

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

April 2015



STANDARD WIRD ZUM LUXUS

Erfolgreiche Beratung braucht effektive Standards.
Von der Kommunikation über die Beratungstechnik
bis zur Vermögensverwaltung.

Homepagebaukasten und Apps für Berater

Neu: die SACH-Welt der Netfonds Gruppe

Bestandssicherheit im Poolgeschäft

Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG





M&G INCOME ALLOCATION FUND

ERTRÄGE UND WACHSTUM IM FOKUS

Der M&G Income Allocation Fund hat die Freiheit, in unterschiedliche Regionen der Welt zu investieren. Er strebt die Ausschüttung von stetigen monatlichen Erträgen an und zielt gleichzeitig auf einen langfristigen Kapitalzuwachs ab.

Fondsmanager Steven Andrew macht hierzu ausgiebigen Gebrauch von der Flexibilität seines Mandats und sucht in allen Anlageklassen nach interessanten Investmentchancen.

Wertentwicklung des Fonds zum 28.02.15	6 Monate	1 Jahr	Seit Fondsaufgabe p.a.
M&G Income Allocation Fund	+9,8%	+20,3%	+16,3%
Morningstar EUR Moderate Allocation Global	+6,3%	+11,3%	+10,0%
Sektordurchschnitt			
Quartilsplatzierung	1	1	1

+49 (0)69 1338 6720

www.mandg.de/incomeallocation

EXPERTEN IM FONDSMANAGEMENT SEIT 1931

Professional Adviser 2014 awards WINNER

GEWINNER: Bester neu aufgelegter Fonds (Großbritannien)



*Die 4% sind die geschätzte Bruttorendite und stellen die Gesamtausschüttung des Fonds über 12 Monate in Prozent des aktuellen Anteilspreises vor Abzug von Steuern dar. Bitte beachten Sie, dass die geschätzte Brutto-Jahresrendite nicht garantiert wird und zukünftigen Änderungen unterliegen kann. Die laufenden Kosten werden von den im Portfolio des Fonds gehaltenen Anlagen abgezogen und nicht von deren erwirtschafteten Erträgen. Der Wert von Anlagen kann schwanken, wodurch die Fondspreise steigen oder fallen können und Investoren ihren ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurückerhalten. Das vorliegende Dokument richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und ist nicht zur Weitergabe bestimmt. Andere Personen sollten sich nicht auf die hierin enthaltenen Informationen verlassen. Quelle aller Wertentwicklungsangaben: Morningstar, Inc., paneuropäisches Universum, Stand: 28.02.15, Preis-Preis-Basis, Nettoertrag reinvestiert, Euro A-Anteilsklasse, Morningstar EUR Moderate Allocation Global Sektor. Der Fonds wurde am 07.11.13 aufgelegt. Die Satzungen, der Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen, der Jahres- oder Halbjahresbericht sind in gedruckter Form kostenlos beim ACD erhältlich: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London, EC4R 0HH, GB, sowie bei: M&G International Investments Limited, Niederlassung Deutschland, mainBuilding, Taunusanlage 19, D-60325 Frankfurt am Main, und bei der deutschen Zahlstelle: J.P. Morgan AG, Jungthofstraße 14, D-60311 Frankfurt am Main. Bitte lesen Sie vor der Zeichnung von Anteilen den Verkaufsprospekt, in dem die mit diesen Fonds verbundenen Anlagerisiken aufgeführt sind. Die hierin enthaltenen Informationen stellen keinen Ersatz für eine Beratung durch einen unabhängigen Finanzexperten dar. Diese Finanzwerbung wird herausgegeben von M&G International Investments Ltd. Eingetragener Sitz: Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH, von der Financial Conduct Authority in Großbritannien autorisiert und beaufsichtigt. MAR 15 / 36206



Standards und was wir von den Großen lernen können

Liebe Leserinnen und Leser,

Ich kann mich noch gut an meine Anfänge im EDV-Geschäft erinnern. 1992 war es noch normal, dass Unternehmen sich ihr eigenes Buchhaltungsprogramm erstellt haben. In den Kernsystemen, der sogenannten Warenwirtschaft, wurden individuelle Lösungen ohnehin von den meisten als „alternativlos“ angesehen.

Langsam begann aber ein kleines Software- und Beratungshaus namens SAP, von sich reden zu machen. Seine These: Es ist einfacher und auf Dauer viel günstiger, die eigenen Prozesse an die Technik anzupassen, als umgekehrt. Programme wurden zunehmend nur noch „customized“, nicht mehr individuell programmiert. Heute, 23 Jahre später, gibt es vermutlich kein einziges Unternehmen der Größenklasse MDAX aufwärts, das nicht SAP oder ein Äquivalent einsetzt.

Es hat noch ein paar Jahre gedauert, bis die Standardisierung auch bei den KMU (kleinen und mittleren Unternehmen) und in der Finanzdienstleistung angekommen ist. Sie wird sich nicht aufhalten lassen. Netfonds selbst setzt als CRM auf Salesforce, den Weltmarktführer. Das Controlling läuft über SAP und auch im Kernbereich, der Dokumentation, Beratung und Vertragsverwaltung, haben wir mit financeTec und finorm auf Software gesetzt, die auch bei anderen großen Marktteilnehmern im Einsatz ist.

Für mich als Vorstand und für Sie als Kunden hat das den Vorteil, dass die Innovationskraft nicht nur aus uns heraus, sondern quasi aus dem Markt kommt. Wir vermeiden auch das Risiko, dass wenige Schlüsselpersonen bei Netfonds für das Funktionieren unserer Technik verantwortlich sind. Lassen Sie uns von den großen Firmen lernen: Der Weg zum langfristigen Erfolg führt in der Technik nur über Standards. Ich bin überzeugt, dass auch diese Entscheidungen maßgeblich dazu beigetragen haben, die Netfonds Gruppe mit 70 Millionen Euro Provisionsumsatz und einem Gewinn von rund einer Million Euro zu einem der erfolgreichsten Unternehmen der Poolbranche zu machen.

In diesem Sinne möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe der einBlick Standardlösungen vorstellen, die auch Ihr Unternehmen schlanker, ertragsstärker und zukunftssicherer machen können. Etwas paradox, aber nur die Standardisierung in der Technik ermöglicht heute eine effiziente individuelle Kundenbetreuung. Standard ist schon lange nicht mehr langweilig. Standard ist der neue Luxus!

Es grüßt Sie herzlich

Karsten Dümmler
(Vorstand)



26



30



Auf einen Blick

NETFONDS-NACHRICHTEN

- 06 Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe
- 07 Für jeden Berater die passende Lösung
- 08 Auf die Technik kommt es an!
- 09 10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft

TITELSTORY VERMÖGENSVERWALTUNG

- 38 Was bin ich? – Der moderne Investmentberater, ein Tausendsassa dank Netfonds
- 40 Easy zum Vermögensverwaltungs-Depot – neuer, schlanker Angebots- und Antragsprozess in AdWorks
- 43 Voll im Trend – aktive Vermögensverwaltung auf ETF-Basis „NFS ETF Portfolios, powered by iShares“
- 44 Marke von 160 Millionen Euro geknackt! Erfolg für die Vermögensverwaltung der Hamburger Vermögen und NFS Capital
- 45 Vermögensplan TOP Manager – Investment leicht gemacht
- 46 „Das Konzept ist genau das, was unsere Mandanten erwarten“ – Feedback von Netfonds-Partnern

INVESTMENT

- 10 Ein offenes Wort an alle Berater
- 12 Projekt Unternehmerreport
- 14 Ihr professioneller Webauftritt – einfach genial!
- 15 Archivieren leicht gemacht – Datenverwahrung mit AdWorks
- 18 So werden Sie zum AdWorks-Profi – persönliche Schulungen der Netfonds Gruppe
- 19 Anlegen in Zeiten niedriger Zinsen: Wohin mit meinem Geld? Thomas Knigge, Franklin Templeton, im Interview
- 20 3 praktische Tipps für AdWorks zum Depotreporting
- 21 Die Welt in einem Index – der ARERO-Weltfonds im Porträt
- 22 Per App zum Kunden – die NetfondsApp für Berater
- 23 Per App zum Depot – die NetfondsApp für Kunden
- 24 Der Weg zur eigenen Abrechnung
- 26 So erstellen Sie Portfolio-Angebote mit Anträgen
- 27 Automatisierte Abfragen aus AdWorks – neue Exportfunktion!
- 30 „Ohne AdWorks läuft nichts mehr“ – Netfonds-Partnerin Susanne Kazemieh, FrauenFinanzGruppe, im Interview
- 31 Offene Immobilienfonds lohnen sich für Vermittler und Anleger
- 32 Erfolgreiche Lösung ohne Medienbruch – Erfahrungen der Netfonds Gruppe aus der Wirtschaftsprüfung von 34f-Vermittlern
- 34 Honorarberatung – diesen Service erbringen wir für Sie!

FONDSEMPFEHLUNGEN (TOP-FONDS)

- 11 Stark in der Euro-Schuldenkrise – der LBBW Multi Global
- 25 Über 20 Jahre die perfekte Balance für Ihr Vermögen – Kapital Plus von Allianz Global Investors
- 33 Wertorientiertes Investieren – Loys Global P
- 33 Mit Multi-Asset Income punkten – JPMorgan Investment Funds – Global Income Fund
- 37 Flexibilität beim Investieren in Anleihen – Jupiter Dynamic Bond



ADVERTORIALS

- 16 Risk Parity – L'Aquila setzt auf stabilere Wertentwicklung durch reduziertes Downside-Risiko
- 17 Auf US-Wachstumswerte setzen – der Legg Mason Clearbridge US Aggressive Growth Fund
- 28 Sind Dividenden der neue Zins? – Fidelity Global Dividend Fund
- 29 Schroder Global Recovery – vieles ist Gold, was augenblicklich nicht glänzt
- 29 DNCA Invest Miuri – Performance mit Long-Short-Strategien
- 36 Mustergültig mit ETFs investieren – iShares by BlackRock
- 48 TBF: Der Mensch ist Evolution – die 4Q-Fonds
- 49 Commerz Real: Ready for Take-off – Wachstum im Flugverkehr
- 69 Private Vorsorge ist ein Muss – CONSAL

BLICKPUNKT BETEILIGUNGEN

- 50 Mehr Sicherheit durch das KAGB
- 52 Die Talsohle ist durchschritten – AIF-Angebote im Überblick

DIREKTIMMOBILIEN

- 54 Immobilien als Kapitalanlage – Nachfrage bleibt hoch

ALTERSVORSORGE

- 56 Altersvorsorge in Zeiten ohne Zinsen
- 58 Die trügerische Sicherheit der staatlichen Rente
- 60 Digitale Signatur bei DWS
- 60 Neues von der DWS: Aktion Kinder-Riester

VERSICHERUNGEN

- 61 Softfair-Schulungen vor Ort
- 62 Bestandssicherheit im Poolgeschäft
- 64 Der Jungmakler vom Jungfernstieg – Partner im Porträt: Carsten Corleis, claturo
- 66 Netfonds startet Sach-Offensive 2015
- 68 Highlights aus dem Sachbereich
- 70 „Der härteste Pool Europas“ – Netfonds-Team gewinnt financial bravehearts

BAUFINANZIERUNG

- 72 Rendite-Bausparen
- 73 Eva weiß Bescheid – das BauFi-Tool der Netfonds

INFORMATION

- 74 Die Renner- und Pennerliste
- 75 Aktuelle Fachinformationen für Ihre Kunden
- 76 Geile Zahlen: Die Welt von fwPRO
- 77 In guter Gesellschaft: Partner werben Partner!
- 77 NFS-Auftakt begeistert Partner
- 78 VIP-Event Süd: Idylle mit Information
- 78 Deutscher Poolpreis für Netfonds
- 79 Vorausblick: VIP-Events 2015
- 80 Die Roadshow 2015 der Netfonds Gruppe
- 81 Neue Gesichter der Netfonds Gruppe
- 82 Vorausblick: Noch mehr Service in der IT

RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 82 Impressum



Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater

Um als unabhängiger Berater der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Servicedienstleister an Ihrer Seite. Bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt, gehört die Hamburger Netfonds Gruppe heute zu den Top-3-Serviceunternehmen für selbstständige Berater. Die Kombination aus Maklerpool, Haftungsdach und Vermögensverwaltung mit einer eigenen Rechtsabteilung macht Netfonds zu einem Lösungsspezialisten für Regulierungen der Branche.

Unser Grundsatz:

Netfonds arbeitet nach dem Grundsatz der Pareto-Regel, dem sogenannten 80-zu-20-Effekt. Das bedeutet: 20 Prozent der Berater erwirtschaften 80 Prozent der Beratungsumsätze, ebenso wie in der Regel 20 Prozent Ihrer Kunden 80 Prozent Ihrer Jahresumsätze bestimmen. Daher fokussieren wir unseren Service auf den Bedarf der Top-Berater. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnern und fördern zudem deren Vernetzung. Damit Ihre Kompetenz effizient zum Einsatz kommt, stellen wir Ihnen marktführende Beratungs-Software zur Verfügung.

NETFONDS IN ZAHLEN

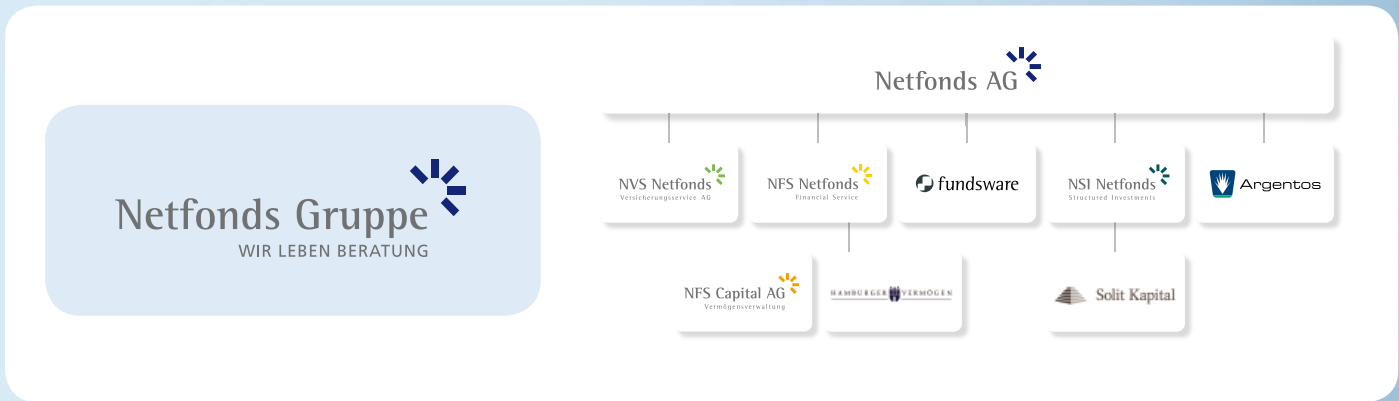
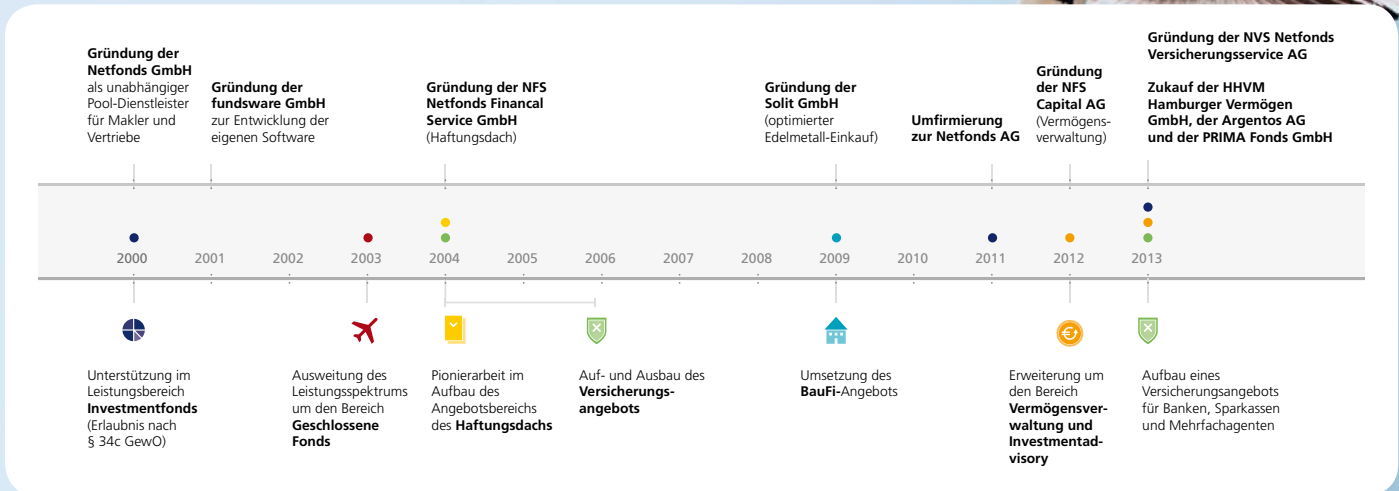
IHR VORTEIL

	Mitarbeiter	> 100	Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater		
	Vertriebspartner	ca. 4.100			
	Tied Agents im Haftungsdach	275			
	Umsatzerlöse	2012 ¹	2013 ²	2014 ²	Starker Partner an Ihrer Seite
		46,6 Mio. €	56,8 Mio. €	> 70 Mio. €	

KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	> 7,5 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondssadvisory im Haftungsdach	> 1 Mrd. €	
	VV-Assets under Management	> 160 Mio. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Anzahl Strategien VV	73	
	Mitarbeiter im Bereich	40	Servicekompetenz in allen Sparten
	PKV-Neugeschäft ³	300.000 MB	
	Lebensversicherung inkl. bAV ³	240 Mio. € BWS	
	Sachversicherung Neuprämie ³	4 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	> 70.000	Top-1-Partner der DWS
	Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen (ohne SOLIT) ¹	40 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ³	21 Mio. €	Ihr Zusatzgeschäft kompetent beraten
	Bausparen ³	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



Für jeden Berater die passende Lösung

NEU Honorarberatung

Netfonds AG

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

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

Argentos

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

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

NEU Honorarberatung

NFS Netfonds
Financial Service

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

- Zielgruppen:**
- » Banker
 - » Wertpapierspezialisten
 - » Fondsmanager
 - » Honoraranlagenberater



Die Vermögensverwaltung in Hamburg

Die Hamburger Vermögen ist der Vermögensverwalter der Netfonds Gruppe mit Sitz in Hamburg.

Erlaubnisrahmen:

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

Zielgruppen:

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



Der Servicepartner für das Versicherungsgeschäft von Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

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

Zielgruppen:

» Banken
» Sparkassen
» Mehrfachagenten



Die Vermögensverwaltung in Liechtenstein

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

Zielgruppen:

» Banker
» Wertpapierspezialisten
» Fondsmanager

Auf die Technik kommt es an!

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

Für Investmentprofis



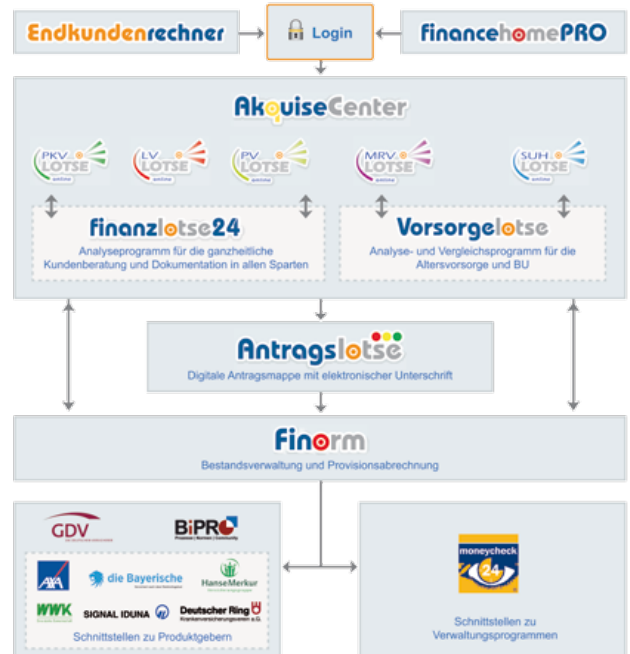
AdWorks – Die Beraterplattform
Die Software für Akquise, Beratung und Verwaltung

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

Für Versicherungsspezialisten



Die Softfair-Programmwelt
Ihre Werkzeuge für ein erfolgreiches Geschäft



10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft

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

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

1. **WIR schaffen die Freiheit, unabhängig zu beraten.**
Alle Unternehmen der Netfonds Gruppe sind frei von Beteiligungen seitens Produktgesellschaften. Bei der Produktauswahl sind WIR absolut unabhängig. So können Sie optimal und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden hin beraten.
2. **WIR machen Prozesse schlank,** so dass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach und übersichtlich im Blick. Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.
3. **WIR bieten eine maximale Auswahl an Produkten.**
Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Direktimmobilien und Baufinanzierungen.
4. **WIR bieten ausgezeichnete Konditionen.**
Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie ideale Konditionen mit den Produktgebern.
5. **WIR beraten Sie persönlich und kompetent,** um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu fin-

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

6. **WIR schaffen Sicherheit,** indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.
7. **WIR öffnen Türen** und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.
8. **WIR sichern die Qualität der Beratung.** Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatern der Branche.
9. **WIR engagieren uns für Ihren Erfolg.** Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.
10. **WIR LEBEN BERATUNG.** Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. ■ (os)

Haben Sie Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns? Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung: (0 40) 82 22 67-450

oder interessenten@netfonds.de

Wir freuen uns Sie kennenzulernen. Ihr Netfonds-Team



Ein offenes Wort

Liebe Kundenbetreuer, Portfoliomanager, Rechtsexperten, Technikspezialisten, Verwaltungschefs, kurz: liebe Finanzberater!

Ich verrate Ihnen nichts Neues, wenn ich Sie auf diese Weise anspreche: Die aktuelle Marktlage, wie auch die Regulierung, fordert uns allen viel ab. Viele Ihrer Kollegen haben in Anbetracht dieser Situation aufgegeben und fühlen sich überfordert. Der Optimist erkennt in einer solchen Situation seine Chance, sich zu positionieren. Es bedarf hier jedoch einer realistischen Einschätzung und Fokussierung auf die eigenen Stärken.

Hervorragendes Feedback unserer Partner

Zum Glück haben wir einen realistischen Blick auf unseren Markt und einen intensiven Austausch mit Ihnen – unseren Kunden, denn wir wollen Sie und Ihr Unternehmen an dieser Stelle unterstützen. „Wenn Standard zum Luxus wird“, lautet die Überschrift dieser einBlick-Ausgabe, und wir stellen Ihnen eine ganze Reihe von Lösungen vor, die Ihnen die tägliche Arbeit vereinfachen und Ihr Erscheinungsbild sowie Ihre Kundenansprache weiter professionalisieren sollen.

Die Lösungen, die wir anbieten, berücksichtigen Ihre Individualität; um skalierbar zu sein, werden sie jedoch mit einem hochwertigen Standard gepaart. Die ersten Rückmeldungen zu unseren Angeboten sind wirklich überwältigend und ich kann jeden auffordern, diesen Weg gemeinsam mit uns zu gehen. Ich nenne hier einige Beispiele, die uns zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind:

Themenbereich Marketing: In den letzten Monaten haben wir in Absprache mit 50 Probanden einen monatlichen Newsletter von einem Wirtschaftsjournalisten endkundentauglich verfassen lassen und über AdWorks an die Kunden versendet (siehe Seite 75). Gerade komme ich von einem Termin zurück, in dem mir der Berater berichtete, dass er von circa 900 angeschriebenen Kontakten mehr als 200 Rückmeldungen erhalten hat. Eine Top-Quote und eine eindeutige Bestärkung darin, dass diese Dienstleistung von uns weiter ausgebaut wird.

Zudem haben wir ein weiteres Marketinginstrument – den Homepagebaukasten – in seinen Grundfunktionen auf dem Jahresauftakt der NFS Ende Februar erstmals vorgestellt (siehe Seite 14). Von den 150 anwesenden Partnern wollen mehr als 65 Prozent dieses Angebot nutzen.

Themenbereich Portfoliomanagement: Mit unserer seit März 2015 fertiggestellten VV-Angebotsstrecke in AdWorks (siehe Seite 40) unterstützen wir Sie bei der Angebotserstellung

von vermögensverwaltenden (VV-)Lösungen für Kunden. Schon heute ist jeder vierter Antrag ein VV-Depot, und die Realisten erkennen, dass gerade die kleineren Kunden betriebswirtschaftlich anders nicht professionell bedient werden können.

Themenbereich Unternehmensprozesse: Unser Unternehmerreport soll Sie bei der Festlegung Ihrer Kurz-, Mittel- und Langfriststrategie unterstützen und eine mögliche Entscheidungsbasis bilden (siehe Seite 12).

Unser Ziel in der Kundenverwaltung ist, Ihnen noch in diesem Jahr in AdWorks auch die Versicherungs- und Beteiligungsvertragsdaten anzuzeigen und Ihnen den langersehnten 360-Grad-Blick zu ermöglichen. Wir unterstützen mit umfangreichen Anwenderschulungen – auch bei Ihnen vor Ort. Aktuell haben wir mehrere Termine pro Woche. Hier erhalten Sie und Ihr Backoffice alle wichtigen Hinweise im Umgang mit AdWorks (siehe Seiten 18 und 20).

Auf in die Zukunft der Finanzberatung

Vor uns liegen spannende Zeiten, und Sie können sich sicher sein, dass wir unsere Augen und Ohren offen halten, um sinnvolle und notwendige Schritte zu gehen. Wir stehen hinter Ihnen und arbeiten an den entsprechenden Lösungen, damit wir gemeinsam an den Entwicklungen der Zukunft überdurchschnittlich partizipieren! In diesem Sinne: „Packen wir es an!“

Ihr Martin Steinmeyer
(stellvertretend für die gesamte Geschäftsleitung der Netfonds Gruppe)

Ihr Ansprechpartner



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

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

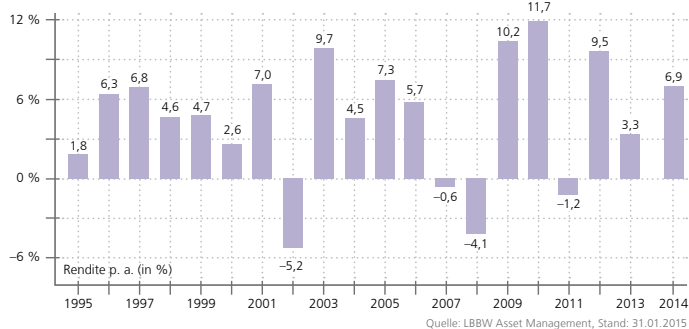
Stark in der Euro-Schuldenkrise

Mischfonds verbinden die Chancen des Aktienmarktes mit der größeren Sicherheit des Rentenmarktes. Der LBBW Multi Global gehört zu den besten seiner Klasse.

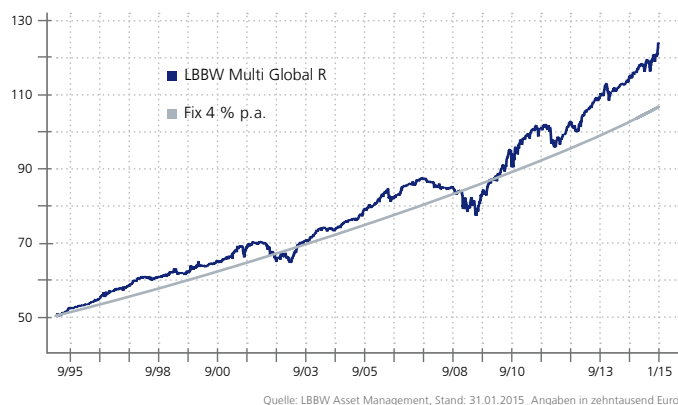
Marktumfeld

Die Kombination sorgfältig ausgewählter Wertpapiere im Fonds richtet sich an Anleger, die auf der Suche nach einer angemessenen Wertentwicklung eine Alternative zu Tages- oder Festgeldanlagen oder reinen Rentenfonds suchen. Unter der Vorgabe, die Zielvolatilität unter 4 Prozent zu halten, wird eine langfristige durchschnittliche Wertentwicklung von über 4 Prozent pro Jahr angestrebt. Der Fonds empfiehlt sich auch als Depotergänzung für Investoren, die ihr Vermögen bereits in andere Vermögensverwaltungskonzepte investiert haben und eine breitere Risikostreuung über mehrere Vermögensverwaltungsfonds anstreben.

Gute Entwicklung seit Auflegung



Solides Wachstum (Start: 50.000 Euro)



LBBW Asset Management

Fonds in Feinarbeit.

Gesunder Mix von Risiko und Sicherheit

Der überwiegende Teil des Fondsvermögens wird in verzinsliche Wertpapiere investiert. Neben Staatsanleihen können Pfandbriefe und Unternehmensanleihen zum Einsatz kommen. Vorzugsweise werden Emittenten mit starker Marktposition, hoher Finanzkraft und gesicherten Zahlungsströmen („Investment Grade“) selektiert. Emittenten geringerer Bonitäten können beigemischt werden.

Je nach Marktsituation kann das Fondsvermögen auch in Geldmarktpapiere und Festgelder angelegt werden. Parallel dazu wird eine risikobewusst und flexibel gesteuerte Aktienquote zwischen 0 und 30 Prozent angestrebt. Die Aktienausswahl zielt auf substanzstarke Unternehmen mit stabiler Gewinnentwicklung. Um schwer einschätzbare Fremdwährungsrisiken zu vermeiden, ist der Anlageschwerpunkt auf den europäischen Wirtschaftsraum fokussiert.

Mehr Infos unter www.LBBW-MultiGlobal.de



FONDSDATEN

Produktname	LBBW Multi Global R
WKN/ISIN	976688/DE0009766881
Ausgabeaufschlag	3,00 %
Verwaltungsvergütung	1,25 %
Ertragsverwendung	Ausschüttung
Auflegungsdatum	01.09.1995
Anlageuniversum	Europäischer Wirtschaftsraum
Morningstar:	5 Sterne

Disclaimer: LBBW Multi Global R, ISIN DE0009766881. Das Sondervermögen darf nach seinen Anlagebedingungen in Schuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen folgender Aussteller mehr als 35 Prozent des Wertes des Sondervermögens anlegen: Bundesrepublik Deutschland, Bundesländer: Land Baden-Württemberg, Freistaat Bayern, Land Berlin, Land Brandenburg, Land Bremen, Land Hamburg, Land Hessen, Land Mecklenburg-Vorpommern, Land Niedersachsen, Land Nordrhein-Westfalen, Land Rheinland-Pfalz, Land Saarland, Freistaat Sachsen, Land Sachsen-Anhalt, Land Schleswig-Holstein, Land Thüringen. Diese Anzeige stellt eine Werbung dar, dient der Beschreibung des Produkts und stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot für den Kauf oder Verkauf dieses Produkts dar. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen des Fonds ist der aktuelle Verkaufsprospekt in Verbindung mit dem neuesten Halbjahres- und/oder Jahresbericht sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen erhalten Sie in deutscher Sprache kostenlos bei Ihrem Berater oder können bei der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Postfach 10 03 51, 70003 Stuttgart, Telefon: +49 711 22910-3000, Telefax: +49 711 22910-9098, E-Mail: info@LBBW-AM.de, in schriftlicher Form angefordert sowie unter www.LBBW-AM.de in elektronischer Form abgerufen werden. Die von der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH ausgegebenen Anteile des Produkts dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Das Produkt darf weder direkt noch indirekt in den USA oder für Rechnung oder zugunsten einer US-Person angeboten, verkauft oder übertragen werden. Daneben darf diese Anzeige weder in den USA noch in einer anderen Rechtsordnung außerhalb der Bundesrepublik Deutschland verbreitet oder veröffentlicht werden; es sei denn, es besteht für die jeweilige Rechtsordnung eine Vertriebslaubnis.



Projekt Unternehmerreport

Erhalten Sie einen neuen Blick auf Ihr Unternehmen.

„Mir war nicht bewusst, dass so viele Kunden von mir in der Region Münster wohnen“, lautet eine beispielhafte Antwort eines unserer Kunden, dem wir seinen Unternehmerreport ausgehändigt haben. Ein anderer entnahm seinem Report, dass 72 Prozent seiner Kunden lediglich rund 15 Prozent seines Bestandsvolumens ausmachen: „Diese Kunden werde ich bis zum nächsten Jahr in eine standardisierte Vermögensverwaltungsstrategie vermitteln oder kündigen.“

Ob derart krasse oder moderate Rückschlüsse aus dem Report gezogen werden, mag unterschiedlich sein und muss von jedem unserer Partner selbst entschieden werden. Wichtig ist, dass man über eine Informationsbasis verfügt, um Entscheidungen zu treffen und künftig messen zu können.

Vor gut einem Jahr haben wir das Projekt „Unternehmerreport“ gestartet. Unser damaliger Werkstudent und heutiger Vollzeitkollege im Bereich Compliance Jens Schmick hatte die Aufgabe, einen Report zu erstellen, der Ihnen aussagekräftige Informationen und Entwicklungen zu Kunden, Wertpapieren, Umsätzen sowie weiteren Kriterien gibt.

Seither „quält“ Schmick unsere AdWorks-Datenbank mit Abfragen und leitet Folgerungen aus den Ergebnissen ab. Unser Ziel war und ist, Sie in die Lage zu versetzen, unternehmerische Entscheidungen zu treffen, und – ein nicht unwesentlicher Zusatzaspekt – Sie bei der Bewertung Ihres Unternehmens zu unterstützen.

Zu Anfang unserer Überlegungen haben wir uns daher auch mit den Kriterien gängiger Methoden der Unternehmensbewertung beschäftigt. Dort werden nicht nur die Bilanz respektive die Erträge bewertet. Vielmehr will ein Käufer wissen, was für Kunden vorhanden sind, ob diese weiteres Potenzial bieten, welche Produkte vermittelt wurden, ob Klumpenrisiken bestehen und vieles mehr. An der Bereitstellung dieser Informationen scheitern viele, die sich mit dem Thema beschäftigen. Es ist also sehr sinnvoll, sich frühzeitig mit diesen Themen auseinanderzusetzen.

