Nach all den Mühen kommt es unvermeidlich zur Antragsstellung. Sie können den Antrag im Portal hochladen, mailen oder elektronisch versenden. Auch Ihr Kunde kann Anträge über den Endkundenrechner stellen (Sie können elf verschiedene Endkunden-Rechner für insgesamt zehn Euro pro Monat dazubuchen). Jeder gestellte Antrag landet in unserem Verwaltungs- und Abrechnungssystem finorm. Hier archivieren wir für Sie sämtliche Anträge, Nachbearbeitungen und Policen. Mit finorm sind wir in der Lage, täglich strukturiert über mehrere Ebenen abzurechnen.

Unsere Partner wissen es zu schätzen, dass ihre Daten immer aktuell sind. Über finorm synchronisieren und aktualisieren wir unseren Versicherungsbestand. Entweder über GDV-, BiPRO- oder CSV-Schnittstellen. Und das monatlich. BiPRO liefert nicht nur Daten, sondern auch Dokumente, die wir Ihnen im günstigsten Fall am Entstehungstag direkt liefern können.

### Apps für Berater und für Endkunden

Damit Sie Ihre Daten auch unterwegs immer bequem zur Hand haben, stellen wir Ihnen all diese aktuellen Daten und Dokumente in einer Berater-App kostenfrei zur Verfügung. Auch Ihren Kunden können Sie eine App (gerne mit Ihrem eigenen Logo versehen) anbieten.

Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck daran, dass Ihre Kunden eigenständig über die App Bestandsübertragungen im Versicherungsbereich durchführen können. Sie kostet dieser Service für alle Ihre Kunden lediglich zehn Euro pro Monat. Beide Apps sind im App Store und bald auch bei Google Play kostenfrei verfügbar.

Natürlich erhalten Sie über AdWorks eine 360-Grad-Sicht auf

Ihre Kunden. Jeder unserer Investmentberater schätzt dieses Programm. Sie finden hier neben den Geldanlagen Ihrer Kunden seit einiger Zeit auch schon die Versicherungsverträge und Dokumente. Bald werden Sie in die Lage versetzt, Ihre Kundendaten aus AdWorks direkt in das AkquiseCenter zu übergeben, um sie dort weiterbearbeiten zu können.

### Ebenfalls im Basispaket enthalten: appRIORI

Mit dem Beratertool appRIORI haben Sie die Möglichkeit, Maklerverträge, Zusatzdokumente und Beratungsdokumentationen im Bausteinsystem zu erstellen und Ihrem Kunden per E-Mail oder schriftlich zu überreichen. Das Beratertool wurde von der Kanzlei Michaelis aus Hamburg entwickelt.

Im schnellsten Fall können Sie mit drei Klicks einen Maklervertrag generieren! Verwendet wird das KANZLEI MICHAELIS WORDING®. Dieses ist urheberrechtlich geschützt.

### Die wichtigsten Vorteile von appRIORI im Überblick

- Sie sparen Zeit: Sie nutzen empfohlene Mustervorlagen ausgewiesener juristischer Experten.
- Sie haben Rechtssicherheit und sind stets auf dem aktuellsten Stand.
- Sie schützen den Verbraucher: Die Dokumente werden von verbraucherschutz.de unterstützt.
- Die Anwendung ist einfach – ob am PC oder mobil vor Ort einsetzbar.
- Sie können auf den Info-Service zählen und erhalten eine Benachrichtigung bei relevanten Vertragsänderungen.

Diese Vorteile und noch einiges mehr stehen allen Partnern zukünftig für gerade einmal 44 Euro im Monat oder 444 Euro im Jahr zur Verfügung.

Sie haben Fragen? Sie möchten gern die eine oder andere hier vorgestellte Funktion testen? Sie sollen nicht die Katze im Sack kaufen. Kommen Sie gerne auf uns zu (Kontakt siehe Ansprechpartner-Kasten). Wir freuen uns auf Ihre Anfragen. ■ (gf)

### Ihr Ansprechpartner



#### Georg Fleischmann

Key Account Manager Poolpartner  
gfleischmann@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-383

Georg Fleischmann arbeitet seit acht Jahren für die Netfonds AG und leitet dort seit Jahresbeginn 2014 das Key Account Management Team im Bereich Versicherungen.



„Ich habe was gegen niedrige Zinsen:  
die modernen Vorsorgekonzepte  
der Allianz.“



Marcel Schrauth  
Allianz Maklerbetreuer

**Wir haben für jeden Kunden die passende Lösung.**

Allianz Leben bietet mit vier modernen Vorsorgekonzepten ein vielfältiges Angebot für jeden Kundenbedarf. Sie gewähren den Zugang zu attraktiven Kapitalanlagen und ermöglichen die individuelle Gewichtung von Sicherheit und Chance. Unser Portfolio im Überblick:

**Vorsorgekonzepte mit Komfort**

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

**Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit**

Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: **NEU – jetzt mit StrategieDepots**

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer  
oder unter [www.allianz-fuer-makler.de/vk](http://www.allianz-fuer-makler.de/vk)





## Versicherungen in AdWorks

Stets aktuelle Vertragsdaten in guter Qualität

FinTech, Digitalisierung, App – kaum ein Fachartikel der Assekuranz kam in den letzten Wochen und Monaten ohne diese Begrifflichkeiten aus. Zu Recht, denn die Zukunft hat längst begonnen und kein Marktteilnehmer kann sich dem Trend entziehen.

Die Netfonds AG hat sich schon immer eine große Technik-Affinität auf die Fahnen geschrieben. Wir können Ihnen wie auch Ihren Endkunden Lösungen und Services anbieten, die schon heute und auch auf lange Sicht marktführend sind und sein werden.

### Voll automatisierte Abläufe

Über das CRM AdWorks und die dazugehörige Online-Depoteinsicht beziehungsweise die Apps können Vermittler und Endkunden seit Oktober 2015 sowohl auf Investment- als auch auf Versicherungsdaten zurückgreifen. Das „Projekt“ Versicherungen in AdWorks ist somit erfolgreich gestartet und wird von uns konsequent adjustiert, verbessert und ausgebaut. Anders als andere Marktteilnehmer setzen wir dabei auf vollständig automatisierte Abläufe und sind somit auch im Hintergrund als „FinTech“ aktiv, während andere nach vorneheraus zwar Technik anbieten, im Hintergrund jedoch noch vieles händisch erledigen.

Das Fundament für die technisierten Abläufe bildet dabei unsere Versicherungsdatenbank finorm, aus der wir automatisiert Kunden- und Vertragsdaten in AdWorks importieren. Die große Herausforderung war und ist dabei die vorhandene Datenqualität. Auch hier sind wir dem Markt voraus, da wir bereits heute unsere Datenbasis durch den Import von GDV-Daten monatlich aktualisieren, und das bei mehr als 70 Gesellschaften!

Für diejenigen Gesellschaften, die keine GDV-Daten liefern können oder wollen, haben wir einen anderen Importweg entwickelt, so dass wir von nahezu allen Gesellschaften regelmäßig aktuelle Vertragsdaten importieren können – voll automatisiert!

### Bestmögliche Datenlage avisiert

Heute umfasst die Bereitstellung Basisdaten zum Vertrag, und aktuell wird das Projekt „Spartendetails“ mit Nachdruck vorangetrieben. Die Herausforderung dabei ist zunächst, mit den Gesellschaften zu klären, welche Spartendetails im „GDV-Container“ einerseits geliefert werden können und andererseits aktuell auch geliefert werden.

In Abhängigkeit vom Ergebnis werden wir den Import entsprechend erweitern. Es ist jedoch davon auszugehen, dass es keine komplette Einheitlichkeit geben wird; daher ist es angedacht, unseren Vermittlern eine Übersicht zur Verfügung zu stellen, die erkennen lässt, welche Gesellschaften sich hier positiv hervortun und welche nicht.

Unser Ziel ist es, Ihnen als unseren Partnern die bestmögliche Datenlage zu verschaffen, basierend auf automatisierten Prozessen zur Aktualisierung der Verträge mit einem Zugriff auf die Daten rund um die Welt und jederzeit. Die Zukunft hat bereits begonnen, und wir als Netfonds AG gestalten sie für unsere Vermittler und deren Kunden mit. ■ (gse)

### Ihr Ansprechpartner



**Gunnar Seidler**

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

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

# 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



## Mit neuem Zertifikat fit für das Cross-Selling

Nutzen Sie das Potenzial der betrieblichen Krankenversicherung (bKV).

Neue Wege gehen. Sich fit halten und immer bestens ausgebildet für die Kunden. Das ist das Motto vieler unserer Partner. Und Netfonds ist jederzeit bemüht, die Partner noch besser zu unterstützen. Das bezieht sich nicht nur auf die hochprofessionelle technische Unterstützung. Der Autor dieses Textes zum Beispiel ist bei Netfonds für die Geschäftsfeldentwicklung KV zuständig und somit ständig mit KV-Themen unterwegs.

Nach dem Artikel in der letzten einBlick-Ausgabe (1/2016) über „Cross-Selling beim Gewerbekunden“ erhielten wir eine ganze Reihe Rückfragen, die eines besonders klarmachten: Das Interesse an der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) nimmt immer weiter zu. Warum ist das so? Wer mit offenen Augen durch die Stadt geht, kann es immer häufiger sehen. Unternehmen zahlen inzwischen Handgelder oder Recruiting-Prämien. Sie versprechen Azubis Führerscheinzuschüsse oder ähnliches. Und werben ganz offen damit.

### Firmen wollen gesunde Belegschaft

Klar ist, die Unternehmen in Deutschland müssen sich aufgrund des demografischen Wandels etwas einfallen lassen. Die Menschen werden immer älter, weniger junge Menschen wachsen heran. Das Verhältnis der Alten zu den Jungen verschiebt sich zugunsten der

Alten. Welche Folgen wird dieser Wandel für die Unternehmen haben?

Zum einen wird es schwieriger, Nachwuchskräfte für das Unternehmen zu bekommen. Kein Wunder. Während in den 1960er-Jahren in ganz Deutschland jährlich deutlich über eine Million Babys zur Welt kamen, sind es derzeit etwas über 700.000. Weiterhin folgt daraus, dass die Unternehmen auf ihre älteren Mitarbeiter länger angewiesen sind und das Durchschnittsalter der Belegschaften steigt. Dieser Effekt kann noch verstärkt werden, wenn sich die Stimmen durchsetzen, die ein höheres Renteneintrittsalter fordern. Das wiederum hat Auswirkungen auf die Produktivität. Denn ältere Mitarbeiter sind zwar nicht öfter krank als jüngere Kollegen, aber sie brauchen längere Genesungszeiten.

Daraus folgt: Jeder Chef hat ein Interesse daran, dass seine Leute möglichst nicht krank werden. Da kommt die betriebliche Krankenversicherung ins Spiel. Denn die Unternehmen sind zunehmend auf der Suche nach Instrumenten, wie sie sich attraktiv machen können. Und das am besten mit wenig Aufwand.

Gerade den kleineren und mittleren Unternehmen fehlt es an passenden Instrumenten. Sie können beispielsweise keine Dienstwagen für alle bestellen oder Aktienoptionen vergeben, wo gar keine Aktien sind.

Mit einer bKV aber lässt sich nicht nur die Attraktivität des Unternehmens steigern, sondern gleichzeitig auch Einfluss auf die Gesunderhaltung nehmen. Und: Zusatztarife in der Gesundheitsversorgung erfreuen sich großer Beliebtheit bei den in der Regel gesetzlich versicherten Mitarbeitern eines Unternehmens. Außerdem muss man kein Prophet sein, um weitere Kürzungen der gesetzlichen KV-Leistungen in Zukunft vorherzusagen.

### Cross-Selling-Chancen für Vermittler

Aus Vermittlersicht ist die bKV ebenfalls sehr interessant. Es ergibt sich eine völlig neue Kontaktmöglichkeit für Gewerbekunden und eine neue Cross-Selling-Chance für bestehende Verbindungen. Die derzeitige Durchdringung der bKV liegt bei unter 5 Prozent der Unternehmen. Der Vermittler ist stets auf der Suche nach neuen Themen und Kontaktmöglichkeiten in der Neukwize. Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist wichtiger denn je, keine Frage.

Aber als Kontaktmodul bei manchen Unternehmern eignen sich neue Themen häufig besser. Warum also nicht mal den Chef auf den demografischen Wandel ansprechen? Auf seine Situation in Sachen „Krankheitstage“ oder „Mitarbeiterfindung/Mitarbeiterbindung“? Vielleicht haben Sie aber auch schon intensive Kontakte zu Unternehmen. Durch die bAV oder weil Sie der Gewerbesach-Partner sind. Dann ergibt sich mit der bKV eine ausgezeichnete Möglichkeit des Cross-Sellings.

### bKV-Zertifikatskurs für Netfonds-Partner

So weit – so gut. Wie teile ich dies aber nun dem Kunden mit? Da kommt Netfonds ins Spiel. Mit freundlicher Unterstützung unseres Partners Barmenia haben wir einen „Zertifikatslehrgang Betriebliche Krankenversicherung“ pilotiert. Eingeladen wurden gewerbeaffine Partner, die Lust auf Cross-Selling-Potenzial haben. Die

Tagesordnung verzichtete auf den „akademischen Überbau“ und orientierte sich stattdessen an den praxisorientierten Belangen. Ein Auszug:

- Grundlagen bKV
- Auswirkungen des demografischen Wandels auf Unternehmen
- Begrifflichkeiten: Absentismus und Präsentismus (mit Berechnung der Kosten)
- Ungewollte Fluktuation und deren Kostenberechnung
- Beratungsprozess (vom Erstkontakt bis zur Policierung)
- Gesprächsleitfaden
- bKV-Angebot der Barmenia (Tarife, Highlights, Besonderheiten, Serviceangebote, Unterstützung etc.)
- und vieles mehr.

Das Programm beschränkte sich nicht nur auf einen Frontalvortrag, sondern gab den Anwesenden immer wieder die Möglichkeit, die Inhalte in Übungen selbst auszuprobieren und zu vertiefen.