Mit unserer Lösung wollen wir dazu beitragen, Sie zu weitsichtigen Unternehmern zu machen. Wir planen natürlich die Weiterentwicklung des Reports, unsere Kollegen aus dem Vertrieb werden Ihre Rückmeldungen im ersten Schritt in Einzelgesprächen aufnehmen. ■ (ms)

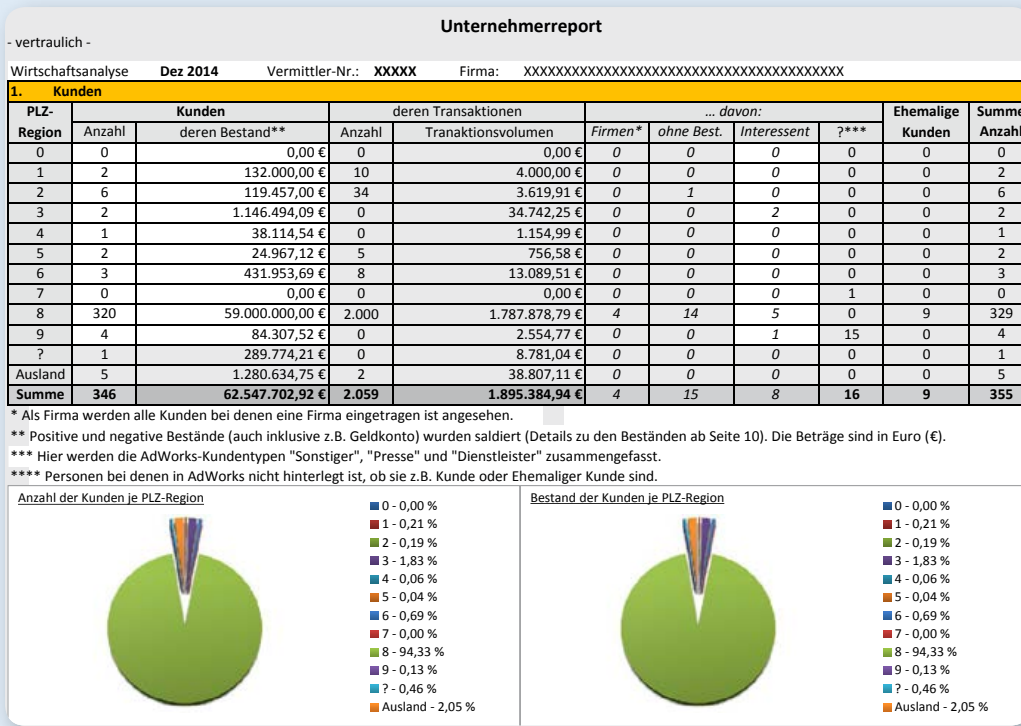


Abb. 1: Die Darstellung stellt Ihre Kunden in den Fokus. Sie erkennen auf einen Blick, dass sich Ihre Kunden fast alle im PLZ-Bereich „8“ befinden. Zum Glück sitzt unser Beispielberater auch in dieser Region. Zudem können Sie erkennen, welche Art von Kunden Sie haben (Firmen, Interessenten etc.). Diese Informationen sind im Zusammenhang mit Firmenbewertungen sehr wertvoll und können in AdWorks gepflegt werden. Dies ist eine ideale Folie, um regionale Entwicklungen zu analysieren. In weiteren Reports erkennen Sie auch Abweichungen – also wie viele Interessenten respektive Depotkunden hinzugekommen oder abgewandert sind.

Unternehmerreport

- vertraulich -

Wirtschaftsanalyse Dez 2014 Vermittler-Nr.: XXXXX Firma: XX

15. Struktur der Finanzinstrumente							
Finanzinstrumente*	Bestand	Ø RK**	Kunden***	Ø Bestand**	Nettomittelfluss****	Nettoumsatz	
Top 1 - 10	50.349.823,30 €	C	73%	5.034.982,33 €	65.688,21 €	20.832,24 €	
Top 11 - 50	8.452.154,50 €	C	18%	211.303,86 €	584.512,04 €	1.359.612,00 €	
Top 51 - 90	3.005.821,01 €	B	5%	60.116,42 €	372.346,46 €	97.668,94 €	
Top 101 - 200	524.863,11 €	A	3%	5.248,63 €	0,00 €	0,00 €	
Top 201 - 355	24.073,00 €	A	1%	155,31 €	0,00 €	0,00 €	
Summe	62.356.734,92 €		100%		1.022.546,71 €	1.478.113,18 €	
Ø Finanzinstrument		B		692.852,61 €			

* Beinhaltet auch Bestände auf Geldkonten. Die Auswertung ist nur bis zur tatsächlichen Anzahl von Finanzinstrumenten mit Bestand (90) genau.

** Ø RK / Ø Bestand = durchschnittliche Risikoklasse bzw. Bestand der jeweiligen Finanzinstrumenten-Kategorie (wenn bei einzelnen Finanzinstrumenten keine Risikoklassen im System hinterlegt sind, werden diese mit der niedrigsten (A) berücksichtigt).

*** Anteil der Kunden die in die jeweilige Finanzinstrumenten-Kategorie investiert haben.

**** Der Nettomittelzufluss und -abfluss ist die Differenz aus der Bestandsentwicklung und dem Nettoumsatz.

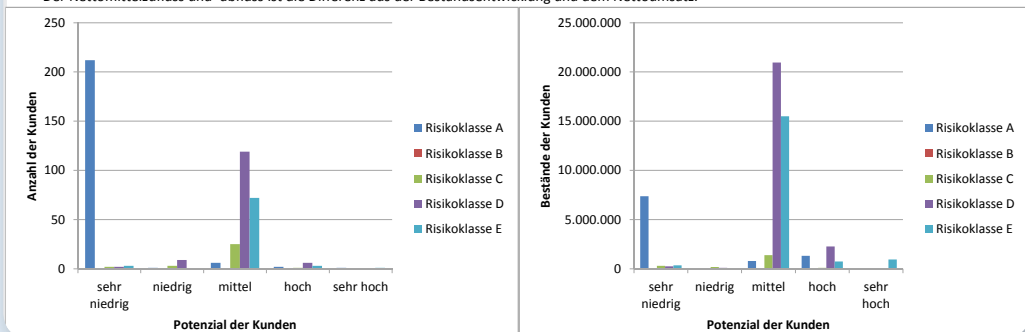


Abb. 2: Diese Darstellung stellt die einzelnen Depotpositionen in den Fokus.

- ① Man kann erkennen, dass die zehn größten Einzelpositionen in Summe „fast“ den Gesamtbestand darstellen.
- ② Mindestens eines dieser Papiere sollte der Partner genau im Auge behalten. Man kann ableiten, dass der Berater anscheinend eine Fonds-Masterliste konsequent bei seinen Kunden einsetzt.
- ③ Wer schafft es, mehr als 50 Produkte dauerhaft im Auge zu behalten? Der Berater sollte die 300 zusätzlichen Produkte aus den Portfolios bekommen, um eine effiziente Produktstrategie zu fahren. Dieses Ziel kann mittels des Reports erkannt und überwacht werden.



Die Kraft der Ideen nutzen

Invesco Global Targeted Returns Fund

Hervorragende Ideen können die Welt verändern - und außergewöhnliche Anlageerfolge möglich machen. Solche Ideen finden, bewerten und effektiv kombinieren: Dafür setzen die Fondsmanager des **Invesco Global Targeted Returns Fund** ihre umfassende Multi Asset Erfahrung ein.

Dabei haben sie die Freiheit, weltweit und in alle Anlageklassen zu investieren. Mit dieser Freiheit verfolgen unsere Experten ein klares Renditeziel: Eine Wertentwicklung von jährlich 5% über Kasse* innerhalb rollierender Drei-Jahres-Zeiträume bei reduzierter Volatilität - unabhängig vom jeweiligen Marktumfeld.

Mit der Kraft der Ideen konnte der Invesco Global Targeted Returns Fund im Jahr 2014 eine Wertentwicklung von 8,25% bei einer Volatilität von 3,48% erzielen.**

Erfahren Sie mehr unter www.kraft-der-ideen.de



* Referenzindex: Euribor 3-Monate. Es besteht keine Garantie dafür, dass die angestrebte Bruttowertentwicklung oder das Volatilitätsziel erreicht werden.
 ** Quelle: Morningstar, Stand: 31. Dezember 2014, A-Anteile, thesaurierend, in Euro. Berechnet nach BVI-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlags. Der Ausgabeaufschlag kann bis zu 5,00% des Bruttoanlagebetrags der Anlagensumme betragen. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge.
 Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an professionelle Kunden und Finanzberater und ist nicht zur Weitergabe an Dritte bestimmt. Diese Anzeige dient lediglich der Information und stellt keinen Anlagerrat dar. Stand: 31. Januar 2014, wenn nicht anders angegeben. Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurückerhalten. Der Fonds wird in Derivate (komplexe Instrumente) investieren, die beträchtlich gehebelt sein können. Dies kann zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Der Fonds kann Schuldtitel halten, die eine niedrigere Kreditqualität haben und zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Der Fonds kann Kontrahentenrisiken ausgesetzt sein, wenn eine Rechtseinheit, mit der der Fonds eine Geschäftsbeziehung unterhält, Insolvenz anmeldet und dies zu finanziellen Verlusten führt. Der Fondsmanager mindert dieses Kontrahentenrisiko durch ein aktives Sicherheitenmanagement. Hierbei handelt es sich um wesentliche Risiken des Fonds. Die vollständigen Risiken enthält der Verkaufsprospekt. Anleger, die mit diesen Risiken oder ihren Folgen nicht vertraut sind, sollten sich von ihrem Finanzberater beraten lassen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den fonds- sowie anteilsklassenspezifischen wesentlichen Anlegerinformationen. Diese (fonds- und anteilsklassenspezifische) wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresberichte) sind als Druckstücke in deutscher Sprache kostenlos erhältlich beim Herausgeber dieser Anzeige oder unter www.de.invesco.com. Herausgeber dieses Dokuments in Deutschland ist Invesco Asset Management Deutschland GmbH, An der Welle 5, D-60322 Frankfurt am Main, beaufsichtigt durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. [CE271/2015]

Ihr professioneller Webauftritt – einfach genial!

Modernes Design, klare Struktur, vorgefertigte Inhalte und immer aktuelle News. Ihr perfekter Online- Auftritt, fertig für Sie serviert

Der Eindruck nach außen ist für einen Makler ebenso wichtig wie Fachkenntnisse und Beratungskompetenz. Dazu zählt nicht nur ein gepflegtes Äußeres, sondern auch eine gepflegte Website. In der Welt der mobilen Kommunikation ist eine bedienungsfreundliche und serviceorientierte Makler-Homepage als digitale Visitenkarte von entscheidender Bedeutung.



Netfonds stellt Ihnen ein Angebot zur Verfügung, mit dem Ihre Homepage alles enthält, was Sie für einen professionellen Auftritt im Internet benötigen.

Unsere Kommunikationsexperten haben Ihnen eine klar verständliche und ansprechende Navigationsstruktur erarbeitet. Das moderne und übersichtliche Design ist für sämtliche Mobilgeräte optimiert. Die Inhalte sind von Profi-Textern für Sie formuliert, beschreiben verständ-

ab Juni verfügbar!
 Infos und Bestellung unter:
www.netfonds.contiango.de



lich Ihre Leistungen und wirken dazu noch sympathisch auf die Zielgruppe. Durch ein integriertes News-System sorgen wir dafür, dass Ihre Seite immer mit aktuellen Informationen des Finanzmarktes mit Blick auf die Interessen Ihrer Kunden versorgt ist. Diese Informationen erstellen wir inhouse für Sie, oder sie werden aus bekannten Finanzmagazinen wie „Börse Online“, „Euro“/„Euro am Sonntag“ und „Art-investor“ bezogen.

Klares Design, klare Struktur, klare Aussagen – Ihre Kunden finden sich intuitiv zurecht. Über das Kunden-Log-in erhalten sie immer Zugriff auf aktuelle Anlageentwicklungen und Beratungsunterlagen.

Für jeden Bedarf: Professionell- oder Premium-Paket

Netfonds bietet zwei Pakete zur Homepage-Erstellung an. Das Professionell-Paket enthält eine standardisierte Einrichtung, eine Einweisung in das System, das Hosting und die Domainverwaltung, das weboptimierte Design, Content-Management und News-Feeds sowie einen Grundsupport.

Das Premium-Paket stellt darüber hinaus weiteren technischen Support sowie eine umfangreiche Einrichtung mit vielen Möglichkeiten individueller Anpassung zur Verfügung.

Das Professionell-Paket kostet 25 Euro im Monat. Das Premium-Paket ist für 35 Euro buchbar. Hinzu kommt eine einmalige Einrichtungsgebühr in Höhe von 199 Euro (Professionell) oder 499,- (Premium). Weitere Informationen erhalten Sie unter www.netfonds.contiango.de oder 040 822 267 470. ■ (05)

Vorteile und Funktionen

- Modernes und klar strukturiertes Design
- Einfache Bedienung
- Minimaler Pflegeaufwand
- Vorgefertigte Textbausteine = ideale Kundenansprache
- Integriertes Newstool = immer aktueller Content für Ihre Kunden
- Optimale Ansicht auf allen Mobilgeräten
- Log-in zu Kundeninformationen
- Online-Beratungstool
- Suchmaschinenoptimiert
- Schulungsfilme für Einsteiger
- Fairer, günstiger Preis und wählbare Servicelevel



Archivieren leicht gemacht

Nutzen Sie die neue Funktion der einfachen Datenverwahrung in AdWorks.



Manche nennen sie Würfelmuster, andere erkennen darin lustige Labyrinth: An den sogenannten QR-Codes kommt man fast nicht mehr vorbei. Man entdeckt sie auf Werbeplakaten und Visitenkarten, in Supermärkten und Aufzügen, sogar auf Laternenmasten prangen sie häufig. Sie werden mit dem Smartphone gelesen und können mannigfaltige Informationen enthalten. Wir erklären, was genau dahintersteckt. Der QR-Code in diesem Artikel führt Sie zum Beispiel zu unserer Berater-Plattform.

AdWorks vergibt für jeden Vorgang (Depoteröffnung, Rahmenvereinbarung, Beratungsdoku und so weiter) einen individuellen QR-Code, der mindestens die Daten Kunde, Antragstyp, Datum und so weiter speichert. Sie haben beim Erzeugen der Dokumente immer die Wahl, den QR-Code direkt erzeugen zu lassen. Er kann auch nachträglich für die Vorgänge erzeugt und gegebenenfalls auch ohne technische Unterstützung erstellt werden.



Abb. 1: Setzen Sie das Häkchen beim Feld QR-Code.

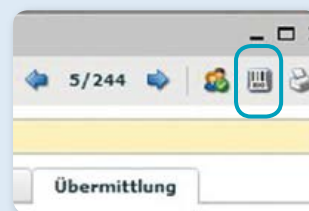


Abb. 2: Über dieses Symbol können Sie jederzeit – auch nachträglich – einen QR-Code erzeugen, um die zu diesem Vorgang gehörigen Dokumente zu archivieren.

Nach dem Archivieren dieses Deckblatts, zusammen mit den zugehörigen Anlagen, liest AdWorks die QR-Codes aus und ordnet sie dem entsprechenden Vorgang automatisch zu.



Abb. 3: Im Hauptmenü finden Sie den zentralen QR-Upload-Button.

Das finale Dokument ist so korrekt und dauerhaft in AdWorks abgelegt und kann jederzeit wieder aufgerufen werden.



Abb. 4: Das Dokument ist korrekt archiviert.

In Kürze werden wir Ihnen auch eine Faxnummer anbieten, unter der Ihre Dokumente automatisch archiviert und auf einem Server für die AdWorks-Vorgangszuordnung automatisch bereitgestellt werden. Weitere Informationen erhalten Sie unter der zentralen Rufnummer des AdWorks-Teams (0 40) 82 22 67-470 und über E-Mail an beraterplattform@netfonds.de. ■ (ms)

Risk Parity

Stabilere Wertentwicklung durch reduziertes Downside-Risiko



Der Erfolg von Investmentstrategien lässt sich prinzipiell relativ einfach messen: Welche Rendite generiert eine Investition bei welchem Risiko? Rechtfertigt das Ergebnis die möglichen und realisierten Schwankungen im Portfolio? Häufig werden Kennzahlen wie Rendite und Volatilität mithilfe einfacher Größen aggregiert. Bei Investoren beliebt ist beispielsweise die Sharpe Ratio.

Sobald aus dieser Betrachtung aber Hinweise für künftige Investments gezogen werden sollen, sind Prognosen notwendig. Wie werden sich die Leitzinsen entwickeln? Welche Auswirkungen haben geopolitische Risiken auf die Entwicklung der Aktienmärkte? Diese und ähnliche Vorhersagen sind jedoch immer mit erheblichen Unsicherheiten behaftet.

Die Risikoparität als quantitative Strategie bietet den Vorteil, dass sie auf Prognosen weitgehend verzichtet und die Asset-Allokation mithilfe von Kennzahlen wie Korrelationen und Volatilität erfolgt. Die AC Risk Parity* Strategie von Aquila Capital allokiert etwa in den Assetklassen Aktien, Anleihen, kurzlaufende Zinsen und Rohstoffe. Diese tragen jeweils den gleichen Anteil zum Gesamtrisiko bei und sind gering miteinander korreliert. So ist es möglich, Verluste in einer Anlageklasse durch Gewinne in einer anderen zu kompensieren.

In Ausnahmesituationen kann es zu einem deutlichen Anstieg der Korrelationen kommen, so dass dieser Effekt ausgehebelt wird. Ein solch sprunghafter Korrelationsanstieg hat im Mai und Juni 2013 dazu geführt, dass die AC Risk Parity Strategie deutliche Verluste verbuchen musste. Um dieses Verlustrisiko künftig zu begrenzen, wurde die Strategie um einen zusätzlichen Risikomanagement-Baustein (RMS) ergänzt. Das RMS verändert die grundlegende Strategie des Fonds nicht. Es ist für Extremsituationen konzipiert und reagiert quantitativ auf Marktentwicklungen.

Ihr Ansprechpartner



Roland Wiesmann
 Manager Sales Wholesale-Vertrieb
 roland.wiesmann@aquila-capital.de
 Telefon: (069) 7680 758-234

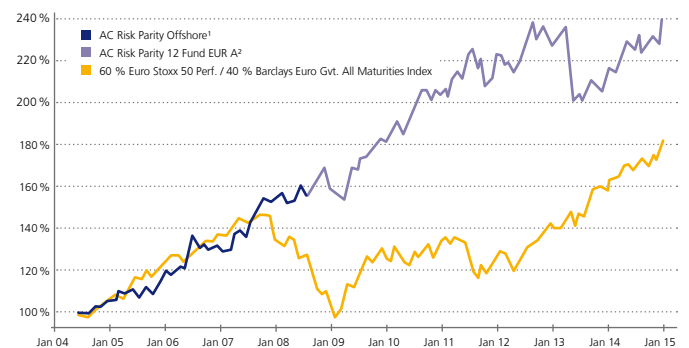
Roland Wiesmann ist Manager Sales für Aquila Capitals Wholesale-Vertrieb. Schon während seines Studiums der Volkswirtschaftslehre war er bei der Aquila Gruppe in den Bereichen Kundenbetreuung sowie Investor Relations tätig. Seit seinem Abschluss unterstützt er die Aquila Gruppe als Manager im Wholesale-Vertrieb.

Werden vom System mindestens zwei Anlageklassen parallel als für starke und korrelierte Rückschläge gefährdet eingestuft, generiert das RMS ein Ausstiegssignal und das Gesamtrisiko des Fonds wird stark reduziert. Verlustrisiken werden also im Kontext steigender Korrelationen bewertet. Das System reagiert nicht nur auf den isolierten Anstieg der Korrelationen – diese könnten ja in steigenden Märkten durchaus erwünscht sein.

Zusätzlich wird das Verlustrisiko der Assetklassen ausgewertet. Denn nur der Korrelationsanstieg während negativer Marktphasen bedeutet eine Gefährdung für den Wert des Gesamtportfolios. Da der Wiedereinstieg in die Märkte sehr rasch erfolgt, sobald kein Ausstiegssignal mehr vorliegt, kann der Fonds folglich auch an den entsprechenden Aufschwungphasen der Märkte partizipieren.

Der Risk-Parity-Ansatz war in den vergangenen Jahren bereits sehr erfolgreich. So konnte etwa mit dem AC - Risk Parity 12 Fund EUR A seit Auflage 2008 eine durchschnittliche jährliche Rendite von 6,92 Prozent** erwirtschaftet werden – bei einer Volatilität von 9,99 Prozent p. a. Die Integration des neuen Risikomanagement-Bausteins soll mögliche Verluste bei gleichbleibender Zielvolatilität künftig zusätzlich begrenzen.

Performance des AC Risk Parity 12 Fund im Vergleich



* Vollständige Namen laut Verkaufsprospekt: AC mit seinen Teilfonds AC - Risk Parity 7 Fund, AC - Risk Parity 12 Fund bzw. AC - Risk Parity 17 Fund ** Nach Kosten
 Dieser Artikel dient ausschließlich der Information und enthält kein Angebot, keine Aufforderung zum Kauf und ist kein Verkaufsprospekt. In die Zukunft gerichtete Angaben basieren auf Annahmen und enthalten Unsicherheiten. Neben den genannten Chancen bestehen Risiken. Es werden derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Der Anteilswert kann jederzeit unter den Kaufpreis fallen, zu dem der Kunde den Anteil erworben hat. Angaben zur historischen Performance können nicht im Sinne einer Garantie über die zukünftige Performance herangezogen werden. Die Verkaufsunterlagen sind kostenlos unter www.alceda.lu erhältlich. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Dies ist eine Veröffentlichung der Aquila Capital Institutional GmbH, tätig als vertraglich gebundener Vermittler im Sinne von Paragraph 2 Absatz 10 Satz 1 KWG der Aquila Capital Concepts GmbH und von der Alceda Fund Management S.A. zum Vertrieb eingesetzt.

Auf US-Wachstumswerte setzen

LEGG MASON
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Die USA bieten alles, was das Anlegerherz begehrt.

Überall wird über die Weltwirtschaft der zwei Geschwindigkeiten gesprochen. Auf der einen Seite erscheinen die USA als Konjunkturmotor – auf der anderen Seite Europa mit angezogener Handbremse. Das spiegelt sich auch in den Investmentchancen deutlich wider. Denn vor allem jenseits des Atlantiks sind die Unternehmensbilanzen stark, die Liquidität ausreichend und die Kapitalstruktur von einem niedrigen Verschuldungsgrad geprägt.

Renaissance in Energie und Technologie

Dass es sich hier um eine langfristige Entwicklung handelt, unterstreichen die starken Treiber hinter dem amerikanischen Wirtschaftswachstum: Das US-Bankensystem ist wieder erstartet und bietet eine gute Kreditversorgung. Zudem erleben die USA gerade eine industrielle Renaissance dank der dortigen Energiewende, und ein hoch entwickelter Technologiesektor profitiert vom langfristigen Wachstum beim Datenverbrauch sowie beim Absatz mobiler Endgeräte.

Und auch für die amerikanischen Verbraucher sind die Zeiten, in denen sie den Gürtel enger schnallen mussten, endlich vorbei. Die Arbeitslosenquote ist von 10 Prozent während der Finanzkrise auf unter 6 Prozent gefallen, in einigen Branchen herrscht sogar schon Fachkräftemangel.

Fonds mit Inkubator-Ansatz

Anleger, die sich diese Chancen nicht entgehen lassen wollen, sollten sich eine Fondslösung ganz genau anschauen. Denn der Legg Mason Clearbridge US Aggressive Growth Fund hat sein Portfolio seit Jahren auf Wachstum ausgerichtet – und berücksichtigt auch Unternehmen, die in schwachen Wirtschaftslagen wachsen können.

„Inkubator-Ansatz“ nennen die Fondsmanager Richie Freeman und Evan Bauman diese Strategie, die sie seit über 30 Jahren ver-

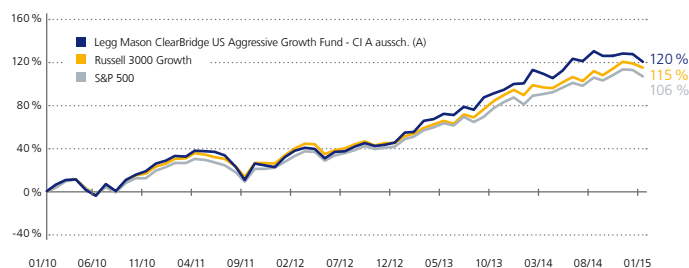
folgen. „Die Erklärung unserer Strategie ist einfach: Wenn wir Aktien kaufen, lautet unsere Prämisse stets, dass wir sie theoretisch für immer halten könnten. Häufig bauen wir Positionen in kleinen und mittelgroßen Unternehmen auf und halten sie über die komplette Wachstumsphase“, erklärt Bauman. Im Schnitt werden die Aktien zwischen 10 und 20 Jahre im Portfolio gehalten.

Biotech ist langfristig vielversprechend

Die beiden Fondsmanager finden solch interessante Wachstumsgeschichten derzeit vor allem im Gesundheits- und Biotech-Sektor, in der Informationstechnologie sowie bei Energie und Medien. Ein Beispiel ist Biogen Idec, das älteste unabhängige Biotech-Unternehmen der Welt. Bauman lobt hier vor allem die starke Bilanz und die kontinuierlichen Reinvestitionen in Forschung und Entwicklung.

Gekauft haben Freeman und Bauman IDEC schon 1991, vor der Fusion mit Biogen 2003 – seitdem profitieren sie von dem langfristigen Compounding-Effekt und somit dem Wachstum des Portfolios.

Langfristige kumulierte Wertentwicklung des Legg Mason Clearbridge US Aggressive Growth Fund



Quelle: Legg Mason zum 31.01.2015 für die USD-A-Anteilsklasse. Die kumulierte Wertentwicklung wird auf NIW-bis-NIW-Basis berechnet, wobei die Bruttoerträge wieder angelegt und die jährlichen Fondskosten abgezogen werden. Die frühere Wertentwicklung gibt keinen verlässlichen Hinweis auf zukünftige Ergebnisse.

Ihr Ansprechpartner



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

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



FONDSDATEN

Name des Fonds Legg Mason Clearbridge US Aggressive Growth Fund

Fondsmanager Evan Bauman, Richard Freeman

ISIN IE00B19Z9P08 (A-Anteilsklasse, ausschüttend)

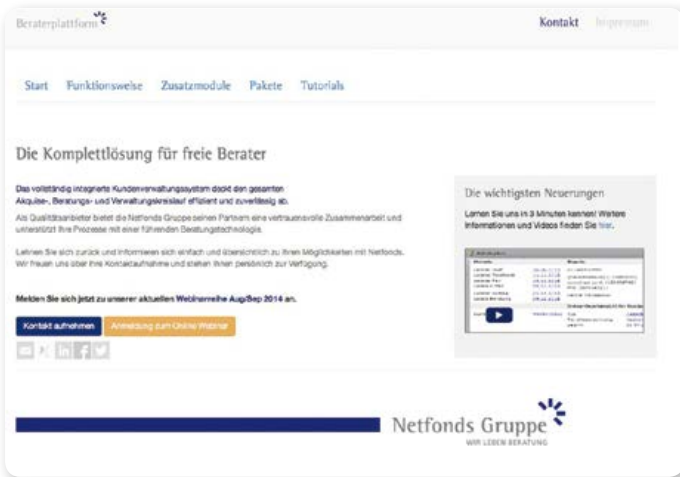
Vergleichsindex Russel 3000 Growth Index

Verwaltungsgebühr 1,3 % p. a.

Auflegung 20.04.2007

So werden Sie zum AdWorks-Profi

Persönliche Schulungen der Netfonds Gruppe

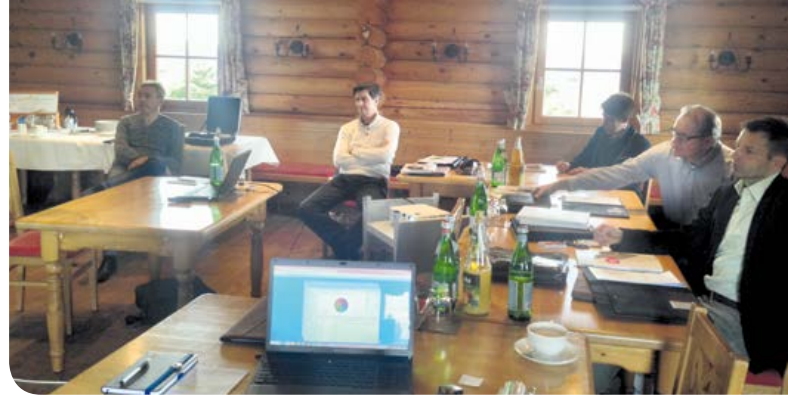


Netfonds kommt zu Ihnen und trainiert Sie und Ihre Mitarbeiter intensiv im Umgang mit der Beratungssoftware AdWorks. Die Erfahrungen aus den ersten Schulungen fallen begeisternd aus. Im vergangenen Jahr startete Netfonds mit dem Vor-Ort-Training der Partner in AdWorks. Und das Angebot wird immer mehr angenommen. Nach rund einem halben Dutzend Termine im Jahr 2014 finden derzeit vier bis sechs Termine im Monat statt.

Das Konzept: Partner, die an einer Schulung für Mitarbeiter interessiert sind oder ihre Kenntnisse auffrischen wollen, können jederzeit einen Vor-Ort-Termin vereinbaren. Von Netfonds kommt ein Mitarbeiter zu Ihnen und schult Sie zu einem Themenkreis, den Sie individuell auswählen.



Vor-Ort-Schulung durch Netfonds am 10. März 2015 in Olpe



Workshop in Neunburg vorm Wald am 4. März 2015

Bisher wurden bereits verschiedenste Themen gewählt, vom Beratungsprozess über die Kundenkommunikation bis hin zum Dokumentenmanagement (Stichwort papierloses Büro). Auch die Depotanalyse in allen Facetten stand auf dem Wunschprogramm der Partner. Die Teilnehmer der Trainings schätzen neben der individuellen Vermittlung von Fachwissen vor allem auch das Networking, die Möglichkeit zum Austausch mit Gleichgesinnten.

Der Service steht auch für Berater, die bislang keine Partner von Netfonds, aber an unserer Software interessiert sind, zur Verfügung. Voraussetzung: Sie stellen die Räumlichkeiten und mindestens fünf Schulungsteilnehmer. Alternativ können Sie sich mit AdWorks auch online vertraut machen. Netfonds bietet hier ebenfalls ein umfangreiches Paket. Auf www.investmentpro.de, unserer Website zu AdWorks, haben wir vielfältige Materialien hinterlegt. Dort finden Sie Tutorials, also kurze Anleitungen, wie Sie bestimmte Prozesse gestalten können.

Für eine umfangreichere Aufklärung empfehlen wir Ihnen unsere acht Schulungsfilme. Darin werden von der Kundenverwaltung bis hin zu Marketingaktionen alle Möglichkeiten, die AdWorks bietet, anhand von Beispielen ausführlich erläutert. Und falls Sie mal nicht weiterwissen, helfen wir Ihnen gern unter Telefon (0 40) 82 22 67-470 oder per Mail an beraterplattform@netfonds.de. Dort nehmen wir auch die Anmeldungen für ein Vor-Ort-Training entgegen.

Ihre Ansprechpartner



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



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

Anlegen in Zeiten niedriger Zinsen: Wohin mit meinem Geld?



Welche Anlagelösung sollte jetzt in keinem Depot fehlen?

Thomas Knigge, Sales Manager bei Franklin Templeton, nimmt Stellung.

Das klassische Sparguthaben wirft nahezu null Rendite ab. Welche Anlagemöglichkeiten sind jetzt noch attraktiv?

Thomas Knigge: Die EZB-Entscheidung soll der Wirtschaft helfen, schadet aber dem Vermögen der Sparer. Was jetzt gefragt ist, sind Investitionen in substanzstarke Sachwerte, also Aktien mit hoher Eigenkapitalquote und hohen Cashflows. Außerdem interessant sind globale Anleihen von Ländern mit niedriger Verschuldung, hohem Wachstum und vorausschauender Finanzpolitik – außerhalb der großen Währungsblöcke, zum Beispiel in ausgewählten Schwellenländern. In der Summe kommt es auf eine sinnvolle und breite Streuung von Anlageklassen an. Der globale Mischfonds **Franklin Global Fundamental Strategies Fund** (WKN: A0NBQ1),* auch Marathon-Strategie I genannt, vereint weltweite Aktien und Anleihen in einem Portfolio.

Erklären Sie bitte die Strategie des Fonds genauer.

Der Fonds basiert zu einem Drittel auf der Strategie des Templeton Growth (Euro) Fund* und zu einem Drittel auf der Mutual-Series-Strategie, die außer in unterbewertete Aktien auch in Unternehmen investieren kann, die vor einer grundlegenden Neuausrichtung stehen. Den dritten Teil stellt die globale Rentenstrategie dar, die auf dem vielfach ausgezeichneten Templeton Global Bond Fund* basiert. Diese drei Top-Anlagestrategien werden aktiv und unabhängig voneinander gemanagt und sorgen auf diese Weise für ein breit gestreutes Portfolio mit geringen Überschneidungen.

Wieso wird der Fonds Marathon-Strategie I genannt?

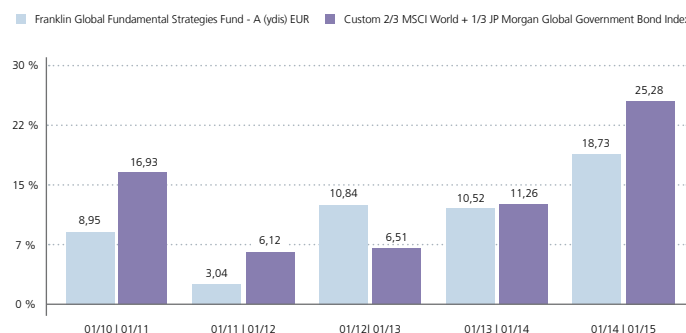
Vor Einführung der Abgeltungssteuer wollten wir Anlegern ein Produkt anbieten, das als Basisinvestment mit langem Atem dienen kann. Der Begriff Marathon lag nahe – und hat sich bis heute etabliert. Außerdem gefiel uns die Analogie: Wie das trainierte Haushalten mit den Kräften eines Marathonläufers zum Ziel führt, so ist die gleichmäßige Aufteilung des Portfolios auf die drei Strategien des Templeton Global Fundamental Strategies Fund – das sogenannte Rebalancing – der Kern des Erfolges.

Wie funktioniert das Rebalancing?

Dank dem Rebalancing investieren Anleger immer antizyklisch. Wenn die Aktienkurse steigen, werden die Gewinne der Aktienfondsstrategie genutzt, um mit Weitblick Anleihen nachzukaufen.

Fallen die Aktienkurse, werden mit den Gewinnen aus den globalen Anleihen günstig Aktien nachgekauft. Der Anleger erhält so ein optimiertes Risiko-Ertrags-Profil, denn Schwankungen zwischen den einzelnen Strategien können auf diese Weise abgefedert werden. Dieses Verfahren wird konsequent alle drei Monate durchgeführt.

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



Ihr Ansprechpartner



Thomas Knigge

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

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

*Ein Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds (FTIF), eine in Luxemburg registrierte SICAV. ¹ Quelle: Franklin Templeton Investments. Stand: 31.01.2015. **Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist weder eine Garantie noch ein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung.** Auflegung der hier gezeigten Anteilsklasse am 21.02.2008. Berechnungsmethoden: Die Darstellungen basieren auf einer angenommenen Einmalanlage von 10.000 Euro, bei der sämtliche auf Fondsebene anfallenden Kosten in Abzug gebracht wurden. Etwaige Ausschüttungen wieder angelegt; ohne Berücksichtigung etwaiger Depot- oder Transaktionskosten und Steuern, die sich negativ auf die Wertentwicklung auswirken könnten. Im Balkendiagramm wurden bereits Ausgabeaufschläge von 5,25 Prozent (525,00 Euro) berücksichtigt. Bitte entnehmen Sie die tatsächlich anfallenden Kosten dem jeweiligen Preisverzeichnis der ausführenden/depotführenden Stelle oder wenden sich an Ihren Berater, um personalisierte Informationen zu erhalten. Auch Wechselkursänderungen können sich sowohl positiv als auch negativ auf die Wertentwicklung in Euro auswirken. Angaben zum Index („Benchmark“) wurden lediglich zu Vergleichszwecken aufgeführt.

3 praktische Tipps für AdWorks



Mit kleinen Kniffen können sich Makler das Tagesgeschäft wesentlich erleichtern. Das gilt auch für unsere Beratungssoftware AdWorks. Hier haben wir drei nützliche Funktionen nach der Devise „Kleiner Tipp, große Wirkung“ zusammengestellt. Alle drei Tipps betreffen das Depotreporting.