Sie haben Interesse? Bitte verfolgen Sie unseren Newsletter und die Infos im Intranet. Wir setzen den Kurs fort. Viel Erfolg! ■ (ob)

### Ihr Ansprechpartner

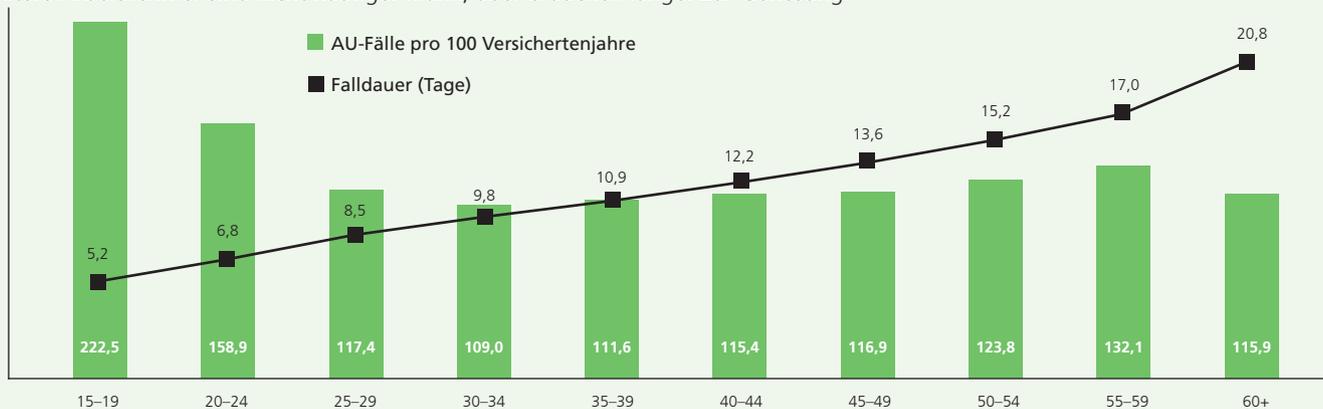


**Oliver Bruns**  
Geschäftsfeldentwicklung KV  
Partner der NVS AG  
obruns@netfonds.de

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.

### Auftreten von Arbeitsunfähigkeit nach Altersstufen

Ältere Arbeitnehmer sind nicht häufiger krank, aber brauchen länger zur Genesung.



Quelle: AU-Daten der DAK-Gesundheit 2015



Jetzt Beratungstermine vereinbaren!

## Jahresendgeschäft 2004 – Episode II

Wiederanlage 5+7er LV-Modelle – das Alterseinkünftegesetz und seine Folgen

Der 6. März 2002 war ein durchwachsener Mittwoch, mit Regenschauern im Norden und Sonne im Süden. Eigentlich kein besonderer Tag. Versicherungsgeschichtlich war er dies dennoch. Denn an diesem Tag fällte das Bundesverfassungsgericht ein besonderes Urteil (Aktenzeichen 2 BvL 17/99) – das war der Auslöser des Alterseinkünftegesetzes.

Was hatten wir diesem Gesetz für ein Jahresendgeschäft zu danken! Man konnte gar nicht so schnell die Anträge vorbereiten, wie die Kunden sie unterschreiben wollten. Ja, der Jahreswechsel 2004/2005, das war einer! Das war DAS Jahresendgeschäft! Wieso eigentlich nicht dieses damalige Jahresendgeschäft 2016/2017 wiederholen?

Sie fragen sich, wie? 2004 ist nun genau zwölf Jahre her, somit werden 2016 die ersten Versicherungsleistungen wieder frei. In einem „normalen“ Jahr werden im Durchschnitt rund 80 Milliarden Euro freigesetzt; für dieses Jahr rechnet der Markt mit einer Summe

um die 100 Milliarden Euro! Dieses frei werdende Kapital auf einem Girokonto oder Tagesgeldkonto liegen zu lassen, ist angesichts des aktuellen Niedrigzinsumfelds bestimmt nicht im Kundeninteresse. Welche Alternativen gibt es sonst schon noch? Gegebenenfalls im Depot, hier muss allerdings bei jedem Fondswechsel die Abgeltungssteuer entrichtet werden, was dem Staat natürlich sehr zugutekommt. Der Versicherungsmarkt hingegen bietet Ihrem Kunden die unterschiedlichsten Vertragsgestaltungsmöglichkeiten an, mit attraktiver Rendite und steuerlichen Vorteilen.

### Wiederanlage wichtiger Beratungsansatz

Beratungsansätze können vielseitig sein, zum Beispiel eine bestehende Lücke in der Absicherung der Arbeitskraft oder das Pflegerisiko schließen oder gegebenenfalls eine Zahlung für privat Krankenversicherte im Voraus, sofern steuerlich sinnvoll, begleichen. Auch ist die Wiederanlage dieses Kapitals, via Einmalbeitrag, trotz

*Bitte lesen Sie weiter auf Seite 80.*



# ILFT

## BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.

Wenn die Arbeitskraft ausfällt,  
springt der HDI Einkommensschutz ein.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommensschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich eine garantierte Rente. Setzen Sie auf unsere bewährte Produkt-Qualität mit dem ausgezeichneten Service.

Mehr auf [www.hdi.de/vertrieb/einkommensschutz](http://www.hdi.de/vertrieb/einkommensschutz)

# HDI

Das ist Versicherung.

der derzeitigen Niedrigzinsphase durchaus sehr facettenreich und lukrativ.

Ein weiteres Augenmerk sollte man auch auf die steuerrechtliche Situation und hier insbesondere bei Familien oder älteren Kunden auf die möglichen erbrechtlichen Folgen einer Wiederanlage (gegebenenfalls unter Einbeziehung von Steuerberater/Rechtsanwalt) legen. Im Versicherungsdschungel verliert man gerne den Überblick. Wer wie was für welche Konditionen anbietet, ist nicht immer auf den ersten Blick zu erkennen. Wie erfolgt die Berechnung der Courtagehöhe, gibt es irgendwelche Besonderheiten oder Faktoren, die man berücksichtigen muss? Auf diese Fragen finden Sie hier im Text leider keine Antwort, die können Sie nur mit einem Blick in die aktuelle Courtageliste herausfinden.

Allerdings darf ich erwähnen, dass bei Einmalbeitragsgeschäft, egal ob mit einer Rentenversicherung oder Pflegeversicherung, keine Stornohaftungszeit berücksichtigt werden muss. Sprich, hier handelt es um ein provisionssicheres Geschäft für Sie als Vermittler, da Sie nicht wie bei den Vermögensversicherungen mit laufendem Beitrag Stornoreserven bilden müssen. Macht so nicht der Verkauf beziehungsweise das Beraten Spaß?!

### Netfonds empfiehlt moderne Vorsorgekonzepte

So schön, so gut, doch wo liegen eigentlich die jeweiligen Produktunterschiede? Wer bietet überhaupt eine Versicherung an, bei der zum Beispiel Vererben sehr unkompliziert funktioniert oder bei der man eine Leistung in der Zeit der Pflegebedürftigkeit erhält? Ich möchte Ihnen hier eine kleine Auswahl an alternativen Produktideen zu den gängigen Vorsorgekonzepten vorstellen.

Eine Hürde bei Einmalbeitragsgeschäften ist zum Beispiel ein ungünstiger Einstiegskurs. Hier bietet die Helvetia als Lösung die sogenannte Cost-Average-Option an. Mit dieser Option erfolgt eine Investition des Einmalbeitrags anfänglich in ein Sicherungsguthaben, welches vor Kursschwankungen geschützt ist. Anschließend erfolgt eine Investition, je nach Kundenwunsch, in 1-, 2- oder 5-Prozent-Schritten in die gewünschte Anlagestrategie.

Ein klarer Vorteil einer solchen Cost-Average-Option ist, dass man zu unterschiedlichen Zeitpunkten investiert (wie bei laufender Beitragszahlung). Dadurch profitiert Ihr Kunde von jeweiligen Kursschwankungen.

### Innovative Pflegerente

Als viel zu oft verdrängte Alternative wäre die Erweiterung oder der Aufbau einer Absicherung einer späteren Pflegebedürftigkeit zu nennen. Der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz bietet Ihrem Kunden eine komplett flexible selbstständige Pflegerentenversicherung an. Diese innovative Zukunftsvorsorge betrachtet die Investition in eine Pflegerente als kluge Strategie, um verschiedene Ziele gleichzeitig zu erreichen: zum einen Geld sinnvoll zu investieren, um

das familiäre Vermögen zu schützen, zum anderen das Risiko einer Pflegebedürftigkeit abzudecken.

Ihr Kunde ist bereits Best-Ager oder darf seinen wohlverdienten Ruhestand genießen? Zählt sich aber dennoch nicht zum „alten Eisen“ und ist ein bisschen risikobereit? Dann wäre die Sofortrente der Canada Life eine optimale Anlagemöglichkeit. Der Beitrag bleibt hier während der gesamten Aufschieb- und Rentenphase vollständig in dem gewählten Anlageportfolio investiert. Der Kunde partizipiert somit entsprechend dem gewählten Chance-Risiko-Profil an den Wertentwicklungen der hinterlegten Fondsportfolios.

### Sicherheit und Rendite ohne Garantien

Haben Sie Kunden, die auf Garantien keinen Wert legen oder diese nur teuer finden? Dann sollten Sie mit ihnen über die ParkAllee der Standard Life reden. Dadurch, dass die Standard Life Produktgeber und Investmenthaus in einem ist, profitiert Ihr Kunde aus mehreren Richtungen: günstiger Mantel, tolles Investment und schwankungsgesteuert. Werden die hauseigenen Fonds wie GARS oder MyFolio ausgewählt, profitiert Ihr Kunde zusätzlich durch hohe Rückvergütung und von einem Bonussystem.

Was ist aber, wenn Ihr Kunde keine Pflege- oder Rentenleistung in Anspruch nehmen möchte? Oder eine Möglichkeit sucht, steuergünstig zu vererben oder zu schenken? Mit der Sofortrente der Condor haben Sie diese Möglichkeit: über eine Rentenzahlung an Ihren Kunden, welche er zu einem späteren Zeitpunkt an den gewünschten Erben übertragen kann. Dieser erhält dann so lange die Rentenzahlung, wie Ihr Kunde lebt. Sollte außerdem ein verbleibendes Kapital bei Tod vereinbart sein, erhält der Erbe den Einmalbeitrag ohne Zinsen und abzüglich bereits gezahlter garantierter Renten.

Für steuergünstiges Verschenken beziehungsweise Vererben gibt es auch zwei Produktvarianten der Allianz. Die Vermögenspolice (Schenkung) und den Schatzbrief (Vererbung) können Sie mit verschiedenen Anlagenkonzepten abschließen. ■ (az)

### Ihre Ansprechpartnerin



**Antje Zechner**

Vertriebsbetreuung Lebensversicherung  
azechner@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-239

Seit 2013 gehört Antje Zechner zur Netfonds-Familie. Als Vertriebsbetreuerin ist sie Ansprechpartnerin im Fachbereich Leben und Vorsorge. Sie ist ausgebildete Versicherungsfachfrau (BwV), qualifizierte Expertin für betriebliche Altersvorsorge (DVA) und befasst sich primär mit dem vertrieblichen Support für Einmalbeitragsanlagen und bAV.

# Garantiert lebenslänglich mit der Gothaer Zukunftsvorsorge



Absicherung von Langlebigkeit und weiterer biometrischer Risiken

Aus Altersvorsorge wird Zukunftsvorsorge: Mit den neuen Produkten GarantieRente und GarantieRente Performance reagiert die Gothaer Lebensversicherung auf die gestiegene Lebenserwartung sowie den Wunsch der Kunden nach Sicherheit, Flexibilität und Rendite. Die Absicherung der Langlebigkeit und weiterer biometrischer Risiken steht im Fokus. Ein klares Bekenntnis: zurück zu den eigenen Wurzeln.

Die wesentlichen Pluspunkte dieser neuen Versicherungslösungen sind eine lebenslang garantierte Rente, die enorme Flexibilität in jeder Lebenssituation, ein umfassender Risikoschutz und die transparenten und kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen. So kann der Kunde seine Zukunft selbst gestalten und ist lebenslang finanziell abgesichert – denn der persönliche Handlungsspielraum ist groß.

## Lebenslange Leistungen mit Sicherheit

Beide neuen Versicherungslösungen wurden gemeinsam entwickelt. Ziel war es, den Vergleich der beiden Lösungen für den Kunden einfach zu gestalten. Der einzige Unterschied liegt in der Anlage der Beiträge: Die Gothaer GarantieRente investiert sicherheitsorientiert ausschließlich in den Gothaer Deckungsstock, die GarantieRente Performance kann durch intelligentes Wertpapierinvestment höhere Renditen erzielen. Mit der automatischen jährlichen Renditesicherung ist auch hier ein Sicherungsmechanismus eingebaut. Beide Produkte bieten die Sicherheit einer lebenslangen Rente und garantieren zum Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge in gewünschter Höhe. Zudem kann die Beitrags-

## Ihr Ansprechpartner



**Carsten Ring**  
 Maklerbetreuer Personenversicherungen  
 Carsten\_Ring@gothaer.de  
 Telefon: (040) 3704-42601  
 Mobil: (0162) 433 96 65

Carsten Ring ist seit 2010 Maklerbetreuer „Personenversicherungen“ in der MD Hamburg und hat zum 1. Oktober 2016 die Betreuung der Netfonds AG im Bereich Gothaer Lebensversicherung übernommen.



Hier informieren: [www.zukunft-vor-sorge.de](http://www.zukunft-vor-sorge.de)

zahlung je nach Lebenssituation flexibel gestaltet werden. Zum Rentenbeginn kann zwischen der Rente, der Kapitalauszahlung oder einer Mischung aus beidem gewählt werden. Volle Flexibilität für den Kunden, ganz gleich, was die Zukunft bringt.

## Damit der sorgenfreien Rente nichts im Weg steht – der Risikoschutz

Beide Tarife sichern die wichtigsten biometrischen Risiken automatisch ab: Die zugesagte Rente wird garantiert ein Leben lang gezahlt. Garantierte Mindestrentenfaktoren gibt es von Beginn an. Der Todesfallschutz sichert die Hinterbliebenen vor und nach Rentenbeginn ab. Eine Option auf eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit ist automatisch integriert. Bleibt noch der wichtige Berufsunfähigkeitsschutz. Die eigene Arbeitskraft macht einen entspannten Ruhestand erst möglich. Zusätzlich wählbar sind die BU-Beitragsbefreiung und eine BU-Rente.

## Kernkompetenz einer Versicherung

Im Grunde wünschen sich die Kunden das gute Gefühl, die Zukunft selbst zu gestalten und lebenslang abgesichert zu sein. Nur Versicherungsunternehmen bieten diese lebenslange Absicherung an; Versicherungslösungen sind nicht nur aus diesem Grund eine sehr gute Wahl für die eigene Vorsorgeplanung.



## Neuer Unfalltarif setzt Standard

CIF:PRO complete best protect

In der privaten Unfallversicherung ist die ConceptIF mit einem neuen Assekurateur-Tarif am Markt, der unter dem Namen CIF:PRO complete best protect angeboten wird. Das neue Produkt bietet einen Top-Schutz mit 100 Leistungserweiterungen gegenüber marktgängigen Standardtarifen.

So beinhaltet der Tarif Extra-Leistungen wie im Rahmen unfallbedingter kosmetischer Operationen die Übernahme von Zahnersatz- und Zahnbehandlungskosten. Auch die Mitversicherung von Unfällen durch Bewusstseinsstörungen, die durch die Einnahme von Medikamenten oder beispielsweise infolge eines epileptischen oder Schlaganfalls auftreten. Hier ist der Unfallbegriff sehr weit gefasst worden.