Tip 1: Lassen Sie das Kundendepot gegen einen Vergleichsindex laufen:

Mit wenigen Klicks können Sie für Ihre Kunden individuelle, der Portfoliostruktur entsprechend gewichtete Vergleichsindizes definieren. Neben vorgefertigten Indizes können Sie selbst erstellte Musterportfolios in einen Vergleichsindex umwandeln. Klicken Sie auf die Funktion „Depotdaten und -filterpflege“ und wählen Sie dort „Vergleichsindizes“ aus. Setzen Sie die Gewichtung fest – fertig! Ihr Vergleichsindex lässt sich mit einem Häkchen in die Depotanalyse einbinden.

Tip 2: Berichten Sie so individuell, wie Ihre Kunden sind:

Legen Sie gemeinsam mit dem Kunden fest, ab welchem Datum der Betrachtungszeitraum immer beginnen, nach welchem Merkmal die Depotberichte gruppiert oder welche Methode für die Renditeberechnung als Standard genommen werden soll. Die Standardwerte definieren Sie einmalig unter „Kunde >> Depotanalyse“. Die so eingerichteten Standardwerte des Kunden werden sowohl in der Online-Depoteinsicht als auch (optional) bei den Massenmailings berücksichtigt.

Tip 3: Mehr Datenschutz dank der Postbox-Funktion:

Vermögensberichte, Anlagevorschläge oder Beratungsprotokolle werden leider meist unverschlüsselt per Mail verschickt. Mit der Postbox-Funktion der Online-Depoteinsicht stellen Sie Ihren Kunden einen verschlüsselten Datenaustausch zur Verfügung. Aktivieren Sie beim E-Mail-Versand das zugehörige Häkchen (siehe Bild), und Ihre Nachricht wird mit den entsprechenden Dokumenten im geschützten Postfach abgelegt. Ihr Kunde kann Ihnen direkt über die Postbox antworten, in diesem Fall erhalten Sie eine Benachrichtigung per Mail. ■ (bk)

Ihr Ansprechpartner



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

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

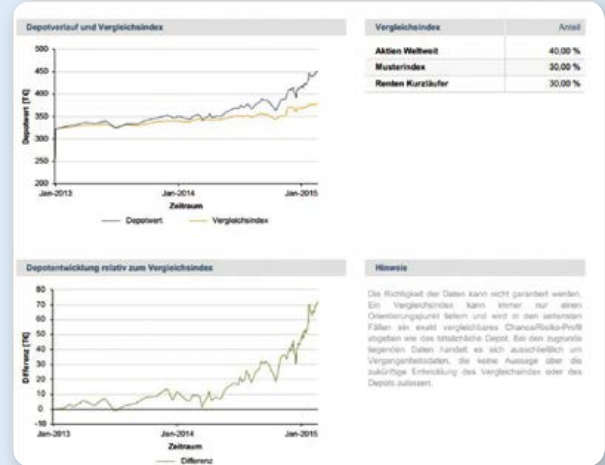


Abb. 1: Definieren Sie einen Vergleichsindex.

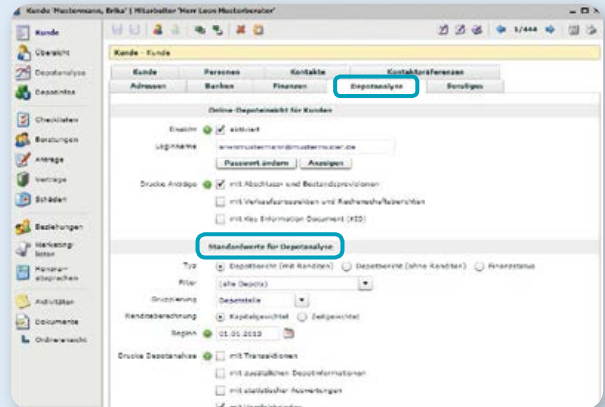


Abb. 2: Individuelle Einstellungen für jeden Kunden

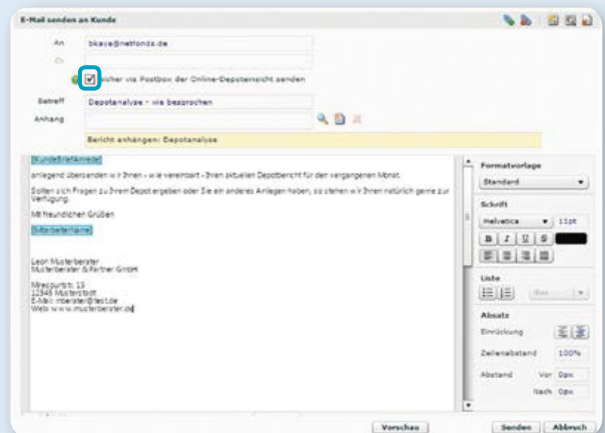


Abb. 3: Ein besserer Datenschutz mit der Postbox-Funktion

Die Welt in einem Index – der ARERO-Weltfonds im Porträt



Prof. Martin Weber strebt die Nachbildung eines Weltportfoliokonzepts an. Im Interview erklärt er, wie sich Diversifikation, Kosteneffizienz, Einfachheit und Transparenz unter einem Dach vereinen lassen.

Wie lässt sich die grundsätzliche Anlagestrategie des ARERO-Weltfonds zusammenfassen?

Unsere Kernidee ist, die Schornsteine der Welt in einem Index zu vereinen. Dabei spielen vier Aspekte eine wesentliche Rolle. Erstens geht es um eine möglichst breite Diversifikation innerhalb der Anlageklassen, um das Risiko einzelner Positionen zu minimieren. Zweitens gelten auch über einzelne Anlageklassen hinweg klare Regeln, sprich eine feste, von jedermann nachvollziehbare Aufteilung, die sich von Emotionen nicht beeinflussen lässt. Mit dem dritten Baustein, der automatischen Rebalancierung, wird gewährleistet, dass das Portfolio jährlich zum Ausgangspunkt zurückgesetzt wird. Und zu guter Letzt haben wir auf eine sehr effiziente Kostenstruktur Wert gelegt.

Welche Anlageklassen werden berücksichtigt?

Aktien, Renten und Rohstoffe werden bei ARERO in einem Verhältnis von 60/25/15 allokiert. Die Aktienkomponente setzt sich aus den Indizes MSCI Europa, MSCI Nordamerika, MSCI Pazifik und MSCI Schwellenländer zusammen. Über 200 Staatsanleihen unterschiedlicher Durationen gehen in Form des IBOXX Euro Sovereign in unseren Index ein. Die Rohstoffe bilden wir über den DJ UBS Commodity Index Total Return 3 Month Forward ab.

Das Fondsvermögen wird in ein konservatives Basisportfolio und in mehrere Swaps investiert. Wie funktionieren beide Komponenten genau?

Die Wertentwicklung der ARERO-Weltstrategie wird über spezielle abgesicherte Swapgeschäfte nachgebildet. Für diese Art der Indexnachbildung haben wir uns bewusst entschieden, um die Kosteneffizienz zu steigern. Wir zahlen auf regelmäßiger Basis einen bestimmten Zinssatz an das Kreditinstitut und erhalten dafür bei Fälligkeit die Wertentwicklung der Strategie gegen eine Swap-Gebühr. Die Gebühren und Zinsen lassen sich von den Couponeinnahmen aus dem Basisportfolio finanzieren. Das Basisportfolio besteht aus liquiden Anleihen deutscher Bundesländer und von Landesbanken mit Gewährträgerhaftung.

Wie wirkt die Kosteneffizienz auf die Wertentwicklung?

Wir haben eine Total Expense Ratio (TER) von 0,5 Prozent. Wenn Sie etwa 100.000 Euro in einem Investmentfonds für 30 Jahre investieren, liegt Ihr Endvermögen bei einer unterstellten Rendite von 8 Prozent p. a. bei knapp über einer Million Euro, wenn der Fonds keinen Kostenfaktoren unterliegt. Das ist eine Verzehnfachung des Vermögens. Im Fall der geringen Gebührenbelastung ohne Ausgabeaufschlag und laufender Kosten von 0,5 Prozent landen Sie bei rund 865.000 Euro. Gehen Sie von einem handelsüblichen Fonds mit 5 Prozent Ausgabeaufschlag und 1,5 Prozent laufenden Kosten aus, beträgt Ihr Endver-



Prof. Martin Weber

mögen rund 607.000 Euro. Sie sehen, dass der „unscheinbar geringe“ Unterschied bei der Kostenstruktur zu einer signifikanten Verringerung des Endvermögens führt. Der Effekt der Zinseszinsrechnung ist deutlich größer, als wir auf den ersten Blick wahrnehmen.

Für welche Anlegertypen eignet sich der Fonds besonders?

Der Fonds eignet sich eigentlich für jeden Anleger, der nach einem gesunden Risiko-Rendite-Verhältnis und einem kosteneffizienten Produkt sucht. Bei zwei Anlegertypen macht sich der Mehrwert besonders bemerkbar: einerseits Anleger, die monatlich mit einem überschaubaren Betrag sparen und dennoch breit diversifizieren möchten; andererseits Anleger, die sich nicht intensiv um Transaktionen kümmern wollen. Mit dem ARERO-Weltfonds haben wir ein Produkt mit klaren Regeln und einer emotionslosen, passiven Anlagephilosophie entwickelt. Das Produkt ist dennoch dynamisch, da eine regelmäßige Rebalancierung durchgeführt wird. ■ Das Interview führte Baran Kaya, Argentos.
Weitere Informationen: www.arero.de



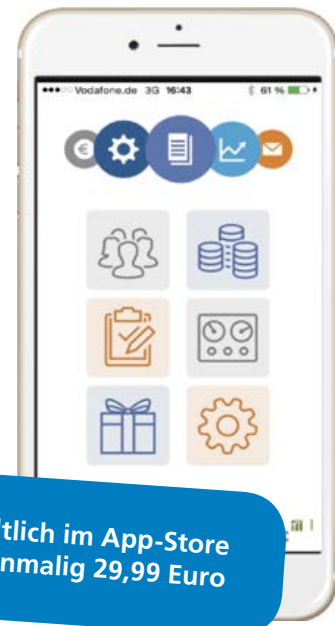
FONDSDATEN

Fondsname	ARERO Weltfonds
WKN/ISIN	DWS0R4/LU0360863863
Auflegung	20.10.2008

Per App zum Kunden

Nutzen Sie die Highlights von AdWorks als Berater

Die Netfonds-App präsentiert die wesentlichen Funktionen der Netfonds-Beraterplattform AdWorks auf den Bildschirmen mobiler Endgeräte. Für Sie als Berater fungiert die App gleichermaßen als mobiles Büro und als Vertriebstool. Folgende Funktionen stehen Ihnen dabei zur Verfügung:



Erhältlich im App-Store für einmalig 29,99 Euro

Kunden

Die App bietet Ihnen Übersicht über alle Kunden und Kontakte. In der Kundenliste finden Sie Kundendetails inklusive Bestand, Aktivitäten, Verträge, Analysebogen, Rahmenvereinbarungen und Beratungsprotokolle. Einfache Kundenkommunikation: Die App ermöglicht den Versand von Verträgen, Anträgen, Depotbericht und Beratungsprotokollen. Neue Kunden können direkt angelegt werden.

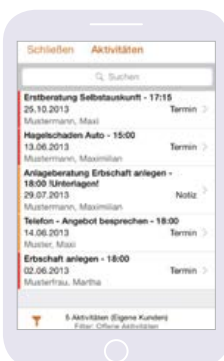


Aktuelle Daten

Ab sofort haben Sie immer Zugriff auf aktuelle Kurse und Auswertungen.

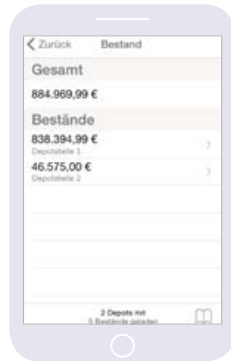
Aktivitäten

Mit der „Berater-App“ haben Sie Ihre Aktivitäten immer im Griff. Alle offenen Aktivitäten für den eingestellten Kundenbestand werden angezeigt und sind nach Wiedervorlagetermin sortiert. Sie sehen, für wen die Aktivität erstellt ist. Die Farbmarkierung zeigt Ihnen den Status der Aktivität: Rot = offen, Orange = in Bearbeitung, Grün = erledigt.



Einstellungen

Passen Sie die App nach Ihren Präferenzen an. Gestalten Sie Ihr Dashboard je Kunde. Als Vertriebstalent ermöglicht die App Anrufe und Mailings aus der Datenbank sowie die Routenplanung zum Kunden.



Geburtstage

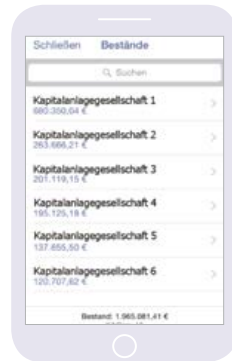
Ein Geburtstagsgruß gehört zum persönlichen Service. Die App erinnert Sie an Geburtstage Ihrer Kunden und bietet die Möglichkeit, Mailvorlagen zu erstellen und zu verschicken.

Bestände

Die Auswertung Ihrer Kundenbestände ist jetzt auch mobil möglich. Auf einen Blick sehen Sie den Gesamtbestand des von Ihnen betreuten Vermögens und die Gesamtanzahl der KAGen.

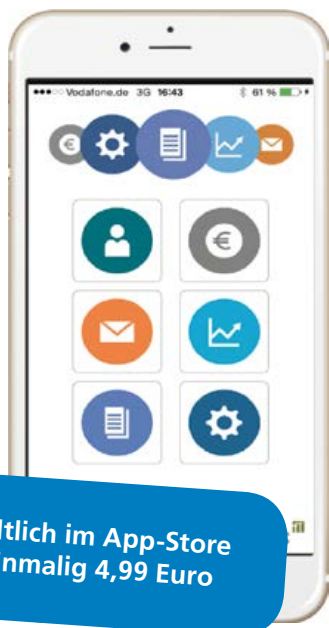
Bestände nach KAGen

Die Kapitalanlagegesellschaften sind absteigend nach Bestand aufgelistet. Die Werte beziehen sich auf den eingestellten Kundenbestand. Sie können nach Wertpapieren suchen, sich die Bestände der einzelnen KAGen aufgesplittet nach Fonds anzeigen lassen oder vom Bestand der einzelnen KAGen zum Wertpapier blättern. Auch Kunden, die das Wertpapier besitzen, werden aufgelistet und die Kundendetails direkt angezeigt.



Bestände nach Kunden

Angezeigt werden der Gesamtbestand und die Bestände nach Depots. Sie können im Bestand des Kunden einen Depotbericht erzeugen und ihn direkt mit dem E-Mail-Programm Ihres Geräts versenden. Informieren Sie sich über die Depots mit den entsprechenden Beständen sowie den Depotdaten und sehen Sie die letzten Transaktionen für einzelne Fondsanlagen. Oder wählen Sie eine Transaktion aus und sehen Sie die Transaktionsdetails.



Erhältlich im App-Store
für einmalig 4,99 Euro



Per App zum Depot

Nutzen Sie die Highlights von AdWorks für Ihre Kunden

Für Kunden von Netfonds-Partnern haben wir eine eigenständige App entwickelt, die viele Funktionen der Berater-App in die Sichtweise der Kunden übersetzt. Wenn Sie als Berater die AdWorks-„Depoteinsicht“ verwenden, können Ihre Kunden die App auch nutzen. Diese Funktionen informieren Ihre Kunden:



Kunden

Innerhalb der App findet Ihr Kunde alle Informationen zu Ihrer Zusammenarbeit. Er erhält Einblick in seine Depots, Bestände, Aktivitäten, Verträge und Anträge.



Depots

Ihre Kunden bekommen einen Überblick über ihren Gesamtbestand untergliedert in Anlagegruppierungen. Die Informationen zu jeder Gruppierung können bis zur einzelnen Transaktion aufgegliedert werden. Ebenso kann ein Depotbericht aus der App heraus verschickt werden.



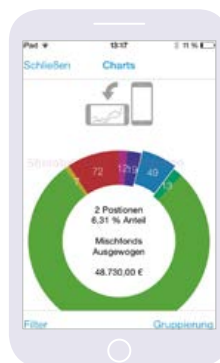
Aktivitäten

Unter Aktivitäten kann Ihr Kunde sämtliche Unterlagen und Informationen empfangen, die Sie ihm in AdWorks in die Postbox gelegt haben. Ebenso kann er Ihnen Aktivitäten in Ihre Postbox legen. So wird die Kommunikation einfach und direkt.



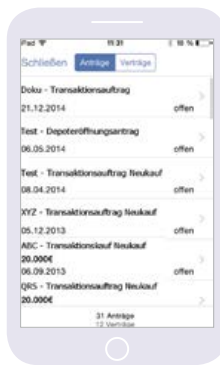
Charts

Aktuelle Bestände und deren Entwicklungen hat Ihr Kunde ab sofort immer im Blick. In der Normalansicht wird dem Kunden eine Kuchengrafik des Bestands dargestellt. In der Queransicht sieht er einen Entwicklungscharts. Zeitspannen können gewählt, Depots gewechselt werden.



Anträge und Verträge

Über die App können Ihre Kunden sämtliche Anträge und Verträge einsehen. Ist ein Dokument als PDF hinterlegt, kann es angezeigt und per Fingertipp verschickt werden.



Einstellungen

Entsprechend den Präferenzen der Kunden können individuelle Einstellungen vorgenommen und gespeichert werden.

Die Kunden können ihre Depotdaten in der Mitteilungszentrale anzeigen und damit die aktuellen Depotwerte ihrer eigenen Depots auch ohne Log-in sehen.



Die Netfonds-App kann auf Wunsch auch im Layout Ihres Unternehmens gelabelt werden. Mehr Informationen dazu unter der Servicenummer (0 40) 82 22 67-470 oder auf fwPRO.

Der Weg zur eigenen Abrechnung



Wie Sie schrittweise Provisionen für Untervermittler und Mitarbeiter berechnen und ausweisen

Auf fundswarePro bieten wir Ihnen seit Kurzem die Möglichkeit, eigene Unterabrechnungen auf Ihrem Briefpapier unter Angabe individueller Weiterleitungssätze im Investmentbereich zu erstellen. Damit können Sie mit nur wenigen Schritten die Provisionen für Ihre Untervermittler oder Mitarbeiter errechnen und auflisten. Der Weg zur eigenen Abrechnung ist somit kürzer als vielleicht gedacht.

Selbstverständlich rechnen wir aber auch weiterhin nach Ihren Vorgaben ab! Und so gestalten Sie Ihre eigene Abrechnung: Melden Sie sich

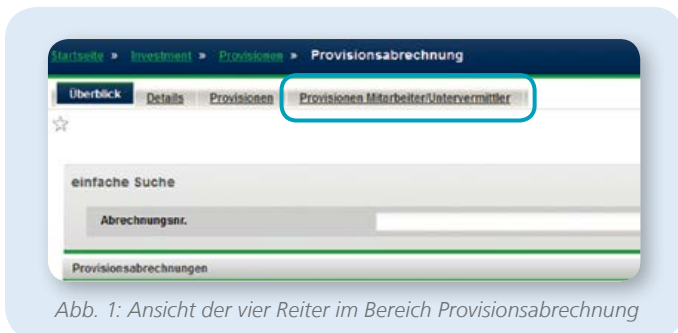


Abb. 1: Ansicht der vier Reiter im Bereich Provisionsabrechnung

einfach bei fundswarePro an und navigieren Sie dahin, wo immer Ihre Investment-Abrechnung hinterlegt wird. Oberhalb der Abrechnungen finden Sie vier Reiter. Für die Mitarbeiter-Abrechnungen klicken Sie bitte auf den Reiter ganz rechts („Provisionen Mitarbeiter/Untervermittler“).

Es öffnet sich eine neue Maske. Ihr Abrechnungs-Account (also die Quelle Ihrer eigenen Abrechnung) ist voreingestellt und kann auch nicht verändert werden. Unter „Provisionsabrechnung“ können Sie die Abrechnung auswählen, die weiter erstellt werden soll. Die Liste ist chronologisch sortiert.

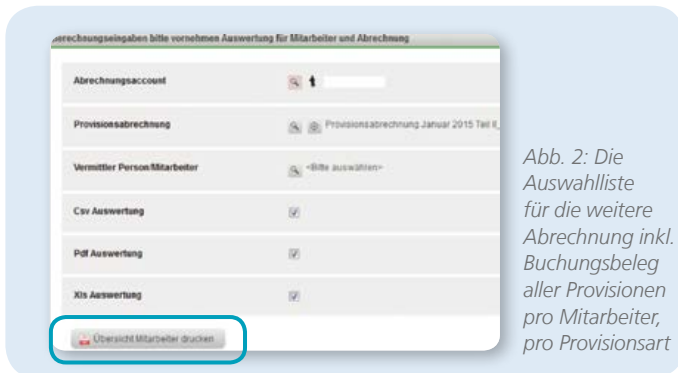


Abb. 2: Die Auswahlliste für die weitere Abrechnung inkl. Buchungsbeleg aller Provisionen pro Mitarbeiter, pro Provisionsart

Nach der Auswahl erscheint unten links der PDF-Button „Übersicht Mitarbeiter drucken“. Dies ist zwar noch nicht Ihre Abrechnung, aber sie zeigt Ihnen, wie sich die gesamten Provisionssummen auf die Untervermittler beziehungsweise Mitarbeiter verteilen.

Wenn Sie dann auch noch einen Mitarbeiter oder Vermittler ausgewählt haben, erscheint eine weitere Maske unterhalb der aktuellen. Die Felder „Vermittleraccount“ und „Vermittlerperson“ sind wieder voreingestellt. Die Anzeige richtet sich nach der Auswahl „Vermittler Person/Mitarbeiter“ in der obigen Eingabemaske. Jetzt können Sie in den Feldern „Tarifsatz“ den gewünschten individuellen Satz eingeben,



Abb. 3: Geben Sie Ihre gewünschten individuellen Gebührensätze in die Maske ein und erstellen Sie die Rechnungsbelege auf Ihrem eigenen Briefpapier inkl. aussagekräftiger Einzelpositionsaufstellung pro provisionsrelevanter Transaktion.

der für die Berechnung herangezogen werden soll. Sollten Sie nicht alle Provisionsarten tariflich definieren, werden diese auch bei der Berechnung nicht berücksichtigt.

Es wird immer der letzte Tarifsatz pro Mitarbeiter gespeichert, Sie müssen jenen also nicht bei der nächsten Abrechnung erneut eingeben. Die Sätze lassen sich aber jederzeit wieder verändern.

Wenn Sie dann unten links auf den Button „Auswertung(en) erstellen“ klicken, erhalten Sie in wenigen Augenblicken die Abrechnung beziehungsweise Aufstellung in dem vorher eingestellten Format. Fazit: eine sehr einfache und unkomplizierte Methode, die eigene Mitarbeiter- und Provisionsabrechnung vorzunehmen.

Ihr Ansprechpartner



Bodo Müller
 Provisionsabrechnung offene Fonds
 anfragen@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-260

Bodo Müller arbeitet seit November 2010 für Netfonds. Er ist zuständig für die Provisionsabrechnung, die Weiterentwicklung und den Ausbau der Abrechnung. Ergänzend kümmert er sich um Ihre Anfragen und Reklamationen rund um das Thema Provisionen für das offene Fondsgeschäft.

Über 20 Jahre die perfekte Balance für Ihr Vermögen

Allianz 
Global Investors

Mit dem Kapital Plus von Allianz Global Investors

Das Zinsniveau ist auf einem Tiefpunkt, die als sicher geltenden Anleihen bringen kaum noch Erträge. Vor allem defensive, vorsichtige Anleger stecken in einer Misere: kein Risiko in der Anlage = kein Ertrag im Depot, so die landläufige Meinung. Tatsächlich: Aktien sind ertragsstark, aber auch mit einem höheren Risiko verbunden; Anleihen bringen in Zeiten extrem niedriger Zinsen wenig Rendite, sind aber auch weniger schwankungsanfällig. Doch bereits eine geringe Investition in Aktien, verbunden mit einem aktiven Management, kann Anlegern zusätzlich zur Stabilität durch Anleihen attraktive Chancen bieten.

Der Kapital Plus (WKN 847625), unser Erfolgsrezept im Bereich Mischfonds, kombiniert diese Vorteile mit rund 30 Prozent ertragsstarken Aktien und rund 70 Prozent Anleihen als Stabilitätsanker. Seit Auflage am 2. Mai 1994 verzeichnete der Kapital Plus einen beachtlichen kumulierten Wertzuwachs von 333 Prozent, pro Jahr sind das 7,32 Prozent. Zudem lieferte der Kapital Plus unabhängig vom Einstiegszeitpunkt stets eine positive 5-Jahres-Performance (Stand: 31. Januar 2015).

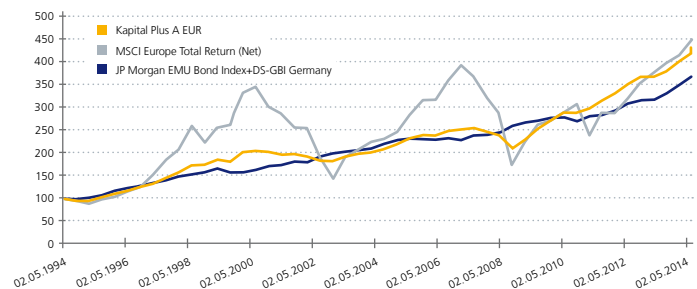
Das Erfolgsgeheimnis von Fondsmanager Dr. Kloss liegt einerseits in der risikoeffizienten 70:30-Aufteilung. Stabilität verleihen dem Portfolio die rund 70 Prozent festverzinslichen europäischen Wertpapiere,

zusätzliche Erträge bringen die rund 30 Prozent europäischen Aktien. Da Aktien und Anleihen meist negativ korrelieren, ist das Portfolio in der Regel robust gegenüber Börsenschwankungen. Um dieses Verhältnis von Anleihen und Aktien dauerhaft zu erhalten, wird es bei Bedarf durch ein regelmäßiges Re-Balancing wiederhergestellt.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist das aktive Management. Der Aktienteil wird nach der erfolgreichen Europa-Wachstumsstrategie von Thorsten Winkelmann gemanagt. Bei den Anleihen konzentriert sich das Fondsmanagement auf europäische Anleihen guter Bonität, die mit einer verlässlichen laufenden Verzinsung und relativ geringen Schwankungen eine solide Basis bilden. Sie können um weitere attraktive Instrumente wie zum Beispiel Pfandbriefe und Unternehmensanleihen ergänzt werden.

Insbesondere vorsichtigen Anlegern bietet der bereits mehrfach ausgezeichnete Kapital Plus eine solide Anleihenbasis und einen wohldozierten Zugang zu Aktienmarktchancen.

Kapital Plus: mehr Ertrag bei weniger Risiko Nahezu aktienähnlicher Ertrag bei geringeren Wertschwankungen



TER (Total Expense Ratio): Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fonds in der Anteilklasse – A – EUR im letzten Geschäftsjahr belastet wurden: 1,15 %. Wertentwicklung des Kapital Plus – A – EUR und des MSCI Europe Total Return (Net) vom 02.05.1994 bis 31.01.2015. DS-GBI Germany Zeitraum vom 02.05.1994 bis 30.4.1995, JP Morgan EMU Bond Investment Grade Index vom 02.05.1995 bis 31.01.2015. Berechnet von Allianz Global Investors GmbH. Die Historie des MSCI Europe Index in Euro vom 02.05.1994 bis 31.12.1998 wurde nicht von MSCI berechnet, sondern unter Anwendung des Euro-Wechselkurses von Allianz Global Investors GmbH. MSCI haftet nicht für derartige historische Berechnungen. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Stand: 31.01.2015.

Ihr Ansprechpartner



Robert Engel
Regional Account Manager
robert.engel@allianzgi.com
Telefon: (069) 244 31 4674
Mobil: +49 1605838664

Robert Engel ist seit 2011 bei Allianz Global Investors, wo er zunächst im Bereich Inhouse Sales tätig war. Seit 2013 ist er als Regional Account Manager für den Vertrieb innerhalb Deutschlands zuständig. Zuvor arbeitete Robert Engel von 2008 bis 2011 als Senior Kundenberater im Wertpapierbereich der Deutschen Bank AG.

Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag gegebenenfalls nicht in voller Höhe zurück. 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 Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und wesentliche Anlegerinformationen in deutscher Sprache sind kostenlos beim Herausgeber postalisch oder als Download unter der Adresse www.allianzgi-regulatory.eu erhältlich. Bitte lesen Sie diese alleinverbindlichen Unterlagen sorgfältig vor einer Anlageentscheidung. Dies ist eine Marketingmitteilung herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.de, eine Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt/M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt/M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de).



FONDSDATEN

Fondsname Kapital Plus
WKN/ISIN 847625/DE0008476250
Auflegung 02.05.1994



So erstellen Sie Portfolio-Angebote mit Anträgen

Schritt für Schritt mit der Netfonds-Software zu professionellen Berater-Unterlagen

Wer über ein professionelles Produktangebot verfügt und dieses dem Kunden unkompliziert und sachgerecht präsentiert, hebt sich von der Masse der Berater ab.

Mit dem Tool „Portfolio-Angebot“ in AdWorks erhalten Sie mit nur wenigen Klicks ein umfangreiches Angebotspaket mit folgenden Merkmalen:

- Portfolio-Angebot inklusive Rückrechnung
- Fondsinformationen (Factsheets)
- Wesentliche Anlegerinformationen (KID)
- Transaktionsauftrag
- Provisionsoffenlegung
- Sparplanauftrag
- Depoteröffnung
- Erstinformation

Sie können dabei sowohl eigene Portfolios dauerhaft anlegen als auch unsere Netfonds-TopFonds-Portfolios verwenden. Aufbauend auf der TopFondsliste der Netfonds Gruppe haben wir je nach Kundenprofil die Portfolios **Defensiv**, **Rendite**, **Wachstum** und **Vermögensverwaltung** für Sie hinterlegt.

Und so funktioniert's:

1. In der Maske „Verwaltung“ findet sich der Menüpunkt „Portfolios“. Dort können Sie **bestehende Portfolios einsehen** oder **eigene Portfolios anlegen**.
2. In der Maske „Arbeitsplatz“ können Sie unter dem Menüpunkt „Beratung“ eine **neue Beratung** starten. Der Beratungsanlass wäre ein **Portfolio-Angebot**.
3. Sie müssen zunächst den zu beratenden **Kunden auswählen**.
4. Im Beratungsprozess **wählen und übernehmen Sie das gewünschte Portfolio**, inklusive der Angabe zum Einmalbetrag und bei Bedarf zur Höhe des Sparplans.

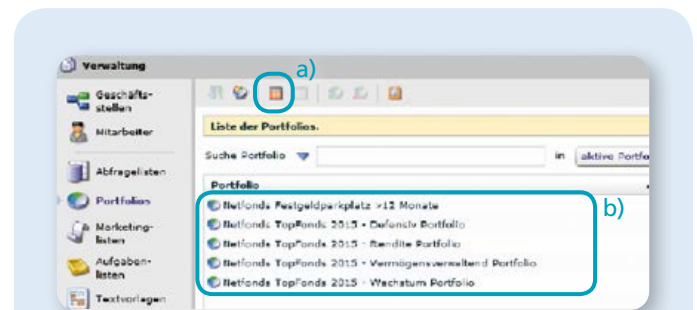


Abb. 1: a) Neues Portfolio, b) Bestehende Portfolios

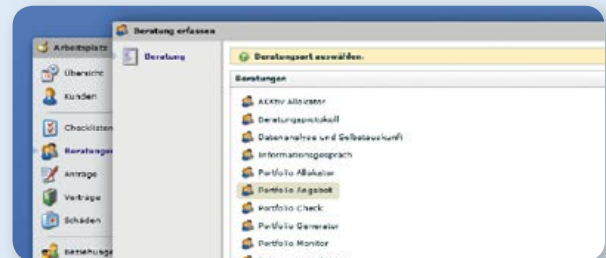


Abb. 2: Neue Beratung



Abb. 3: Den Kundendatensatz auswählen

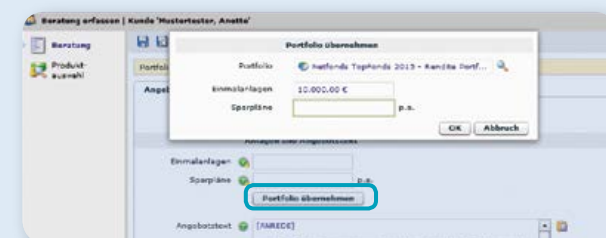


Abb. 4: Portfolio suchen und übernehmen

5. Es öffnet sich automatisch der linke Navigationspunkt „Produktauswahl“. Dort können Sie einzelne Positionen noch verändern, aber vor allem auch die **Anträge generieren und ausdrucken**.

6. Sie finden jederzeit oben rechts ein Druckersymbol. Vor der Druckauswahl müssen Sie die Speicherung der Beratung zunächst zulassen. Anschließend können Sie die Druckstücke auswählen und vor allem auch den Zeitraum für die **historische Wertentwicklung des Portfolio-Angebots**. Sie können das Portfolio-Angebot auch als **Brief, Fax oder E-Mail direkt versenden**. ■ (ms)

Ihr Ansprechpartner



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

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



Abb. 5: Anträge generieren und drucken

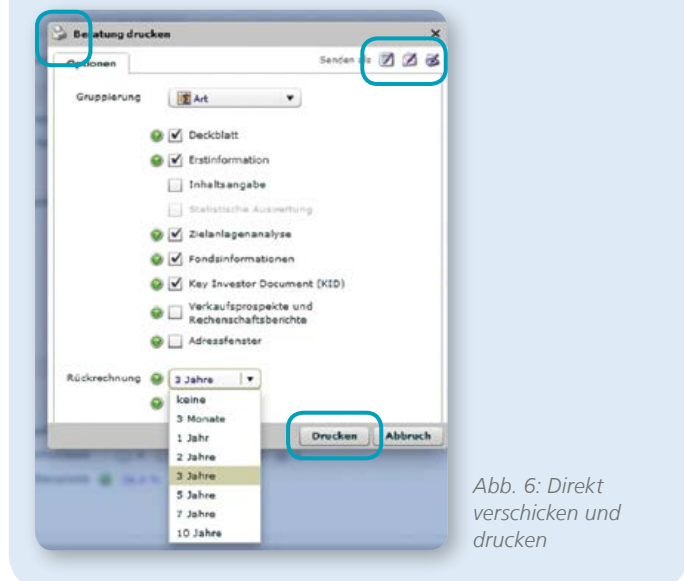


Abb. 6: Direkt verschicken und drucken

Automatisierte Abfragen aus AdWorks – die neue Exportfunktion!



Mit Datenexporten individuell und effektiv im Beratungsalltag arbeiten

Daten aus AdWorks können Sie mit dem Tool der Abfragelisten individuell zusammenstellen. Wir haben dazu eine Schnittstelle entwickelt, die es Ihnen ermöglicht, die gewünschten Daten automatisch nach Bedarf abzurufen.

Die in AdWorks gespeicherten Abfragen können mit der neuen Schnittstelle direkt via HTTPS abgefragt werden. Sie authentifizieren sich über Ihr AdWorks- und/oder fundswarePro-Passwort. Über einen speziellen Link im Browser und dank des Standardprotokolls (HTTPS) ist das leicht automatisch abrufbar. Damit können Sie eigene Systeme täglich befüllen, etwa die Daten eines externen Finanzplanungstools aktualisieren oder Kunden und Bestandsdaten in ihr individuelles CRM überführen. Auch Excel-Reports für Managementinfos können so erstellt werden.