### Erweiterter Unfallbegriff

Der Unfallbegriff geht bei dem neuen Tarif über die gängige Definition eines plötzlich von außen auf den Körper wirkenden Ereignisses hinaus. ConceptIF hat auch Gesundheitsschäden einbezogen, die durch Eigenbewegung und erhöhte Kraftanstrengung entstehen können. Dazu gehören unter anderem Knochenbrüche und Verrenkungen von Gelenken sowie auch Zerrungen und Zerreißen von Muskeln, Sehnen, Bändern, Kapseln oder Menisken.

ConceptIF hat in ihren Leistungskatalog über 30 Infektionskrank-

heiten als Unfallschäden aufgenommen. Infektionskrankheiten durch Insektenstiche oder -bisse wie Borreliose, Meningitis und Zecken-Enzephalitis/FSME gelten hier im erweiterten Unfallbegriff als Unfall. Ebenso spielen Vorerkrankungen erst ab einem Mitwirkungsanteil von über 50 Prozent eine Rolle.

### Verbesserte Gliedertaxe

Wie viel Leistung ein Unfallopfer erhält, hängt davon ab, welche Invalidität festgestellt wird. Hier liefert die Gliedertaxe eindeutige Hinweise. Auch hier hat ConceptIF gegenüber dem Marktstandard deutlich aufgestockt. Nicht nur die klassischen Invaliditätsgrade wurden erhöht, sondern auch diejenigen vieler Organe festgelegt. So werden beispielhaft die Werte für Nieren, Milz, aber auch der Verlust oder die Gebrauchsunfähigkeit eines Lungenflügels mit 50 Prozent festgelegt.

ConceptIF verzichtet auf kurze Meldefristen. So beträgt die Frist, um eine Invalidität nach einem Unfall geltend zu machen, 36 Monate – marktüblich sind 18 Monate.

### Kundenfreundliche Bedingungen

CIF:PRO complete best protect sieht als neue Leistungsart eine Kapitalauszahlung im Falle einer Invalidität von 50 Prozent vor. Dies

kann gegenüber einer Unfall-Rente aus folgendem Grund vorteilhaft sein: Da der Invaliditätsgrad regelmäßig seitens des Versicherers überprüft werden kann, besteht das Risiko, dass es im Laufe der Rentenphase zu einer Einstellung der Leistung kommt, wenn eine Besserung eingetreten ist. An einer einmaligen Kapitalleistung kann sich im Nachhinein jedoch nichts mehr ändern. Zudem sieht der Tarif bei der Unfall-Kapitalleistung eine Progression von 350 vor, so dass bei Vollinvalidität die 3,5-fache Leistung ausgezahlt wird.

Für junge Menschen bis 30 Jahre bietet ConceptIF ein Sonderkonzept an, das sich durch einen Nachlass in Höhe von 20 Prozent gegenüber dem Normaltarif auszeichnet. Ein 29-jähriger Angestellter bekommt für rund 83 Euro brutto im Jahr eine Unfallversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro und einer Progression von 350 Prozent. Das heißt: Wer jünger als 30 Jahre alt ist, kann

sich in diesem Tarif mit den beschriebenen Leistungserweiterungen schon für knapp sieben Euro im Monat versichern. ■ (af)

### Ihr Ansprechpartner



**Armin Fieth**  
 Leiter Vertrieb ConceptIF  
 a.fieth@conceptif.de  
 Telefon: (040) 69 63 55-321

Armin Fieth leitet seit 1. Januar 2014 die Vertriebsaktivitäten der ConceptIF AG. Zuvor war er in verschiedenen Führungspositionen bei einem großen Versicherer tätig.

#### Unfall best protect

##### Zusatzbaustein: UNFALL KAPITALLEISTUNG

- Zusätzlich zum Hauptvertrag
- Ab 50 % Invalidität
- Mit 350 % Progressionsstaffel
- Vorteil gegenüber Rente: Rente kann bei Besserung wegfallen. Einmal gezahlte Kapitalleistung ändert sich nicht mehr!

##### Ein Beispiel: Mann 29 Jahre, Berufsgruppe A, 350 % Progression

Vollinvaliditätssumme:	350.000 €
Tod:	10.000 €
Krankenhaustagegeld:	30 €
Bergungskosten:	100.000 €
Kosmetische Operationen	50.000 €
-----	
Leistung bei Vollinvalidität	350.000 €

##### Zusatzbaustein UNFALL KAPITALLEISTUNG ab 50 % Invalidität

Grundinvaliditätssumme:	100.000 €
Vollinvaliditätssumme:	350.000 €
-----	
Leistung bei Vollinvalidität	350.000 €
<b>Gesamtleistung bei Vollinvalidität:</b>	<b>700.000 €</b>
<b>Beitrag mtl.:</b>	<b>13,53 €</b>

#### Produkt-Highlights, versichert sind:

- 24-Stunden-Deckung weltweit
- Progressionsstaffeln: 225 %, 350 %, 500 %
- Bergungskosten bis 100.000 Euro
- Kosmetische Operationen inkl. Zahnersatzkosten bis 50.000 Euro
- Verbesserte Gliedertaxe
- Beitragsfreier Einschluss v. Neugeborenen (bis Alter ein Jahr, Invaliditätssumme 100.000 Euro), gilt auch für Adoptivkinder (Alter bis 14 Jahre) für 12 Monate
- Beitragsfreier Einschluss von Ehegatten (bis 6 Monate, Invaliditätssumme 100.000 Euro)
- Alkoholklausel als Pkw-Führer < 1,6 Promille versichert
- Strahlen-/Infektionskrankheiten, Insektenbisse/-stiche
- Lebensmittelvergiftungen
- Tod durch Erfrieren
- Bewusstseinsstörungen durch Medikamente, Herzinfarkt, Schlaganfall
- Impfschäden
- Reha-Beihilfe: ambulante Kur- und Rehakosten bis max. 10.000 Euro, stationäre Rehakosten wie KTG/GG, wenn mitversichert
- Behinderungsbedingte Mehraufwendungen bis 50.000 Euro
- verlängerte Anzeigefrist für Todesfall
- Sofortleistung bei Schwerverletzungen bis 10.000 Euro

Auszug aus den Versicherungsbedingungen.  
 Es gelten die Versicherungsbedingungen.



Von links: David Dudek, Christian Diederich, Jasmin Schürmann und Timo Mohr

## „Gemeinsam die Unabhängigkeit sichern“

Netfonds-Partner im Porträt: Maklergemeinschaft Mohr, Diederich & Dudek, Gütersloh

Thesings Allee, inmitten des Stadtparks von Gütersloh – eine idyllische Oase inmitten der Stadt. Ortskundige wissen, dass hier eine der schönsten Adressen in Ostwestfalen liegt. In einer 1906 erbauten Jugendstilvilla residiert eine junge Maklergemeinschaft, die sich bereits fest im Wirtschaftsgefüge der Region etabliert hat.

Bereits seit 2011 ist die Gemeinschaft der drei Versicherungsmakler Christian Diederich, Timo Mohr und David Dudek dort ansässig. Alle drei sind um die 30 Jahre alt und haben interessante Hintergründe: Sie starteten nach dem Schulabschluss zunächst als Steuerfachgehilfe, Werkzeugmechaniker und als Profi-Radrennfahrer in die berufliche Karriere. Das Schicksal – genauer gesagt, eine erste nebenberufliche Vermittlertätigkeit bei einem großen Vertrieb – führte sie dann zusammen.

Schnell stellte sich heraus, dass die begrenzte Produkt- und Beratungswelt der Finanzvertriebe nicht mit ihren Vorstellungen von individueller Kundenberatung zusammenpasste. Zunächst Qualifizierung, dann die Selbstständigkeit waren die logische Folge. Heute ist Diederich Diplom-Kaufmann (FH) und Geschäftsführer der modifin Diederich GmbH & Co. KG, Mohr hat den Fachwirt für Finanzberatung (IHK) absolviert und ist Geschäftsführer der modifin Mohr GmbH & Co. KG. Und Dudek ist Fachwirt für Finanzberatung (IHK) und Fachgutachter für Finanzen und Versicherungen (BDSF e. V.), ebenfalls mit eigenem Unternehmen.

Mit ihren unterschiedlichen Spezialgebieten verfügt die Maklergemeinschaft über das gesamte Spektrum der Finanzberatung:

Versicherungen, Investments, Baufinanzierung und Ratenkredite. „Christian ist spezialisiert auf Einkommensabsicherung und Krankenversicherung und wird nach einer Zusatzqualifikation in diesem Jahr auch als Demografie-Berater tätig sein. Timo ist Spezialist für den Fachbereich Altersvorsorge und ich agiere als Fachgutachter für Finanzen und Versicherungen sowie für den Fachbereich Kapitalanlagen“, erklärt Dudek die Schwerpunkte. Die Unternehmen der Makler besitzen folglich nicht nur die Lizenz des § 34c und § 34d, sondern auch den § 34f der Gewerbeordnung. Der Schwerpunkt der Maklergemeinschaft liegt jedoch auf der Vermittlung von Versicherungen.

### Echte Partnerschaft mit Synergieeffekten

„Wir haben einen hohen Qualitätsanspruch. Unser aller Ziel ist, primär private Kunden auf dem Weg zu ihren Zielen zu unterstützen und sie ein Stück weit glücklicher in ihrem Leben zu machen“, sagt Mohr. Zielgruppe sind in erster Linie sozialversicherungspflichtig Angestellte und junge Pärchen – die Generation der drei Makler. Neben den wirtschaftlichen Verhältnissen muss dabei auch das Menschliche zwischen Kunde und Berater stimmen. Ein-Vertrags-Kunden passen hier nicht ins Schema. „Dem Großteil der Kunden ist eine persönliche, individuelle und vollumfängliche Beratung wichtig“, so Diederich.

Dadurch, dass jeder der drei eine eigene Firma unterhält, hat jeder Kunde seinen festen Ansprechpartner. Dennoch unterstützen sich

*Bitte lesen Sie weiter auf Seite 86.*

# Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!



**Sofortiger Schutz –  
keine Wartezeit**

Bei Fragen wenden  
Sie sich an Herrn  
Lars Feddersen unter:  
Tel. (0 43 31) 6 96 52 02  
E-Mail [lars.feddersen@ukv.de](mailto:lars.feddersen@ukv.de)



## Ein gesundes und strahlendes Lächeln ist die schönste Visitenkarte eines Menschen.

Schützen Sie Ihre Kunden mit ZahnPRIVAT vor hohen Selbstkosten beim Zahnarzt. Der neue Zusatzschutz bietet maßgeschneiderte Erstattung für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Prophylaxe. Aus drei gestaffelten Tarifen wählen Ihre Kunden den Zahntarif aus, der am besten zu ihnen passt.

Für weitere Informationen klicken Sie auf unsere Homepage:  
[www.consal-maklerservice.de](http://www.consal-maklerservice.de)



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH

die Kollegen häufig gegenseitig bei Fachfragen und ergänzen sich mit ihrer Fachkompetenz. „Wir halten den partnerschaftlichen Zusammenschluss und den regelmäßigen fachlichen Austausch für die richtige und auch zukunftsweisende Form einer außergewöhnlich guten Beratung“, erläutert Dudek.

Und auch über die Makler hinaus: Ein Netzwerk an Experten steht für weiterführende, komplexere Fragestellungen und für Rechtsberatung zur Verfügung. Und zwar komplett inhouse, denn ein Steuerberater und ein Rechtsanwalt operieren aus dem Erdgeschoss der Villa, die Maklergemeinschaft hat im ersten Stockwerk ihre Büros und Besprechungsräume.

Die drei Gütersloher sehen sich an der Spitze eines Trends in der Branche: „Einzelkämpfer haben es schon durch die Regulierungsanforderungen immer schwerer. Mit unserem Modell haben wir uns den veränderten Marktbedingungen angepasst“, erklärt Mohr. Das Konzept der modifin & Dudek: partnerschaftliche Zusammenarbeit, Synergieeffekte wie eine kostensparende gemeinsame Infrastruktur und die unabhängige Beratung sichern.

Die Maklergemeinschaft verfolgt dabei eine Philosophie, die auf einer starken regionalen Verwurzelung und auf einer langfristigen Empfehlungstechnik beruht. Das Beratungskonzept ist nachhaltig, qualitätsorientiert und lebensbegleitend ausgerichtet – eine 360-Grad-Beratung. Neukunden werden hauptsächlich über Empfehlungen gewonnen. Bestandskunden werden alle zwei Jahre zum Gespräch eingeladen, um gemeinsam mit den Maklern die aktuelle Risikosituation zu erläutern und bestehende Verträge auf ihre Aktualität zu prüfen.

### Warum Netfonds als Partner?

Alleine kommt man nicht weit, das gilt auch für die Partnerschaft mit Produkt- und Prozesspartnern für die Maklertätigkeit. „Wir wollten einen erstklassigen Pool, mit dem wir einerseits alles abwickeln können und der andererseits zu unseren Werten, unserem Konzept und unserem Qualitätsanspruch passt“, berichtet Diederich von der Suche aus dem Jahr 2010. Netfonds kannten alle drei bereits durch erste vereinzelte Kooperationen im Investmentbereich.

Die Makler scannten den Markt und entschieden sich dann für die Netfonds Gruppe. IT, Tools, Service und Expertise sowie natürlich die Produktpalette spielten dabei eine wesentliche Rolle. Das iTüpfelchen war aber eine andere Komponente: „Das Miteinander – das WIR-Gefühl zwischen dem gesamten Netfonds-Team und uns – hat den entscheidenden Ausschlag für unsere Entscheidung gegeben.“

Seit nunmehr sechs Jahren nutzen modifin & Partner fast die gesamte Servicepalette der Netfonds Gruppe und lassen mit gutem Gefühl auch sämtliche Bestände über Netfonds verwalten. „Die Kollegen aus Hamburg vermitteln uns das Gefühl, nicht nur eine beliebige Nummer im System zu sein, sondern ein vollwertiger Part-

ner“, zieht Dudek ein sehr positives Fazit. Zur AdWorks-Einführung etwa kam Netfonds-Experte Jonas Wilken eigens nach Gütersloh und erklärte geduldig das IT-System.

Die Maklerplattform ist übersichtlich und anwenderfreundlich, für das Backoffice ist alles da – mit diesem Service-Support können sich die Makler auf die Rundum-Betreuung der Kunden konzentrieren. „Wir haben ausnahmslos sachkundige, professionelle und schnelle Antworten unserer Netfonds-Experten erhalten und arbeiten immer gerne mit dem weitreichenden Support der Netfonds Gruppe“, so Mohr.

Die Geschäfte laufen gut – mit insgesamt rund 800 Kunden sehen sich modifin & Dudek bereits gut aufgestellt, auch wenn hier noch Luft nach oben besteht. Die Infrastruktur für organisches Wachstum ist vorhanden: Seit 1. März 2016 ist Jasmin Schürmann, Versicherungskauffrau (IHK), als Assistentin der Geschäftsführung zur Maklergemeinschaft gestoßen. Sie übernimmt unter anderem die Terminkoordination, berät zum Sachgeschäft und entlastet die Makler im Tagesgeschäft. ■ (o/)



Von links: Timo Mohr, Christian Diederich und David Dudek

### Kontakt

modifin & Dudek ist eine Maklergemeinschaft, die aus rechtlich selbstständigen Unternehmen besteht – der modifin Mohr GmbH & Co. KG, der modifin Diederich GmbH & Co. KG und der DD Finanzberatung.