Eine aussagekräftige Beschreibung finden Sie auf fundswarePro unter dem Suchbegriff „Datenexport“. Bitte beachten Sie, dass Sie für einige Anwendungen mit Daten externer Lieferanten, etwa das

Anzeigen von Rückkaufswerten von Fonds auf Ihrer Website, eine spezielle Erlaubnis benötigen. ■ (ms)

Individuelle Exportfunktion über Abfragelisten in AdWorks

- Positionenlisten (z. B. Kundenlisten, Bestandslisten, Transaktionslisten, Aktivitäten nach Geschäftsstelle etc.)
- Summenlisten (z. B. Bestände je KAG, Depotstelle und Kunde, Nettomittelabsatz nach Mitarbeiter etc.)
- Beliebige Filterung möglich (z. B. Kunden mit Transaktionen in den letzten x Tagen, offene Aktivitäten bestimmter Mitarbeiter etc.)
- Alle Listen können als CSV-Datei gespeichert werden (sofern der Mitarbeiter das Recht besitzt, Daten zu exportieren).

Sind Dividenden der neue Zins? Fidelity Global Dividend Fund



Sparern und Anlegern hat die EZB deutlich gemacht: Auf höhere Leitzinsen können sie lange warten. Wo finden sich also noch regelmäßige Erträge? Bei ihrer Suche werden Anleger auch bei Aktien fündig. Deren Dividenden können entscheidend zu Erfolg und Berechenbarkeit einer Aktienanlage beitragen.

Regelmäßige Zinserträge stehen in Deutschland traditionell für Zuverlässigkeit und Berechenbarkeit einer Geldanlage. Die wiederkehrenden Ertragsgutschriften machen den Anlageerfolg unmittelbar erlebbar. Sie sind der nachvollziehbare Motor der Kapitalbildung. Auch ausgewählte Aktien können eine starke Ertragskomponente mitbringen. In Form von Dividenden bieten sie regelmäßige Ausschüttungen. Fonds, die sich auf Aktien mit steigenden Dividenden konzentrieren, bringen zudem einen entscheidenden Vorteil mit: Sie enthalten in der Regel Aktien von Unternehmen, die etabliert oder sogar führend in ihren Märkten sind.

Anleger spekulieren hier nicht auf künftiges Wachstum, sondern vertrauen auf gesunde Bilanzen und einen hohen Cashflow der Unternehmen. Diese Aktien zeichnen sich durch eine tendenziell geringere Volatilität und langfristig bessere Wertentwicklung als der breite Aktienmarkt aus. Für Anleger, die das prinzipielle Schwankungsrisiko von Aktien tolerieren, können Dividenden damit die „neuen Zinsen“ sein. Denn das Niveau der Dividendenrenditen liegt gegenwärtig oft über dem der Anleihezinsen desselben Unternehmens. Dividendenanleger setzen dabei auf solide Unternehmen und sichern sich zudem die Möglichkeit von Kursgewinnen am Aktienmarkt.

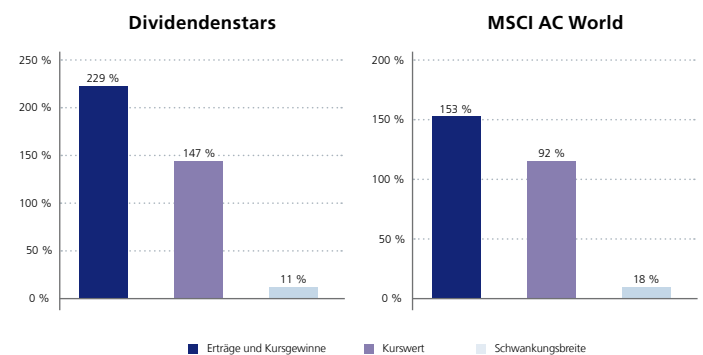
An der Spitze der Vergleichsgruppe

Der Fidelity Global Dividend Fund¹ hat sich in den drei Jahren seit seiner Auflegung mit einer Gesamtrendite von über 70 Prozent beziehungsweise 19,3 Prozent pro Jahr an der Spitze seiner Vergleichsgruppe etabliert. Und das bei nur 7,15 Prozent Volatilität.² Die letzte Ausschüttung betrug dabei 2,6 Prozent.³ Auch wenn diese Ergebnisse nicht garantiert werden: Experten erwarten auch 2015 wieder rekordverdächtige Dividenden.

Hochsaison für diese Ausschüttungen und die Berichterstattung in

den Medien ist typischerweise der Frühsommer, wenn die meisten Unternehmen ihre Bilanzen veröffentlichen: Wer dann in Dividendenaktien investiert ist, erhält durch die Gutschriften der Dividenden erträge die Bestätigung, mit seiner Anlage auf dem richtigen Weg zu sein.

Dividendenstars: Erträge und Kursgewinne bei tendenziell geringerer Volatilität



Quelle: Citigroup, Stand: Juni 2014, in US-Dollar. Aus dem Aktienuniversum herausgefiltert wurden die „Dividendenstars“, also Firmen, die ihre Dividenden in den letzten zehn Jahren steigern konnten. Für diesen Korb von Titeln sind die kumulative Gesamtrendite und Kursentwicklung sowie die Volatilität der Rendite angegeben. Dem gegenübergestellt sind die gleichen Kennwerte für das breitere Universum des MSCI AC World Index.

Ihr Ansprechpartner



Swen Petenyi
Senior Sales Manager
swen.petenyi@fil.com
Telefon: (06173) 509-3458
Mobil: (0151) 5442-8537

Sales Desk
salesdesk@fil.com
Telefon: (06173) 509-2000

www.fidelity.de

FONDSDATEN

Fondsname Fidelity Funds Global Dividend Fund

Auflegung 30.01.2012

WKN/ISIN A1JSY4/LU0605515377
(EUR, thesaurierend)

WKN/ISIN A1JSY0/LU0731782404
(EUR, quartalsweise ausschüttend)

¹ Quelle: Fidelity. Vollständiger Fondsname: Fidelity Funds - Global Dividend Fund: WKN A1JSY0. ² Annualisierte Wertentwicklung bei Wiederanlage der Erträge und Volatilität im Zeitraum von drei Jahren per 31.01.2015. Ergebnisse werden nicht garantiert. Sie können schlechter oder besser ausfallen. ³ Die letzte Ausschüttung des Fonds vom 02.02.2015 betrug 2,56 Prozent p. a. bezogen auf den Anteilspreis von 15,64 Euro am 30.01.2015. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken einer Fondsanlage erhalten Sie unter www.fidelity.de. Herausgeber: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Der Herausgeber erteilt keine Anlageempfehlung. MK7944.

Schroder ISF¹ Global Recovery

Vieles ist Gold, was augenblicklich nicht glänzt.

„Im Einkauf liegt der Gewinn“ – diese Kaufmannsregel ist aktueller denn je. Das zeigt die Entwicklung des Schroder ISF Global Recovery: Seit seiner Auflage im Oktober 2013 erzielte der Fonds mit seiner Recovery-Strategie eine Wertsteigerung von 14,4 Prozent.²

Was steckt dahinter? „Wir setzen gezielt auf unterbewertete Titel. Speziell von Unternehmen, die derzeit die Gunst der meisten Anleger verloren haben, bei denen wir jedoch langfristig das Potenzial zur Erholung sehen“, sagt Nick Kirrage, einer der drei Fondsmanager. „Günstige Gelegenheiten schöpfen wir voll aus. Wir investieren mit einem konsequent wertorientierten Ansatz und lassen uns nicht von kurzfristigen Stürmen irritieren.“ Wer als Anleger die Ruhe mitbringt, kurzfristige

Wertschwankungen entspannt vorüberziehen zu lassen, sollte sich den Fonds genauer ansehen: Denn der Schroder ISF Global Recovery hat bewiesen, dass manche Titel erst etwas Rost ansetzen müssen, um später umso strahlender zu glänzen.

¹ Schroder ISF steht für Schroder International Selection Fund. ² Quelle: Schroders; Zeitraum: 09.10.2013 bis 30.01.2015. Die in der Vergangenheit erzielte Performance gilt nicht als zuverlässiger Hinweis auf künftige Ergebnisse.

Ihr Ansprechpartner



Gerrit Eicker
Vertriebsleiter
gerrit.eicker@schroders.com
Telefon: (069) 97 57 17 248

Gerrit Eicker ist Diplom-Kaufmann und kam 2008 zu Schroders. Dort ist er als Vertriebsleiter tätig und gerne Ansprechpartner für Sie.

	FONDSDATEN	
	Fondsname	Schroder International Selection Fund Global Recovery
	WKN/ISIN	AIW3T3/LU0956908155
	Auflegung	09.10.2013

DNCA Invest Miuri – Performance mit Long-Short-Strategien



Niedrigzinsphase im Euroraum – was nun?

Seit 2009 gibt es bei DNCA Finance ein Team von Fondsmanagern, das sich mit dem Absolute-Return-Ansatz auf der Basis von Aktienbewertungen beschäftigt. Die beiden Fondsmanager Cyrill Freu und Mathieu Picard investieren mittels Long-Short-Strategien in Mid und Large Caps aus Europa. Beim DNCA Invest Miuri setzt man ausschließlich auf Aktien und nutzt weder Hebel noch komplexe Derivate.

Die durch die Long-Positionen in Aktien entstehende Marktexposition wird durch das Verkaufen von Index Futures neutralisiert. Das Marktexposure des Fonds ist limitiert auf +/- 30 Prozent des Fondsvermögens. Da die Marktexposition begrenzt ist, verläuft die Wertentwicklung des Fonds weitgehend unabhängig von Trends am Aktienmarkt. Sie basiert vielmehr auf der Auswahl des Fondsmanagements von Longs, also von

Aktien, die mit ihrer Performance die Indizes übertreffen.


Das Portfolio ist auf etwa 50 Titel konzentriert und lebt – wie üblich bei DNCA – von starken Überzeugungen. Auch 2015 setzt man weiter verstärkt auf defensive und zyklische Qualitätsaktien und favorisiert Titel mit einer guten Dividendenrendite.

Ihr Ansprechpartner



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

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

	FONDSDATEN	
	Fondsname	DNCA Invest Miuri
	WKN/ISIN	A12DNW /LU0641745921
	Auflegung	14.12.2011



„Ohne AdWorks läuft gar nichts mehr“

Welche Themen bewegen die Partner der Netfonds Gruppe? Welche Erfahrungen haben sie mit den Services unseres Hauses gemacht? Das Feedback einer Partnerin von der Beratungsbasis

Susanne Kazemieh ist Gründerin und Geschäftsführerin der FrauenFinanzGruppe in Hamburg und kam als eine der Gründungsaktionärinnen der Argentos zu Netfonds. Ihr Maklerunternehmen berät schwerpunktmäßig zum Vermögensaufbau und zur Altersabsicherung. Ihre Zielgruppe ist klar definiert.



Susanne Kazemieh

Wie kam es dazu, auf die Zielgruppe Frauen zu setzen?

Susanne Kazemieh: Das habe ich von Beginn an gemacht. Ich war einigermaßen entsetzt über die Diskriminierung von Frauen bei Banken und Versicherungen, bis tief ins Sozialversicherungsrecht.

Unterscheiden sich Ihr Beratungsansatz und die Kundenansprache von denen männlicher Kollegen wesentlich?

Kazemieh: Frauen sind oft – keineswegs immer – besser darin, ihre Gesprächspartnerin dort abzuholen, wo sie steht. Wir hören zu, fragen nach, machen uns ein Bild von unserem Gegenüber. Und wir wissen eher, mit welchen Glaubenssätzen und Ängsten viele Frauen in Sachen Geld durchs Leben gehen. Unsere Kundinnen kommen auf uns zu – in 80 Prozent der Fälle über Weiterempfehlung.

Sie arbeiten ausschließlich mit Beraterinnen – werden Kundinnen generell lieber von Beraterinnen betreut?

Kazemieh: Das würde ich so nicht unterschreiben. Aber es gibt sehr viele Frauen, die sich lieber von einer Frau beraten lassen. Was viel mehr zählt, sind Kompetenz und Seriosität. Frauen haben ein Gespür dafür, ob ihnen jemand etwas verkaufen will oder ob jemand bereit ist, eine angemessene Antwort auf ihr Anliegen zu liefern.

Wie und in welchem Umfang nutzen Sie AdWorks?

Kazemieh: Ohne die Software von AdWorks läuft bei uns gar nichts mehr. Von der Datenerfassung über den Anlagevorschlag und die gesamte Dokumentation bis zur Antragserstellung – das alles ist für mich anders gar nicht mehr denkbar.

Was schätzen Sie dabei besonders?

Kazemieh: Insbesondere die Möglichkeit, direkt aus dem Vorschlag einen Antrag und ein Protokoll generieren zu können, erleichtert die Arbeit erheblich. Vorschläge und andere Dokumente direkt aus dem System heraus mailen zu können, mit der automatischen Dokumentation dieser Mail, ist ein weiteres Highlight für mich.

Wie reagieren Sie auf die aktuellen regulatorischen Herausforderungen und die schwierigen Marktbedingungen?

Kazemieh: Vor allem durch Aufklärung über Artikel und Informationsveranstaltungen für Kundinnen. Wir müssen „the German Angst“ etwas entgegensetzen! Was die Produktpalette angeht, tendieren wir derzeit mehr zu vermögensverwaltenden Fonds. Reine Rentenfonds kommen allenfalls in Form von Kurzläufern in die Tüte.

Ist die Honorarberatung eine mögliche Ergänzung oder gar Alternative für Sie?

Kazemieh: Wir haben schon immer mit Honorarvereinbarungen gearbeitet. Wünschenswert wäre, wenn der Gesetzgeber an dieser Stelle mal die perfide Regelung – vor allem für den Versicherungsbereich – überarbeiten würde.

Fakten zur FrauenFinanzGruppe

1989 gegründet

Inhaberin: Susanne Kazemieh

Erlaubnis nach § 34f, 34c und 34d der Gewerbeordnung

Kontakt:

FrauenFinanzGruppe, Grindelallee 176, 20144 Hamburg

Telefon: (0 40) 41 42 66 67

E-Mail: info@frauenfinanzgruppe.de

www.frauenfinanzgruppe.de

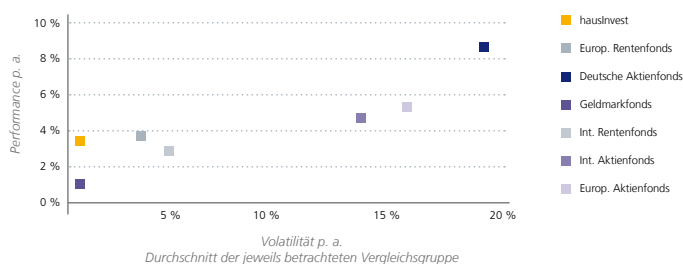
Offene Immobilienfonds lohnen sich für Vermittler und Anleger



Im hartnäckigen Niedrigzinsumfeld überzeugt die Beständigkeit der positiven Wertentwicklung. Mindesthalte- und Kündigungsfristen sorgen für zusätzliche Stabilität im Fonds.

Deutsche Privatanleger verschenken ihr Geld: Etwa zwei Billionen Euro schlummern auf ihren Sparbüchern und als Festgelder. Zinsen erhalten die Anleger dafür inzwischen so gut wie gar keine mehr. Anleger interessieren sich dafür, in einen Sachwert in Form von Immobilien zu investieren, wissen aber häufig nicht, welche alternativen Anlagemöglichkeiten es dafür gibt.

hausInvest bietet ausgewogenes Chance-Risiko-Profil Zeitraum 31.03.2004–31.03.2014



Das Chance-Risiko-Verhältnis von hausInvest im Vergleich zu anderen Assetklassen
Quelle: Deutscher Fondsverband (BVI)

Berater, die heute ihre Kunden informieren, dass über einen offenen Immobilienfonds wie hausInvest der Commerz Real im Geschäftsjahr 2013/14 eine Rendite von 2,5 Prozent erwirtschaftet wurde, schaffen für ihre Kunden über einen jährlichen Ertrag hinaus auch noch einen Inflationsausgleich.¹ Bei hausInvest profitieren rund 450.000 zufriedene Anleger seit 43 Jahren jährlich von positiven Renditen.

Offene Immobilienfonds erleben ein Comeback


Mit der Einführung der Mindesthalte- und Kündigungsfristen im Juli 2013 hat der Gesetzgeber nicht nur den Anlegerschutz, sondern auch den Charakter offener Immobilienfonds als mittel- bis langfristiges Investment gestärkt. Denn die Fonds können so ihre Liquidität besser steuern – wichtig, um auf Markteventualitäten zu reagieren und den Anlegern die Rückgabe von Fondsanteilen jederzeit zu ermöglichen. Diese Rückgabe ist grundsätzlich börsentäglich möglich, wenn eine Mindesthaltedauer von 24 Monaten sowie eine Kündigungsfrist von zwölf Monaten berücksichtigt worden sind. Die Anleger können schon während der Mindesthaltedauer kündigen.

Wer beispielsweise am 15.08.2014 Fondsanteile erworben hat und deren Rückgabe zum 15.08.2015 bei seiner Fondsgesellschaft ankündigt, kann am 15.08.2016 über sein Geld verfügen.

Darüber hinaus ist der Verkauf über die Börse ohne Einhaltung von Mindesthalte- und Kündigungsfristen möglich. Aktuell ist dabei ein nur kleiner Abschlag einzuplanen. Sicherheitsorientierte Kunden und Kapitalanlagegesellschaften wie die Commerz Real wissen diese Regelungen zu schätzen, denn durch sie wurde die Planungssicherheit der offenen Immobilienfonds erhöht.

Die Fondsgesellschaften können sich rechtzeitig auf Mittelabflüsse einstellen. Für Privatanleger ist die Haltedauer nicht wirklich relevant, da die fast 450.000 hausInvest-Anleger ihre Fondsanteile im Schnitt länger als sieben Jahre halten. Bei einem derartigen Anlagehorizont waren die Auswirkungen der im Sommer 2013 eingeführten Mindesthalte- und Kündigungsfristen für die Kunden ohnehin kaum zu spüren. Klar ist jedoch, dass die Regeln dazu beigetragen haben, dass die offenen Immobilienfonds ihren Kurs in ruhigem Fahrwasser fortsetzen können – und in Zeiten niedriger bis gar nicht vorhandener Zinsen Stabilität und eine verlässliche Sachweranlage bieten.

Mehr Information: www.hausinvest.de oder über die hausInvest-App

	FONDSDATEN	
	Fondsname	hausInvest
	WKN/ISIN Auflegung	980701/DE0009807016 1972

Ihr Ansprechpartner



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

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

¹ Berechnet nach BVI-Methode (ohne Ausgabeaufschlag, Ausschüttung sofort wieder angelegt). Wertentwicklungen der Vergangenheit bieten keine Gewähr für die Zukunft.

FinVermV Prüfberichte - Erfahrungen aus 2014

Netfonds Gruppe bietet erfolgreiche
Lösungen ohne Medienbruch



Hohe Kosten, viel Zeit und reichlich Nerven – der Aufwand für die in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) vorgegebene Wirtschaftsprüfung macht vielen Maklern Sorgen. Vergangenes Jahr mussten sie sich erstmalig damit beschäftigen. Die Netfonds Gruppe hat ihre Partner tatkräftig unterstützt und zieht nun ein erstes Resümee zur 34f-Wirtschaftsprüfung. Netfonds hatte bereits im Vorfeld Vereinbarungen mit geeigneten Prüfungsgesellschaften getroffen, um den angeschlossenen Partnern eine kostengünstige Prüfung zu ermöglichen. Bei Einführung der FinVermV wurden zunächst Prüfungskosten in Höhe von 1.500 bis 3.000 Euro kolportiert. Aufgrund der Standardisierung und größerer Stückzahlen waren wir in der Lage, unseren Partnern deutlich günstigere Angebote zu unterbreiten. Abhängig vom Umsatz bewegen sich die Kosten in der Regel zwischen 350 und 590 Euro. Dabei arbeiten wir mit bekannten Unternehmen zusammen: der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO für Netfonds-Vermittler und der Steuerberatungsgesellschaft GPC Tax für die Tochtergesellschaft Argentos.

Tatkräftige Unterstützung der Partner

Als Netfonds haben wir diese Prüfung so begleitet, dass wir Sie ausführlich informierten und Handlungsanweisungen und Leitfäden für jede Seite entwickelten. Im Prüfprozess zeigte sich bereits ein gutes Verständnis für die zu dokumentierenden Vorgänge, allerdings wurde auch deutlich, dass bei vielen Detailfragen die FinVermV nicht immer eine klare Antwort gibt, sondern Lösungen im Gesamtkontext gefunden werden müssen. Mehrere Hundert unserer Partner haben sich für diese Zusammenarbeit entschieden.

Aufgrund der Vorarbeiten und einer begleitenden Vorbereitung seitens der Netfonds- und Argentos-Mitarbeiter konnten sämtliche Prüfungen erfolgreich abgeschlossen werden. Dabei wurde klar, dass der Prüfprozess bei entsprechender Vorbereitung und einer geeigneten Software (Dokumentenarchivierung, Auswertungsmöglichkeiten) den Makler in seinem Tagesgeschäft wenig belastet. Die Wirtschaftsprüfung auf Netfonds-Seite wird künftig sogar noch einfacher, da der Wechsel der hauseigenen Poolsoftware zu AdWorks im Mai vergangenen Jahres bestimmte Prozesse deutlich vereinfacht. So kann leicht nach einzelnen



Bausteinen des Beratungsprozesses selektiert werden und Antrags- und Transaktionsaufwertungen sind durch vorbereitete Abfragelisten prompt verfügbar. Ergänzend ist es dem Berater möglich, unterzeichnete Dokumente ins System hochzuladen – inzwischen durch eine QR-Zuordnung noch deutlich vereinfacht. Somit kann die Prüfung geräuschlos und glatt (medienbruchfrei) erfolgen.

Trotz der mit der 34f-Prüfung verbundenen Aufwände und Kosten berichten Makler auch von positiven Effekten: Mit den Anforderungen der FinVermV im Hinterkopf wird der Anlageberatungsprozess deutlich strukturierter und professioneller umgesetzt als zuvor. Die detailliertere Profilierung des Kunden führt oft zu einer zielgenaueren Lösung. Dies ist beiderseits von Vorteil. Und schließlich bietet der vertiefte Einblick in die Einkommens- und Vermögensverhältnisse auch Raum für weitere Vertriebsansätze. Also gibt es durchaus Licht am Horizont! ■ (ak)

einBlick

Die 34f-Wirtschaftsprüfung belastet den Makler mit guter Vorbereitung und der Software von AdWorks deutlich weniger als befürchtet – auch finanziell! Netfonds unterstützt Sie in vielfacher Hinsicht und steht Ihnen als Ansprechpartner zur Verfügung. Damit es nicht am Jahresende klemmt, empfiehlt es sich definitiv, die Prüfung frühzeitig zu beauftragen. Die oft ruhigere Sommerzeit bietet sich dafür an.

Ihr Ansprechpartner

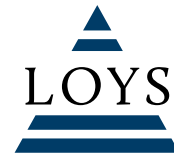


Achim Kochsiek
Vorstand Argentos
achim.kochsiek@argentos.de
Telefon: (0 69) 8 70 02 04-11

Seit 2007 ist Achim Kochsiek bei Argentos dabei. Zunächst als Leiter der Partnerbetreuung, später begleitete er als Vorstand den Übergang zur Netfonds Gruppe. Für die Netfonds- und Argentos-Partner verantwortet er die 34f-Wirtschaftsprüfung.

Wertorientiertes Investieren

Mit einer Wertentwicklung von rund 8 Prozent p. a. in den letzten zehn Jahren behauptet sich der LOYS Global als Komplettlösung für den Aktienmarkt.



GENUINES INVESTMENT

Aus Sicht von LOYS hat sich an den Grundprinzipien des echten Investierens im Verlauf der letzten Jahrhunderte nichts geändert. Grundlage eines jeden Investments ist die genaue Kenntnis des Anlagegegenstands, so dass man zu einer möglichst exakten Bestimmung des fairen Wertes kommt.

LOYS investiert mit dem LOYS Global weltweit in Aktien stark unterbewerteter Unternehmen. Ziel ist es, eine Aktie, die nach unternehmenseigener Analyse einen Euro wert sein müsste, für 70 Cent zu kaufen. Dabei wird eine aktive, flexible Anlagestrategie verfolgt. Sie zielt darauf ab, durch gute Research-Leistungen, Disziplin und Flexibilität in einem aktienadäquaten Zeitraum (fünf bis sieben Jahre) eine absolut positive Rendite zu erreichen.

„Ein gutes Investment braucht Zeit“, sagt Fondsmanager Dr. Christoph Bruns. „Entscheidend für den Anlageerfolg ist in erster Linie die intensive und fundierte Auswahl des Anlagegegenstands.“ Die Aus-

zeichnung des Fonds mit dem Deutschen Fondspreis im Jahr 2014 war das konsequente Ergebnis der herausragenden Managementleistung. Als weltweit anlegender Aktienfonds kann der LOYS Global mit seiner antizyklischen und wertorientierten Anlagestrategie als Komplettlösung für die Anlage im Aktienmarkt genutzt werden. Er ist global diversifiziert und bietet dadurch ein Maximum an Streuung.



FONDSDATEN

Produktname	LOYS Global P
WKN/ISIN	926229/LU0107944042
Fondsvolumen	508,9 Mio. €
Wertentwicklung seit 01/2005:	8,0 % p. a.
Fondsmanager	Dr. Christoph Bruns
Auflegung	01.01.2005
Laufende Kosten	1,70 %

Mit Multi-Asset Income punkten

Regelmäßige Erträge als Antwort auf das Niedrigzinsumfeld

Im aktuellen, anhaltenden Niedrigzinsumfeld bieten sich aktiv verwaltete flexible Multi-Asset-Fonds verbunden mit dem Investmentkonzept „Income“ (= regelmäßige Erträge) an, denn sie kombinieren regelmäßige Ausschüttungen mit langfristigen Kurszuwächsen. Der **JPMorgan Investment Funds – Global Income Fund** setzt dieses Konzept inzwischen seit sechs Jahren erfolgreich um. Dafür investiert Fondsmanager Michael Schoenhaut breit diversifiziert in über 1.500 Positionen verschiedenster ertragsstarker Anlageklas-

J.P.Morgan
Asset Management

sen. Damit schafft er das Potenzial für nachhaltig stabile Erträge in einem weiterhin unbeständigen Marktumfeld. Gleichzeitig lässt sich mit einer solch breiten Diversifizierung verbunden mit einem hohen Maß an Flexibilität und striktem Risikomanagement das Risiko streuen und steuern und somit die Volatilität gering halten. Das Investmentkonzept des Fonds hat sich in unterschiedlichsten Marktlagen bewährt. Und mit den regelmäßigen Erträgen ergibt sich zudem ein „Puffer“ für volatile Zeiten.

Ihr Ansprechpartner



Boris Dreger
Executive Director
Boris.Dreger@jpmorgan.com
Telefon: 069/7124 2101
Internet: jpmorganassetmanagement.de/Income

Boris Dreger ist seit über 20 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche und seit 2004 für J.P. Morgan Asset Management tätig. Er betreut unabhängige Vermögensverwaltungen und Finanzberatungsunternehmen.

FONDSDATEN

Produktname	JPMorgan Investment Funds – Global Income Fund
WKN/ISIN	vierteljährlich ausschüttende Anteilklasse A (div) EUR: A0RBX2/LU0395794307
Auflegung	11.12.2008
Wertentwicklung p. a. (seit Auflegung)	11,7 % (Stand: 31.01.2015)
Volatilität p. a. (seit Auflegung)	7,5 % (Stand: 31.01.2015)
Letzte Ausschüttung annualisiert A (div) EUR	4,6 % (Stand: Februar 2015)

Honorarberatung – diesen Service erbringen wir für Sie!

Rahmenbedingungen und Geschäftsmodelle der Beratung gegen Entgelt in der Netfonds Gruppe

Spricht man von der Beratung gegen Honorar, muss stets konkretisiert werden, denn Honorarberatung ist nicht gleich Honorarberatung. Als Netfonds Gruppe haben wir uns Lösungen überlegt, die jeder Zielgruppe einen Lösungsbaustein bieten. Jene wollen wir hier kurz vorstellen.

Sie suchen die Möglichkeit, als „Honoraranlageberater“ (Paragraf 32 KWG) oder „Honorarfinanzanlageberater“ (34h GewO) tätig zu werden? Wir bieten den **Erlaubnisrahmen** für den Paragrafen 34h GewO und auch im KWG-Bereich.

Für die 34h-GewO-Berater haben wir eigens unsere allgemeinen Anbindungsunterlagen bei der Netfonds AG umgestellt, damit die Partner einen sicheren Hafen bei uns finden. Mittlerweile haben wir 21 Berater mit der Erlaubnis nach Paragraf 34h begrüßen dürfen – das entspricht übrigens mehr als 25 Prozent der aktuell registrierten 34h-Erlaubnisträger.

NFS ist Pionier bei Umsetzung der Regulierung

Innerhalb unseres Haftungsdachs NFS haben wir einen erheblichen Aufwand getätigt und die organisatorischen Voraussetzungen geschaffen, um Honoraranlageberatern eine Heimat zu bieten. Die NFS gehört damit wieder zu den Vorreitern regulatorischer Entwicklungen und hat bereits neun neue Partner anbinden können. Unsere administrativen und rechtlichen Prozesse haben wir ebenfalls angepasst und werden dies auch künftig tun.

Dazu gehört, dass unsere Juristen entsprechende **Rahmenvereinbarungen** entwickelt, die **Erstinformationen angepasst** und die **Beratungsdokumentationen** um die entsprechenden Provisions- und Zuwendungsklauseln ergänzt haben. Bei zahlreichen Depotbanken besteht die Möglichkeit, etwaige Vertriebsfolgeprovisionen automatisch verrechnen zu lassen.

Ob mit oder ohne den entsprechenden Erlaubnisrahmen: Wir unterstützen Sie bei der Erstellung Ihrer Honorare/Entgelte und bei der Erbringung eines messbaren Service.

Schon lange bevor der offizielle Erlaubnisrahmen des Honorarberaters entstanden ist, gab es Berater, die sich für Serviceleistungen gegen Entgelt entschieden haben. Deren praktische Erfahrungswerte haben wir genutzt und unser „**Honorarmodul**“ entwickelt.



So flexibel können Sie Ihr Preismodell gestalten!

Das **Honorarmodul** steht allen Partnern zur Verfügung und beinhaltet die Möglichkeit, unterschiedlichste Formen von Entgelten zu erfassen und zu berechnen.

Folgende Beispiele aus der Berufspraxis sind unter anderem möglich:

The screenshot shows a software interface for recording individual honoraria. It is divided into several sections:

- Abrechnungsdaten:** Includes fields for 'Anzeigename' (Dienstleistungsgebühr), 'Filter' (Depot_ohne_Cash), and 'Vertragsnummer' (interne Vertragsnumm).
- Berechnung:** Includes 'Beginn' (01.03.2013), 'Ende', 'Rhythmus' (monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich), and 'Umsatzsteuer' (19%).
- Positionen:** Includes 'Gebühr' (50,00 € p.a.), 'Anteil vom Depotwert' (1,0000 % p.a.), 'Mindestbetrag' (500,00 € pro Abrechnung), 'Maximalbetrag' (5.000,00 € pro Abrechnung), and 'Anteil vom Ertrag' (10,00 %).
- Provisionsgutschrift:** Includes 'Abschlussprovisionen' (100 %) and 'Bestandsprovisionen' (100 %).

Numbered callouts (1-4) highlight specific features: 1. 'Aktivitäten' checkbox (berechnen), 2. 'Mindestbetrag' field, 3. 'Gebühr' field, 4. 'Abschlussprovisionen' field.

Abbildung 1: die Erfassungsmaske Ihrer kundenindividuellen Honorarabsprache

1 Stundensätze: Unsere Beraterplattform AdWorks ist Ihre Kundenverwaltung. In Ihren Stammdaten können Sie unterschiedliche Stundensätze für Ihre Leistungsbausteine hinterlegen (150 Euro für eine Beratungsstunde, 40 Euro für Aktenaufbereitung, 120 Euro für die Finanzplanung und vieles mehr). Schreiben Sie einen Preis an Ihre Dienstleistung. Sie werden feststellen, dass Kunden Ihnen weitaus besser zuarbeiten, um Ihren Aufwand überschaubar zu halten.

2 Anteil am Depotwert: Das kennen Sie bereits von den Depotbanken. Diese bieten schon seit Jahren die Möglichkeit, eine prozentuale Gebühr auf das Depot zu inkassieren. Die Depotbank erstellt Ihrem Kunden jedoch keinen ordentlichen Rechnungsbeleg in Ihrem Namen. Sie kann auch keine Ober- oder Untergrenzen, individuelle Selektion von Teilmengen des Depots (zum Beispiel nur auf Investmentfonds) für die Berechnung oder Auswahl, ob mit oder ohne Geldkonto, berechnen. Es besteht auch die Möglichkeit, an einer positiven Performance der von Ihnen betreuten Depotpositionen zu partizipieren.

3 Grundgebühr: Für standardisierte Leistungen können Sie auch standardisierte Gebühren verlangen. Es gibt Berater, die für die Bereitstellung von Informationen in Form eines hochwertigen Newsletters eine Grundgebühr verlangen – und diese auch bekommen!

4 Gutschrift von Abschluss- oder Vertriebsfolgeprovisionen: Ob ganz, anteilig oder gar nicht, hängt nicht nur vom Erlaubnisrahmen ab. Sie können von 0 bis 100 Prozent hinterlegen. Bei der Erstellung der Abrechnung wird diese Gutschrift berücksichtigt – und das auch mehrwertsteueroptimiert.

Leistung und Gebühr sauber „vereinbaren“

Das Honorarmodul agiert absolut flexibel und bildet Ihr Gebührenmodell fair ab. Mit entsprechenden **Vertragswerken** und Vereinbarungen sichern wir Ihr Geschäftsmodell zusätzlich ab. Die Vereinbarungen stehen auf fwPro für Sie bereit!

Serviceleistungen

Die Gebühr rechtfertigen Sie durch den richtigen Service! Diese Unterstützung erhalten Sie von uns:

- monatliche Endkundennews
- automatischer Versand kundenindividueller Depotreports
- automatische Verlustschwellenüberwachung
- umfangreiche Alarmfunktionen
- online Einsicht für Ihre Kunden
- und vieles mehr

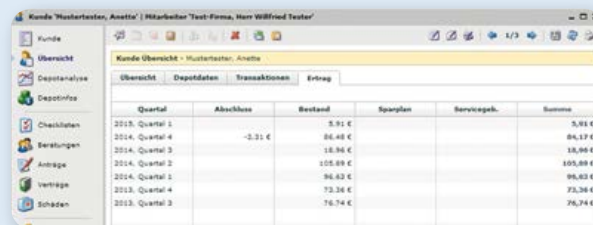
sowie natürlich Ihre persönliche Betreuung und Beratungsleistung!

Keine Rechnung ohne Beleg!

Sie erbringen die Leistung und erhalten dafür ein Honorar/Entgelt/eine Gebühr – wie wir es auch immer nennen wollen. Der Leistungserbringer muss auch die Rechnung stellen. Im Haftungsdach ist das die NFS. Sie übernimmt die Rechnungsstellung und auch den Einzug der Gebühren, weil sie der offizielle Leistungserbringer gegenüber dem Kunden ist. Anders beim Berater, der mit eigener Erlaubnis nach Gewerbeordnung agiert.

Neu ist unsere Lösung für die Praxis! Die Netfonds AG verfügt seit Ende 2014 über eine Erlaubnis zum Einzug von Gebühren im Auftrag Dritter (also in Ihrem). Das funktioniert ähnlich wie das Gebühreninkasso bei den Ärzten, denn auch die wollen sich nicht um die korrekte Rechnungsstellung, SEPA-PreNotification, den Lastschriftinzug oder etwaige Rücklastschriften kümmern. Ab sofort übernehmen wir diesen Service für Sie. Nutzen Sie diese Dienstleistung, indem Sie uns mit dem Gebühreneinzug beauftragen. Die Vereinbarung finden Sie auf fwPro unter dem Suchbegriff „Servicegebühren“.

Übrigens: Alle durch uns inkassierten Entgelte werden natürlich auch transparent unter **„Ertrag“** in der Kundenübersicht dargestellt. ■ (ms)



Quantal	Abchluss	Bestand	Sparplan	Servicegeb.	Summe
2013, Quartal 1		5,91 €			5,91 €
2014, Quartal 4	-3,31 €	26,48 €			26,17 €
2014, Quartal 3		18,96 €			18,96 €
2014, Quartal 2		105,89 €			105,89 €
2014, Quartal 1		96,82 €			96,82 €
2013, Quartal 4		12,36 €			12,36 €
2013, Quartal 3		76,74 €			76,74 €



Abbildung 2: die Übersicht Ihrer Erträge mit Ihrem Kunden (Abschlussprovision, Bestandsprovisionen, Servicegebühren)

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer

Vorstand

msteinmeyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-340

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

Mustergültig mit ETFs investieren

Drei relevante Anlagevarianten für Kapitalanleger



Der weltgrößte ETF-Anbieter iShares hat 2014 in Kooperation mit Netfonds drei Modellportfolios entwickelt, die von defensiv über moderat bis offensiv reichen und entsprechend gewichtet sind. BlackRock unterstützt dabei die jeweilige Asset Allocation. Die volatilen Märkte und eine mögliche Inflation, die den realen Wert aller Investitionen aufzehren kann, erfordern heute einen alternativen Ansatz, um Portfolios für Kunden zusammenzustellen.

Breite Diversifikation

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

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

Alle drei Modellportfolios enthalten iShares-ETFs aus den Anlageklassen Anleihen, Aktien aus Industrie- beziehungsweise Schwellenländern sowie alternative Investments. Die Depotführung erfolgt bei der DAB Bank AG, München. Die drei Modellportfolios bieten eine Bandbreite an Risiko-Rendite-Niveaus, die es den Anlegern ermöglicht, ihre Strategien kostengünstig und effizient umzusetzen.

Effizienter und transparenter Marktzugang

BlackRock-Modellportfolios ermöglichen Beratern die Konstruktion diversifizierter und kostengünstiger Anlagelösungen mithilfe von iShares-ETFs.

Diese börsengehandelten Indexfonds bieten effizienten und transparenten Zugang zu den Finanzmärkten und versuchen ihrer Natur als passive Fonds nach eine Rendite zu erzielen,

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

ETFs als Kernelemente der Anlagestrategie

Insgesamt sehen wir, dass ETFs in Europa in eine neue Phase eintreten. Wir beobachten eine Veränderung beim Einsatz der Produkte, da passive Finanzinstrumente immer mehr den Kern von Portfolios bilden. Unabhängige Vermögensverwalter verwenden zunehmend ETFs, um sich langfristig kostengünstige und diversifizierte Portfolios aufzubauen.

Auch Privatanleger in Deutschland schätzen die Vorteile von ETFs immer mehr. Rund 10 Prozent des Vermögens, das in ETFs investiert ist, dürften inzwischen auf Privatanleger entfallen.

Die drei Modellportfolios im Überblick:*

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

*Stand: 31.12.2014

Ihr Ansprechpartner



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

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

Flexibilität beim Investieren in Anleihen



Haben herkömmliche Anleihenfonds ausgedient?

Vor fast drei Jahren kam ein flexibler Anleihenfonds auf den deutschen Markt, der in Großbritannien bereits seit 2008 erfolgreich verwaltet wird (in einer ähnlichen Strategie als Unit Trust, das heißt ein in Großbritannien zugelassener Publikumsfonds) und vermehrt das Interesse vieler deutscher Anleger auf sich zieht: der Jupiter Dynamic Bond.

Flexibilität ist entscheidend

Herkömmliche Anleihenfonds können in der Regel nur in einen Bereich des Rentenmarktes investieren. Der Vorteil eines flexiblen Anleihenfonds besteht darin, dass der Fondsmanager aus einem breiten Spektrum an Anlagemöglichkeiten auswählen kann. Ariel Bezalel ist Fondsmanager des Jupiter Dynamic Bond und kann weltweit in alle Bereiche des Bonitätsspektrums investieren.

Dieser Ansatz erlaubt es ihm, zu jedem Zeitpunkt im Marktzyklus in die Anleihengattungen zu investieren, denen er das beste Ertragspotenzial zuschreibt. Flexibel ausgerichtete Anleihenfonds können so nicht nur eine Streuung innerhalb der Anlageklasse bieten, sondern vor allem die Aussicht auf attraktive, risikoadjustierte Erträge. Bei dem Jupiter Dynamic Bond besteht für Anleger ein geringes Währungsrisiko – mindestens 80 Prozent des Portfolios sind in der Basiswährung (Euro) angelegt oder gegenüber dieser gesichert.*

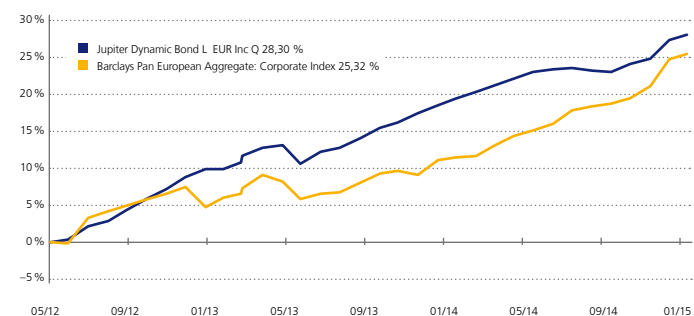
Der Jupiter Dynamic Bond strebt hohe Erträge an, verbunden mit der Aussicht auf Kapitalwachstum aus einem Portfolio von Anlagen in weltweiten festverzinslichen Wertpapieren. In Phasen erhöhter Marktschwankungen ist Bezalel stets bemüht, das Verlustrisiko unter Nutzung der ihm zur Verfügung stehenden Instrumente zu verringern. Sein Ansatz vereint makroökonomische Einschätzungen (Top-down) mit fundamentalem Unternehmensresearch (Bottom-up).

Bezalel achtet auch besonders auf technische Aspekte und analysiert die makroökonomische Lage, bevor er eine Entscheidung

* Limit des Fondsmanagers, keine Fonds-/Sektorenbeschränkung

für ein bestimmtes Maß an Risikobereitschaft oder -aversion trifft. Das wirkt sich typischerweise auf den High-Yield-Anteil, die Duration und die Positionierung auf der Renditekurve aus. Zusammen mit seinem Team analysiert er die Bonität jedes Unternehmens, in das investiert wird. Bezalel ist zudem stets bereit, interessante Sondersituationen und -themen zu nutzen.

Wertentwicklung seit Auflegung



Die historische Wertentwicklung stellt keinen Indikator für die laufende oder zukünftige Wertentwicklung dar.

Quelle: FE, Preis-Preis-Basis bei Wiederanlage der Bruttoerträge (EUR), nach Gebühren, in EUR, 08.05.2012 bis 28.02.2015. WKN: A0YC40

Ihr Ansprechpartner




Peter Peterburs

Vertriebsleiter Norddeutschland
 peter.peterburs@jupiteram.com
 Telefon: +49 (0) 69 75 93 71 36
 Mobil: +49 (0) 160 93 30 32 76

Peter Peterburs ist seit Oktober 2013 für Jupiter Asset Management tätig und verantwortet bei der britischen Investmentboutique den Bereich Nord im deutschen Retailvertrieb. In dieser Funktion betreut er Banken, Vermögensverwalter und Versicherungsunternehmen. Zuvor arbeitete er über sechs Jahre bei BlackRock in einer ähnlichen Funktion.

Wichtige Informationen: Der Wert von Anlagen kann schwanken und Sie erhalten unter Umständen nicht den investierten Betrag zurück. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkurschwankungen unterworfen. Der Fonds kann in Hochzinsanleihen (Anleihen mit niedrigem oder keinem Rating einer Ratingagentur) anlegen sowie in Anleihen ohne Rating. Diese Anleihen bieten zwar möglicherweise höhere Erträge, doch besteht insbesondere bei sich verändernden Marktbedingungen ein höheres Risiko im Hinblick auf die Zinszahlungen und den Kapitalwert. Aufgrund der Gesamtstruktur des Portfolios werden die vierteljährlichen Ertragszahlungen nicht konstant sein, sondern Schwankungen unterliegen. Der Fonds kann mehr als 35 Prozent des Fondsvermögens in Wertpapiere anlegen, die von einem EWR-Land begeben oder garantiert werden. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie der aktuelle Verkaufsprospekt sind auf www.jupiteram.com erhältlich. Herausgegeben von Jupiter Asset Management Limited, eingetragener Sitz: 1 Grosvenor Place, London SW1X 7JJ, Großbritannien, autorisiert und beaufsichtigt durch die Financial Conduct Authority in Großbritannien. Es handelt sich nicht um eine Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen des Jupiter Global Fund (die Gesellschaft) oder anderer von Jupiter Asset Management Ltd. verwalteter Fonds.



FONDSDATEN

Fondsname Jupiter Dynamic Bond (SICAV)

WKN/ISIN A1W8AG/LU0992000496
(L EUR Inc Q; ohne automatische Wiederanlage)

Auflegung 08.05.2012

Was bin ich?



Der moderne Investmentberater – ein Tausendsassa dank Netfonds

Der eine oder andere unter uns kennt sicherlich noch die allseits beliebte, aus heutiger Sicht vielleicht etwas antiquierte Quizshow mit Robert Lembke, bei der fünf Kandidaten durch geschickte Fragestellungen den Beruf oder Namen des vor ihnen Sitzenden herausfinden sollten. Dazu gehört der berühmte Spruch: „Welches Schweinderl hätten’s denn gern?“ Aber davon mal abgesehen hat diese Frage für uns Berater in Hinsicht auf unsere geschäftliche Weiterentwicklung vielleicht einen tieferen Sinn: Was bin ich und was will ich künftig sein?

Effektive Arbeitsteilung mit Netfonds

Der selbstständige Investmentberater ist ja ohnehin ein Wundertier, bei dem, was er täglich alles leistet: Marketing-Profi, Psychologe und Kundenversther, Asset-Manager und Marktstrategie, Rechts- und Steuerfachmann und Buchhalter, Compliance-Officer und Dokumentenmanager, IT-Profi und einiges mehr. Sicherlich unmöglich, dies alles professionell und mit der notwendigen Sorgfalt leisten zu können. Arbeitsteilung ist also angesagt. Netfonds bietet Ihnen zahlreiche Tools und Dienstleistungen, die Sie als Berater in den verschiedenen genannten Bereichen unterstützen.

Es bleiben jedoch immer die beiden primären Aufgaben für Sie als Investmentberater:

- Relationship-Management (Ihre Kunden in Finanzdingen umfassend zu betreuen)
- Portfoliomanager (das anvertraute Geld anzulegen und stetig zu vermehren).

Die Hauptqualitäten „guter Verkäufer“ und „guter Investmentmanager“ sind also gefragt. Aber auch hier zeigen sich in der Beraterwelt unterschiedliche Stärken. Gerade das Thema professionelles Anlagemanagement gestaltete sich in den letzten Jahren zunehmend schwieriger. Wer kann schon mit einiger Sicherheit sagen, wo in den nächsten Jahren die (Rendite-)Musik spielt? Immer neue Ideen werden durchs Dorf getrieben, die uns vonseiten der verschiedenen Vertreter der KVGs in den schillerndsten Farben dargestellt werden. Gold? Japan? BRIC? Emerging Markets? USA? – Gar nicht so einfach, hier eine vernünftige und renditestarke Asset-Allokation zusammenzustellen. Das kostet viel Zeit und Research-Arbeit und braucht ein gutes Händchen.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass sich die vermögensverwaltenden Mischfonds in den letzten Jahren allgemein sehr großer Beliebtheit erfreuten. Sie sind eben besonders pflegeleicht, weil sich der Manager (oft selbst Vermögensverwalter) um die genaue Zusammensetzung der Assetklassen kümmert und jene nach seinem System an die aktu-

Wie können Sie sich positionieren? Die Tabelle gibt Ihnen einen Überblick über die Möglichkeiten:

	Kundenbetreuer Relationship-Manager	Portfoliobetreuer Portfoliomanager
Weniger Aufwand Netfonds stellt Ihnen komplettes Management und Verkaufsförderungen automatisiert zur Verfügung (Endkundenbroschüren, Factsheets, Endkundenvideos, Reportings ...). ▶ Vermögensplan TOP Manager ▶ ETF iShares ▶ ab 10.000 € vermitteltem Volumen interessant	Ideal, um sich auf die Kundenbeziehung zu konzentrieren. Auch für (evtl. aus Zeitmangel) nicht betreute Kunden wird ein Rundum-sorglos-Paket geschnürt. Es hilft, die Ertragsquellen zu erhöhen. 	Fertige intelligente Strategien OHNE Einflussmöglichkeiten 
Ein oder mehrere Berater benennen einen aus ihrer Gruppe als Portfoliobetreuer und vermitteln eine „eigene“ Strategie bzw. ein Berater öffnet seine Strategie für andere Berater, die diese ebenfalls gerne vermitteln. ▶ ab 1 Mio. € vermitteltem Gesamtvolumen pro Strategie interessant	Gute Lösung, um sich nur um die Kundenbeziehung zu kümmern Auch für (evtl. aus Zeitmangel) nicht betreute Kundenpotenziale wird ein Rundum-sorglos-Paket geschnürt. Es hilft, die Ertragsquellen zu erweitern. Marketingunterlagen müssen selbst erstellt werden. Wichtig: Nur der Vermögensverwalter kann die Kunden sehen. Der Portfoliobetreuer berät nur die Strategie, ohne Kundendaten einzusehen. 	Gute Möglichkeit, neben den eigenen Kunden auch fremdes Volumen anderer Vermittler zu betreuen und damit die Erträge aus der Advisory-Fee zu erhöhen. Bei genug Potenzial kann sich der Berater immer mehr um die Portfoliobetreuung kümmern. 
Hoher Aufwand Einzelportfolios in der Vermögensverwaltung ▶ ab 200.000 € pro Depot möglich	Durch relativ nahen Kontakt und individuelle Vermögensverwaltungsentscheidungen entsteht hoher Research- und Betreuungsaufwand. Nur für einzelne große Kunden interessant, für den Verkäufer-Typ schwierig. 	Spannend für große Kunden und schwer erreichbare Kunden, um die Portfoliobetreuung auch ohne Dokumentation und Kundenauftrag durchzuführen. 

ellen Marktgegebenheiten anpasst – und das mit gutem Erfolg!
Wenn da nicht die elende Protokollerei wäre. Wenn Sie also etwas im Depot verändern wollen, brauchen Sie die Unterschrift des Kunden. Stellen Sie sich vor, Sie wollen im Portfolio bei allen 100 Kunden Fonds A gegen Fonds B tauschen, weil A nicht mehr richtig läuft. Alle müssen angeschrieben werden, alle müssen antworten, 100 Protokolle müssen geschrieben werden und so weiter. Der Effekt: Nach ein paar Jahren sieht jedes Kundendepot anders aus, von einheitlicher Steuerung kann keine Rede sein.

Was sind also die gefragten Lösungen?

- Arbeitsteilung, Konzentration auf die eigenen Stärken
- Standardisierung in Abwicklung und Asset-Management

Mehr Zeit für Kernaufgaben

All dies kann Ihnen die neue Dienstleistung „Vermögensverwaltung“ bieten: Kümmern Sie sich wieder um Verkauf und Beratung, denn neue Kunden sind Ihre wirtschaftliche Grundlage und Ihr Kapital. Wenn Sie sich zukünftig wieder stärker auf Beratung und Marketing konzentrieren wollen, setzen Sie mit uns Ihre eigene Strategie als Vermögensverwaltungsstrategie um.

Oder alternativ: Schließen Sie sich einem anderen, erfolgreichen Investmentmanager an. Unsere Vermögensverwaltungsstrategien „Vermögensplan TOP Manager“ und „NFS ETF Portfolios powe-

red by iShares“-ETF-Strategien haben sich hervorragend entwickelt und auch in Abschwungphasen ihre Stabilität bewiesen.

Die Übersicht auf Seite 38 soll Ihnen als Entscheidungshilfe dienen. Wenn Sie sich für Strategien anderer Berater interessieren, sprechen Sie uns gerne an. Generell sieht ein Portfoliobroker niemals die vermittelten Kunden eines Relationship-Managers. Dieser kann somit auch bei Unzufriedenheit mit dem Portfoliobroker jederzeit seine Strategie auf einen anderen Manager/eine andere Strategie bei der HHVM oder NFS Capital verändern. Er behält als Vermittler und persönlicher Berater des Kunden die Hoheit über den jeweiligen Manager der Strategie. ■ (ew)

Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese

Geschäftsführer HHVM
eric.wiese@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 242-0

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

Stabilität. Immer.

Nordea 1 – Stable Return Fund
(ISIN: LU0227384020, BP-EUR)



Der Allwetter-Mischfonds mit Schwerpunkt auf Kapitalerhalt und geringer Volatilität.

Making it possible

Die genannten Teilfonds sind Teil von Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts, welcher der EG-Richtlinie 2009/65/EWG 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 Nordea-Fonds 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), Norddeutsche Bank AG, 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. 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.

nordea.de – nordeafunds@nordea.lu



Asset Management



Easy zum Vermögensverwaltungsdepot



Neuer, schlanker Angebots- und Antragsprozess in AdWorks

Sie haben sich für die Zusammenarbeit mit der Hamburger Vermögen (HHVM) oder der NFS Capital (NFSC) entschieden. Das heißt, sie haben nun erfolgreich mit uns eine eigene Strategie aufgelegt oder beabsichtigen, eine der bestehenden Strategien der beiden Vermögensverwalter zu vermitteln. Dann geht's los: Die ersten Kundengespräche finden statt, die ersten Depots sollen umgewandelt oder neu eröffnet, die ersten Vermögensverwaltungsverträge geschlossen werden. Doch welche Unterlagen, welche Formulare und Verträge sind dafür notwendig? Welche Daten müssen angegeben werden?

Das Kundenverwaltungssystem AdWorks, auf das alle Partner von Netfonds und Argentos Zugriff haben, bietet hier eine hervorragende Arbeitsunterstützung. Unser neuer, plausibilisierter Antragsprozess macht den Weg zu einem VV-Strategieangebot und zu den beiden kompletten und richtig ausgefüllten Vertragspaketen (Depoteröffnung und Vermögensverwaltungsvertrag) noch einfacher. Durch viele Anregungen aus Ihrem Kreis haben wir das System weiter verbessert, sodass Sie damit optimal arbeiten können. Wir wollen Ihnen nachfolgend die Funktionsweise beschreiben. Der Weg ist einfach und selbsterklärend.

AdWorks: Einfache und intuitive Bedienung

Wir gehen an dieser Stelle davon aus, dass Sie mit den Grundfunktionen von AdWorks vertraut sind. Ansonsten bietet Netfonds regelmäßig Online-Workshops oder Vor-Ort-Trainings (siehe Seite 18) an, die Sie in kürzester Zeit fit machen. Aber auch ohne Grundkenntnis ist das System recht einfach und intuitiv zu bedienen.

Bei dem Vermögensverwaltungs-Angebotsprozess handelt es sich um einen Vorgang des Typs „Beratung“, der für einen bestimmten Kunden durchgeführt wird. Hier gilt es, zunächst sechs verschiedene Karteireiter der Reihe nach mit Daten zu befüllen, die vom Inhalt her einer Beratungsdokumentation entsprechen. Am Ende können das VV-Angebot und die gewählten Formularepakete der Depotbank und der Vermögensverwaltung mit diesen Daten befüllt und als PDF-Dokumente generiert werden.

Diese können ausgedruckt werden und müssen dann nur noch vom Kunden und Berater unterschrieben an uns geschickt werden. Alles klar? Dann los:

Zunächst wählen wir zum Beispiel über die Suchfunktion den Kunden aus, für den die „Beratung“ durchgeführt werden soll (Fenster „Arbeitsplatz“, Menüpunkt „Kunden“, „Suche Kunden“). Es kann natürlich auch bei Bedarf ein neuer Kunde angelegt werden (obere Menüleiste, zweites Icon: „Neuer Kunde“).

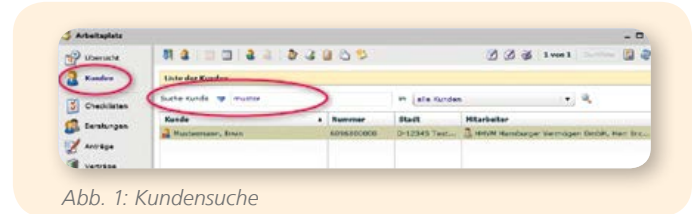


Abb. 1: Kundensuche

Im nächsten Schritt wollen wir für diesen Kunden eine „Beratung“ durchführen und gehen auf den entsprechenden Menüpunkt links, vierter Punkt: „Beratungen“, dann oben, zweites Icon: „Neue Beratung“ und wählen aus der sich dann öffnenden Liste den Punkt „VV-Angebot“.

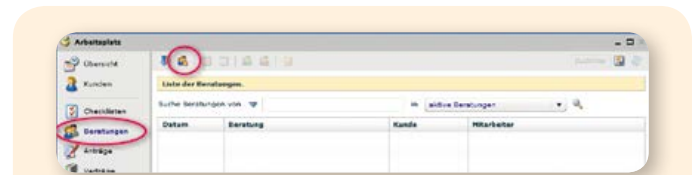


Abb. 2: Neue Beratung anlegen

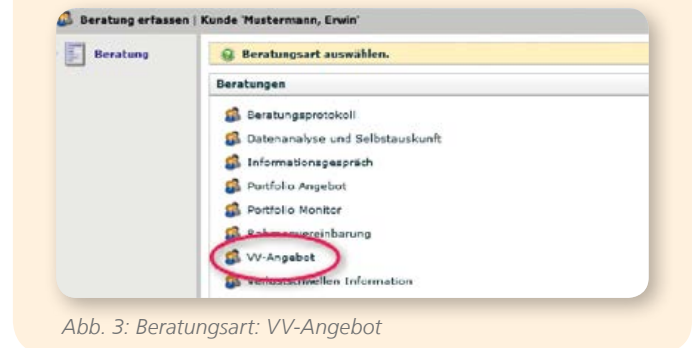
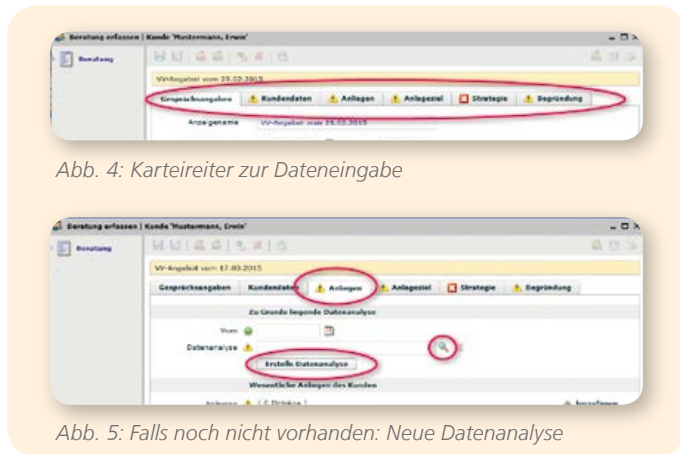


Abb. 3: Beratungsart: VV-Angebot

Es erscheint daraufhin ein Fenster mit den besagten sechs Karteireitern (Gesprächsangaben, Kundendaten, Anliegen, Anlageziel, Strategie und Begründung), die idealerweise der Reihe nach von links nach rechts abzuarbeiten sind. Wir wollen sie hier nicht im Einzelnen darstellen, die meisten Dinge sind selbsterklärend. Wichtig dabei ist, dass alle fehlenden Datenangaben mit einem gelben Ausrufezeichen gekennzeichnet sind. Bevor diese Felder nicht befüllt sind, kann auch kein Unterlagensatz erstellt werden. Karteireiter mit fehlenden Daten sind ebenso gekennzeichnet.

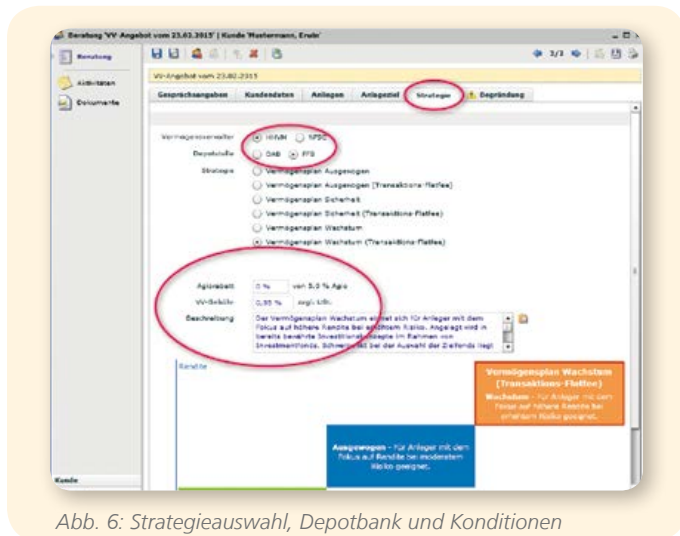
Besonderer Beachtung bedarf der dritte Karteireiter „Anliegen“, bei dem auf den letzten Kunden-Analysebogen referenziert wird, der mit der dortigen Suchfunktion (Lupe) ausgewählt werden kann. Sollte noch kein solcher vorhanden sein, kann an dieser Stelle zur Aufnahme eines neuen Analysebogens gesprungen werden („Erstelle Datenana-

lyse“). Die Inhalte dieser Datenanalyse werden dann in die folgenden Reiter und später natürlich auch in die Unterlagen übernommen, können aber auch noch einmal geändert und an das aktuelle Kundengespräch angepasst werden.



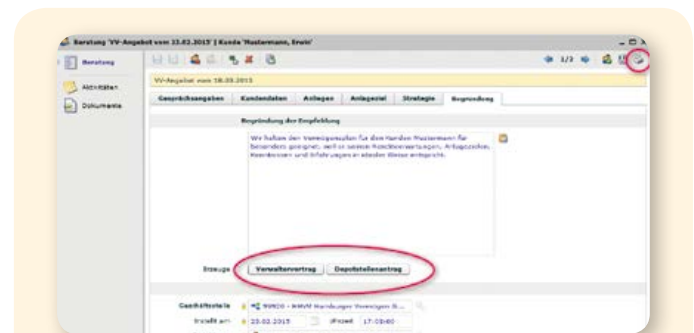
Unter dem Reiter „Strategie“ kommen wir nun endlich zur Auswahl der Anlagestrategie, sobald ein Vermögensverwalter und eine Depotbank ausgewählt wurden. Hier müssen auch die Konditionen angegeben werden. Bekanntlich ist die Festlegung der Gebühren (Agio und VV-Gebühr) sehr flexibel und kann von Ihnen individuell mit dem Kunden vereinbart werden. In der Regel zahlt der Kunde 5 Prozent Einstiegsgebühr (hier „Agio“ genannt) und 1 Prozent VV-Gebühr. Je nach Strategie sind hier jedoch Bandbreiten vorgegeben, in denen sich die Gebühr wiederfinden muss. Das Agio kann in 10-Prozent-Schritten bis auf null reduziert werden („Agiorabatt“).

Die Strategien unserer Strategieberater hinterlegen wir auf Wunsch gerne mit den gewünschten Angaben. Kommen Sie bei Interesse gern auf uns zu. Die standardisierten Strategien der Vermögensverwalter HHVM und NFSC sind auf jeden Fall schon hinterlegt, ebenso die dazugehörigen Textbausteine für die Strategiebeschreibung.



Jetzt kommen wir zum Finale: Unter dem Reiter „Begründung“ ist ein Grund anzugeben, warum Sie als Vermittler die Vermögensverwaltung als geeignete Lösung für den Kunden ansehen. Wir geben hier keine Texte vor, Sie können sich jedoch selbst eine entsprechende Textvorlage erstellen und sie an dieser Stelle einfügen. Tenor dieses Textes sollte sein, dass die gewählte Vermögensverwaltung am besten den Zielvorstellungen des Kunden, seiner Risikoneigung sowie seinen Kenntnissen und Erfahrungen entspricht. Weitere Argumente könnten sein: die aktive Überwachung des Portfolios, ohne dass sich der Kunde darum kümmern muss, die schnelle Reaktionsfähigkeit bei Marktveränderungen oder auch die speziellen Eigenheiten der jeweilig gewählten Strategie.

Sind hier alle Angaben vollständig, kann man diese Beratung speichern und über das Icon „Beratung drucken“ (oben rechts im Fenster) das entsprechende Dokument (VV-Angebot, Gesprächsprotokoll und Strategiebeschreibung) mit den angegebenen Daten als PDF erzeugen.



Nun geht's weiter zu den Verträgen: Unter dem Feld mit der Begründung finden Sie die zwei Buttons „Verwaltervertrag“ und „Depotstellenantrag“. Durch deren Betätigung erfolgt jeweils ein Sprung in den Bereich „Antrag erfassen“. Zunächst betätigen wir den „Verwaltervertrag“, dort sind gegebenenfalls noch Angaben

zur Person des Kunden zu ergänzen, Sie können einen zweiten Depotinhaber angeben und ebenso Notizen.

Sind hier alle Angaben vollständig, kann man sie speichern und über das Icon „Antrag drucken“ (oben rechts im Fenster) die entsprechenden Formulare (Vermögensverwaltungsvertrag mit Anhängen, Auswahl der Anlagestrategie) mit den angegebenen Daten als PDF erzeugen.



Abb. 9: Depotöffnungsunterlagen erstellen



Abb. 10: Vermögensverwaltungsantrag

So, der zweite Teil ist geschafft, jetzt folgt der Depotstellenantrag, auf den Sie direkt aus dem aktuellen Reiter „Strategie“ oder auch aus dem immer noch aktiven Fenster „Beratung“ springen können. Den entsprechenden Button gedrückt, landen wir in der Datenerfassung für den Antrag. Hier sind weitere Angaben zu tätigen, wie die Referenzbankverbindung, Steuer-ID und so weiter. Sind alle Angaben vollständig, kann man sie speichern (Icon oben links) und über das Icon „Antrag drucken“ (oben rechts im Fenster) die entsprechenden Formulare (Konto- und Depotöffnungsantrag, Vollmacht für den Vermögensverwalter, AGB) mit den angegebenen Daten als PDF erzeugen.

Die Anträge sind natürlich unter „Anträge“ (linke Menüleiste) bei dem entsprechenden Kunden gespeichert. Sollten Sie an einem ge-

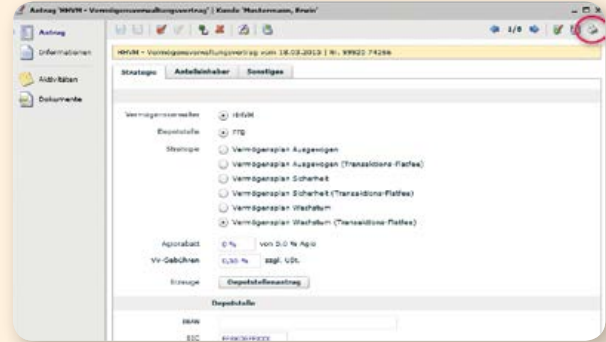


Abb.11: Depotöffnungsunterlagen erstellen



Abb. 12: Depotöffnung

speicherten Antrag etwas ändern oder ihn erneut ausdrucken wollen, finden Sie ihn an dieser Stelle und können ihn erneut öffnen. Die Buttons „Verwaltervertrag“ und „Depotstellenantrag“ im VV-Angebot hingegen erzeugen bei erneuter Betätigung immer einen neuen Antrag, also aufpassen, nur einmal drücken. Geschafft!

Bei Fragen zum Tool stehen wir Ihnen gern zur Verfügung, ansonsten wünschen wir (noch mehr) Erfolg in der Beratung! ■ (ew)

Ihre Ansprechpartner



Christian Hammer
Geschäftsführer NFS

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



Eric Wiese
Geschäftsführer HHVM

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

Voll im Trend

Aktive Vermögensverwaltung auf ETF-Basis: „NFS ETF Portfolios, powered by iShares“



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

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

Haftungssicher und unbürokratisch

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

Performance der NFS ETF Portfolios



Quelle: NFS Netfonds Financial Service

Vorteile der ETF-Strategie

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

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

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

Ihre Ansprechpartner



Falk Siedelmann
Produktmanager,
NFS Netfonds Financial Service

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



Eugen Fleck
Direktor Vertrieb,
NFS Capital AG

efleck@nfs-capital.li
Telefon: +423 371 18 71



Marke von 160 Millionen Euro geknackt!

Erfolgreiches Jahr 2014 und perfekter Start 2015 für die Vermögensverwaltung der Hamburger Vermögen und der NFS Capital

Seit nunmehr drei Jahren setzen wir mit Ihnen als unseren Partnern unser Leistungspaket „Vermögensverwaltung“ bei der **HHVM Hamburger Vermögen GmbH** und der **NFS Capital AG, Liechtenstein**, um. Die Vorteile für Sie als Berater liegen dabei auf der Hand:

- alle Kundendepots einheitlich und schnell verwalten
- bei Anlageentscheidungen keine Protokollpflicht
- keine Unterschriften mehr vom Kunden bei Transaktionen.

In den letzten Monaten des Jahres 2014 zeigte sich eine hohe Volatilität an den Märkten, dabei konnten unsere Strategieberater die Stärken unseres Systems ausnutzen und quasi auf Knopfdruck alle relevanten Kundendepots gegen Verluste absichern.

Das erste Quartal 2015 war nicht nur klimatechnisch sonnig: Getrieben von exorbitanten Geldmengen, die Rendite suchen, eilten die Indizes von Rekord zu Rekord, was sich auch in den Strategien unserer Berater erfreulich positiv widerspiegelte. Die Entwicklung geht rasant weiter: Immer mehr Netfonds-, Argentos- und NFS-Partner erkennen die Vorteile einer Vermögensverwaltung und setzen ihre Strategien mit uns um, inzwischen mit über 60 Strategien.

Mehr Kunden, mehr durchschnittliches Volumen

Als Alternative erfreuen sich auch unsere standardisierten Strategien „Vermögensplan“ und „NFS ETF Portfolios, powered by iShares“ stetig wachsender Beliebtheit (siehe Seite 43 und 45). Insgesamt wuchs das verwaltete Gesamtvolumen zwischenzeitlich auf über 160 Millionen Euro an Kundengeldern an. Auch die Kundenzahl hat sich mit über 1.600 deutlich vergrößert. Das Durchschnittsvolumen der Depots bei der NFS Capital AG beträgt dabei beachtliche 150.000 Euro, bei der HHVM Hamburger Vermögen GmbH rund 90.000 Euro.

Annualisierte Fondsp performance

	HHVM Hamburger Vermögen GmbH	NFS Capital AG
Volumen AuM	130 Mio. €	30 Mio. € (inkl. Fondsadvisory 110 Mio. €)
Kundendepots	> 1.400	> 200
Vertriebspartner	127	40
Strategien	43	15

Auch auf der administrativen Seite hat es einige Weiterentwicklungen gegeben: Die jüngst in die Netfonds-Welt integrierte Kundenverwaltungssoftware AdWorks wird auch von uns Vermögensverwaltern immer stärker eingesetzt und dient inzwischen als zentrale Lösung zur Kundenverwaltung.