### Büroanschrift:

Thesings Allee 10,  
33332 Gütersloh  
Telefon: (05241) 21223-64  
E-Mail: [info@modi-fin.de](mailto:info@modi-fin.de)  
[www.modi-fin.de](http://www.modi-fin.de)



# Sinnvoll fürs Alter investieren



Mit Einmalbeiträgen die Rente sichern – mit Renditechancen und Garantien

Der Niedrigzins macht vielen Sparern zu schaffen: Wie sollen sie ihr angespartes Geld sinnvoll anlegen, damit sie auch im Alter auskommen? Für Tagesgeld erhält man kaum noch Zinsen – und wer garantiert, dass das Geld dann auch lebenslang reicht?

Den Vorteil einer garantiert lebenslangen Rente bieten Lebensversicherungen. Und dass sich diese Anlage heute noch rentieren kann, zeigt Canada Life. Ob als Sofortrente oder erst in ein paar Jahren genutzt, Kunden können hier Sicherheit mit Rendite verbinden und ihr Erspartes als Einmalbeitrag sinnvoll anlegen.

## GARANTIE INVESTMENT RENTE – Sofortrente mit Zuwachschancen und Extras

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE ist ideal für Menschen, die kurz vor dem Renteneintritt stehen. Die Sofortrente lässt Kunden an den internationalen Wertpapiermärkten teilhaben. Hier bekommen sie, was sich die meisten wünschen: eine attraktive, lebenslang garantierte Rente und Spielraum für die eigene Lebensplanung. Um das Maximum aus der Anlage herauszuholen, bleibt das Ersparte auch in der Rentenbezugsphase am Kapitalmarkt investiert. Zu Versicherungsbeginn suchen sich Versicherte eines von drei Portfolios aus und investieren damit entsprechend ihrer Risikoneigung und Renditeerwartung.

Hier profitieren Kunden, ohne etwas riskieren zu müssen: Denn entwickeln sich die Fonds positiv, kann die monatliche Rente steigen. Sie ist dann wiederum lebenslang garantiert.

## Das Geld bleibt verfügbar

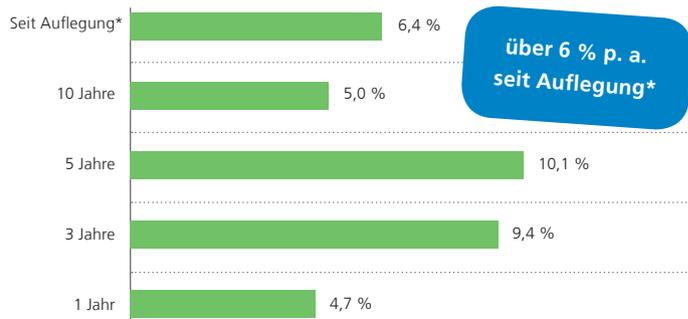
Entnahmen sind nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit möglich, die Rente wird dann jeweils neu berechnet. Als Sofortrente kann die GARANTIE INVESTMENT RENTE jeder abschließen, der mindestens 60 Jahre alt ist. Ab dem 40. Lebensjahr können Versicherte die Rente als aufgeschobene Variante wählen.

Bei der Aufschubvariante steigert sich die ursprüngliche Rentenbasis jedes Jahr um 0,75 Prozent. Auch hier machen sich Zuwächse in den hinterlegten Fondsportfolios bezahlt. Sie können nach der vereinbarten Aufschubdauer für mehr verfügbares Kapital und eine entsprechend höhere Rente sorgen.

## GENERATION – Höhere Ablaufleistungen bei Einmalbeiträgen

Auch bei den bewährten GENERATION-Tarifen von Canada Life können Kunden Einmalbeiträge investieren, wenn sie noch min-

## Tatsächliche Wertentwicklung UWP-Fonds p. a.



\* Auflegung des GENERATION-UWP-Fonds I am 31.01.2004

Die geglättete Wertentwicklung beträgt 2,6 % p. a. in den letzten 10 Jahren. Stand: 31.07.2016. Die hier dargestellten %-Werte geben die reine Wertentwicklung des Fonds seit dem jeweiligen Einstiegsdatum wieder und sind nicht repräsentativ für einzelne Verträge, da laufende Beträge und Vertragskosten zu Unterschieden führen. Die Fondsverwaltungsgebühren sind bereits abgezogen.

destens zehn Jahre Zeit bis zur gewünschten Rentenzahlung haben. Das Unitised-With-Profits-(UWP)-Prinzip kombiniert Renditechancen mit Garantien, die zu Rentenbeginn greifen.

Es eignet sich damit besonders für Anleger mit hohem Sicherheitsbedürfnis, die trotzdem die Chancen des Kapitalmarktes nutzen wollen. Dies ist für sie jetzt sogar noch attraktiver, denn der Versicherer bietet nun auch bei Einmalzahlungen Treueboni an. Kunden erhalten damit künftig noch bessere Ablaufleistungen.

Nicht nur bei der Basisaltersvorsorge, sondern jetzt auch in der dritten Schicht mit dem Tarif GENERATION private plus gestalten Kunden ihre Altersvorsorge jetzt noch flexibler: Neben dem UWP-Fonds mit seinen Garantiebausteinen stehen Kunden über 30 renommierte Einzelfonds oder das Automatische Portfolio-Management zur Verfügung.

## Ihr Ansprechpartner



**Mirco Heldt**  
Vertriebsdirektor  
kundenservice@canadalife.de  
Telefon: (06102) 30618-00

Seit 2000 ist Canada Life in Deutschland erfolgreich: mit renditeorientierter Altersvorsorge und modernem Risikoschutz. Das Kerngeschäft bilden fondsgebundene Versicherungen, die auf langfristiges, renditestarkes Aktieninvestment setzen.



## Beim Kunden vorn, auch ohne § 34f Lizenz

Sichern Sie sich als Tippgeber in der Vermögensanlage eine dauerhafte Vergütung.

youvestor – ein FinTech-Unternehmen und strategischer Kooperationspartner von Netfonds – bietet seit Jahresanfang eine neue Plattform für die professionelle Geldanlage: Versicherungsvertreter, Makler und Mehrfachagenten haben somit wieder die Möglichkeit, ohne eine Lizenz nach § 34f GewO an dem Geschäft mit Vermögensanlagen zu partizipieren und sich so ein dauerhaftes Zusatzeinkommen zu erwirtschaften.

Sie als Makler fungieren bei youvestor als Tippgeber für Ihre eigenen Kunden und eröffnen diesen einen bankenunabhängigen Zugang zu fünf verschiedenen Lösungen für die Vermögensanlage. Dabei garantiert youvestor Ihnen einen uneingeschränkten Kunden- und Bestandsschutz bei einer dauerhaften und überdurchschnittlichen Vergütung.

### Fünf Anlagelösungen stehen zur Verfügung

Sie starten mit einer einfachen und kostenlosen Registrierung bei youvestor. Von dort erhalten Sie anschließend einen persönlichen Zugangsschlüssel, den sie an potenzielle Kunden weitergeben (persönlich oder per E-Mail).

Ihre Kunden wählen aus fünf Anlagelösungen, die von Stabilität über Balance bis hin zu Wachstum reichen, selbst aus. Aus den 5.000 Fonds, die in Deutschland handelbar sind, werden jeweils die Top-10-Fonds pro Anlagelösung ausgewählt. Sie stammen von erfolgreichen Vermögensverwaltern wie DWS, Flossbach von Storch, Vontobel, Nordea und vielen mehr.

Die Nutzung von youvestor beinhaltet für die Kunden außerdem eine ganze Reihe von Services wie eine regelmäßige Kontrolle der Qualität der enthaltenen Fonds oder eine Absicherungsschwelle, die den maximalen Verlust des Depots auf einen vordefinierten Prozentsatz begrenzen soll. Die Kunden können auch jederzeit einen Risikomanager aktivieren, der in den letzten Jahren vor der

gewünschten Rückzahlung den Aktienanteil im Depot konsequent herunterfährt. Auch Fondsdepotüberträge von Drittbanken sind problemlos und natürlich kostenfrei möglich, sogar Deka- und Union-Fonds.

Das gesamte Serviceangebot wird dem Kunden zu einer Jahresgebühr von 0,83 Prozent des Depotwerts angeboten. In der jährlichen Depotführungsgebühr von 37,50 Euro sind auch alle Leistungen der depotführenden Fondsdepot Bank enthalten. Das transparente Vergütungsmodell bietet den Tippgebern bis zu 0,73 Prozent Vergütung pro Jahr auf die Bestände der zugeführten Kunden – und zwar dauerhaft. Die Verträge laufen lebenslang und die Vergütung wird auch im Falle einer Kündigung weitergezahlt. ■ (frs)

### So registrieren Sie sich als Tippgeber:

Die Registrierung ist unkompliziert, dauert weniger als zwei Minuten und ist kostenfrei:

**Website: [youvestor.de/partner](https://www.youvestor.de/partner), Mastercode: nf016**

### Ihr Ansprechpartner



**Friedrich Scheck**  
Vorstand youvestor AG  
friedrich.scheck@youvestor.de  
Telefon: (069) 3640 4702 53

Ehemals im Investment-Team der NFS Netfonds tätig, verantwortet Herr Scheck seit 2015 als Vorstand das operative Geschäft der youvestor AG.

# Die R+V Krankenversicherung



Der Netfonds-Top-Partner und Allrounder in der KV-Offensive

Der KV-Teamchef bringt es auf den Punkt: Ja zur PKV, lückenloser Versicherungsschutz, Beitragsstabilität – die Artikel von Oliver Bruns in der letzten einBlick-Ausgabe haben den Anstoß gegeben, die KV-Roadshow bildet den Mittelfeldmotor und die KV-Offensive von Netfonds gibt die Vorlage. Veredeln Sie dieses Zusammenspiel für sich und schießen Sie mit den richtigen Argumenten die Tore. Dabei ist die R+V Krankenversicherung Ihr verlässlicher Partner im Maklermarkt!

Als genossenschaftlicher Versicherer bieten wir Ihnen mit unserem Gesundheitskonzept AGIL genau den lückenlosen Versicherungsschutz und die Sicherheit, die sich Ihr Kunde in der privaten Krankenvollversicherung wünscht. Für die gesetzlich Versicherten schließt das R+V-Gesundheitskonzept ELAN die Deckungslücken, die durch Leistungskürzungen der GKV in den letzten Jahren entstanden sind – und das teilweise ohne Gesundheitsprüfung!

## Die PKV: Individueller Versicherungsschutz und Zukunftssicherheit

Flexible Spieler setzt der Trainer besonders gern ein: Das R+V-Gesundheitskonzept AGIL passt sich den individuellen Bedürfnissen Ihres Kunden an. Es gibt drei Tarifvarianten (AGIL classic pro, AGIL comfort und AGIL premium) und vier SB-Stufen zur Auswahl, so dass für jeden die passende Lösung dabei ist. Besonderes Augenmerk legen wir dabei auf die Zukunftsfähigkeit und die Vorsorge. In allen Tarifvarianten ist ein offener Hilfsmittelkatalog in den AVB verbrieft. Darüber hinaus gibt es keine Zahnstaffel und keine Summenbegrenzung. Die Erstattungen für Vorsorgeuntersuchungen (inklusive professioneller Zahnreinigung) und Impfungen fallen nicht unter den Selbstbehalt und haben keine Auswirkung auf die Beitragsrückerstattung. Natürlich bietet AGIL premium darüber hinaus alles, was Sie von einem Hochleistungstarif erwarten!

### R+V-Gesundheitskonzept AGIL

Tarif	AGIL classic pro	AGIL comfort	AGIL premium
	0,- EUR (CP0U)	0,- EUR (MP0U)	0,- EUR (TN0U)
Selbstbehaltstufen	480,- EUR (CP1U)	480,- EUR (MP1U)	480,- EUR (TN1U)
	960,- EUR (CP2U)	960,- EUR (MP2U)	960,- EUR (TN2U)
	1.920,- EUR (CP3U)	1.920,- EUR (MP3U)	1.920,- EUR (TN3U)

## Die GKV-Ergänzung: Schon heute an morgen denken

Vom Ergänzungsspieler zum Topscorer – mit den Tarifen aus dem R+V-Gesundheitskonzept ELAN: Zur Auswahl stehen auch hier die Leistungsstufen classic, comfort und premium. In Zahn premium werden für Zahnersatz (zum Beispiel für Kronen, Brücken, Inlays und Implantate) bis zu 90 Prozent der erstattungsfähigen Aufwendungen inklusive GKV-Leistung erstattet. In den ersten vier Kalenderjahren beträgt die Höchstleistung insgesamt 10.000 Euro. Ab dem fünften Kalenderjahr gilt keine Höchstgrenze. Und das Ganze ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten! Manchmal sind Top-Tarife so einfach.

Die Zahnzusatztarife können Sie Ihrem Kunden zusammen mit dem Tarif ZahnVorsorge anbieten. In unseren Tarifen plus bieten wir durch die Kombination der Leistungen aus der jeweiligen Leistungsstufe der Tarife Zahn und Blick + Check (Versicherungsschutz für Sehhilfen und Vorsorgeuntersuchungen) darüber hinaus attraktive Beitragsvorteile gegenüber den Einzeltarifen!

## Zugang zur R+V

Ob Verkaufshilfen, Präsentationen oder barrierefreier Webrechner: Alles finden Sie über unsere Website [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de) oder im internen Bereich der Netfonds!

Der genossenschaftliche Gedanke „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ bildet die Grundlage und ist zugleich der Kern der Solidargemeinschaft der R+V Versicherung und der Genossenschaften mit über 20 Millionen Mitgliedern in Deutschland.

## Ihr Ansprechpartner



### Christian Derlien

Key Account Manager Krankenversicherung  
christian.derlien@ruv.de  
Telefon: 040-36139-393  
Mobil: 0151-2641 3580

Bereits während seiner Tätigkeit als § 93 Makler arbeitete Christian Derlien mit Netfonds erfolgreich zusammen und kennt das Geschäft somit aus Maklersicht. Seit 2015 verantwortet er deutschlandweit das Key-Account-Geschäft der R+V Krankenversicherung im Maklermarkt.

# Der § 34i in der Praxis

Auswirkungen der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie auf die Beratung

Die Zinsen sind historisch niedrig, die Nachfrage nach Immobilien ist höher denn je. Aber für viele Käufer gestaltet sich die Darlehensbeschaffung seit März dieses Jahres schwieriger. Angestoßen durch Länder mit zu offensiver Kreditvergabepraxis wie Spanien, hat die EU diese für alle Mitglieder reguliert, auch wenn, wie in Deutschland, eigentlich kein Regulierungsbedarf bestand.