Wichtige Neuerung: Beratungstool in AdWorks

Mit dem neuen Beratungs- und Angebotstool können schnell und effizient komplette Unterlagensätze zur Kundenunterschrift vorbereitet werden, sowohl für die Depotbank als auch die Vermögensverwaltungsverträge (Anleitung siehe Seite 40). Seien Sie dabei! Jetzt werden die Weichen für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell in der Investmentberatung gestellt. Wir beraten Sie gern! ■ (ew)

Vorteile

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

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

Vermögensplan TOP Manager – Investment leicht gemacht



Die Vermögensverwaltung für jedermann

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

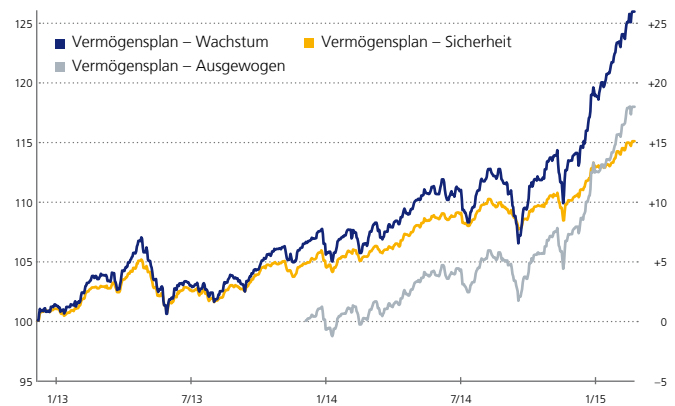
Die Strategien basieren jeweils auf den besten zehn vermögensverwaltenden Mischfonds. Diese werden auf Basis eines quantitativen Auswahlprozesses nach fünf Kriterien ausgewählt (Performance, Jahresvolatilität, Sharpe-Ratio, maximaler Drawdown und letztjährige Mittelzuflüsse). Eine Besonderheit ist die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte „Protect-Schwelle“. Wenn diese für einen Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir ihn für sechs Monate in einen Geldmarktfonds, bevor wir dann in den jeweils besten Fonds nach unseren Kriterien wieder einsteigen.

Die Protect-Schwelle wurde seit dem Start 2013 nur von zwei Fonds unterschritten, was für die Auswahlqualität der Fondsmanager spricht. Bei den Strategien liegt demnach ein besonderes Augenmerk auf einem echten „vermögensverwaltenden“ Ansatz, das heißt auf der Teilnahme an steigenden Märkten mit entsprechenden

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

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

Wertentwicklung „Vermögensplan TOP Manager“



Vermögensplan TOP Manager



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



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



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

Vertriebsargumente

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

	Ertrag 2013	Ertrag 2014 ²	Ertrag 2015 ³
VP – SICHERHEIT	4,27 %	3,04 %	4,31 %
VP – AUSGEWOGEN	4,75 % ¹	3,43 %	10,50 %
VP – WACHSTUM	5,31 %	3,16 %	11,69 %

¹ Rückrechnung, ² Stichtag: 31.07.2014, ³ Stichtag: 31.03.2015

Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese
Geschäftsführer HHVM
ic.wiese@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 242-0

„Das Konzept ist genau das, was unsere Mandanten erwarten“

Wie arbeiten die Partner der Netfonds Gruppe mit den Vermögensverwaltungskonzepten? Wir haben um Feedback gebeten bei Karl-Heinz Stroscher, Alpha Finanz, und bei Hartmut Leinweber, FinanzSozietät Marburg, und ihnen die gleichen Fragen gestellt.

Was hat Sie dazu bewegt, zur Vermögensverwaltung zu beraten?

Karl-Heinz Stroscher: Unsere Hauptmotive waren die zunehmende Nachfrage seitens unserer Kunden und die Möglichkeit, bei immer zeitlich schnelleren und größeren Marktbewegungen besser reagieren zu können.

Hartmut Leinweber: Der Gedanke, unseren Mandanten Portfoliostrategien anzubieten, hat sich über Jahre entwickelt. Durch die sich verschärfende Regulierung sahen wir die Gefahr, mit einer 34f-Zulassung unsere Mandanten nicht mehr umfassend beraten und ihren Erwartungen gerecht werden zu können. Das Angebot der Hamburger Vermögen kam uns wie gerufen. Damit konnten wir dem administrativen Aufwand einer angedachten eigenen Zulassung nach Paragraf 32 KWG entgehen.



Karl-Heinz Stroscher, Alpha Finanz

Welche Form der Vermögensverwaltung nutzen Sie?

Stroscher: Wir gestalten zusammen mit der NFS Liechtenstein individuelle Vermögensverwaltung, nutzen also nicht die Standarddepots.

Leinweber: Wir haben im Oktober 2013 zusammen mit der Hamburger Vermögen zunächst drei Strategien (FSM Stable Return, FSM Balanced, FSM Dynamic) aufgelegt. Deren Zusammensetzung wird von uns mittels eines Advisory-Mandats vorgeschlagen und laufend überprüft. Die Hamburger Vermögen trägt Sorge, dass die Vorschläge zu der gewählten Risikostruktur passen, und setzt die Transaktionen um. Seit Herbst 2014 haben wir unsere Strategien mit dem FSM Sustainable um ein weiteres Mandat ergänzt. Wir verzichten weitgehend auf Umsatzkommissionen und erhalten unsere Vergütung aus moderaten Servicegebühren (Anteil für die HHVM) sowie Bestandsvergütungen.

Worin sehen Sie Ihre Vorteile jetzt und in Zukunft?

Stroscher: Die optimale Umsetzung der Kundenwünsche im Portfolio und eine bessere Risikoabsicherung der Portfolios sind überzeugende Vorteile. Zudem erfordert die Umsetzung einer Depotstrategie einen geringeren administrativen Aufwand. Und wir wären vorbereitet, falls tatsächlich ein Provisionsverbot in der Zukunft kommt.

Leinweber: Wir können uns wesentlich intensiver um Markt- und Produktresearch kümmern und Portfolioanpassungen ohne Zeitverzug und unbürokratisch abwickeln. Auch ist der verstetigte Einkommenszufluss ein wichtiger Aspekt für konzentriertes, mandantengerechtes Asset-Management.

Worin sehen Sie die Vorteile für die Kunden?

Stroscher: Die Einführung von Risikokontrollsystemen und deren Umsetzung, auch wenn der Kunde nicht erreichbar ist. Dadurch wird der Risk-Return für den Kunden verbessert. Die vereinfachte Gebührenstruktur, die optimale Umsetzung der Anlagestrategie und die Nutzung kurzfristiger Opportunitäten sind hier ebenfalls zu nennen.

Leinweber: Hat sich der Mandant für eine Strategie entschieden, so profitiert er von konzentrierter Portfolioüberwachung und einem Asset-Management, das ohne Zeitverzug umsetzbar

ist. Er kennt seine Verwaltungskostenstrukturen innerhalb der Strategie und unterliegt nicht der „Hin und her macht Taschen leer“-Philosophie. Entscheidend jedoch ist, dass mit dieser vereinfachten Abwicklung Verbraucherschutz erst wirklich möglich ist. Denn uns als Beratern bleibt anstatt bürokratischem Overkill ausreichend Zeit, um Markt und Produkte ausreichend zu beobachten und zu screenen.

Wie reagieren Kunden auf das Angebot, in eine VV zu investieren?

Leinweber: Das Konzept ist genau das, was unsere Mandanten erwarten. Sie wollen nicht mit uns besprechen, ob Fonds A oder B besser passt, und auch nicht behelligt werden mit beständigen Anfragen zu irgendwelchen Änderungsformalitäten. Im Gegenteil – die Mandanten finden es sehr erfreulich, sich nach ihrer Risikoneigung und ihrem Zeithorizont eine oder mehrere Strategien auszusuchen und nur noch mitteilen zu müssen, wann sie welche Summe zusätzlich anlegen oder verkaufen möchten. Sie erwarten selbstverständlich von uns die Detailarbeit.

Stroscher: Ältere Kunden reagieren meist noch etwas zögerlich auf das Angebot einer Vermögensverwaltung, bei jüngeren sowie bei Unternehmern überwiegen die genannten Vorteile.

Wie ist Ihr bisheriges Fazit, seitdem Sie Ihre Kunden in eine VV beraten haben?

Stroscher: Bisher positiv, die Renditen sind im Verhältnis zum Risiko stabiler geworden. Der administrative Aufwand für die Umsetzung und Führung der Vermögensverwaltung ist deutlich geringer geworden. Und die Erträge sind wesentlich kalkulierbarer geworden.

Leinweber: Wir sind sowohl mit der absoluten als auch mit der risikoadjustierten Rendite sehr zufrieden. Die erzielten jährlichen Renditen zwischen 7 Prozent im Stable Portfolio und 16 Prozent im Dynamic Portfolio liegen seit Auflage deutlich über Plan, die Volatilität blieb in allen Portfolios unter 5 Prozent. So wäre es bei Einzelbetreuung der Depots kaum möglich gewesen, im Angesicht des QE-Programms von Draghi zu Beginn des Jahres mit einem Federstrich 150 Portfolios etwas offensiver auszurichten. Allerdings ist auch die Verantwortung gestiegen, denn es gilt, sich darauf vorzubereiten, den „Stecker“ rechtzeitig zu ziehen.

Können Ihre Kunden und Sie die Entwicklung des Portfolios transparent und aktuell verfolgen?

Stroscher: Ja, zum einen über die monatlichen Übersichten der DAB Bank und zum anderen über die Berichterstattung durch uns. Wir führen die Konten über die vwd-Schnittstelle vwd portfolio manager, welche weitgehende Auswertungen und Berechnungen zulässt.



Hartmut Leinweber, FinanzSozietät Marburg

Leinweber: Die Mandanten haben die Möglichkeit, ihre persönlichen Portfolios über unsere Poolsoftware AdWorks in allen Facetten laufend zu überwachen. Davon wird durchaus unterschiedlich Gebrauch gemacht. Zudem geben wir in unseren Quartalsberichten jeweils die laufenden Ergebnisse der Strategien bekannt.

Kontakt

Karl-Heinz Stroscher

Alpha Finanz OHG

Telefon: (0 77 20) 80 87 20

E-Mail: karl-heinz.stroscher@alpha-finanz.com

www.alpha-finanz.com

Hartmut Leinweber

FinanzSozietät Marburg GmbH

Telefon: (0 64 21) 59 09 78-13

E-Mail: leinweber@fs-mr.de

www.fs-mr.de

TBF: Der Mensch ist Evolution



Leidenschaftliche Arbeit und emotionslose Handelssysteme

„Seit der Gründung von TBF Global Asset Management im Jahr 2000 verfolgen wir als unabhängiger Fondsmanager konsequent eine Unternehmenskultur, die vom Streben nach kontinuierlicher Weiterentwicklung geprägt ist. Diese Unabhängigkeit gibt uns die Freiheit, Investitionsentscheidungen eigenständig zu treffen und unsere wertorientierte, auf langfristigen Erfolg abzielende Anlagestrategie stets im Sinne der Investoren umzusetzen“, so Peter Dreide, CEO & Gründer von TBF.



TBF verfügt als unabhängiger Asset-Manager über ein spezialisiertes Angebot an Aktien- und Mischfonds. Um für Investoren einen größtmöglichen Mehrwert im aktuellen und künftigen Marktumfeld generieren zu können, fokussiert sich **TBF** auf jahrzehntelange Erfahrung und Expertise bei speziellen Themen und entwickelt innovative Ansätze auf Grundlage zweier Kernkompetenzen: Einer umfassenden DatenBank in Kombination mit eigenentwickelter Software und Risikomodelle sowie einer **Fundamentalanalyse**, unter anderem durch

jährlich mehr als 200 Unternehmensbesuche in Europa, Japan und den USA. Durch diese Bausteine stellt TBF sicher, dass die Werte aller Fonds den höchsten Qualitätsansprüchen genügen und stringente Handelssysteme die Emotionen außen vor lassen.

Für die nächsten Jahre erwartet TBF den vermehrten Einsatz von Hightech in US-Industrieunternehmen. Beherrschende Themen sind unter anderem Prozessautomatisierung durch Einsatz von Sensoren und Datenanalyse-Software (Industrie 4.0) sowie Energieeffizienzlösungen, beispielsweise der Einsatz von LEDs im privaten und gewerblichen Bereich. Durch die Finanzkrise liegen die Investitionen in Technologie seit Jahren brach. Im aktuellen Umfeld stagnierender Margen sehen Unternehmen die Chance, neue Technologien zur Effizienzsteigerung einzusetzen und Margenausweitungen zu erzielen. Durch eine klare Fokussierung der spezialisierten Fonds (4Q-VALUE und 4Q-GROWTH) können Investoren gezielt und langfristig profitieren.

Wer derzeit ein reines Aktieninvestment scheut, kann durch die defensiven Mischfonds von TBF eine risikoadjustierte Rendite erzielen. Seit mehr als zehn Jahren ist TBF für den 4Q-INCOME verantwortlich. Bei diesem defensiven Mischfonds liegt der Fokus auf Unternehmensanleihen und einer aktiven Risiko- sowie Aktienquotensteuerung über die langjährig erprobten Modelle.

Mit diesem stringenten Investmentprozess konnten seit Auflage herausragende Ergebnisse bei geringer Volatilität erzielt werden. Beim 4Q-SPECIAL INCOME wurden die Segmente Unternehmensanleihen und Aktien um Titel in sogenannten Spezialsituationen (Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge, Squeeze-Outs) ergänzt.

Ihre Ansprechpartner

FONDSDATEN	
Fondsname	4Q-VALUE FONDS
ISIN	DE0009781633
Fokus	US-Industrie
Fondsname	4Q-GROWTH FONDS
ISIN	DE000A0D9PG7
Fokus	globale Technologie
Fondsname	4Q-INCOME FONDS -R-
ISIN	DE000A1JUV78
Fokus	defensiver Mischfonds mit risikoadjustierter Rendite
Fondsname	4Q-SPECIAL INCOME EUR -R-
ISIN	DE000A1JRQD1
Fokus	defensiver Mischfonds mit risikoadjustierter Rendite



Dirk Zabel
Geschäftsführer
TBF Sales and Marketing GmbH
dirk.zabel@tbfsam.com
Telefon: (040) 308 533 533



Markus Kurz
Head of Wholesale
TBF Sales and Marketing GmbH
markus.kurz@tbfsam.com
Telefon: (040) 308 533 555

Ready for Take-off – Wachstumsmarkt Flugverkehr

COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe

Wo finden Anleger heute noch Märkte mit überzeugenden Perspektiven und langfristigem Investitionshorizont? Der Flugverkehr weist vielversprechende Kennzahlen und Prognosen auf.



Der internationale Flugverkehr gehört zu den Branchen mit stetigem Wachstum. Bezogen auf die Anzahl der jährlich beförderten Passagiere wuchs er in den letzten zehn Jahren um 55 Prozent. Im Jahr 2013 wurde erstmals die Marke von drei Milliarden Passagieren pro Jahr überschritten, so der Weltluftfahrtverband IATA.

Der Markt ist schwer umkämpft und hat einen hohen Finanzierungsbedarf, derzeit bringen viele Anbieter von Beteiligungen neue Flugzeugfonds heraus. „Der Flugzeugleasingmarkt ist sehr interessant, weil sich die Eigentümer nicht um die Betriebskosten kümmern müssen. Das ist etwa bei Schiffsbeteiligungen anders. Ein Flieger dagegen erlaubt von Beginn an einen hohen Cashflow, der zu einer schnellen Entschuldung und additiv zu attraktiven Ausschüttungen für die Anleger führt“, erklärt Rolf-Dieter Müller, Experte für die Fondskonzeption der Commerz Real.

Anlageobjekt ist eine Boeing 777

Commerz Real bietet Anlegern die Zeichnung einer Triple-Seven von Boeing an. Die Anlage kombiniert das weltweit am stärksten nachgefragte Langstreckenflugzeug Boeing 777-300ER mit der weltweit operierenden und besonders wachstumsorientierten Airline Emirates. Die vor 30 Jahren gegründete Fluggesellschaft aus Dubai erwirtschaftet seit 25 Jahren durchgehend Gewinne.

Sie gehört zu den am schnellsten wachsenden Fluggesellschaften der Welt. Mit rund 44,5 Millionen im Geschäftsjahr 2013/2014 hat sie die Zahl der beförderten Passagiere in den vergangenen fünf Jahren nahezu verdoppelt. Emirates bedient 142 Flugziele in 80 Ländern. „Arabische Airlines werden künftig den Langstreckenmarkt unter

sich aufteilen. Die Region ist aus Fliegersicht der Nabel der Welt, und ein Nachtflugverbot gibt es dort auch nicht“, weiß Müller. Commerz Real hat mit Emirates einen langfristigen Leasingvertrag geschlossen. Nach Vertragsende ist die 777 komplett entschuldet. Darüber hinaus erfolgt die Rückgabe in technisch neuwertigem Wartungszustand („full-life“). Die Prognose der Anschlussvermietung basiert dagegen konservativ auf der Basis von „half-life“-Leasing. „Damit bieten wir unseren Kunden eine faire Chance auf Mehrerlöse“, betont der Fondsexperte.

Anleger beteiligen sich hierzu an der AVOLO Aviation GmbH & Co. Geschlossene Investment KG. Die Beteiligung erfolgt mittelbar über die Treuhandkommanditistin AVIO Verwaltung und Treuhand GmbH. Diese von der Commerz Real verwaltete Investmentgesellschaft wird mit Eigenkapital von 86,8 Millionen US-Dollar (ohne Agio) und 90 Millionen Dollar Fremdkapital finanziert. Die Mindesteinlage für Anleger beträgt 20.000 Euro oder 30.000 Dollar plus 5 Prozent Agio.



FONDSDATEN

Anlageobjekt	Boeing 777-300ER
Passagierkapazität	428 Sitzplätze
Erstauslieferung durch Boeing	30.11.2012
Erwerb durch Investmentgesellschaft	16.06.2014
Kaufpreis (netto)	168,1 Millionen US-Dollar
Leasingnehmerin	Emirates
Ablauf der Grundmietzeit des Leasingvertrags	30.11.2024

Ihr Ansprechpartner



Andreas Suffrian

Vertriebsdirektor Nord
Versicherungen und Kooperationsvertriebe
Andreas.suffrian@commerzreal.com
Telefon: (0611) 7105-4548



Mehr Sicherheit durch das KAGB

Was hat sich im Markt der ehemaligen geschlossenen Fonds verändert?

Seit mehr als eineinhalb Jahren ist das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Kraft. Das beschlossene Regelwerk hatte für den Bereich Beteiligungen/Sachwertanlagen unmittelbare Auswirkungen: Manager alternativer Investmentfonds müssen neuen Anforderungen bei Management und Vertrieb nachkommen und zudem neue Akteure in ihr Geschäftsmodell einbeziehen. Zugleich wurden die Gesellschaften und ihre Fonds der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) unterstellt. Kurzum: Das KAGB hat zu gravierenden Veränderungen in einem bis dahin kaum regulierten Markt geführt.

Investitionen in Sachwerte, die früher als geschlossene Fonds aufgelegt wurden, werden in der sogenannten „neuen Welt“ als Alternative Investment Funds (AIFs) eingestuft. Die EU-Richtlinie „Alternative Investment Fund Managers Directive“ (AIFMD) wurde in Deutschland durch das Kapitalanlagegesetz-

buch (KAGB) in nationales Recht umgewandelt. Ziel der EU-Kommissare in Brüssel ist es, sämtliche Finanzprodukte staatlichen Regularien zu unterwerfen. Mit Blick auf derzeit noch unregulierte Produkte, wie etwa die Genussscheine, besteht also durchaus noch Anpassungsbedarf.

Anbieter entscheiden: KVG oder Auslagerung?

Die Manager alternativer Investmentfonds wurden durch die Regulierung dazu gezwungen, sich neu auszurichten. Um ihre Geschäftsprozesse mit dem KAGB in Einklang zu bringen und überhaupt noch Fonds auflegen zu können, ergaben sich für die Manager zwei Möglichkeiten: entweder die Gründung einer eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) mit Genehmigung der BaFin oder die Auslagerung an eine externe, ebenfalls von der BaFin zugelassene Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft.

Letzteres ist vor allem für kleine Fondsmanager ohne umfassende personelle oder organisatorische Ausstattung eine sinnvolle Alternative. Die Anforderungen an eine KVG unterscheiden sich wesentlich von der bisherigen Organisation der Initiatoren geschlossener Fonds. Kernfunktionen einer KVG sind das Portfolio- und das Risikomanagement – beides war bei den wenigsten Initiatoren geschlossener Fonds bisher vorhanden.

Faktisch ist das KAGB mit einem sehr hohen Aufwand für die KVGen verbunden. Das Gesetz sieht strenge Anforderungen an das Reporting, das Risikomanagementsystem und die umfassenden neuen Compliance-Standards vor. Hinzu kommt die notwendige Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern, um alle gesetzlichen Normen bei der Auflegung und Betreuung neuer AIFs zu erfüllen.

Fondsanteile und Objekte eines Fonds müssen bewertet werden, was in vielen Fällen durch externe Sachverständige geschieht. Der Gesetzgeber hat die Bewertungspflicht eingeführt, um die Transparenz für die Anleger zu erhöhen und damit den Anlegerschutz zu stärken. War die BaFin in der Vergangenheit vor allem für die Marktstabilität und damit für die Kontrolle der im Markt tätigen Unternehmen zuständig, erhielt sie im Zuge der gesetzlichen Neuerung den politischen Auftrag, den Anlegerschutz sicherzustellen.

Verwahrstellen – das Herzstück der Reform

Von zentraler Bedeutung und vollkommen neu für KVGen ist die Einbeziehung von Verwahrstellen in ihr Geschäftsmodell. Die Verwahrstelle agiert treuhänderisch als unabhängiges Kontrollorgan mit umfassenden Prüfpflichten. Bei ihr wird das Investmentvermögen hinterlegt und verwaltet.

Zur Kernaufgabe der Verwahrstelle gehört die Überwachung der laufenden Fonds-Bewirtschaftung. Sie prüft sowohl die Rechtspositionen der AIFs im Hinblick auf ihre Eigentumsrechte als auch die Zahlungsein- und -ausgänge. Sie haftet somit für das rechtskonforme Handeln der KVG.

Für die KVG bietet dieses Konstrukt mehr Sicherheit, verlangt aber auch ein deutliches Mehr an Abstimmung und Organisation. Hinzu kommt noch die Abstimmung mit den Wirtschaftsprüfern, die die Gesamtentwicklung der KVG und der einzelnen AIFs überprüfen, bevor sie den Jahresabschluss feststellen können.

Schlussendlich wurde mit dem KAGB auch die Berichtspflicht der KVGen erweitert. Seit Januar 2015 müssen die KVGen im Rahmen des Meldeverfahrens ihre Daten zu den einzelnen Investmentvermögen monatlich elektronisch bei der Bundesbank melden.

Die Auswirkungen der beschriebenen Veränderungen im Markt der Produkthanbieter waren gravierend. Während die Zahl der

unregulierten Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland in früheren Zeiten bei über 300 lag, beträgt die der zugelassenen KVGen etwa 10 Prozent davon. Man kann also von einer deutlichen Konsolidierung des Marktes sprechen.

Produktauswirkung: mehr Sicherheit

Wie bisher, gehen die Anleger bei der Zeichnung eines AIF eine unternehmerische Beteiligung ein. Doch die Regulierung schafft vermeintlich mehr Sicherheit für die Anleger.

Ein Publikums-AIF muss laut Gesetz eine ausgewogene Risikomischung vorweisen. Zudem darf er maximal 60 Prozent Fremdkapital einsetzen. Bei einem Spezial-AIF für professionelle und sogenannte semiprofessionelle Anleger gibt es solche Einschränkungen nicht, da der Gesetzgeber zwischen institutionellen Investoren und Privatinvestoren ein unterschiedliches Schutzniveau anlegt.

Für jeden Fonds führt die BaFin eine Kohärenzprüfung durch, wonach sie die Schlüssigkeit des Verkaufsprospekts feststellt. Während dieser früher lediglich formal geprüft wurde, untersucht die Aufsicht nun, ob der Prospektinhalt verständlich und kohärent, also widerspruchsfrei, ist. Ohne eine Genehmigung darf eine KVG ihre Produkte nicht anbieten. ■ (msch/ul)

einBlick

Die Regulierung und die geringe Zahl zugelassener KVGen führen zu einer deutlichen Verknappung des Produktangebots im Publikumsbereich. Die Nachfrage der Privatanleger ist verhalten, das Marktvolumen sinkt seit Jahren. Aktuell ist ein Umschwung zu erwarten, zumal sich durch die neue Markttransparenz der potenzielle Absatzmarkt vergrößert. Gerade bei historisch niedrigen Zinsen ist eine Beteiligung an Sachwerten, wie Immobilien, Wind- und PV-Anlagen oder Flugzeugen, eine sinnvolle Depot-Beimischung.

Ihr Ansprechpartner



Ulrich Lück

Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF
ulueck@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-365

Seit 2004 ist Ulrich Lück auf den Bereich Beteiligungen/ Geschlossene Fonds spezialisiert. Der Diplom-Kaufmann und gelernte Industriekaufmann war nach seinem Studium in verschiedenen Positionen bei Spezialvertrieben und Emissionshäusern tätig. Seit 2011 steht er bei der Netfonds AG als Vertriebsleiter Beteiligungen/AIF den Vertriebspartnern zur Seite.

Die Talsohle ist durchschritten

Aktuelle AIF-Angebote im Überblick

Die Anbieter von Sachwertinvestments haben im vergangenen Jahr knapp über eine Milliarde Euro bei Privatanlegern platziert. Das sind teils heftige Einbußen beim Umsatz im Vergleich zum Vorjahr, ein Trend, der seit Jahren anhält. Mittels institutioneller Vehikel wie Spezial-AIFs und Direktinvestments wurden zudem rund 615 Millionen Euro bei institutionellen Anlegern eingeworben. Das ergab die „kapitalmarkt intern“-Platzierungsstatistik 2014.

Erfasst wurden dabei sowohl Vermögensanlagen wie etwa geschlossene Fonds und Private Placements nach altem Recht als auch Publikums- und Spezial-AIFs nach KAGB sowie (bislang) „unregulierte“ Direktinvestments und Nachrangdarlehen. Fonds nach „altem Recht“ bilden dabei den Löwenanteil von 42 Prozent. Reine Publikums-AIFs,

deren Erstauflage unter dem KAGB erfolgte, machen 2014 erst knapp 10 Prozent des gesamten Platzierungsvolumens aus. Bei den Anlageklassen dominieren die Immobilienfonds: Etwa 60 Prozent des gesamten Platzierungsvolumens wurden für deutsche Immobilienfonds eingeworben, gefolgt von ausländischen Immobilienfonds, die rund 14 Prozent ausmachen. Das verbleibende Viertel erfolgt breit gestreut über die weiteren Anlageklassen wie Private Equity, Container-Direktinvestments, Flugzeugfonds und Erneuerbare Energien.

Geschlossene Fonds stehen seit dem Ausbruch der Finanzkrise in der Kritik. Insbesondere die Misere bei den Schiffsbeteiligungen mit hohen Verlusten und zahlreichen Insolvenzen hat dem Image schwer geschadet. An der schwierigen Lage der Seeschifffahrt dürfte sich

Auswahl aktueller und geplanter Produkte der neuen Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs)

Anbieter	KVG	Produkt	Publikums-AIF	Spezial-AIF	Externe KVG	Registrierte AIF-KVG
Aquila	Alceda Asset Management GmbH	Aquila® Private Equity INVEST I	X		X	
		Aquila® Real EstateINVEST II		X	X	
		Aquila® WindpowerINVEST II	X		X	
Bouwfonds	k. A.	Private Dutch Parking Fund II	X			X
Buss	Buss Investment GmbH	„Containerfonds“ (Vorankündigung)	X			X
Commerz Real	Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Flugzeuginvestment 1	X		X	
BVT	derigo GmbH & Co. KG	k. A.			X	
DFC	DF Deutsche Finance Investment GmbH	Deutsche Finance PERE Fund I	X		X	
		Deutsche Finance PORTFOLIO Fund I	X		X	
Doric Investment	Doric Investment GmbH	„Immobilienfonds“ (Vorankündigung)	X		X	
		„Immobilienfonds“ (Vorankündigung)		X	X	
Dr. Peters	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG	DS-Fonds Nr. 140 Flugzeugfonds XIV	X		X	
Habona	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH	Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 04	X		X	
		Kita Fonds 01 (Platzierungspause)	X		X	
Hahn	DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH	k. A.	X		X	
Hamburg Trust	Hamburg Trust REIM Real Estate Investment Management GmbH	k. A.	X		X	
Hamburgische Seehandlung	Hamburgische Investitionshandlung Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG	„Flussfahrtfonds“	X		X	X
Hannover Leasing	HANNOVER LEASING Investment GmbH	Die Direktion, Münster (Vorankündigung)	X		X	
		HL Flight Invest 51	X		X	
HEH	Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	k. A.			X	
HMW	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	MIG 15	X		X	X
HTB	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	HTB 6. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio	X		X	
		HTB Strategische Handelsimmobilie Plus (SHP) Nr. 3 (Vorankündigung)		X	X	
		HTB Strategische Handelsimmobilie Plus Nr. 4	X		X	X

auch auf absehbare Zeit leider nichts wesentlich ändern. Und doch performen zahlreiche geschlossene Fonds prospektgemäß oder sogar besser.

Aufsteiger Immobilien und Flugzeugfonds

Neben zahlreichen Immobilienfonds – allen voran Pflege- und Einzelhandelsimmobilienfonds –, Flusskreuzfahrtschiffen und Container-Investments legten insbesondere die Flugzeugfonds der neuen Generation einen Steiflug hin. Darunter fallen alle seit 2007 emittierten Flugzeugfonds, die keine Steuervorteile nutzen, sondern als Operating-Leasingfonds konzipiert wurden. Sie konnten die Ausschüttungsprognosen einhalten und manche sogar übertreffen. Einen Überblick über ausgewählte aktuelle Produkte finden Sie hier in den Tabellen.

Angesichts der Branchenzahlen lässt sich ein klares Fazit ziehen: Die geschlossenen Fonds und damit voraussichtlich auch die KAGB-konformen Sachwertinvestments sind in der Lage, auch in einem wirt-

schaftlich schwierigen Umfeld recht beeindruckende Ergebnisse für die Investoren zu erzielen. Für den Anlageerfolg sind die Auswahl und Plausibilitätsprüfung aller wirtschaftlichen, rechtlichen und organisatorischen Parameter maßgeblich. ■ (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 wächst der Bereich Beteiligungen entgegen dem Markttrend stetig weiter.

Auswahl aktueller und geplanter Produkte der neuen Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGGen)

ILG	ILG Immobilienfonds Verwaltungsgesellschaft mbH	ILG Fonds Nr. 41 (Vorankündigung)			X	
IMMAC	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	k. A.	X		X	
INP	INP Invest GmbH	22. INP Deutsche Pflege Portfolio (Vorankündigung)	X			X
IWH (ehem. FHH)	IWH ImmobilienWerte Hamburg Invest GmbH	k. A.				X
Jamestown	JAMESTOWN US-Immobilien GmbH	Jamestown 29	X		X	
KGAL	KGAL Investment Management GmbH & Co. KG	Büro- und Geschäftshaus MONA in München		X	X	
LHI	LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	k. A.			X	
Lloyd	Lloyd Fonds Management GmbH	„Immobilienfonds“ (Vorankündigung)		X		X
Marble House	MHC Marble House Capital AG	Marble House European Mid Market Fund	X		X	
MPC	DSC Deutsche SachCapital GmbH	k. A.			X	
Nordcapital	NORDCAPITAL Investment GmbH	k. A.				X
PROJECT	PROJECT Investment AG	Wohnen 14	X		X	
		Wohnen 15	X		X	
Paribus	Paribus Capital Management GmbH	Rail Portfolio III (Platzierungspause)	X		X	
publity	publity Performance GmbH	publity Performance Fonds Nr. 7	X		X	
Real I. S.	Real I. S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement / Real I. S. Investment GmbH	BGV VI		X	X	
		Grundvermögen	X		X	
reconcept	reconcept Vermögensmanagement GmbH	RE04 Wasserkraft Kanada	X		X	
RIZ Real Invest	Salomon Invest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	k. A.				X
Sachsenfonds	SF Invest GmbH	k. A.			X	
Signa	SIGNA Investment AG	k. A.			X	
Steiner + Company	Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	MAP® 3 (Platzierungspause)	X		X	
WealthCap	WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	BayWa-Immobilienportfolio		X	X	
		Immobilien Deutschland 38	X		X	
ZBI	ZBI Fondsmanagement AG	ZBI Professional 9	X		X	

Quelle: EXECNEWS, Beteiligungsreport KVG-Spezial und eigene Recherche

Immobilien als Kapitalanlage – die Nachfrage bleibt unverändert hoch

Die Zinsen sind extrem niedrig, die Einkommen steigen: Deshalb sind Immobilien aus Sicht des Immobilienverbands IVD derzeit trotz leicht steigender Preise erschwinglicher als jemals zuvor.

Das gilt vor allem für begehrte Stadtteile der Metropolen und einige Regionen, wo die Nachfrage nach Miet- und Wohneigentum ungebrochen hoch ist. Dennoch sieht die Immobilienwirtschaft derzeit keine Preisblasen. Denn die Branche habe mit dem verstärkten Bau neuer Wohnungen reagiert und die Nachfrage nach Immobilienkrediten sei vergleichsweise moderat, teilte der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) in seinem Frühjahrsgutachten mit.

Für Netfonds war 2014 das umsatzstärkste Jahr seit der Einführung des Direktimmobilienangebots im Jahr 2009. Viele

Einsatz der Immobilienexperten

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

Der Experte übernimmt auf Wunsch und optional:

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



Berater vertrauen auf die vom langjährigen Netfonds-Partner Conversio ausgewählten und geprüften Wohnimmobilien.

Trotz oder besonders wegen der hohen Nachfrage ergeben sich an uns, aber auch an die Berater viele Herausforderungen. Es fängt damit an, dass man erst mal geeignete Objekte finden muss. Gibt es diese, beginnt oft schon vor einem offiziellen Vertriebsstart der Run auf die Wohnungen. Reservierungslisten füllen sich, bevor das Objekt überhaupt rechtlich verkauft werden kann.

Konnte der Berater trotz aller Umstände eine Reservierung setzen, so wird ihm oft nur eine sehr kurze Zeit vom Bauträger eingeräumt. Häufig müssen Besichtigungen in den ersten sieben Tagen nach Reservierungseingang erfolgen. Im Anschluss erwarten die Anbieter schnelle Entscheidungen für oder gegen das Objekt. Parallel muss der Berater den Kunden alle Fragen beantworten, Hilfestellung bei der Finanzierung geben und sämtliche Verträge erläutern.

Berater, die das Thema „Immobilie als Investment“ nur gelegentlich anbieten, stoßen oftmals bei diesen Rahmenbedingungen an ihre Grenzen. Das hat nicht selten zur Folge, dass der Kunde sich selber umschaute und bei einem Dritten kauft. Erfolg haben hier in der Regel nur die „Immobilienprofis“.

Genau hier bietet Netfonds seit Ende letzten Jahres Unterstützung an: **die Conversio Immobilienakademie und den Immobilienexperten-Pool [dieberater²] in Zusammenarbeit mit Netfonds.**

Die Immobilienakademie

Conversio hat es in den letzten Jahren geschafft, durch den standardisierten und anerkannten Prüfprozess die Qualität der ausgewählten Kapitalanlageobjekte erheblich zu verbessern und dadurch mögliche Risiken für den Anleger zu reduzieren.

Aus diesen Rahmenvoraussetzungen wurde bereits 2013 die Idee einer Akademie geboren, um Beratern die Möglichkeit zu bieten, sich genau dafür spezialisieren zu lassen. Nach herrschender Meinung werden erfahrene und fachlich qualifizierte Berater/-innen am Markt benötigt. **Seit 2014 gibt es die Conversio Immobilienakademie unter fachlicher Leitung von Prof. Dr. Thomas Zacher.** Viele gro-

Bei Conversio-Partner, Maklerpools, Banken und Allfinanzberatungsunternehmen, unterstützen schon heute die Conversio Akademie und empfehlen sie ihren Vertriebspartnern und Mitarbeitern. **Die IHK Köln zertifiziert die Teilnehmer nach erfolgreicher Prüfung als „Immobilien-Anlageberater IHK“.**

Die Seminarinhalte basieren in Art und Umfang auf den langjährigen Erfahrungen von Beratern und Beraterinnen, die erfolgreich und nachhaltig im Bereich Kapitalanlageimmobilie und auch in der Beratung für Dritte tätig sind. Die Inhalte der Akademie leiten sich aus rechtlich sinnvollen und alltagstauglichen Sachverhalten in Theorie und Praxis ab. Wenn Sie sich von diesen Zielen angesprochen fühlen und den dadurch geschaffenen Mehrwert für sich und Ihre Zukunft erkennen, so fordern Sie weitere Informationen zur Akademie bei uns an.

Der Immobilienexperten-Pool [dieberater?]

Neben der theoretischen Qualifizierung ist die Umsetzung in der Praxis ebenso wichtig. Mehrere ausgewählte Partner von Netfonds, alle mit großer Erfahrung in der Vermittlung von Anlageimmobilien, haben in den vergangenen Monaten bereits die Immobilienakademie für Profis besucht. Hier wurden sie von erfahrenen Experten aus allen Bereichen rund um das Thema Kapitalanlageimmobilie intensiv geschult und ausgebildet. Zum Abschluss haben sich alle Teilnehmer einer umfangreichen praktischen und theoretischen Prüfung gestellt und damit ihre Akademieausbildung erfolgreich beendet.

Was leistet die Immobilien-Akademie?

Eigene fachliche Ausbildung und Qualifikation mit IHK-Abschluss in den Themenbereichen:

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

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

Wo Conversio Akademie und Experten wirken



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

einBlick

Informieren Sie sich über die Immobilienexperten in Ihrer Nähe! Wir nennen Ihnen gerne den für Sie räumlich zuständigen Ansprechpartner. Sind Sie bereits „Profi“ im Bereich Immobilie als Kapitalanlage? – Wir suchen für unsere Poolpartner Immobilienprofis zur Unterstützung bei den Beratungen. Bei Interesse setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.

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 Kapitalanlageimmobilien.



Altersvorsorge in Zeiten ohne Zinsen

Was gilt es in der Vorsorgeplanung für Berater und Kunden zu wissen?

Haben Sie es gemerkt? Nein? Ihre Kunden vermutlich auch nicht. Denn lange schon reden wir über niedrige Zinsen. Aber wie niedrig die Zinsen genau stehen, weiß vermutlich keiner so richtig. Viele Ihrer Kunden haben vermutlich nur das Tagesgeldkonto im Auge, wenn man allgemein über „die Zinsen“ spricht, und schenken den darauf gutgeschriebenen aktuell 0,10 bis 0,25 Prozent pro Jahr keine wirkliche Bedeutung. Man erntet höchstens noch etwas Empörung in der Presse, wenn Banken Kunden aktuell mit negativen „Strafzinsen“ drohen.

Stellen Sie sich jetzt einmal vor: Ein immens wichtiges, langfristiges Anlagevehikel für die Altersvorsorge rentiert momentan auch auf Tagesgeldkonto-Niveau. Und dann ist auch noch statistisch gesehen fast jeder Bundesbürger darin investiert. Denn kaum einer scheint gemerkt zu haben, dass die zehnjährige Bundesanleihe 2014 deutlich verloren hat (siehe Grafik) und seit Jahresstart 2015 sogar nur noch zwischen 0,26 und 0,35 Prozent „dümpelt“.

Im Gegensatz zu Ihren Kunden wissen Sie nun aber, dass die zehnjährige Bundesanleihe eines der wichtigsten Anlageinstrumente für das in den letzten Dekaden erfolgreichste Altersvorsorgeprodukt in Deutschland ist – die klassische Lebens- und Rentenversicherung. Also müsste jeder Ihrer Kunden statistisch

gesehen auch mindestens ein Deckungsstockprodukt für seine Altersvorsorge erworben haben. Und damit automatisch auch jede Menge zukünftig sehr niedrig verzinslicher Anleihen für die nächsten Jahre und Jahrzehnte.

Ihr Kunde hat in diesem Fall folgende Herausforderung zu stemmen: Er muss bereit sein, zukünftig doppelt so hohe Beiträge zu entrichten, um die Prognoserechnung, die er vor einigen Jahren mit dem Kauf seiner klassischen Lebensversicherung erhalten hat, noch realistisch erscheinen zu lassen.

Herausforderungen für Garantieprodukte

Doch nicht nur klassische Lebensversicherungen sind von den Niedrigzinsen stark betroffen. Letztlich ist jedes Produkt, das mit einer Garantie versehen ist, auf (möglichst hohe) positive Zinsen angewiesen. Somit reduzieren sich mit der aktuellen Rechnungszinssenkung zum 1. Januar 2015 auf nunmehr 1,25 Prozent auch die Quoten der Aktienfonds etwa bei fondsgebundenen Rentenversicherungsprodukten mit Beitragsgarantie (sogenannte Zwei-Topf- oder Drei-Topf-Hybride). Bei einigen Anbietern verringert sich die Partizipation an Fonds in den Produkten – abhängig von den Kosten – mitunter sogar so drastisch, dass sie sich aus dem Geschäftsfeld „Garantien“ ganz

DWS AV-Neugeschäft: Neue Annahmerichtlinien (Mindestlaufzeiten für die Ansparphase) im Detail

Ziel: Sicherstellung der Möglichkeit zur langfristigen Partizipation an den Chancen der Aktienmärkte bei gleicher Garantie

Produkttyp	Art der Garantie	Bisherige Mindestlaufzeit	Aktuelle Mindestlaufzeit (gültig ab 15.04.2015)	Abschluss- und Vertriebskosten/ Verwaltungskosten	Sonstiges
DWS Basisrente Premium	Nettobeitragsgarantie	2 Jahre	10 Jahre	unverändert	–
DWS TopRente	Bruttobeitragsgarantie	7 Jahre	15 Jahre	unverändert	T50 wählbar
DWS RiesterRente Premium, DWS Vermögenssparplan Premium, DWS Versorgungsausgleich Premium, DWS Kinder-Riester	Bruttobeitragsgarantie	2 Jahre	20 Jahre	unverändert	Neu: DWS Kinder-Riester: ab 1/2015 kostenfreie Depotführung bis zum 15. Geburtstag* für minderjährige Depotinhaber DWS VSP: Sondereinzahlungen zum NAV ab 2.500 Euro möglich**
DWS bAV Vorsorgeplan Premium	Bruttobeitragsgarantie	10 Jahre	unverändert 10 Jahre	unverändert	Rabattierbar
DB Vita Premium / Select	FLV mit breiter Fondspalette (ohne Garantie)	12 Jahre	unverändert 12 Jahre	unverändert	Rabattierbar

*Die jährliche Depotgebühr wird erstmals für das Beitragsjahr berechnet, in dem der Kunde 15 Jahre alt wird. ** In Abstimmung mit Ihrer Vertriebspartnerzentrale

zurückziehen. Aber was heißt das jetzt für die Altersvorsorge? Letztlich das, was Sie Ihren Kunden vielleicht schon seit Langem predigen: Wer die Chance auf höhere Renditen will, muss auch mit mehr Risiko investieren. Oder wie André Kostolany schon sagte: „Wer reich ist, kann spekulieren. Wer arm ist, muss spekulieren.“

Wie war 2014? Gute Aktienmärkte – aber schwieriges Zinsumfeld

Wie die Marktsituation die Allokation im I-CPPI bestimmt



* GERMANY BENCHMARK BOND 10 YR (DS) - RED. YIELD indexiert (orange). Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. 31.12.2013 = 100 Punkte, Quelle: Thomson Reuters Datastream, Stand: 31. Dezember 2014

(Aktien-)Fonds statt Mini-Zinsen

Erfreulich ist nach wie vor die Anzahl der Neuabschlüsse bei unserem „Flaggschiffprodukt“, der DWS RiesterRente Premium. Ihre förderberechtigten Riester-Kunden machen somit genau das, was angesichts der aktuellen Situation für ihre Altersvorsorge angebracht ist: Sie investieren fondsorientiert in ein Anlagemodell, welches dynamisch nach einem finanzmathematischen Modell (I-CPPI) konzipiert ist. Auf jeden Kunden zugeschnitten erzielt es die maximale Wertsteigerungsquote. Dabei ist eine 100-prozentige Beitragsgarantie zum Ende der Ansparphase enthalten.

Das Basisinvestment als Wertsteigerungskomponente bilden die DWS Premium Fonds. Zur Absicherung werden die DWS Rentenfonds mit unterschiedlichen Laufzeiten eingesetzt, die den aktuellen Marktzins abbilden. In der Vergangenheit in einem stärkeren Zinsumfeld führte dies dazu, dass in den DWS-Altersvorsorgeprodukten die Aktienfondsquoten überdurchschnittlich hoch waren im Vergleich zu anderen Garantiemodellen. Doch nun sind die Verträge aufgrund der kaum vorhandenen Zinsen „gestresst“, wie das Beispiel der zehnjährigen Bundesanleihe zeigt, da ein höherer Anteil des Geldes in die Wertsicherungskomponenten und damit in Rentenfonds angelegt werden muss. Die gute Nachricht hier ist, dass steigende Zinsen auch wieder unmittelbar den Anlegern zugutekommen. Klassische Versiche-

runslösungen fixieren dagegen den entsprechenden gesetzlichen Rechnungszins (bei aktuellem All-Time-Low von 1,25 Prozent) bei Abschluss über die gesamte Laufzeit. Nichtsdestotrotz kann auch I-CPPI in diesem Niedrigzinsumfeld nicht zaubern, und so mussten auch wir die Aktienquoten in den Premium-Produkten deutlich reduzieren.

Aktuelle Maßnahmen im Niedrigzinsumfeld

Um auch weiterhin für Ihre Kunden attraktiv zu bleiben, haben wir für unsere DWS-Altersvorsorgeprodukte deshalb entschieden, verschiedene Maßnahmen umzusetzen, um die Wertsteigerungsquoten in den Produkten zu erhöhen. Ab dem 15. April 2015 werden wir die kürzeren Laufzeiten für das Neugeschäft temporär aussetzen (siehe Tabelle), da diese Verträge kaum eine initiale Wertsteigerungsquote bei Vertragsbeginn und später erzielen können.

Die aktuellen Kapitalmarktzinsen erfordern eine längere Dauer der Ansparphase, um attraktive Renditechancen bei gleichzeitiger Beitragsgarantie für unsere Kunden zu ermöglichen. Vorteil der neuen Annahmerichtlinien: Die DWS Vorsorgeanträge bleiben unverändert gültig, die Abschluss- und Vertriebskosten sowie die Depot- und Fondsgebühren ebenfalls. ■ (adp)

einBlick:

Das Anlagemodell I-CPPI in den Altersvorsorgelösungen der DWS hat gezeigt, dass auch in volatilen Kapitalmärkten Renditepotenzial unter Berücksichtigung von Beitragsgarantien effektiv für den Kunden ausgeschöpft werden kann. Die aktuell niedrigen Zinsen machen es schwieriger, möglichst hoch in die Wertsteigerungskomponenten zu investieren. Doch hier gibt es verschiedene Maßnahmen, um bestehende Verträge wie auch das Neugeschäft an die Marktgegebenheiten anzupassen. Mit steigenden Zinsen erhöht sich auch wieder die Renditechance für DWS-Kunden.

Ihr Ansprechpartner



Alberto del Pozo

Director, Senior Manager private Altersvorsorge
info@dws.com
Telefon: (069) 9101-2600

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



Die trügerische Sicherheit der staatlichen Rente

Warum Sie und Ihre Kunden gerade jetzt handeln müssen!

Ist es nicht beruhigend, wenn man jedes Jahr die Renteninformation der Deutschen Rentenversicherung Bund bekommt, die einem avisiert, wie viel Rente man in Euro im Moment des eigenen Rentenbeginns bekommt? Auch im Bekanntenkreis oder in der Verwandtschaft hört man hier immer wieder, das sei ja schon mal eine gute Grundlage und „nur“ für den persönlichen Luxus müsse man privat oder betrieblich zusätzlich etwas tun. So weit, so trügerisch, denn eine genaue Analyse zeigt hier anderes. Unterstellen wir zunächst einen Rentenbescheid mit einem Renteneintritt im Jahr 2040 (also in 25 Jahren). Sofern die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung ununterbrochen weitergeleistet werden, könnten Sie oder Ihr Gegenüber mit 2.000 Euro Rente rechnen. Das klingt erst einmal beruhigend – bis man beginnt, sich (oder dem gegenüberstehenden Adressaten des Briefs) ein paar Fragen zu stellen:

Frage 1: Wie viel Steuern musst du davon denn zahlen?

Die meistgehörte Reaktion hier dürfte sein: Wieso Steuern? Auf meine Rente vom Staat muss ich Steuern zahlen? Die Antwort lautet leider Ja. Und künftige Rentner-Generationen müssen so-

gar zunehmend Steuern auf ihre Rente zahlen. Sofern wir von einem heutigen Rentner ausgehen, der in diesem Jahr in Rente geht, sprechen wir von nur rund 160 Euro.

Für den heute 42-jährigen Angestellten, der erst in 25 Jahren in Rente geht, würde sich die Steuerlast aller Voraussicht nach deutlich erhöhen. Grund: Ab dem Jahr 2040 sind Renteneinkünfte zu 100 Prozent steuerpflichtig. Wer 2015 in Rente geht, muss nur 70 Prozent seiner Renteneinkünfte versteuern (Rentnerfreibetrag von 30 Prozent). Das berücksichtigt aber vermutlich niemand, der heute seine Renteninformation liest. Wir halten aber mal die (deutlich zu niedrig angesetzten) 160 Euro fest – es verbleiben somit nach Steuern 1.840 Euro an Rente.

Frage 2: Wie viel Krankenversicherungsbeitrag (sogar beide Teile) zahlst du dann?

Oft gehörte Reaktion: Krankenversicherungsbeitrag? Sofern man gesetzlich pflichtversichert in der Krankenversicherung ist, fallen aktuell circa 8 Prozent der Bruttorente an Krankenversicherungsbeiträgen an. Sofern man freiwillig gesetzlich oder privat krankenversichert ist, sogar deutlich mehr. Da wir die Kostenentwicklung des Gesundheitssystems schwer voraussagen können, gehen

wir mal von aktuellen Beitragssätzen der gesetzlichen Krankenversicherung aus. Hier fielen erneut etwa 160 Euro an, wenn nur eine staatliche Rente verfügbar wäre.

Aber Achtung: Wenn sich das gegenüber den „Luxus“ einer privaten Rentenversicherung oder betrieblichen Altersvorsorge leistet, steigt dieser Beitrag entsprechend prozentual mit an, da sich durch zusätzliche Altersrenten auch die Bruttorente erhöht. Gehen wir hier aber mal vom günstigen Fall aus. Nun bleiben noch rund 1.680 Euro übrig.

Frage 3: Wie viel Inflation sollen wir ansetzen?

Wieso Inflation?, könnte Ihr Gegenüber fragen. Ja, denn die Kaufkraft der verbliebenen 1.680 Euro ist ja in 25 Jahren geringer. Setzen wir 2 Prozent an. Dann kann man sich in 25 Jahren für die verbliebene Rente noch Waren und Dienstleistungen im Gegenwert von 1.024 Euro kaufen. Wenn an dieser Stelle die Ernüchterung schon groß ist, stellen Sie eine letzte Frage:

Frage 4: Weißt du, wie viel ein Hartz-IV-Empfänger heute etwa bekommt?

In der Regel weiß man das bestenfalls grob, man kann das aber über Hartz-IV-Rechner im Internet spielend leicht herausfinden. 391 Euro Regelleistung, 600 Euro Mietzuschuss (kalt), 100 Euro Heizkosten. Macht 1.091 Euro.

Wenn Sie jetzt keinen entsetzten Blick Ihres Gegenübers ernten, dann handelt es sich um einen Glückstreffer, denn nur ganz wenige unserer Mitbürger stellen diese Berechnungen an. Was uns irgendwo im Hinterkopf schon immer klar war, gewinnt plötzlich eine konkrete und sehr greifbare Bedeutung und Brisanz. Die staatliche Rente wird nicht viel mehr als eine Grundsicherung sein können. Allein die Tatsache, dass es immer weniger Beitragszahler und immer mehr Leistungsbezieher gibt, erzwingt dies. Natürlich kann man darauf hoffen, dass die Renten auch weiter erhöht werden, wie dies in Ihrer Rentenmitteilung angedeutet wird. Aber sich darauf zu verlassen, dass unsere wenigen Kinder und Enkel die Erhöhung der Rentenversicherungsbeitragsätze klaglos ertragen werden, ist ziemlich mutig.

Oft hört man dann: „Na ja, ich hab ja da dieses Rentendings über die Firma.“ Manchmal existiert auch ein „privates Rentendings“. Aber auch damit wird das aktuelle Guthaben oft lediglich ein paar Zehntausend Euro hoch sein. Was auf den ersten Blick nach viel Geld aussieht, muss allerdings dann noch auf 20, 30 oder mehr Jahre verteilt werden. Denn so alt werden wir aller Voraussicht nach. Selbst wenn die aktuell vorhandenen 50.000 Euro sich bis zur Rente noch verdoppeln, geht auch hier die Inflation ab. Und aufgeteilt auf 240 oder 360 Monate bewegt man sich zwar von der Grundsicherung etwas weg. Aber für den Lebensabend genügt auch das bei Weitem nicht.

Wer der Empfehlung folgt, das Geld auf Tagesgeldkonten, Sparbüchern oder in klassischen Lebensversicherungen anzulegen, kann sich vom Aufbau einer Altersvorsorge getrost verabschieden. Im besten Fall handelt es sich hier um „Geldaufbewahrung“ – im Normalfall eher um „garantierte Geldvernichtung“ angesichts des Kaufkraftverlusts durch die Inflation.

Mut zu etwas mehr Risiko

Wer die Chance haben will, eine Rendite oberhalb der Inflationsrate zu erreichen, muss im aktuellen Niedrigzinsumfeld zwangsläufig ein höheres Risiko eingehen. So schwer es emotional fallen dürfte, so müssen sich breitere Bevölkerungsschichten aktuell mit risikoreicheren Anlagen beschäftigen, um überhaupt die Chance zu haben, den Lebensstandard halten zu können.

Sofern man die Möglichkeit hat, staatliche oder betriebliche Förderung in Form von Zuschüssen, Zulagen oder Steuernachlässen zu beanspruchen, sollte man das auf jeden Fall tun, sofern das Vorsorgevehikel transparent und kosteneffizient ist. So wirken etwa Zulagen bei der Riester-Rente wie eine garantierte (hohe) Rendite, die (abhängig von der Konstellation) bis zu 8,5 Prozent pro Jahr erreichen kann, wie die Stiftung Warentest (Heft 9/2014) kürzlich erst ermittelt hat.

Auch hier heißt es informieren und beraten lassen. Dann wird aus trügerischer allmählich „echte“ Sicherheit und der Ruhestand kommen. ■ (gs)

einBlick:

Private oder betriebliche Vorsorge ist unerlässlich, auch wenn sie heute Konsumverzicht bedeutet. Allerdings führt nicht jede Form der Vorsorge zum Ziel. „Sichere“ Anlagen führen nur zu einer Verzinsung unterhalb der Inflationsrate, um risikoreichere Anlagen kommt man nicht herum. Geförderte Anlagen sind in jedem Fall zu empfehlen.

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

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

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

Digitale Signatur bei DWS

Nutzung über Investment Lotse bei Netfonds möglich

In der letzten einBlick-Ausgabe im Oktober 2014 hatten wir es bereits angekündigt. Nun hat die DWS endlich Vollzug gemeldet: Ab sofort steht die digitale Signatur bei der DWS RiesterRente Premium und dem DWS Vermögenssparplan Premium zur Verfügung. Die Nutzung erfolgt derzeit ausschließlich über den Investment Lotse, welchen wir Ihnen als Partner von Netfonds und Argentos kostenlos bereitstellen.

Nach der Eingabe aller notwendigen Daten haben Sie die Möglichkeit, eine digitale Signatur durchzuführen. Dazu müssen Sie als Vermittler und Ihr Kunde eine kostenlose App herunterladen, die sowohl auf Basis von iOS (Apple iTunes) als auch Android (Google Play) zur Verfügung steht. Der Name der App lautet „inSign“. Aus dem Investment Lotse wird dabei ein Code generiert, der in die



Die digitale Unterschrift vereinfacht die Abschlussmodalitäten.

App eingegeben wird. Danach erscheint dann ein weißes Feld, auf dem Ihr Kunde unterzeichnet. Auch Sie als Vermittler, sofern Sie kein eigenes Endgerät nutzen, unterzeichnen. Dabei muss an jeder relevanten Stelle eine Unterschrift geleistet werden, da diese nicht „kopiert“ wird. Im Hintergrund wird dabei nicht nur die Geschwindigkeit der Unterzeichnung gespeichert, sondern auch die GPS-Daten.

Dieses Tool für die digitale Signatur dient somit ausschließlich Vermittlern, die bei Vertragsunterzeichnung mit dem Kunden an einem Ort verweilen. Für Online-Geschäfte eignet es sich somit leider nicht, da es kein Ersatz für die Regelungen im Bereich „Fernabsatz“ darstellt.

Bei Interesse kommen Sie gerne auf uns zu. ■ (gs)

Neues von der DWS

Aktion Kinder-Riester für Neu- und Bestandskunden

Vielleicht haben Sie den Artikel „Die trügerische Sicherheit der staatlichen Rente“ in dieser Ausgabe auf Seite 58 schon gelesen?

Die Botschaft ist klar: Mit der privaten Altersvorsorge kann nie früh genug begonnen werden. Die DWS RiesterRente Premium für Kinder bietet hier ein interessantes Anlagevehikel. Neben den bekannten Vorteilen, wie dem finanzmathematischen Modell, Entnahmemöglichkeiten von Geldern sowie Beitragsgarantien, bietet das Modell auch die Möglichkeit, die Provisionen und damit die Kosten in einem Zeitraum von 10 bis 45 Jahren aktiv zu beeinflussen.

Depotentgelt wird abgeschafft

Die DWS hat nun ein zusätzliches Highlight eingebaut und verzichtet nicht nur bei Neuabschlüssen, sondern auch bei allen bestehenden Verträgen auf das Depotentgelt bis zum 15. Lebensjahr des Kunden. Diese Maßnahme greift ab sofort, ohne dass irgendetwas unternommen werden muss. Darüber hinaus steht seit Neuestem der DWS Ausbildungsrechner zur Verfügung, mit welchem verschiedene

Szenarien und Situationen individuell berechnet werden können. So können auch Entnahmen mit einbezogen werden, zum Beispiel für die erste Wohnung oder einen Auslandsaufenthalt im Rahmen des Studiums.

Auch der Standardrechner für den DWS Vermögenssparplan Premium ist um eine Option erweitert worden: Nunmehr besteht die Möglichkeit, anhand eines gewünschten Zielkapitals den notwendigen Monatsbeitrag errechnen zu lassen. Die dabei unterstellte durchschnittliche Wertentwicklung kann selbst bestimmt werden. Bei Fragen kontaktieren Sie gerne das Netfonds-Altersvorsorgeteam ■ (gs)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

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

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

Softfair-Schulungen vor Ort

Netfonds macht Sie zum Profi im Umgang mit Ihrer Beratungssoftware.

Wir befinden uns Anfang der 90er-Jahre. Die ersten Vergleichsrechner erblicken das Licht der Welt. Die ersten Angebotsprogramme der Versicherer stehen Maklern zur Verfügung, die bereits einen Computer haben. Selbstverständlich wird komplett offline gearbeitet – auf Disketten und mit Dongeln, die an den Druckerport angeschlossen werden. Um als Makler für einen Kunden einen vernünftigen Marktüberblick zu erstellen, hat man vor 20 bis 25 Jahren Stunden und Tage mit Textmarkern zugebracht. Die Bedingungen hat man erst nach Abschluss mit dem Vertrag bekommen.

Diese Zeiten sind längst vorbei, die Anforderungen gestiegen und ohne online-basierende Software nicht mehr zu bewältigen. Außerdem ist das Angebot wesentlich größer geworden. Sie haben als Makler die Qual der Wahl und müssen sich die Frage stellen: Mit welchem Programm arbeite ich und was kostet mich das?

Als wir bei Netfonds die Versicherungssparte begründeten, haben wir uns dem Softwarehaus angeschlossen, das das breiteste Angebot vorgehalten hat. Mittlerweile bietet Softfair Vergleichsrechner in nahezu



Die Softwarewelt von Netfonds bietet für jede Funktion das richtige Tool.

jeder Sparte an. Außerdem ist unser Abrechnungssystem gleichen Ursprungs und somit sind die einzelnen Systeme sehr gut miteinander verknüpft. Das bedeutet, Sie brauchen Ihre Kunden nur einmal im System anzulegen und können dann Ihre Arbeit machen – vergleichen, Lücken berechnen, Expertisen erstellen, Selektionen fahren et cetera. Je mehr Sie die technischen Möglichkeiten nutzen, umso effektiver können Sie arbeiten. So haben Sie mehr Zeit oder können mehr Umsatz generieren. Letzteres liegt ein wenig mehr in unserem Interesse. Wir unterstützen Sie bei der Handhabung der Plattform und der Vergleichsrechner und bieten Ihnen hierzu mehrere Möglichkeiten.



Aus einer Hand: Schnittstellen erleichtern das Arbeiten mit der Software.

Variante 1: Sie sind technisch affin und Ihnen fehlen nur Kleinigkeiten oder Sie kennen die meisten Systeme schon, dann nutzen Sie die Online-Seminare, die wir zu jedem Thema anbieten.

Variante 2: Sie sind Neupartner oder möchten unser Softwareangebot erweitern, dann kommen Sie uns in Hamburg besuchen. Jeden Monat führen wir bei uns einen Neupartner/Technik-Akademietag durch. Wir führen Sie live durch die Systeme, Sie lernen unsere Mitarbeiter persönlich kennen und anschließend lassen wir den Nachmittag gemütlich ausklingen.

Variante 3: Netfonds vor Ort – selbstverständlich sind wir für Sie auch unterwegs und besuchen Sie gerne in Ihren Räumlichkeiten. Gerade wenn Sie mehrere Mitarbeiter oder Assistenten haben, ist es einfacher, wir kommen zu Ihnen.

Rufen Sie uns an. Vereinbaren Sie einen Termin und lassen Sie sich begeistern. ■ (gf)

Ihr Ansprechpartner



Georg Fleischmann

Teamleiter Key Account Management
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.



Bestandssicherheit im Poolgeschäft

Die wichtigsten Punkte für Vermittler im Überblick

Pools haben stark an Bedeutung gewonnen und daher wird die Diskussion um die größtmögliche Sicherheit der Bestände zu Recht geführt. Leider werden Vermutungen dabei immer wieder als Wahrheiten verkauft und wichtige Unterscheidungen vernachlässigt, etwa zwischen Fonds- und Versicherungsbeständen oder zwischen Maklern und Mehrfachagenten. Zudem ist Pool natürlich nicht gleich Pool. Gerade hier gilt es, sich seinen Vertragspartner mit Bedacht auszuwählen.

Ein vollständige juristische Abhandlung sprengt den Umfang eines Artikels. Wir möchten Ihnen aber die wichtigsten Faktoren nennen, auf die Sie als Makler beim Thema Bestandssicherheit im Geschäft mit einem Pool achten sollten:

1. Freigabeklausel

Absolut selbstverständlich sollte es sein, dass Ihre Bestände gemäß dem Vertrag mit Ihrem Pool auf Ihre Anforderung zur Übertragung freigegeben werden. Alle großen Pools haben eine solche Klausel in ihren Verträgen. Verfügen Sie im Versicherungsbereich zusätzlich über eine Maklervollmacht, sind Sie ohnehin in der komfortablen Situation, mit „Ihren“ Beständen jederzeit „umziehen“ zu können.

2. Kündigungs- und Übertragungsfristen

Achten Sie in Ihren Verträgen darauf, ob Fristen zur Übertragung der Bestände bestehen. Jene sollten mindestens sechs Monate betragen, da damit auch fortlaufende Provisionsansprüche verbunden sein können. Bei zu kurzen Fristen könnten Sie sonst Probleme bekommen, rechtzeitig einen neuen Vertragspartner zu finden, falls der Pool Ihnen kündigt. Bei Netfonds beträgt die Frist zur Übertragung zwölf Monate. Wir sind damit unseres Wissens führend in Deutschland.

3. Insolvenzregelung

Unseres Erachtens gibt es keine Regelung zur Abtretung von Beständen oder Ansprüchen an Dritte (also Sie als Makler) im Vorwege, die von einem Insolvenzverwalter anerkannt werden muss und dabei gleichzeitig gewährleistet, dass es sich bei den Leistungen um umsatzsteuerfreie Provisionen handelt. Immer wieder tauchen Muster-Vertragsklauseln im Markt auf, die als „insolvenz sicher“ angepriesen werden, dafür aber möglicherweise steuerrechtlich als grob fahrlässig zu bewerten sind. Die Netfonds-Lösung stellt sicher, dass Sie Ihre Bestände in Insolvenzsituationen übertragen können. Dies muss auch von einem

Insolvenzverwalter anerkannt werden. Im Risiko sind damit also nur Abschlussprovisionen von Geschäft, das sie noch vor Kenntnis der Insolvenz zum Pool geschickt haben, und Bestandsprovisionen von der Kenntnis bis zur Übertragung. Sehr wichtig ist daher der nächste Punkt:

4. Insolvenzwahrscheinlichkeit – Partnerwahl

Wählen Sie einen Pool, der mit größtmöglicher Wahrscheinlichkeit nicht von einer Insolvenz betroffen sein wird. So senken Sie das Risiko auf nahe null. Das Geschäftsmodell „Pool“ besteht seit etwa 15 Jahren, in Deutschland gibt es rund 150 Pools und Verbünde. In der gesamten Zeit sind gerade einmal zwei Poolpleiten bekannt geworden, darunter der Fall Infinus. Dort ist man aber nicht an der Poolaktivität gescheitert, sondern allem Anschein nach handelte es sich um einen groß angelegten Betrug mit Inhaberschuldverschreibungen. Netfonds hat seit Jahren davor gewarnt, dass es sich bei Infinus um ein Schneeballsystem handeln könnte.

Die grundsätzliche Wahrscheinlichkeit, dass ein Pool insolvent wird, liegt also bei unter 0,6 Prozent auf 15 Jahre gesehen. Sie senken sie weiter, wenn Sie bei der Poolwahl auf folgende Kriterien achten:

- **Geschäftsmodell des Pools**

Besonders sicher sind alle Pools, bei denen große Teile des Umsatzes aus Fondsgeschäft bestehen. Hier sind wesentliche Teile der Erträge nicht von Neugeschäft abhängig und nicht von Stornorisiken betroffen. Bei Schieflage finden solche Unternehmen sofort einen Käufer, sodass es gar nicht erst zu einer Insolvenz kommt. Besonders sicher sind damit die Pools Netfonds, Fondsnet, Fondskonzept, BCA sowie Jung, DMS & Cie. Der Fall Infinus lehrt: Vorsicht vor undurchsichtigen Geschäftsmodellen. Jedes Unternehmen braucht eine Marge. Gibt es irgendwo alles für null, ist Vorsicht geboten!

- **Umsatz**

Hier gilt in der Regel: Größe gleich Sicherheit. Erstens sind große Großhändler per se besser aufgestellt und haben es leichter, profitabel zu arbeiten. Zusätzlich ist bei den großen Pools auch die Wahrscheinlichkeit extrem hoch, dass sich in dem Fall, dass ein Unternehmen in Schwierigkeiten gerät, ein starker Käufer findet und der Insolvenzfall damit nicht eintritt. Die Netfonds Gruppe ist mit Provisionsumsätzen von rund 70 Millionen Euro (2014) die zweitgrößte deutsche Poolgesellschaft und damit sehr sicher aufgestellt.

- **Ertragsstärke**

Jedes Unternehmen, das nachhaltig Gewinne macht, ist von Insolvenz nicht betroffen. Netfonds hat von den letzten zehn Jahren neun mit Gewinn abgeschlossen. Zuletzt 2014 mit einem Gewinn von rund 800.000 Euro. Wir sind mit Ihnen zu-

sammen eine starke Gemeinschaft, und nichts deutet derzeit darauf hin, dass sich das ändert.

5. Inhaber der Vertriebsvereinbarung

Im Fondsbereich ist das selbst bei großen Organisationen in aller Regel der Pool, dort besteht also keine Wahlfreiheit. Im Versicherungsbereich gibt es aber bei Verbänden und einigen Pools wie Netfonds die Möglichkeit, dass der Makler seine Direktvereinbarung mit der Versicherung behält und lediglich unter den Pool schlüsselt. Im Optimalfall verbleibt dann das Stornorisiko beim Versicherer und eine wie auch immer unwahrscheinliche Insolvenz des Pools ist für den Makler kein Risiko. Diese Lösung kann für relativ wenige Gesellschaften, mit denen der Makler viel Geschäft macht, die für beide Seiten beste Variante darstellen. Für die Mehrzahl der Gesellschaften, mit denen nur relativ wenig Geschäft gemacht wird, bleibt der Pool die beste Kombination von technischem und persönlichem Service sowie einem breiten Angebot mit besten Konditionen.

6. Gesellschaftsform

Ihre Rechte als Einzelkaufmann erlöschen praktisch allesamt, wenn Sie selbst nicht mehr handeln wollen oder können. Dieser Fall wird, im Gegensatz zum sehr theoretischen Risiko der Insolvenz eines Pools, sicher irgendwann eintreten. Das Beste, das Sie als Einzelkaufmann für die Bestandssicherheit tun können, ist also die Umwandlung Ihrer Firma in eine GmbH. Wir unterstützen Sie dabei gern. ■ (kd)

einBlick

Im Hinblick auf alle hier aufgeführten Aspekte sind wir überzeugt, dass Sie mit Netfonds und Argentos als Partner weiter tagsüber gutes Geschäft machen und nachts gut schlafen können. Sollten noch Fragen offen geblieben sein, wenden Sie sich gern an unseren Syndikusanwalt Christoph Eifrig.

Ihr Ansprechpartner



Christoph Eifrig

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

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



Der Jungmakler vom Jungfernstieg

Netfonds-Partner im Porträt: Carsten Corleis, claturo – Ihre Finanzen mit Zukunft, Hamburg

Jungfernstieg, Hamburg-City, eine der besten Adressen überhaupt in der norddeutschen Finanzmetropole – wie gelangt ein 33-jähriger Jungmakler, der seit einem Jahr seine Services anbietet, an einen solchen Firmensitz? „Das war ein glücklicher Zufall, meine Frau las die Anzeige und mir gefiel die Umgebung auf Anhieb“, sagt der smarte Hamburger. Damit meint Carsten Corleis nicht nur den schönen Blick auf die Binnenalster, sondern auch die anderen Mieter der Bürogemeinschaft. Neben seinem Maklerbüro residieren dort eine Immobilienmaklerin und eine Agentur für Models mit Handicaps.