Als Resultat entstanden seitenlange Vertragsanlagen – die kein Verbraucher liest – und Beschränkungen – die kein Verbraucher versteht. Denn mit der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WKR) im März 2016 über den neu eingeführten § 34i der Gewerbeordnung werden die Darlehensgeber zu deutlich strengeren Prüfungen verpflichtet.

## Kreditwürdigkeitsprüfung erweitert

Dabei kommt dem Immobilienwert als Sicherheit für das Darlehen nur noch eine geringe Bedeutung zu. Vielmehr ist die Kreditwürdigkeitsprüfung auf Basis des verfügbaren Einkommens die entscheidende Komponente.

Neu ist, dass hier auch zukünftige Einkommensveränderungen, wie zum Beispiel der Zeitpunkt des Renteneintritts, berücksichtigt werden müssen. Die Branche rätselt noch, wie genau denn die Alterseinkünfte etwa eines aktuell 40-jährigen Familienvaters prognostizierbar sind.

Überdies soll das Darlehen gemäß WKR noch zu Lebzeiten rückzahlbar sein. Viele Banken haben daher das Höchstalter der Darlehensnehmer deutlich gesenkt. Bei einigen Instituten ist bereits bei 60 Jahren Schluss. Ältere Eigentümer, die beispielsweise eine Modernisierungsmaßnahme durchführen wollen, erhalten damit möglicherweise kein Darlehen, selbst wenn sie über eine lastenfreie Immobilie verfügen. Aber auch für jüngere Erwerber kann eine erforderliche anfängliche Tilgung von 3 Prozent und mehr zu einer nicht mehr tragbaren Monatsbelastung führen.

## Dokumentation ist Pflicht

Auch für die Beratungspraxis ergeben sich Änderungen. So ist ab März 2016 eine Beratungsdokumentation obligatorisch. Darin sind die Kundenvorstellungen und verschiedene Finanzierungsangebote des Beraters zu dokumentieren. Auf mögliche Risiken des Immobilienerwerbs ist hinzuweisen.



Auch muss der Berater auf objektbezogene Versicherungen hinweisen; besonders aber auf Ausfallrisiken wie Tod oder Berufsunfähigkeit. Ebenfalls muss der Vermittler seinem Kunden bereits vor dem Abschluss eines Darlehensvertrages das Europäische Standardisierte Merkblatt (ESIS) aushändigen. Vor Vertragsabschluss bedeutet praktisch bereits mit dem Finanzierungsangebot des Beraters, unabhängig von einer nachfolgenden Kreditprüfung durch den gewählten Darlehensgeber. Die Angabe der vom Darlehensgeber gewährten Provision ist im ESIS enthalten.

Die Umsetzung der WKR für die eigenen Darlehensherauslagekriterien wird von den Darlehensgebern sehr unterschiedlich interpretiert. Damit finden sich auch für schwierige Bonitäten meist Lösungsmöglichkeiten. Die Finanzierungsspezialisten der Netfonds AG unterstützen Sie bei der Umsetzung einer guten und – nach neuen Richtlinien – fehlerfreien Kundenberatung. ■ (cp)

## Hinweis

Seit dem 21. März 2016 benötigen Immobiliardarlehensvermittler und Honorar-Immobiliardarlehensberater eine Erlaubnis nach § 34i Gewerbeordnung und die Registrierung im Vermittlerregister. Eine bestehende Erlaubnis nach § 34c GewO ist nur noch bis zum 21. März 2017 gültig. Hinweise zu den Voraussetzungen und zur Beantragung der Erlaubnis finden Sie im Online-Bereich.

## 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.



**FinanzKun.de**  
kompetent. transparent. informativ.



*FinanzKun.de ist für alle Formen mobiler Endgeräte optimiert.*

# FinanzKun.de – Ihre nachhaltige Präsenz im Internet

Jeden Monat bis zu 100 spannende Artikel

Die FinanzKun.de ist seit 2016 Teil des Netfonds-Marktingkonzepts. Über 100 Berater vertrauen mittlerweile auf die Kompetenz der FinanzKun.de in der Unterstützung ihrer Neukundenakquise und der Bestandssicherung. Durch die ausstrahlende Kompetenz der FinanzKun.de erreichen die Websites der Mitglieder neue Höchststände.

Auch durch die Versendung der veröffentlichten Artikel an die eigene Mandantschaft wird Sachverstand ausgestrahlt. Niemand sollte tatenlos zusehen, wie FinTechs, Banken und Versicherer die steigende Anzahl von Suchenden im Internet für sich gewinnen.

Werden Sie jetzt aktiv und seien Sie als in der Gemeinschaft unabhängiger, professioneller Berater ein starker Gegenpol. Wir helfen Ihnen dabei, in Ihrer Region im Internet stattzufinden und immer relevanter zu werden.

## Wie gehen wir vor?

Unser Team von Journalisten schreibt jeden Tag Artikel, die Sie als Berater buchen können. Die Themen reichen von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zwischenfinanzierung. Für jedes Geschäftsmodell und jede Fachausrichtung ist das richtige Thema dabei, das dann einfach gebucht und unter Ihrem Namen publiziert werden kann. In der klassischen Mitgliedschaft für 100 Euro pro Monat ist ein Artikel monatlich bereits enthalten.

Dabei können Sie einfach einen passenden Vorschlag von uns auswählen oder Sie schicken uns einen Inhalt, den wir für Sie aufbereiten und mit Ihrem Fazit versehen. Durch Ihre Verknüpfung mit diesem und vielen weiteren einzigartigen und informativen Artikeln steigern Sie Ihre Wichtigkeit im Internet. Das benötigt Zeit, fangen Sie rechtzeitig an! Den ersten Monat schenken wir neuen Mitgliedern zur Eingewöhnung. Wie auf kollegialer Ebene üblich, können Sie monatlich die Mitgliedschaft wieder beenden.

## Seien Sie relevant!

Nutzen Sie die Chance, im Internet stattzufinden. Nutzen Sie unseren Service, Ihnen auch bei Ihrer Firmenhomepage Hilfestellung zu geben, um Ihre Online-Aktivitäten zu bündeln. Dies ist, ebenso

wie drei Artikel pro Monat in unserer Premium-Mitgliedschaft, für 200 Euro pro Monat enthalten. Auch die Empfehlungen Ihrer bestehenden Kunden sind effektiver, wenn Sie eine sehr ansprechende Online-Präsenz haben. Aber auch neue Mandate können Sie so finden und von Ihrer Leistung überzeugen.

## „Ich brauche eigentlich gar keine Kunden mehr“

Auch wenn Sie einmal daran denken, Ihren Betrieb zu verkaufen, werden Ihre Marktpräsenz, die Anzahl der Neuanfragen und die Wertigkeit Ihrer Online-Präsenz eine entscheidende Rolle in der Preisverhandlung mit einem Käufer spielen. Investieren Sie schon jetzt in Ihre Altersvorsorge, indem Sie Ihr Unternehmen online professionell aufstellen. Rufen Sie uns unter Telefon 0800-9090991 an, wir beraten Sie gerne! ■ (ms)

## Die Vorteile von FinanzKun.de auf einen Blick

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

**NEU: finanzKun.de hat zum 01.09. eine PR-Agentur beauftragt, um die Aufmerksamkeit auf allen Kanälen zu erhöhen.**

## Ihre Ansprechpartner



**Frank und Frerk Frommholz**  
info@finanzkun.de  
Telefon: 0800-9090991



# Wollen Sie Kunden verpassen? – Sicher nicht!

Mit dem Homepage-Baukasten die optimale Webpräsenz gestalten

Ihr fleißigster Mitarbeiter – 365 Tage im Jahr ununterbrochen für Sie da. Das sind die sieben starken Argumente, die für ihre neue Homepage sprechen:

**1 Der moderne Kunde sucht online**  
Auch Ihre potenziellen Kunden suchen das für sie beste Beratungsangebot im Internet. Verschenken Sie nicht Ihr Potenzial für Neukunden! Geben Sie Ihrer Leistung ein professionelles „Online-Gesicht“ mit dem Netfonds-Homepage-Baukasten. Investieren Sie nur wenig Zeit und erhalten Sie einen „Mitarbeiter“, der 365 Tage im Jahr für Sie da ist.

**2 Einfach macht glücklich**  
Einfache Bedienbarkeit steht im Vordergrund. Daher ist die Handhabung für jeden klar strukturiert und das System ist mit geringer Einarbeitungszeit sofort einsetzbar. Im Gegensatz zu gängigen Homepage-Baukästen renommierter Anbieter liegt der

Fokus der Netfonds-Website nicht auf einem übertriebenen Leistungsumfang, sondern auf Benutzerfreundlichkeit und individuellem und persönlichem Service.

**3 Nur drei Tage „Lieferzeit“ und Ihr Webauftritt punktet 365 Tage im Jahr.**  
Wir können Ihre professionelle Website in nur drei Tagen für Sie vorbereiten. Fehlt nur noch Ihre persönliche Note.

**4 Für jedes Modell die passende Homepagevorlage**  
Ob Allfinanzberater, Investmentspezialist oder Versicherungsexperte – wir kennen Ihre Geschäftsmodelle und wissen, worauf es Ihren Kunden ankommt! Deshalb haben wir für Sie drei unterschiedliche Homepagevorlagen geschaffen, mit denen Sie schnell und einfach zu Ihrem professionellen Webauftritt gelangen.

## 5 Textvorlagen aus professioneller Feder

Die Differenzierung der Inhalte besteht in den Navigationspunkten „WAS WIR BERATEN“ und „WEN WIR BERATEN“. Hier finden Sie entsprechend Ihrer Ausrichtung eine spezifische Zielgruppenansprache sowie Textvorlagen, die Ihr Serviceportfolio verständlich und ansprechend erklären. Die Texte aus professioneller Feder bringen Ihnen einen enormen Mehrwert!

## 6 Optimierte für alle mobilen Endgeräte

Die Anzahl der Seitenzugriffe über mobile Endgeräte steigt kontinuierlich an; klar, dass auch Sie mobil erreichbar sein müssen. „Responsive Design“ bedeutet, dass Ihre Website auf jedem Ausgabemedium korrekt dargestellt wird – egal ob Ihr Kunde einen Desktoprechner, ein Smartphone oder ein Tablet für den Besuch nutzt. Im Netfonds-Baukasten ist diese Leistung selbstverständlich inkludiert.

## 7 Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis

Ihre professionelle Website ab 29 Euro pro Monat zuzüglich einmalig 199 Euro Einrichtungsgebühr. Das Angebot ist maßgeschneidert für Berater und absolut preiswert. Netfonds bietet Ihnen einen Homepage-Baukasten, mit dem Sie einfach und schnell

zu Ihrem professionellen Webauftritt gelangen. Und das zu extrem günstigen Konditionen. Und keine Angst – Ihr Webauftritt gestaltet sich schnell und ohne Fachkenntnisse! ■ (05)

Ihre professionelle Website ab 29 Euro pro Monat zzgl. einmalig 199 Euro Einrichtungsgebühr – Infos und Bestellung: [www.netfonds.contiango.de](http://www.netfonds.contiango.de)

### 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.



# ILFT

## BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.

Wenn die Arbeitskraft ausfällt, springt der HDI Einkommensschutz ein.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommensschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich eine garantierte Rente. Setzen Sie auf unsere bewährte Produktqualität mit dem ausgezeichneten Service.

Mehr auf [www.hdi.de/vertrieb/einkommensschutz](http://www.hdi.de/vertrieb/einkommensschutz)

# HDI

Das ist Versicherung.

# Renner- und Pennerliste für Herbst 2016

Umfassende Netfonds-Erfahrungswerte zur aktuellen Produktlandschaft

## INVESTMENT

- |          |                |  |
|----------|----------------|--|
| ↑ RENNER | Themenfonds    | Die Zeiten, in denen Anleger bei Aktienfonds auf rein regionale Ausprägungen schauten, sind derzeit weitgehend vorbei. In Zeiten der Globalisierung spielen Themen und Trends häufig eine entscheidende Rolle, Technologie und BioTech haben es vorgemacht.  |
| ↑ RENNER | Makro-Fonds    | Die uns bekannten Makro-Fonds zeichnen sich vor allem durch eine flexible und globale Anlagestrategie aus. Sie nutzen globale Chancen, meist unabhängig von bestimmten Assetklassen. Dank jüngst meist positiver Wertentwicklung in Zeiten turbulenter Marktphasen erfreuen sich Makro-Fonds einer steigenden Nachfrage. |
| ↓ 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 | Direktimmobilien | Direktimmobilien erfreuen sich zunehmender Nachfrage als Investmentvehikel, auch deshalb haben wir uns anbieterseitig mit dem Spezialisten RGA-Immobilien verstärkt. Unser Credo lautet: Rendite UND Sicherheit bieten vor allem B- und C-Lagen, nur selten die begehrten A-Lagen! Ob es nun um Veräußerungsszenarien oder um Mietnachfolgesuche geht, es ist stets sinnvoll, den Großteil der Bevölkerung im Visier zu haben und nicht nur „die oberen 10.000“ – es geht um die Liquidität der Märkte.                            |
| ↓ PENNER | KAGB-konform?    | Die Welt der vollregulierten alternativen Investmentfonds ist voller hoher Hürden und Bürokratie. Die Erfahrung zeigt uns gerade in diesen Tagen, dass diese neuen Kontrollsysteme und Transparenzvorschriften den Markt nachhaltig heilen können. Es ist nun weitaus schwieriger, gegen Anlagebedingungen zu verstoßen oder Cashflows zu verschleiern. Manche Anbieter weichen nun auf die intransparente, unregulierte Welt aus. Wir raten dazu, bei Direktinvestments, Nachrangdarlehen und Genussrechten sehr genau zu prüfen! |

## VERSICHERUNGEN

- |          |                                |  |
|----------|--------------------------------|--|
| ↑ RENNER | FINOSO                         | Normgestützt, haftungssicher und vollumfänglich beraten. Der einfache Einstieg in die DEFINO-Beratung: schnelle Datenerfassung, kurzer Weg zur DEFINO-Analyse, keine lokale Software-Installation notwendig. Netfonds stellt Ihnen die Software obligatorisch zur Verfügung.   |
| ↑ RENNER | Allianz                        | Die Pflegeversicherung gegen Einmalbeitrag bietet umfassenden und gut planbaren Schutz – zugeschnitten auf Kundenbedürfnisse. Mit durchdachten Wahlmöglichkeiten und lebenslanger Rente bei anhaltender Pflegebedürftigkeit. Dazu umfassender Schutz bei Demenz. Kein Wunder, dass sie läuft und läuft und läuft ... |
| ↓ PENNER | AXA-Existenzschutzversicherung | Der Versicherer geht aktiv auf Kunden zu und widerruft die Dynamikanpassung für die restliche Vertragslaufzeit. Es hat irgendetwas mit einer Niedrigzinsphase zu tun, die offenbar nur die AXA betrifft.   |
| ↓ PENNER | neue leben pensionskasse       | Senkt als erste Pensionskasse den bestehenden Garantiezins auf zukünftige Einzahlungen. Damit ist der Präzedenzfall für andere Anbieter geschaffen.  |

**Exklusiv-Angebot  
für Netfonds-AG-Partner**

INFORMATION 



Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

## Flottenrabatt

Exklusiv-Angebot für Partner der Netfonds Gruppe!

Die Netfonds Gruppe ist Ihr Partner und Dienstleister. Ein Teil unseres Geschäftsmodells besteht darin, als Großhändler gegenüber Produktgebern zu agieren und Einkaufsvorteile für Sie zu erzielen. Neben unseren Kerndienstleistungen, die uns im täglichen Geschäft miteinander vertrauensvoll verbinden, weiten wir diesen Einkaufsvorteil nun auch auf die Beschaffung preisgünstiger Fahrzeugleasingkonditionen aus.

Die Gottfried Schultz GmbH & Co. KG ist der größte Vertragshändler für die Marken des Volkswagen-Konzerns – Volkswagen, Audi, Seat, Škoda und Bentley – sowie für Porsche in Deutschland. Gemeinsam mit der Gottfried Schultz Unternehmensgruppe und unseren konkreten Ansprechpartnern unterbreiten wir Ihnen aktuelle Angebote, von denen Sie profitieren können.

Wir freuen uns Ihnen dieses Vorteilspaket anbieten zu können. Auf eine weiterhin erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit! ■ (mf)

**Weitere Informationen zu den Angeboten finden Sie unter [www.fundsware.de/fwpro/content/flottenvertraege](http://www.fundsware.de/fwpro/content/flottenvertraege)**

### Vertragsinformation

- Vertragsdauer: 36 Monate
- Fahrleistung: 10.000 km/Jahr
- Gesamtlaufleistung: 30.000 km
- Angebot gültig bis auf Widerruf

**219,- €\***

### Audi Q5 2.0 TDI quattro

110 kW (150 PS), 6-Gang

- Farbe: Brillantschwarz; Ausstattung: Radioanlage concert, Bluetooth-Schnittstelle, Licht-/Regensensor, Sitzheizung vorn, Komfortschlüssel, MMI® Navigation u. v. m.
- Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 6,4/außerorts 5,0/kombiniert 5,5; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert; 144; Effizienzklasse A
- Fahrzeugpreis inkl. Sonderausstattungen u. Sondereinbauten/Zubehör: 35.831,93 €\*\*

\*Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Angebot nur gültig in Verbindung mit einem gültigen Abruhschein der Volkswagen Konzern AG.

\*\*Solange vorrätig. Monatliche Leasing-Rate zzgl. Überführung und Zulassung

### Ihre Ansprechpartner



**Markus Fresen**  
Verkauf Audi NW  
Ansprechpartner für Audi  
Telefon: 02131/ 94 56-18  
E-Mail: markus.fresen@audi-zentrum-neuss.de



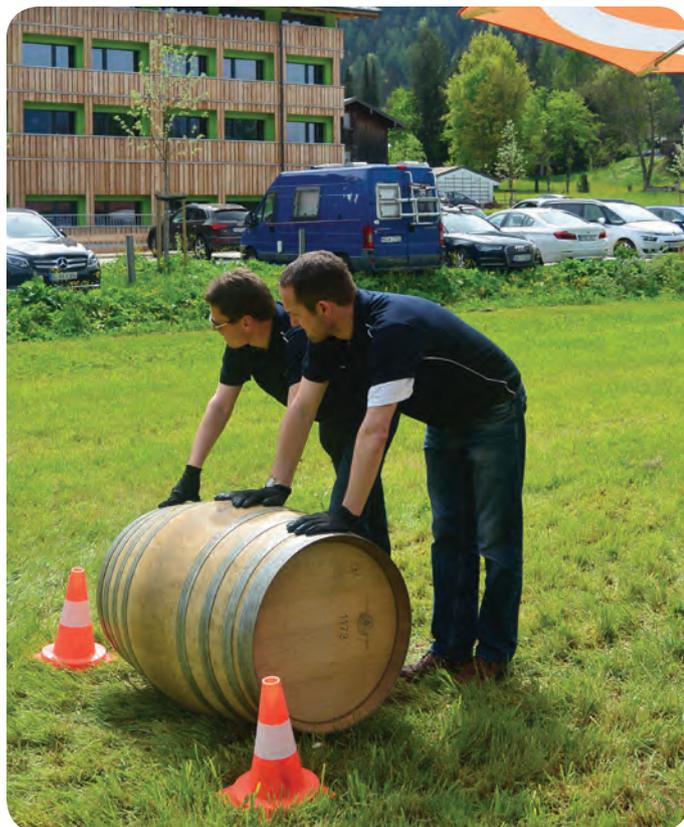
**Julian Eckold**  
Großkundenbetreuung  
Ansprechpartner für VW, Škoda und Seat  
Telefon: (02131) 94 56-84  
E-Mail: julian.eckold@audi-zentrum-neuss.de

# Kraftvoll, geschickt und top-informiert

Rückblick auf Netfonds-Events 2016

Im idyllischen Berchtesgaden am Königssee fand vom 10. bis 12. Mai 2016 das Süd-Event der Netfonds Gruppe statt. Wir begrüßten dazu 50 unserer erfolgreichsten Partner im Investmentbereich zu Vorträgen und spannenden Themen rund um den aktuellen Finanzmarkt. Abends fanden die Partner nach der Laternenwanderung am Königssee die beste Basis für den Austausch.

Der zweite Tag startete mit einer spannenden Diskussion rund um das Thema Neukundengewinnung. Nachmittags wurde der Teamgeist bei einer bayerischen Olympiade gestärkt (siehe Bilder). Nach einem Walk & Talk zur Eisrodelbahn am Königssee, auf der ein paar Mutige sich mit dem Sommerrodelbob nach unten trauten, konnten die Partner den Tag im Echostüberl bei leckerem Essen und Gesprächen ausklingen lassen. Wir freuen uns schon auf das nächste Süd-Event der Netfonds Gruppe im Jahr 2017.



Beim „Fassl-Rollen“ muss ein Bierfass möglichst schnell über die Wiese und durch einen Parcours gerollt werden.



Am Ende des Tages erhielten die drei besten Teams der bayerischen Olympiade kleine Siegestrophäen als Erinnerung.

In der gepflegten Atmosphäre der Golfanlage Lüdersburg durften wir bereits vom 12. bis 14. April ebenfalls 50 unserer erfolgreichsten Partner im Investmentbereich beim Nord-Event begrüßen. Neben den Vorträgen und aktuellen Finanzthemen fand am zweiten Tag nachmittags das Golfturnier statt. Auch das Alternativprogramm wurde rege genutzt, neben dem Golfschnupperkurs wurde beim Bogen- und Tontaubenschießen „scharf geschossen“ und die Partner konnten sich zielsicher austauschen. ■ (mf)



Diese Disziplin heißt „Bierkästen horizontal stapeln“ und erfordert gleichermaßen Kraft und Geschick sowie eine kluge Koordination in der Gruppe.

## Ihr Ansprechpartner



**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.



# Netfonds in den Makler-Metropolen

## Rückblick auf die Roadshow 2016

In diesem Jahr waren wir für Sie mit der Roadshow „Investmentstrategien 2016 – was können die Renditetreiber in 2016 sein?“ in Berlin, München und Hamburg vor Ort. Rund 160 Makler besuchten unsere Roadshow.

Auf der Agenda standen Vorträge unserer TopFonds-Partner: Dazu zählten etwa Gerhard Schurer, Pioneer Investments („Wir setzen wieder Maßstäbe! Alle reden vom Ertrag – wir liefern ihn!“), Peter Peterburs, Jupiter Asset Management („Intelligent allokiert – warum die Hausse im Pessimismus geboren wird und in der Skepsis gedeiht“), und Alexander Heidenfelder, Aberdeen Asset Management („Multi Asset im Blick, Einkommen im Fokus – Echte Multi Asset Strategie gegen niedrige Zinsen“).

Darüber hinaus zeigte uns Gastreferent Thomas Elster, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, einen Überblick zur geplanten Neuordnung im WpHG laut Referentenentwurf zum Finanzmarktnovellierungsgesetz (FimanoG). ■ (mf)



Volles Haus im Sofitel am Gendarmenmarkt in Berlin

### 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.

# Tipps aus der Praxis für die Praxis

## Die Netfonds-KV/LV- Roadshow 2016

Netfonds bietet Unterstützung auf den verschiedensten Ebenen, damit unsere Partner erfolgreich sein können. In diesem Jahr waren wir wieder einmal unterwegs auf der „Netfonds-KV/LV-Roadshow“, präsentiert mit freundlicher Unterstützung der Allianz PKV und Canada Life.

In Bremen, Berlin, München und Köln erlebten Netfonds-Partner zwischen Juni und September jeweils zwei Tage vollgepackt mit wertvollen und vertriebsorientierten Informationen, vorgetragen von Ulf Rickmers und Oliver Bruns. Der erste Tag stand im Zeichen der PKV und der Pflege. Argumente zum Mitschreiben quasi im Minutentakt. Sofort einsetzbar im nächsten Beratungsgespräch.

Geboten wurden aktuelle Beratungsansätze und kluge Kundenargumentationen für das Jahr 2016. Wir warfen einen kurzen Blick auf das Thema „betriebliche Krankenversicherung“ und beleuchteten alles Wesentliche zum Thema Pflegebera-

tung. Am zweiten Tag ging es dann um die DIN-Spec-Beratung mit FINOSO – der neue Beratungsstandard nach DIN-Spezifikation. Das ist Beratungsqualität verbunden mit gelebtem Verbraucherschutz. Wir demonstrierten den Umgang mit dem neuen Tool, übten die Dateneingabe und verrietten, welche Umsatzchancen in der Auswertung liegen.

Das ist die neue erste Liga der Kundenberatung. Wer nach DIN berät, hat die Nase vorn und arbeitet mit einem Instrument für hohe Kundenzufriedenheit und wiederkehrende Einkünfte. Die Rückmeldungen der Teilnehmer waren eindeutig: gewinnbringende Tipps aus der Praxis für die Praxis. ■ (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 2016 ist er bei NVS Netfonds Partner.

# Die Netfonds-Neupartnertage

Networking und Fachinformationen für neue Partner

Als neuer Partner der Netfonds Gruppe haben Sie anfangs viele Fragen und viel Informationsbedarf. Dafür veranstalten wir die Neupartnertage – dort lernen Sie die jeweiligen Ansprechpartner für den Versicherungsbereich kennen und können so zukünftig Namen mit Gesichtern verknüpfen.

Im Fokus stehen unter anderem Fragen wie „Wer ist die Netfonds AG eigentlich?“, „Was bietet Netfonds seinen Partnern genau?“ und „Wo finde ich als Neupartner genau das, was ich ständig für mein Tagesgeschäft benötige – auf der noch unbekanntem Plattform?“.

## Lernen Sie die Netfonds-Welt kennen

Das sind nur einige der Fragen und Bedürfnisse, die Vermittler in der Startphase der Zusammenarbeit mit Netfonds, ihrem neuen Pool, haben. Daher laden wir alle Versicherungs-Neupartner nach Hamburg in die Geschäftsräume der Netfonds AG ein und stehen



Die hohe Kunst des Abschlags leicht gemacht – auch für Anfänger



Netfonds-Key-Account-Manager Georg Fleischmann im Gespräch mit Neupartner Björn Westkamp, Varnskühler Financial Services

Rede und Antwort. Sowohl die Mitarbeiter aus dem Key-Account als auch die Spezialisten aus der Vertriebsunterstützung stellen sich und ihre Bereiche vor und zeigen Ihnen als Neupartner im kleinen Kreis, wie die Netfonds-Plattform funktioniert.

Die Erfahrung hat uns gezeigt, dass Berater, die Netfonds und ihre Mitarbeiter vor Ort in Hamburg persönlich kennengelernt haben, intensiver und effizienter mit uns arbeiten. Für beide Seiten wird so die Basis der Zusammenarbeit persönlicher und am Ende auch erfolgreicher. Ganz nebenbei tauschen sich auf den Neupartnertagen Vermittler auch untereinander zu ihren ersten Erfahrungen in der (neuen) Netfonds-Welt aus.

## Networking stärkt Partner

Nach der Pflicht kommt dann die Kür: Im Anschluss an den fachlichen Teil laden wir alle Besucher unseres Neupartnertages zu einem kleinen After-Work-Treffen ein. Hier hat sich nicht nur aufgrund der räumlichen Nähe zu den Büroräumen der Netfonds AG die Golf-lounge an der Elbe etabliert.

In entspannter Atmosphäre und unter Anleitung eines Golftrainers versuchen wir uns dort gemeinsam an der hohen Kunst des Abschlags. Spätestens hier werden dann die Kontakte der nun nicht mehr ganz so neuen Vermittler zu den anwesenden Netfonds-Experten und den ebenfalls anwesenden Gesellschaftsvertretern vertieft. Man kennt sich jetzt ... und die zukünftige Zusammenarbeit kann losgehen! ■ (ur)

## 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 Key account Manager/ Biometrie im Unternehmen tätig.

# Jungmakler Award 2016

Netfonds unterstützt Maklernachwuchs.

Als Förderer des Jungmakler Awards hatte Netfonds die Ehre, einen Vertreter in die Jury für das RegioCasting in Köln zu entsenden. Dort traten 15 Bewerber an, um sich, ihr Konzept und ihr Maklerunternehmen zu präsentieren. Nicht alle Jungmakler waren wirklich jung – der älteste zählte 39 Jahre. Sie haben sich aber, auch wenn sie schon Jahre in der Branche tätig sind, teilweise komplett neu erfunden. Und dies fällt den jüngeren dann offensichtlich doch leichter als den alteingesessenen Maklern.

Die Bewerber haben sich entweder sehr spezialisiert – ein Makler betreut und berät ausschließlich Fußball-Lizenzspieler, ein anderer hat sich komplett auf das schwierige Thema Gründer eingelassen – oder sie betreiben teilweise sehr professionell die ganzheitliche Beratung. Alle Bewerber waren äußerst sympathisch und man merkte, dass sie absolut überzeugt von ihrer Idee und ihrer Vorgehensweise sind.

Aus Netfonds-Sicht erkennen wir hier und da natürlich noch Verbesserungspotenzial, aber der bisherige Erfolg gibt den Jungmaklern Recht. Wir können an dieser Stelle nicht alle Bewerber namentlich erwähnen, zwei jedoch haben nachhaltig beeindruckt. Da wäre einmal Kim Jordans, die ein Maklerunternehmen in dritter Generation übernommen hat und jetzt vor der großen Herausforderung steht, es moderner und, wie sie sagt, „cooler“ zu machen. Und Jörg Busse (Bild oben), dessen Firma extrem viel Wert auf Aus- und



Jörg Busse bei seiner Präsentation – er gehört zu den Finalisten des Jungmakler Awards 2016.

Fortbildung legt und sogar die Kunden in Produktschulungen etc. einbezieht. Zum einBlick-Redaktionsschluss standen die Gewinner leider noch nicht fest. Von 15 Bewerbern beim Casting konnten wir jedoch vier in das Finale schicken. Die Sieger werden auf der DKM bekanntgegeben. Wir wünschen allen Finalisten viel Glück und Erfolg im Finale. Allen Teilnehmern können wir bescheinigen, dass ihr jeweiliges Konzept Zukunft hat. Weiter so!

Gehören auch Sie zu den aufstrebenden Sternen am Maklerhimmel!? Dann nutzen Sie die Fördermöglichkeiten des Jungmakler Awards. Informieren Sie sich unter [www.jungmakler.de](http://www.jungmakler.de) ■ (gf)



Die Jury prüfte die 15 angetretenen Bewerber auf Herz und Nieren.



Die Fachjury (von links): Steffen Ritter (IVV), Dirk Folkerts (Rhion), Andreas Rüger (bbg), Georg Fleischmann (Netfonds), Wolfgang Ruckwied (AXA), Barbara Eichwald-Nesemann (Postbank), Wolfgang Kroth (VHV), Dr. Mathias Peltzer (HDI), Gerhard J. Schweigatz (Canada Life), Christian Schröder (VOLKSWOHL BUND)

## Ihr Ansprechpartner



### Georg Fleischmann

Key Account Manager Poolpartner  
gfleischmann@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-383

Georg Fleischmann arbeitet seit acht Jahren für die Netfonds AG und leitet dort seit Jahresbeginn 2014 das Key Account Management Team im Bereich Versicherungen.

# DKM 2016

## Netfonds macht Makler glücklich!

Wenn einem im Job ständig Steine in den Weg rollen, dann ist die Freude umso größer, wenn es Partner gibt, die den Weg freimachen! Gesagt, getan – so werden wir zum Wunscherfüller! Gemeinsam mit der ConceptIF AG sind wir für Sie vom 25. bis 27. Oktober in Dortmund auf der DKM. Besuchen Sie uns und wir zeigen Ihnen, wie wir Sie glücklich machen!

- GDV, BiPRO & Co. – Wir bündeln alle relevanten Versicherungs- und Kundeninformationen in einem CRM-System, so dass Sie immer mit aktuellen Daten zu Ihren Kunden und deren Policen versorgt sind. Ihr Vorteil: Sie haben mehr Zeit für Ihre Kunden und deutlich weniger Administration!
- ALLESimBLICK – Unsere neue App ist das perfekte Taschenbüro für Sie und Ihre Kunden.
- Sachversicherungen – Wichtig für Ihre Kunden, gut für Ihren Umsatz!

Wir sehen uns auf der DKM! ■ (os)

Besuchen Sie uns auf der DKM in Dortmund in Halle 4, Stand D09

### Netfonds Spezial:

HALLE 5 / Workshopraum 1

Mi., 26.10.2016, von 17:00 bis 17:45 Uhr

**Gewerbe – geht nicht? Geht doch!**

**Mit der neuen IT-Unterstützung von softfair\***

Werfen Sie als einer der Ersten einen Blick auf den GewerbeLotsen, die neue Softwarelösung von softfair für die Beratung Ihrer Firmenkunden.

### Referenten:



**Alexander Lipp**  
Geschäftsführer  
softfair GmbH



**Oliver Kieper**  
Vorstand der  
Netfonds AG

# GarantieBrief von SIGNAL IDUNA

## Alternative im Zinstief mit echter Renditechance

Sicherheitsorientierte Anleger müssen umdenken. Denn kürzlich drehten die Zinsen für zehnjährige Bundesanleihen erstmals ins Minus, auf -0,03 Prozent. Für das Geldverleihen zahlen? Gefragt sind stattdessen zeitgemäße, sichere Alternativen mit echten Renditechancen – wie der GarantieBrief von SIGNAL IDUNA.

Hinter dem GarantieBrief steht der SI Global Garant Invest gegen Einmalbeitrag, eine innovative Fondsanlage mit Geld-zurück-Garantie zum Ende der Ansparzeit. Anleger erhalten nicht nur den investierten Einmalbeitrag mit Sicherheit zurück, sondern obendrauf auch die Erträge aus Fondsbeteiligungen – ob als lebenslang garantierte Rente oder als Sofortauszahlung.

Berater nutzen diese überzeugenden Argumente im Vertrieb. Bis Jahresende 2016 hat SIGNAL IDUNA zudem die Abschlussvergütung für alle SI-Global-Garant-Invest-Produkte unabhängig von der Zahlungsweise um 10 Prozent erhöht.

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

10 Prozent mehr Provision für den SI Global Garant Invest. Nutzen Sie die Erhöhung für Ihren Jahreserfolg!

### Ihr Ansprechpartner



**Jan Schönteich**  
Key Account Manager  
Jan.Schoenteich@signal-iduna.de  
Telefon: (040) 41247184

Jan Schönteich ist seit mehr als 27 Jahren bei SIGNAL IDUNA und seit 1999 in der Maklerbetreuung tätig. Seit 2005 ist er als Key Account Manager für alle Vertriebe und Pools in Norddeutschland verantwortlich.



## Top-Informationen im nächsten Jahr

### Vorausblick auf die Events 2017

Stetige Weiterbildung unterstützt unsere Partner im alltäglichen Geschäft. Daher organisiert Netfonds stets hochwertige Events. Fachinformationen, sachlicher Austausch und ein kräftiger Schuss Entspannung in schöner Landschaft – die Mischung der VIP-Events der Netfonds Gruppe begeistert seit jeher unsere Partner.

Ergänzt wird die Agenda durch ein attraktives Rahmenprogramm, bei dem das Networking, also der nachhaltige, persönliche Austausch der Partner, nicht zu kurz kommt. Derzeit arbeiten wir bereits an der Agenda für die VIP-Events 2017. Wir freuen uns auf die Nord-, Süd- und Mitte-Events im kommenden Jahr und werden Sie zeitnah über die Locations und Programme informieren. Lassen Sie sich überraschen. Wir freuen uns auf Sie!



*Volker Hellmeyer wird zum Jahresauftakt einen Konjunkturausblick geben.*

### Jahresauftakt: 10. Februar in Hamburg

Der Termin steht nun fest und wir freuen uns auf die Jahresauftaktveranstaltung 2017! Am 9. Februar 2017 haben die NFS-Partner bereits die Möglichkeit, an unserem NFS-Steuer-Workshop „Steuer-Updates 2017“ teilzunehmen, und am 10. Februar 2017 begrüßen wir unsere Partner im Sofitel Hotel in Hamburg zum Jahresauftakt. Auf der Agenda stehen spannende Vorträge mehrerer Gastreferenten. Dazu gehört Volker Hellmeyer, Chefanalyst der Bremer Landesbank, mit dem Thema „Aktueller Konjunkturausblick für 2017“. Abends haben die Teilnehmer genügend Zeit, um sich fachlich auszutauschen. ■ (mf)

### Das Programm der VIP-Events umfasst in jeder Region folgende Basics:

- Workshops zu verschiedenen Themenbereichen wie zum Beispiel Technik, Recht, Marketing und Vertrieb
- ausgewählte Gesellschaften mit Kurzvorträgen
- Depotbank-Ansprechpartner persönlich vor Ort
- Zeit für interessante Dialoge und Diskussionen unter Kollegen mit Gesellschaftsvertretern und natürlich mit uns
- sportliche und/oder erholsame Ablenkung.

### 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.



# Jahresauftakt 2017

Top-Partner-Meeting Versicherung im Februar 2017

Vor einem Jahr hat der Versicherungsbereich das Top-Partner-Meeting ins Leben gerufen. Aufgrund der positiven Resonanz der ersten Veranstaltung freuen wir uns auf die Fortführung im nächsten Jahr. Der Termin für das 2. Top-Partner-Meeting steht nun final fest. Nachdem das Event im letzten Jahr auf Sylt stattfand, werden wir diesmal 100 unserer erfolgreichsten Partner vom 1. bis 3. Februar 2017 am Weißenhäuser Strand begrüßen. Das exklusive Strandhotel mit schönem Blick auf die Ostseeküste liegt rund vier Kilometer von der Hohwachter Bucht entfernt. Dort erwarten die Teilnehmer des Top-Partner-Meetings wieder spannende und informative Fachvorträge verschiedener Gesellschaften, Workshops der Netfonds AG und eine hochkarätige Talkrunde mit Überraschungsgästen. Wir freuen uns erneut auf einen tollen Austausch zwischen Maklern, Maklerbetreuern, geladenen Gästen und Mitarbeitern der Netfonds AG. Auch diesmal haben wieder alle Partner die Mög-

lichkeit, den Aufenthalt über das Wochenende zu exklusiven Konditionen zu verlängern, um die Tage in familiärer Atmosphäre ausklingen zu lassen. ■ (im)

## Ihre Ansprechpartnerin



**Ines Martin**  
 Assistentin des Vorstands  
 imartin@netfonds.de  
 Telefon: (0 40) 82 22 67-358

Ines Martin ist seit dem 1. Januar 2016 als Vorstandsassistentin von Oliver Kieper bei der Netfonds AG tätig.

## DNB Technology – Ein Investment in die Zukunft

DNB

DNB Technology  
 Wertentwicklung August 2007 – Juli 2016\*



Investieren Sie mit dem „DNB Technology“ (LU0302296495), einem Long-only Aktienfonds im UCITS-Mantel, in das globale Technologie-, Medien- und Telekommunikations-Universum und profitieren Sie von einem erfahrenen und stabilen Managementteam, unter der Leitung von Anders Tandberg-Johansen.

Investments in UCITS und Hedgefonds sind von Natur aus spekulativ und bergen Risiken unterschiedlichen Grades. Investments sind nicht für alle Investoren auf gleiche Art und Weise geeignet, da die Möglichkeit besteht, dass sie einen Großteil, oder schlimmstenfalls die gesamte Investition, verlieren. Bitte entnehmen Sie Detailinformationen zur Benchmark dem Verkaufsprospekt.  
 \* Daten vom 16.08.2007 bis zum 15.07.2016 nach Abzug von Gebühren.

# 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 ...



## Matias Korn, IT-Betrieb/Helpdesk

Als gelernter Informations- und Telekommunikationssystemkaufmann unterstützt Matias Korn uns seit Mai. Er ist Ansprechpartner bei Hard- und Softwareproblemen aller unserer Kollegen.

*Warum Netfonds? „Ich bin gerne Teil der Netfonds AG, einfach weil der Servicegedanke und das Miteinander klar im Vordergrund stehen. Tagtäglich lebe ich diese Grundwerte aus.“*



## Sandra Blenski, Argentos

Seit dem 1. August 2016 verstärkt Sandra Blenski unser Frankfurter Büro und steht den Netfonds-Partnern im Rahmen der telefonischen Partnerbetreuung für technische Hilfestellungen im Investmentbereich gerne zur Verfügung.

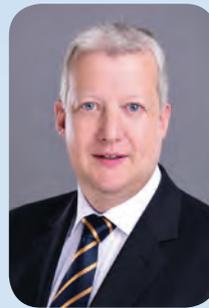
*Warum Netfonds? „Ein junges und dynamisches Arbeitsumfeld sowie die große Vielfalt an Aufgabenstellungen im Maklerpoolbereich haben mich besonders bestärkt.“*



## Jens Fölsche, Marketing

Historiker, Germanist, Redakteur, das alles ist Jens Fölsche. Seit Juli verstärkt er unseren Marketingbereich und ist hier unter anderem zuständig für Newsletter, Webinare, Presseanfragen und vieles mehr.

*Warum Netfonds? „Ich möchte meine Kompetenz einbringen: zielgruppengerechte Fachinformationen bieten und diese mediengerecht aufbereiten; Netfonds ist ein toller Arbeitgeber!“*



## Jens Puschke, Versicherungsbereich

Seit Juli 2016 unterstützt Jens Puschke uns im Versicherungsbereich. Als gelernter Versicherungskaufmann ist er eine tatkräftige Unterstützung für unser Team rund um das Thema Provisionsabrechnung.

*Warum Netfonds? „Meine Tätigkeit ist sehr vielfältig und abwechslungsreich. Netfonds ist nun ein führender Maklerpool in Deutschland. Ein hanseatisches Unternehmen mit Zukunft.“*



## Benjamin Zinn, Abwicklung Investmentbereich

Benjamin Zinn hat sein Studium zum Bachelor of Science in Finance 2015 erfolgreich abgeschlossen und verstärkt unser Abwicklungsteam nun seit Ende Mai dieses Jahres rund um das Thema Bestandsübertragungen.

*Warum Netfonds? „Das Arbeitsklima ist angenehm, die Zusammenarbeit mit Kollegen ist von Wertschätzung und Respekt geprägt. So macht Arbeiten jeden Tag aufs Neue Spaß.“*



## Madlen Neumann, IT-gestützte Provisionsabrechnung – Investment

Madlen Neumann ist gelernte Kaufmännische Assistentin für Informationsverarbeitung & Bankkauffrau. Seit August unterstützt sie die IT-gestützte Provisionsabrechnung bei der Abrechnung der Provisionen und Servicegebühren.

*Warum Netfonds? „Hier habe ich die Möglichkeit, als Schnittstelle zwischen Vermittler und Depotbank zu agieren und somit zur Lösungsfindung beizutragen. Das angenehme Arbeitsumfeld und die Zusammenarbeit im Team machen die Arbeit für mich perfekt.“*

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](mailto:bewerbung@netfonds.de)

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

# Hinter den Kulissen der Netfonds Gruppe

Lernen Sie unsere Teams und Mitarbeiter kennen.

In dieser Serie stellen wir schrittweise die Mitarbeiter der Netfonds Gruppe vor, die hinter den Kulissen vielfältige Aufgaben für Sie erledigen. Diesmal nehmen wir das Team Beteiligungen & AIF in den Fokus. Es besteht insgesamt aus Lina Berg für den Bereich Abwicklung & Nachsorge, Frank Greve für den Bereich Produktnachsorge

(KG Database), Lisa Junge für den Bereich Abrechnungen, Ulrich Kranzusch als Asset-Manager unserer Solarparks (RS Verwaltung GmbH) sowie Ulrich Lück und Bettine Schmidt als Vertriebsleiter. Abteilungsleiter ist Mirko Schmidtner, der wie seine Kollegen auch in „stürmischen Zeiten“ einen kühlen Kopf bewahrt.



**Ulrich Lück,**  
39 Jahre, verheiratet

## Was machen Sie bei Netfonds?

In unserem Team haben wir bezüglich der Marktsondierung, der Prüfung und der vertrieblichen Aufbereitung der Angebote die Kompetenzen aufgeteilt. Ich begleite die Bereiche der Flugzeuginvestments, der Immobilienfonds und der Private-Equity-Fonds. Unsere Partner erwarten und bekommen von mir unabhängige und möglichst objektive Einschätzungen zu den aktuellen Produkten und Marktentwicklungen. Es geht aber oftmals auch um Informationen zu bereits platzierten Fonds – zur Wirtschaftlichkeit und den Entwicklungen – oder um Einschätzungen von Märkten und Trends. Häufig stellen sich auch grundsätzliche Fachfragen, da sich durch die jüngste Regulierungswelle unserer Spezialbereiche nach KAGB und durch die eingeführte AIFM-Richtlinie viele rechtliche Dinge geändert haben.

## Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Ich finde es einfach schön, wenn ich unseren Partnern in einem – zugegeben komplexen – Bereich Hilfe bieten kann. Die täglichen

Herausforderungen sind so facettenreich und die Branche ist so dynamisch, dass man nie behaupten kann, alles zu wissen. Aber der Weg ist das Ziel, es wird nie langweilig.

## Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Ich habe nach dem Abitur und meiner Ausbildung zum Industriekaufmann Betriebswirtschaftslehre studiert, bei einem Fahrradhersteller im Vertrieb gearbeitet und in Lüneburg Sport und Pädagogik studiert. Geschlossene Fonds lernte ich als Werkstudent bei einem spezialisierten Großvertrieb in Hamburg kennen – nach wenigen Wochen wurde ich Assistent des Geschäftsführers. Dann wurde ich von der Konkurrenz abgeworben. Als Vertriebsdirektor Norddeutschland suchte ich Kontakt zur damaligen Netfonds GmbH, die ich als Vertriebspartner gewinnen wollte. Ich lernte die Produkthanbieter kennen und beriet die angebundenen Vertriebspartner und Banken in allen Belangen der geschlossenen Fonds. Im Jahr 2008 wechselte ich auf die Anbieterseite zur Doric Asset Finance. Wir vertrieben Flugzeugfonds, Solarparks und Immobilienprojekte. Als sich das Unternehmen entschied, diese Sachwerte zukünftig als Zertifikate über die Börse London (LSE) zu platzieren, war der Vertrieb obsolet. Mirko Schmidtner, zu der Zeit schon ein Freund, fragte mich damals vor fünf Jahren, ob ich nicht bei der Netfonds AG anfangen wolle. Mittlerweile war Netfonds auch im Bereich der nunmehr „alternativen Investmentfonds“ groß geworden. Das Potenzial, die Mitarbeiter und das Miteinander bei Netfonds überzeugen mich bis heute davon, dass das genau der richtige Schritt war.

## Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

In meiner Freizeit spiele ich (leider zu selten) Golf und gehe gerne zur Jagd.



**Mirko Schmidtner,**  
39 Jahre, 1 Kind (3 Jahre)

### Was machen Sie bei Netfonds?

Als „Urgestein“ der Netfonds Gruppe habe ich bereits im Februar 2004 den Bereich Beteiligungen & AIF (damals noch „Geschlossene Fonds“) aufgebaut und über die folgenden Jahre als Abteilungsleiter ausgebaut. Mein spezialisiertes Team aus Branchenkennern und ich haben in über einem Jahrzehnt jegliche Höhen und Tiefen der Branche mitgemacht und sind nahezu ohne Unterbrechung entgegen dem Markttrend konstant gewachsen. Wir begleiten den Prozess von der persönlichen Produkteinschätzung über die Datenaufbereitung auf der Plattform bis hin zur Abwicklung mit den Kapitalverwaltungsgesellschaften. Danach ist es für uns aber auch selbstverständlich, die produktspezifische Nachsorge im Dokumentensystem abzubilden. Unsere Berater sollen so auch über die gesamten Fondslaufzeiten über den aktuellen Stand der jeweiligen Fonds aufgeklärt sein.

### Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Die Vielseitigkeit der Aufgaben, der Teamgeist unter den Kollegen, die Kommunikation mit Vertriebspartnern und Produkthanbietern, das Vertrauensverhältnis zu den Vorständen, das eigenverantwortliche Agieren, die kooperative Zusammenarbeit, das produktive und zielgerichtete Arbeiten und die Innovationen – denn trotz einer rasanten Entwicklung und einer nachhaltigen Professionalisierung ist dabei der „Gründergeist“ in den vergangenen zwölf Jahren nie verloren gegangen.

### Wie kamen Sie zu Netfonds?

Aus meinem Studium heraus habe ich mich im Jahr 2002 mit zwei Kommilitonen selbstständig gemacht und die Schmidtner Finanzdienstleistungen GmbH gegründet, mit dem Fokus auf der Vermittlung exklusiver und ausgewählter geschlossener Fonds. Mehr oder weniger per Zufall (über eine Bewerbung bei der HSH Nordbank AG) wurde ich Anfang 2004 auf mein Interesse, den Beteiligungsbereich der Netfonds AG (damals noch GmbH) aufzubauen, angesprochen. Dieser Herausforderung habe ich mich gerne gestellt und verantworte seit diesem Zeitpunkt den Bereich Beteiligungen & AIF.

### Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Meine Freizeit verbringe ich überwiegend im Kreise meiner Familie und mit Freunden. Ich bin sportlich aktiv, liebend gerne auf Reisen und ein kleiner „Feinschmecker“.



**Bettine Schmidt,**  
49 Jahre, ledig

### Was machen Sie bei Netfonds?

In meinen Aufgabenbereich fällt die Produktprüfung von Beteiligungen und alternativen Investmentfonds, insbesondere die Segmente erneuerbare Energien und sonstige Fonds sowie deren Vertrieb. Auch anfallende Anfragen über bereits platzierte Fonds und deren Nachsorge gehören zum Tagesgeschäft. Darüber hinaus verantworte ich alle Themen rund um die Immobilie als Kapitalanlage.

### Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Neben dem tollen Arbeitsklima gefällt mir die tägliche Kommunikation mit unseren Vertriebspartnern. Außerdem wird mir bei Netfonds die Möglichkeit gegeben, selbstständig zu arbeiten, neue Ideen einzubringen und diese auch umzusetzen.

### Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Nachdem ich 15 Jahre bei der Hamburger Sparkasse in der Kundenberatung und anschließend für drei Jahre bei der Fondsbörse im B2B-Bereich tätig war, verstärkte ich seit Juni 2010 das Vertriebsteam bei Netfonds im Bereich der Beteiligungen & AIF sowie Direktimmobilien.

### Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

In meiner Freizeit treffe ich mich gerne mit Freunden, lese spannende Krimis (zum Beispiel von Sebastian Fitzek) und reise in ferne Länder wie in den letzten beiden Jahren nach Südafrika.

# Mein Praktikum bei der Netfonds Gruppe

Ein Erfahrungsbericht von Tom Wiese

Die Netfonds Gruppe ist ein führender Finanzdienstleister mit einem äußerst breiten Service- und Produktspektrum und zählte für mich zu den Favoriten, um meine an der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR Berlin) erworbenen Fachkenntnisse in einem praktischen Tätigkeitsfeld anzuwenden.

Bereits im Bewerbungsgespräch mit den Geschäftsführern, Christian Hammer und Peer Reichelt, bemerkte ich, dass dies ein besonderes Unternehmen ist und höchstwahrscheinlich der beste Ort, um mich weiterzuentwickeln. Intuitiv entschied ich mich, die nächsten sechs Monate hier zu arbeiten, und wurde nicht enttäuscht.

## Neuaufbau der Internetseite

Am ersten Tag wurde ich herzlich begrüßt und den Mitarbeitern vorgestellt. Nach der Einführung und Erläuterung des Geschäftsmodells traf ich Christian Hammer, um mein Projekt zu besprechen. Da die NFS-Netfonds-Website etwas in die Jahre gekommen ist, sollte ich den Neuaufbau der Internetpräsenz betreuen. So viel Verantwortung hatte ich nicht erwartet, das Vertrauen habe ich jedoch sehr geschätzt und mit Freude der Aufgabe entgegengesehen.

In der Anfangszeit verschaffte ich mir einen Überblick, indem ich die Zuständigen der jeweiligen Abteilungen interviewte. Die Gespräche verhalfen mir zu einem noch genaueren Verständnis des Geschäftskonzeptes.

Darüber hinaus erlangte ich Antworten auf meine Fragen in Bezug auf das laufende Projekt sowie Anregungen und Anforderungen der Mitarbeiter an die neue Website. Stets erhielt ich die notwendige Unterstützung, merkte jedoch zugleich, dass ich meine Aufgaben proaktiv angehen muss, um sie in dem Unternehmen umzusetzen.

## Teamorientiertes Denken

Die nachfolgende Zeit setzte sich aus eigenständiger Arbeit, Recherche und vielen Meetings zusammen. Hauptsächlich befasste ich mich mit der Koordination und Konzeptionierung der Netfonds-Website. Damit konnte ich sicherstellen, dass wir den richtigen Ansatz der Suchmaschinenoptimierung verfolgen, ohne die Ausrichtung der Website auf die Neukundengewinnung außer Acht zu lassen.



*Tom Wiese studiert Business Administration an der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR Berlin).*

Hin und wieder unterstützte ich die Kollegen bei kleineren Projekten mit interessanten Aufgabenstellungen. Diese boten eine angenehme Abwechslung und die Chance, sich in das Team besser einzubinden. Bei Netfonds herrscht ein bemerkenswertes, teamorientiertes Denken, das ein Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein für die Aufgaben anderer aufbaut.

## Persönliche Weiterentwicklung

Insgesamt habe ich mich als Praktikant bei NFS Netfonds wohl aufgehoben gefühlt und konnte mich jeden Tag erneut für meine Tätigkeit begeistern. Ich habe das eigenverantwortliche Arbeiten in einem innovativen Unternehmen, das ständig nach Entwicklung und Fortschritt strebt, sehr genossen.

Als Ziel hatte ich mir gesetzt, meine fachlichen Kenntnisse zu erweitern sowie mich persönlich weiterzuentwickeln. Beides konnte ich dank Netfonds erreichen, und daher möchte mich bei dem gesamten Team für die Unterstützung bedanken. ■ (tw)

## Praktikum bei Netfonds

Wir sind ständig auf der Suche nach interessierten jungen Leuten, die sich ähnlich wie Tom 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](mailto:bewerbung@netfonds.de)

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

# So erreichen Sie uns!



## INVESTMENT

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

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



## VERSICHERUNGEN

**Beratung**  
(0 40) 82 22 67-450

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



## RIESTER-ALTERSVORSORGE

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



## BETEILIGUNGEN

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



## DIREKTIMMOBILIEN

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



## BAUFINANZIERUNG

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



## HAFTUNGSDACH

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



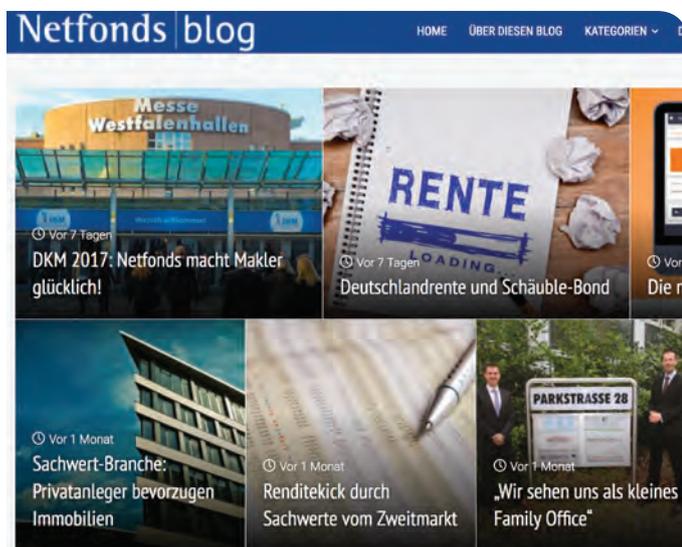
## VERMÖGENSVERWALTUNG

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

**VERMITTLERVERWALTUNG** | [verwaltung@netfonds.de](mailto: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](http://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](mailto:info@netfonds.de) | [www.netfonds.de](http://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:** Mike Bogdahn (mb), Christoph Botermann (cb), Oliver Bruns (ob), René Delrieux (rd), Marina Despotovic (md), Karsten Dümmler (kd), Christoph Eifrig (ce), Armin Fieth (af), Margret Fink (mf), Georg Fleischmann (gf), Verena Gebele (vg), Jan Haimerl (jh), Christian Hammer (ch), Sandra Hannmann (sha), Kersten Heyn (kh), Christof Jach (cj), Baran Kaya (bk), Oliver Kieper (ok), Ulrich Lück (ul), Ines Martin (im), Sebastian Mentel (sm), Sasa Perovic (sp), Carsten Peters (cp), Ulf Rickmers (ur), Friedrich Scheck (frs), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidtner (msch), Olaf Schürmann (os), Gunnar Seidler (gse), Falk Siedelmann (fs), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Eric Wiese (ew), Tom Wiese (tw), Jonas Wilken (jwi), Antje Zechner (az)  
**Schlussredaktion:** Oliver Lepold (ol)

**Grafik und Layout:** Nina Gagzow, Marketa Heini, Jörn Salberg,

**Fotografie:** Fotolia.com: dream79 (S. 20), alotofpeople (S. 26), De Visu (S. 28), psdesign1 (S. 36), vectorfusionart (S. 39), Rogatnev (S. 50), vinnstock (S. 54), stockpics (S. 56), ra2 studio (S. 58), Sergey Nivens (S. 70), xiaoliangge (S. 74), Melpomene (S. 76), Brian Jackson (S. 88), Daniel Jędzura (S. 90), georgejmittle (S. 92), iStock.: Yingko (S. 22), Marek Walica (S. 24), bernie\_photo (S. 52), querbeet (S. 60), CasarsaS. 62, shapecharge (S. 64), portishead1 (S. 67), TaiChesco (S. 78) pixabay.com: stux (S. 65), RyanMcGuire (S. 82), KeraMik (S. 102), Oliver Lepold (S. 84/86)  
**Druck:** impress media GmbH | Heinz-Nixdorf-Str. 21 | 41179 Mönchengladbach

**Vermarktung und Vertrieb:** Olaf Schürmann, René Delrieux

**Erscheinungsweise:** 2 x jährlich

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

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

# Wären unsere vermögens- verwaltenden Fonds nicht ausgezeichnet, wären sie nicht ausgezeichnet.



2016  
**THOMSON REUTERS**  
**LIPPER FUND AWARDS**



Unsere vermögensverwaltenden Fonds bieten ausgezeichnete Qualität für jeden Anlegertyp. So belegt unser defensiv ausgerichteter **BHF Total Return FT** im Test der WirtschaftsWoche den ersten Platz von 329 Fonds. Der **BHF Value Leaders FT** ist laut Thomson Reuters Lipper\*

der beste von über 100 offensiven Mischfonds. Und auch **BHF Flexible Allocation FT** und **BHF Value Balanced FT** können regelmäßig mit Top-Ratings überzeugen. Mehr Informationen erhalten Sie unter „[www.frankfurt-trust.de](http://www.frankfurt-trust.de)“ oder Telefon 069 / 920 50 200.

 **FRANKFURT-TRUST**  
ASSET MANAGEMENT