Dabei sollte sein Weg eigentlich woanders hinführen. Als Sohn eines Malergesellen und einer Krankenschwester macht Corleis nach der Realschule eine dreijährige Lehre zum Möbeltischler in einem kleinen Betrieb. Eine prägende Zeit, körperlich fordernd, mit harten Arbeitszeiten. „Ich habe gesehen, wie der Meister einen ständigen Existenzkampf führt. Wenn die Konjunktur lahmt, die Kunden nicht zahlen, wird das sofort an die Angestellten durchgereicht. So wollte ich nicht 40 Jahre lang mein Leben leben.“

Nach dem Zivildienst im Seniorenheim holt Corleis daher sein Fachabitur nach und beginnt ein Maschinenbaustudium. Er finanziert

es mit Nebenjobs – im Callcenter findet sein erster Kontakt mit dem Vertrieb statt. „Ich habe dort mit anderen Studenten per Kaltakquise Tonerkassetten verkauft, unter enormem Leistungsdruck.“ Viele geben schnell auf, Corleis bleibt eineinhalb Jahre und wird dank eines natürlichen Talents im Telefonverkauf zum erfolgreichsten Verkäufer.

Berufsstart mit Hindernissen

Ein Engagement als Klavierbauer folgt, begünstigt durch die Ausbildung zum Möbeltischler bei einem weltweit renommierten Hersteller von Flügeln und Klavieren. Auch hier erkennt Corleis schnell, dass die Branche nicht krisensicher ist. Kurzarbeit und Entlassungen sind an der Tagesordnung. Ältere Mitarbeiter rutschen schnell in Hartz IV ab. Erneut kein Weg für Corleis. Wie kommt man aus dieser Situation zur Assekuranz?

„Mein Schwiegervater war in der Branche und mich haben Versicherungen und Finanzdienstleistungen immer schon interessiert, allerdings fand ich oft die Methoden von Banken und vielen Vertretern eher abschreckend“, sagt Corleis. Er überwindet seine Vorbehalte und beschließt, in die Branche einzusteigen mit dem Ziel,

als Selbstständiger zu arbeiten. Über eine Annonce gelingt ihm der Start bei einem etablierten Maklerunternehmen. Dort wird der hochmotivierte Jungspund zunächst an die hoffnungslosen Fälle gesetzt und frischt Hunderte brachliegender Kundenkontakte auf. Seine Empathie am Telefon kommt ihm zugute, die Umsatzzahlen der Altbestände steigen. Die Arbeit mit Menschen befriedigt Corleis wie noch in keinem seiner zuvor erlebten Jobs. Berufsbegleitend absolviert er nach dem Versicherungsfachmann auch den Finanzanlagenfachmann IHK an der atheus-Akademie in Hamburg und knüpft Kontakte für ein Netzwerk in der Branche.

Vorsorge, Sachversicherungen, Geldanlagen, Immobilien. Corleis arbeitet sich akribisch in die Produktfelder ein. Doch unterm Strich kommt trotz 60-Stunden-Wochen wenig heraus. „Ich hatte einen Vertrag, der mir nur ein Drittel der generierten Provisionen gewährte. Ich verdiente die Hälfte meines letzten Gehalts als Tischler.“ Corleis fühlt sich ausgenutzt, in seinem unternehmerischen Drang begrenzt und bemüht sich um eine faire Arbeitsbasis. Als



Carsten Corleis

das misslingt, zieht er nach vier Jahren mutig einen Schlusstrich und startet im Mai 2014 neu – diesmal auf eigene Verantwortung. Sein Unternehmen heißt claturo, ein Mix aus claro und futuro – klare Zukunft, auf Spanisch. Das passt zu Corleis' klarer Devise: „Ich möchte ehrlich, authentisch und individuell beraten und dem Kunden auch mal sagen können, wenn er keinen Bedarf hat. Ich möchte diesen Beruf bis zu meinem Lebensabend machen.“ Dazu benötigt ein Einzelkämpfer valide Partner.

Zu Netfonds kommt der Hamburger durch Marktbeobachtung. „Ich habe die infrage kommenden Pools geprüft und Netfonds hatte mit Abstand das beste Angebot – auch mein Bauchgefühl stimmte gleich“, so Corleis. Nach einem Testzugang und ausführ-

lichen Gesprächen mit den Netfonds-Kontaktpartnern für neue Anbindungen startet Corleis als Netfonds-Partner. Ein mühsamer Neubeginn, denn alle seine Kunden hatte er bei seinem letzten Arbeitgeber zurücklassen müssen. Aber seine natürliche Gabe auf den Feldern Akquise und Empfehlungen lassen ihn schnell ins Geschäft kommen.

Nach einem Jahr hat Corleis bereits über 100 Kunden aus allen Schichten gefunden. „Es ist noch zu früh, sich auf bestimmte Zielgruppen zu fokussieren, und mir gefällt die große Diversität, sowohl die Gräfin als auch den Handwerker und Studenten sowie junge Berufsstarter zu beraten“, so der engagierte Jungmakler.

Qualifiziertes Feedback von Netfonds

Abgesehen von einigen Direktkontakten im Immobilienbereich wickelt Corleis den größten Teil seines Geschäfts über Netfonds ab. Dort wird man, als die Zahlen jeden Monat steigen, auf den Aufsteiger aufmerksam. „Ich erhielt eine Einladung von Frau Reuter, habe die kompletten Abteilungen Versicherungen und Beteiligungen kennengelernt und erhielt ausschließlich positives Feedback, was enorm hilfreich war“, sagt Corleis, der sich im schrittweisen Aufbau seines Unternehmens effektiv unterstützt fühlt.

„Was ich besonders schätze: Die Kollegen bei Netfonds haben immer ein offenes Ohr und beantworten Fragen schnell und fundiert. Alles läuft sehr professionell.“ Über das Haftungsdach hat Corleis auch schon nachgedacht, sieht es aber im Moment noch nicht als nötig an, da sein Fokus auf Versicherungen, Altersvorsorge, Beteiligungen und Immobilien liegt. Vermögensverwaltende Konzepte kann er zudem auch als Netfonds-Partner über die Hamburger Vermögen anbieten.

Sein nächstes Ziel? „Schritt für Schritt mein Maklerbusiness weiter aufzubauen, ohne mich zu verbiegen. Ich kann mir vorstellen, auch mit anderen Maklern, die vom Beratungskonzept auf meiner Wellenlänge liegen, gemeinsam zu agieren“, betont Corleis. Die Infrastruktur von Netfonds, die nicht nur Vertriebsgruppen, sondern auch engagierten Einzelkämpfern hilft, erfolgreich zu vermitteln und zu beraten, gehört auf jeden Fall dazu. ■ (ol)

Kontakt

claturo – Ihre Finanzen mit Zukunft
 Carsten Corleis
 Jungfernstieg 38
 20354 Hamburg
 Telefon: (040) 228 688 180
 info@claturo.de
 www.claturo.de

claturo
 Ihre Finanzen mit Zukunft



Netfonds startet Sach-Offensive 2015

Kooperation mit ConceptIF verspricht mehr Vertriebs Erfolg für Partner.

In einem sich ständig ändernden Marktumfeld ist es die oberste Pflicht eines guten Dienstleisters, sich auf die neuen Begebenheiten einzustellen. Neue Produktgeber, neue Produkte, neue bahnbrechende Strategien der Versicherer, neue Strukturen, neue Bedingungen und neue Klauseln – kaum eine Branche erlebt so viele Änderungen wie die Assekuranz. Und wenn die Branche sich dann einmal nicht selber neu erfindet, sorgen die Gesetzgeber in Berlin und Brüssel mit neuen Regeln und Vorschriften dafür, dass es nicht langweilig wird.

Aktuell machen sich die Versicherungsvermittler Gedanken um die Vergütungen im Bereich der Lebensversicherung. Vorbei scheinen die Zeiten zu sein, in denen man durch den Abschluss von Lebensversicherungen die eigenen Erträge „auf einen Schlag“ nach oben fahren konnte. Was also tun, wenn alte Ertragsmodelle sich ändern? Man sucht sich Alternativen! Für den Vermittler bedeutet dies, dass der vertriebliche Blickwinkel auch

die gute alte Sachversicherung beinhalten sollte. Hier mögen keine Abschlusscourtagen winken, wie es sie bei der Lebensversicherung gibt oder gab, aber wer als Vermittler in seinem eigenen Portfolio einen vernünftigen Sachbestand sein Eigen nennt, verfügt über eine solide Einkommensbasis, die insbesondere durch Kontinuität besticht.

Zugang zu attraktiven Assekurateur-Produkten

Wir als Netfonds AG sehen es daher als unsere Aufgabe, unseren Vertriebspartnern auch im Sachversicherungsbereich das für die neuen Erfordernisse notwendige Handwerkszeug bereitzustellen. Aus diesem Grund haben wir zum 1. April 2015 die strategische Sachversicherungskooperation mit der ebenfalls in Hamburg ansässigen ConceptIF AG (CIF) gestartet.

Seit etwas mehr als 15 Jahren ist die Sachversicherung das Kerngeschäft der CIF. Das Unternehmen verfügt über das notwendige

ge Know-how sowie die entsprechende Manpower und hat sich nicht zuletzt durch die eigenen Assekurateur-Produkte einen respektierten Namen gemacht.

Durch die Kooperation ermöglichen wir unseren Vertriebspartnern, alle Stärken der CIF zu nutzen. Es wird einen direkten Zugriff auf die attraktiven Assekurateur-Produkte geben, leistungsstarke Gewerbekonzepte für über 2.500 Risikoarten

„Im gemeinsamen Netzwerk von Netfonds und ConceptIF lassen sich viele Synergien im Vertrieb erzielen. Das betrifft Akquise, Beratung und Verwaltung gleichermaßen.“

werden in diesem Jahr folgen. Der direkte Service wird durch mehr Ansprechpartner mit Spartenspezialisierung verbessert, wodurch auch eine erhöhte Erreichbarkeit und schnellere Reaktionszeiten erlebt werden können. Es wird zudem verständlichere individuelle Angebote für Gewerbekunden geben – und das alles zu Top-Konditionen, die durch einen gebündelten Einkauf von Netfonds und CIF gemeinsames Ziel sein werden.

Gemeinsames KompetenzCenter Sach

Ansprechpartner im Bereich der Sachversicherung ist das gemeinsame KompetenzCenter Sach (KC Sach), das unser Versicherungs-Team „Vertriebsunterstützung“ im gewerblichen und privaten Sachgeschäft unterstützen wird. Gelebt wird diese Kooperation als strategische Partnerschaft, denn nicht nur die Vertriebspartner der Netfonds AG werden davon profitieren, sondern auch die Partner der ConceptIF AG.

„Mit der Kooperation zwischen ConceptIF und Netfonds können wir für unsere Partner und deren unabhängige Beratung noch mehr bewegen. Wir werden die Synergien, die sich in dem Netzwerk erzielen lassen, für mehr Vertriebserfolg unserer Partner nutzen. Das betrifft Akquise, Beratung und Verwaltung gleichermaßen“, betont Jörg Winkler, Vorstand der ConceptIF AG. „So wird Finanzdienstleistern der Zugang zu einem innovativen und breit angelegten Produktportfolio in den Bereichen Investment, Beteiligungen, Versicherungen, Direktimmobilien, Baufinanzierungen und Vermögensverwaltung eröffnet. Ergänzend bieten wir ein professionelles Backoffice in Bezug auf marktführende IT-Technik, schlanke Prozesse und die notwendige Sicherheit“, so Winkler weiter.



Jörg Winkler, Vorstand der ConceptIF AG

Selbstverständlich bleibt die Netfonds AG Ihr unabhängiger Pool-Partner – die Abwicklung Ihrer Anträge erfolgt über unsere eigenen Agenturnummern, Courtagen, Dokumente und so weiter verarbeiten wir über die Ihnen bekannte Online-Kundenverwaltung. Ebenso erhalten bleiben Ihnen die Gewerbevergleichsrechner und unser Ausschreibungs-Tool „Tante GeSa“ für die Gewerbeanfragen an die Versicherer.

Wir sind davon überzeugt, mit dieser Kooperation unseren Vertriebspartnern eine bessere Vertriebsposition in diesem Segment bieten zu können und auch uns selber als Maklerpool in der Ausprägung als Vollsortimenter optimal aufgestellt zu haben. Der Startschuss ist gefallen und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit. Weitere Neuerungen werden folgen. Informationen erhalten Sie über die Netfonds-Nachrichten oder über unsere Plattform. Das KC Sach ist unter Telefon (0 40) 82 22 67-407 und unter sachanfrage@netfonds.de per Mail erreichbar ■ (gse)

ConceptIF AG

- Solider Sachwert mit aussichtsreichen Perspektiven
- Gegründet 1999 in Hamburg
- Exklusive Deckungskonzepte (CIF:Plus)
- Eigene Produktlösungen CIF:Pro für den privaten Bereich und CIF:BIZ für den gewerblichen Bereich
- Knapp 40 Mitarbeiter
- Abwicklung von mehr als 5.000 Vorgängen monatlich
- Verwaltung von über 200.000 Verträgen
- Versicherungsbestand von mehr als 40 Mio. Euro

Highlights aus dem Sachbereich

Netfonds-Produktportfolio wird durch neue Kooperation sinnvoll ergänzt

Durch die neue Partnerschaft im Kompositgeschäft zwischen Netfonds und der ConceptIF (siehe Seite 66) haben Netfonds-Partner konkreten Zugriff auf exklusive Produkte im gewerblichen und privaten Sachgeschäft. Dazu gehören private Assekuradeur-Konzepte in den Sparten Haftpflicht, Hausrat, Glas, Unfall und Rechtsschutz. Dabei werden mehrere Tarifvarianten und überzeugende Leistungsmerkmale angeboten, die den Unterschied im Wettbewerb ausmachen.

Generell gilt: Die Assekuradeur-Konzepte beinhalten stets die Innovationsklausel und die Summen- und Bedingungs-differenzdeckung auf Altverträge. In Kürze wird es zudem auch Wohngebäude-Tarife geben. Konkret stellen wir Ihnen hier die Produkt-Highlights mit den wichtigsten Merkmalen im Überblick vor:

Deckungskonzepte CIF:PRO complete

Unfall



- Kosmetische Operationen sind bis zu einer Höhe von 25.000Euro abgedeckt.
- Erhöhung des Mitwirkungsanteils von Krankheiten und Gebrechen: ab 55 Prozent

Ihr Ansprechpartner



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

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

- Eigenbewegungen sind versichert
- Erhöhte Kraftanstrengung ist versichert

Hausrat



- Bedingungs-differenzdeckung gilt bis zu 12 Monate
- Verzicht auf Einrede der „groben Fahrlässigkeit“ gilt als versichert
- Fahrraddiebstahl ist ohne Mehrbeitrag mitversichert bis 2 Prozent der Versicherungssumme (gegen Zuschlag bis 5 Prozent)
- Wertsachen insgesamt (summarisch) sind bis zu 30 Prozent der Versicherungssumme versichert

Haftpflicht



- Personen- und Sachschäden sind mit 15 Millionen Euro Versicherungssumme abgedeckt
- Forderungsausfall-Deckung ist versichert mit Selbstbehalt von lediglich 1.000 Euro
- Die Summen- und Bedingungs-differenzdeckung gilt bis zu 12 Monate

Für weitere Informationen: Sprechen Sie uns an. Das Kompetenz Center Sach ist unter Telefon 040/822267 – 407 und unter sach-anfrage@netfonds.de per Mail zu erreichen. ■ (ok)

Private Vorsorge ist ein Muss

Gesetzliche Pflegeversicherung bietet nur „Teilkasko-Schutz“.

CONSAL
MaklerService GmbH

Die Deutschen und ihr Auto – schon immer eine besondere Beziehung. Sie wissen, was gut für ihren fahrbaren Untersatz und damit auch für sie ist. Laut einer Umfrage der Meinungsforscher von Allensbach im Jahr 2013 haben 38 Prozent der Haushalte eine Vollkasko-Versicherung abgeschlossen.

Doch nicht in allen Bereichen zeigen die Deutschen so viel Weitblick. Wenn es um ihre persönliche Absicherung geht, riskieren sie deutlich mehr. Vollkasko-Mentalität in der Pflege? Nein danke. Der Großteil der Bevölkerung baut weiterhin auf den „Teilkasko-Schutz“ der gesetzlichen Pflegeversicherung. Lediglich 3 Prozent sorgen laut einer Studie der Continentale Versicherung mit einer privaten Pflegezusatzversicherung vor.

Die Bundesbürger sind in diesem Bereich Vorsorgemuffel. Hier stellt sich automatisch die Frage nach dem Warum. Eine pauschale Antwort gibt es nicht, denn die Fakten sind allgemein bekannt: Die Lebenserwartung steigt und damit auch die Zahl der Pflegebedürftigen sowie das Risiko, selbst betroffen zu sein. Schon in 15 Jahren werden über 3,3 Millionen Menschen auf Hilfe und Unterstützung angewiesen sein. Heute sind es bereits 2,4 Millionen. Jeder Dritte davon wird in einem Pflegeheim versorgt. Pflege ist und bleibt eine

Herausforderung für jeden Einzelnen und für die Gesellschaft. Ihre Finanzierung ist ein entscheidender Punkt, denn die Kosten für ein Heim oder die häusliche Betreuung sind hoch. In allen drei Pflegestufen kommt die gesetzliche Pflegeversicherung nur für etwa die



Hälfte der Kosten auf. Mindestens den gleichen Anteil müssen die Betroffenen selbst aufbringen. Auch die jüngste Pflegereform hat hier keine nachhaltige Verbesserung gebracht.

Beruhigt sein kann, wer ein Leben lang gespart hat oder eine Immobilie besitzt. Doch wie lange reichen die Reserven? Wenn die Ersparnisse aufgebraucht sind und das Haus verkauft ist, bleibt nur noch der Gang zum Sozialamt. Dann werden die Angehörigen – Ehepartner, Kinder oder sogar Enkelkinder – in die Pflicht genommen und müssen finanziell einspringen. Können sie das nicht, kommen die Kommunen auf. Allein 2013 zahlten sie 3,7 Milliarden Euro. Tendenz steigend.

Information

Unser Partner CONSAL MaklerService bietet kostenlos eine neutrale Beratungsmappe an. Mit deren Hilfe können Sie Ihre Kunden kompetent und unabhängig rund um das Thema „Pflege in Deutschland“ informieren und hierbei auch auf ihre ganz persönliche Situation eingehen. Bei Interesse wenden Sie sich bitte an unseren Maklerbetreuer.

Ihr Ansprechpartner



Carsten Bernd
Regionalleiter
carsten.bernd@ukv.de
Telefon: (04105) 55 42 46

Carsten Bernd ist als Regionalleiter bei der CONSAL MaklerService GmbH verantwortlich für den Vertrieb in Nord- und Westdeutschland. Er ist seit dem Jahr 2001 für die CMS tätig.

Großes Potenzial für Berater

„Wer bei seiner Vorsorge diesen Bereich außer Acht lässt, riskiert nicht nur seine komplette Altersvorsorge, sondern auch die Vermögenswerte, die an die nächste Generation übergeben werden sollen“, informiert Carsten Bernd, Regionalleiter der CONSAL MaklerService. „Zu einer umfänglichen Vorsorge- und Vermögensberatung gehört die private Pflegevorsorge zwingend dazu.“ Eine Pflegeitagegeldversicherung ist hier die Lösung, denn sie schließt die Kostenlücke. Geeignet ist hier etwa der Tarif PflegePREMIUM Plus der UKV - Union Krankenversicherung AG.

Darüber hinaus bietet dieses Geschäftsfeld aufgrund der geringen Absicherung der Bundesbürger sowie des hohen Aufklärungsbedarfs ein enormes Potenzial für Berater.



Ziel in Sicht: erschöpft, aber glücklich



Mit Team-Spirit wurden die Hindernisse überwunden.



Siegerehrung am Abend: Netfonds auf Rang 1

„Der härteste Pool Europas!“

Netfonds-Team gewinnt Wettbewerb „financial bravehearts“.

„Gemeinsam für eine Sache eintreten“, lautete das Motto der von blau direkt ins Leben gerufenen „financial bravehearts“, einer Sonderwertung für Maklerpools und Versicherer innerhalb eines der härtesten Hindernisläufe Europas, der Braveheart-Battle im fränkischen Münnerstadt.

Mindestens fünf Teammitglieder muss ein Team für die „financial bravehearts 2015“ aufbieten. Auf einer Strecke von 15 Kilometern stellen sich die teilnehmenden Teams mehr als 40 Hindernissen wie Schlammgruben, Wassertümpeln und steilen Anstiegen. Nur zwei Tage nach dem ersten Aufruf im Dezember 2014 hatten sich bereits wahnsinnige 17 (in Worten: siebzehn!) Teilnehmer gefunden. Die anschließende Vorbereitung erfolgte sowohl individuell als auch in der Gruppe. Der gemeinsame wöchentliche Lauf um die schöne Alster in der Hamburger Innenstadt sollte eine gewisse Grundkondition sicherstellen.

Matschbad in eiskaltem Schlamm

Am Freitag, dem 6. März, ging es los. Am frühen Nachmittag machte sich das Starter-Team, bestehend aus zehn Läuferinnen und sieben Läufern, auf den Weg, die anderen Pools das Fürchten zu lehren. Bei lediglich einem Grad Celsius und strahlendem Sonnenschein begann das Rennen am frühen Morgen.

Drei, zwei, eins, peng! Der Masterchief feuerte den Startschuss ab. Bereits nach wenigen Hundert Metern ging es das erste Mal ins eiskalte Wasser. Nach dem anfänglich noch behutsamen Herunterrutschen der Böschung landeten wir alle mit nahezu dem gleichen schockierten Ausruf, gefolgt von unzähligen Schimpfwörtern und ausgeprägter Schnappatmung, im Matsch.

Klatschnass und mit kiloweise Schlamm in den Schuhen ging es weiter auf Schotterpisten und durch Schlammgruben, aus denen ein Herauskommen ohne die Hilfe des Teams unmöglich gewesen wäre. Immer wieder bergauf, bergab, durch Wald und Gestrüpp, über Wiesen und Felder. Nach etwa zehn Kilometern erwartete uns das berüchtigte „Loch Ness“ – ein circa 150 Meter langes Wasserrückhaltebecken. Das Wasser hatte eisige 2,8 Grad und war so schwarz wie Mokka. Mittendrin zwei Reihen vertäute Bundeswehrschlauchboote, die es per Tauchgang zu passieren galt. Der Ort, an



Das Netfonds-Team, v. li., oben: Ulf Rickmers, Lars Lüthans, René Hey, Georg Fleischmann, Kersten Heyn, Torsten Busse-Stein; Mitte: Astrid Gosch, Hanna Derboben, Christiane Kruse, Inga Kruse, Stefanie Krog, Kristine Froh, Xenia Becker; unten: Sabine Reuter, Sabrina Jamshidi, Sascha Wiese, Paula Peck

dem schon viele Teilnehmer scheiterten. Nicht aber unser Team! Um wieder auf Temperatur zu kommen, ging es zunächst auf die Knie, teilweise noch tiefer, 50 Meter im Kriechgang unter Maschendrahtzaun, der später auch unter Strom stand (!), über Feuer, durch ein finsternes Strohlabyrinth und über weitere Hindernisse.

Nach 15 Kilometern erreichte das am Ende etwas auseinandergelagerte Netfonds-Team das ersehnte Ziel – zwar erschöpft, doch bei bester Laune, stolz und glücklich, es geschafft zu haben. Erst bei der Siegerehrung am Abend, nach ausgiebigem Duschen, kurzer Erholung und kleinen Stärkungen, wurde dann klar: Wir haben tatsächlich den Titel geholt – Europas härtester Pool heißt Netfonds. Mit Recht!

Titelverteidigung 2016 angestrebt

Wir freuen uns schon heute auf eine Titelverteidigung im nächsten Jahr. Doch der Pokal ist nicht das Wertvollste an dieser außergewöhnlichen Erfahrung. Gemeinsam für eine Sache eintreten, sie durchstehen, miteinander und füreinander. Die Verbundenheit der Gruppe nach diesem Höllenritt, das ist der wahre Gewinn. Wir bedanken uns sehr herzlich bei allen Beteiligten und bei den Initiatoren der „financial bravehearts“ von blau direkt. Danke für diese Erfahrung und den Team-Spirit, den wir damit erreichen konnten. ■ (sw)

PflegePREMIUM Plus – in allen Pflegestufen rundum gut versorgt.



Ihr Ansprechpartner:

Carsten Bernd
Tel.: 0 41 05-55 42 46
carsten.bernd@ukv.de

Die Highlights des PflegePREMIUM Plus:

- Pflegetagegeld* in allen Pflegestufen 0, I, II und III
- Leistung entsprechend 30/30/60/100% des Tagessatzes
- 100% ab Pflegestufe I bei erforderlicher vollstationärer Pflege
- Einmalzahlung 60 Tagessätze ab Pflegestufe I
- Keine Wartezeit
- Dynamisierung alle 3 Jahre
- Beitragsfreistellung bei Eintritt des Pflegefalles

Haben Sie noch Fragen? Wir unterstützen Sie gerne.
Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unseren Internetauftritt.

* Leistung entsprechend der Höhe der vereinbarten Tagessatzes.



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Rendite-Bausparen

Wann ist eine Beimischung für Kleinanleger und kapitalkräftige Kunden sinnvoll?

Seit einigen Jahren erfreut sich das Bausparen quer durch alle Kundenschichten wieder größerer Beliebtheit. Besonders attraktiv erscheinen aktuell, auch vor dem Hintergrund einer immer weiter fallenden Umlaufrendite, die sogenannten Renditetarife der Bausparkassen.

zum Tagesgeld oder als Anlage kurzfristiger Liquiditätsüberschüsse. Dennoch kann im mittelfristigen Bereich der Rendite-Bausparer auch eine Beimischung bei vermögendere Kunden sein. Gerade hier ist aus Kunden- und Beratersicht gelegentlich auch ein Produkt gefragt, das „einfach, überschaubar, garantiert und sicher“ ist.



Dabei wenden sich nicht nur Kleinanleger dem Bausparen zu. Auch kapitalkräftigere Anleger entdecken das Thema für sich. Natürlich eignet sich ein Bausparvertrag nicht als Alternative

Das Prinzip Bausparvertrag

Warum die Renditetarife der Bausparkassen in den letzten Jahren so oft geändert wurden und auch heute mehr oder weniger stark reglementiert sind, wird klar, wenn man sich die Ursprungsidee des Bausparens vergegenwärtigt: Die Bausparkasse ist ein Kollektiv, in dem viele Einzelsparer durch ratierliche Bausparung Geld sammeln, das den Mitgliedern des Bausparkollektivs als Darlehen für die Immobilienfinanzierung zur Verfügung gestellt wird.

Da die in Renditetarifen garantierten Darlehenszinsen wenig attraktiv sind, werden Darlehen aus diesen Tarifen meist nicht in Anspruch genommen. Damit befinden sich die Bausparkassen in der Situation, auf der einen Seite zumindest einen Teil der Einlagen hoch zu verzinsen und auf der anderen Seite langfristige Darlehen zu wettbewerbsfähigen Konditionen herauslegen zu müssen. Für Kunden und Berater sind solche prinzipbedingten Überlegungen der Bausparkassen natürlich ohne Belang. Hier gilt es, die bestmögliche Rendite mit größtmöglicher Flexibilität zu erreichen.

Auszug aus dem aktuellen Netfonds-Renditetarifvergleich

	Beispiel 43 € mtl. Besparung			Beispiel 100,- € mtl. Besparung		
	ALTE LEIPZIGER Baufinanz+	BHW Prämien-Bausparen	BKM maxSparplus	ALTE LEIPZIGER Baufinanz+	BHW Prämien-Bausparen	BKM maxSparplus
Abschlussgebühr	1 %	1,6 %	1 %	1 %	1,6 %	1 %
Kontoführung	-	-	-	-	-	-
Grundverzinsung	0,75 %	0,5 %	0,5 %	0,75 %	0,5 %	0,5 %
Bonus/Prämie/Höherverzinsung	rückwirkende Verzinsung 2,25 %	Prämie variabel*	rückwirkende Verzinsung 3,01 %	rückwirkende Verzinsung 2,25 %	Prämie variabel*	rückwirkende Verzinsung 3,0 %
Sonderzahlungen/Höherbesparung möglich?	ja/ja	ja/ja	halber Jahres-Regelsparbeitrag/nein*	ja/ja	ja/ja	halber Jahres-Regelsparbeitrag/nein*
Bausparsumme	5.500 €	8.000 €	10.000 €	12.800 €	17.000 €	23.000 €*
Zuteilung	7 Jahre	7 Jahre + 1 Monat	7 Jahre + 2 Monate	7 Jahre	7 Jahre	7 Jahre + 3 Monate
Einzahlung	3.612 €	3.655 €	3.741 €	8.400 €	8.400 €	8.700 €
Bausparguthaben	3.847,97 €	3.747,87 €	4.055,31 €	8.948,64 €	8.611,99 €	9.434,22 €

Stand: Februar 2015, Darstellung verkürzt, Vertragsbeginn: 01.04.2015, keine staatlichen Förderungen. * Abhängig von Umlaufrendite

Bei der Wahl des richtigen Renditetarifs kommt es darauf an, neben der erforderlichen Mindest- und Maximallaufzeit auch die Wünsche hinsichtlich der zukünftigen Besparung zu berücksichtigen. Nicht vertraglich zugesicherte oder von der Bausparkasse geduldete Änderungen der Besparung können zum Verlust der erwarteten Bonus- oder Höherverzinsung führen. Ein Anspruch auf die vertragliche Grundverzinsung bleibt jedoch stets bestehen. Diese wird auch bei vorzeitiger Kündigung gewährt. Die Kündigungsfrist beträgt in der Regel drei Monate. ■ (cp)

Ihr Ansprechpartner



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

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

Pro Rendite-Bausparen

- Garantierte Grundverzinsung
- Bonus- oder Höherverzinsung gemäß den tariflichen Bedingungen
- Sicherheit durch Investition in grundpfandrechtlich besicherte Darlehen
- Gesetzliche Einlagensicherung durch die Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH und zusätzlich den Bausparkassen-Einklagensicherungsfonds e. V. (alle Netfonds-AG-Partnerbausparkassen)
- Transparente Abschlusskosten
- Überschaubare Laufzeit

Kontra Rendite-Bausparen

- Keine/kaum Renditechancen bei steigendem Zinsniveau
- Zuteilungstermin kann nicht garantiert werden.
- Keine Erstattung der Abschlusskosten bei vorzeitiger Kündigung
- Bonusbedingungen müssen eingehalten werden.

Eva weiß Bescheid

Schneller zur Baufinanzierung mit dem BauFi-Tool der Netfonds

Mit dem Finanzierungsrechner Eva-finance haben Partner der Netfonds die Möglichkeit, aktuelle Konditionen und die jeweilige Machbarkeit für Finanzierungsanfragen selbst zu berechnen. Auch unverbindliche Kundenangebote lassen sich mit dem Onlinetool erzeugen.

Über ein Ampelsystem lassen sich mögliche Darlehensgeber schnell identifizieren. Zu diesen sind Finanzierungsrichtlinien hinterlegt, so dass auch Ausschlussgründe im Vorfeld identifiziert werden können. Der Rechner dient zudem als Schnittstelle zur Baufinanzierungs-Clearingstelle. Damit können unsere Finanzierungsspezialisten schnell auf die Daten zugreifen, korrigieren oder Alternativen prüfen.

Der Upload von Dokumenten und Statusbenachrichtigungen zum Finanzierungsverlauf sind ebenso möglich wie der spätere Zugriff auf Kunden- und Antragsdaten.

Das Rechentool Eva-finance stellen wir Partnern kostenfrei zur Verfügung. Voraussetzung: Sie arbeiten aktiv mit der Netfonds-Baufinanzierung zusammen und verfügen über die Erlaubnisse zur Darlehensvermittlung. ■ (cp)

Bank	Darlehensbeschreibung	Bruttobetrag	Soll-zins	Effektiv-zins	Soll-laufzeit
Summe: 190.000,00 €					
Produkt	Auslauf	Betrag	Soll-zins	Effektiv-zins	Rate
ING-München	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,19 %	Ø 1,20 %	1.138,42 €
MIG	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,29 %	Ø 1,30 %	1.154,25 €
ING-Düsseldorf	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,30 %	Ø 1,31 %	1.155,93 €
ING-Berlin	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,39 %	Ø 1,40 %	1.170,08 €
GLK (Krefeld)	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,41 %	Ø 1,42 %	1.173,25 €
Neuländer	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,58 %	Ø 1,59 %	1.200,17 €
ING-Karlsruhe	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,65 %	Ø 1,66 %	1.211,25 €
GLK-Bank	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,77 %	Ø 1,78 %	1.230,25 €
Allice	54,29 %	190.000,00 €	Ø 1,81 %	Ø 1,82 %	1.236,58 €
ING	60,32 %	190.000,00 €	Ø 1,85 %	Ø 1,87 %	1.242,92 €
ING-Bank	60,32 %	190.000,00 €	Ø 2,21 %	Ø 2,23 %	1.299,92 €

Grün zeigt bei Eva-finance mögliche Darlehensgeber an.

Ihr Ansprechpartner



Dirk Kretzschmar
 Finanzierungsspezialist
 kontakt@finanzierung-select.de
 Telefon: (0341) 30 34 50 450

Dirk Kretzschmar leitet seit Anfang 2014 das Team der Finanzierungsspezialisten der Clearingstelle Baufinanzierung in Leipzig. Er verfügt über eine mehrjährige Expertise im Bereich Baufinanzierung und war zuletzt als Finanzierungsspezialist für einen anderen Baufinanzierungspool tätig.

Renner- und Pennerliste 2015

Umfassende Netfonds-Erfahrungswerte zur derzeitigen Produktlandschaft

INVESTMENT

↑ RENNER	Aktienfonds mit aktivem Cash-Management	Der Fondsansatz erinnert schon etwas an vermögensverwaltende Strategien. Entsprechend erfreuen sich Aktienfonds mit einem aktiven Cash-Management erhöhter Nachfrage. Statt wie früher auf Long-only-Strategien zu setzen, vertrauen Berater und Kunden vermehrt der Expertise erfahrener Fondsmanager.
↑ RENNER	Dynamische Rentenfonds	Steigende Zinssätze scheinen nur noch eine Frage der Zeit zu sein. Für eine defensive Rentenposition im Portfolio lohnt sich daher ein genauer Blick auf die Anlagestrategie, wie Duration, Anlageregion und Währung. Wer es da etwas einfacher haben möchte, setzt auf dynamische Rentenfonds, die bei der Strategie möglichst flexibel auf Markt- und Zinsanpassungen reagieren können.
↓ PENNER	Rohstofffonds	Noch immer gibt es keinen positiven Turnaround im Rohstoffbereich. Seit einigen Jahren entwickeln sich die meisten Rohstofffonds nur in eine Richtung, nämlich nach Süden. Für investierte Anleger daher keine erfreuliche Zeit. Für Interessierte mag sich früher oder später eine attraktive Einstiegsmöglichkeit ergeben.

BETEILIGUNGEN

↑ RENNER	Flugzeuge	Gleich drei renommierte Häuser bieten moderne Langstreckenflugzeuge mit bekannten Fluggesellschaften als Leasingnehmer an. Das Fremdkapital wird bei allen Angeboten nach dem Erstleasing getilgt. Anleger lieben die einfachen, nachvollziehbaren Projekte und belohnen die Assetklasse mit großem Umsatzschub.
↓ PENNER	Nachrangdarlehen	Es gab seit Regulierungsbeginn viele Anbieter, die mit sogenannten Nachrangdarlehen versucht haben, Regulierungsaufgaben zu umgehen. Einige nutzen die Intransparenz wohl mit kriminellen Absichten. Unsere Befürchtungen bewahrheiten sich leider – so bangen zum Beispiel Anleger, die in Form eines Nachrangs den Goldminenabbau in Kanada finanziert haben, um ihr Geld. Die Treuhand ist auf der Suche nach den vermissten Millionen. Wir raten nach wie vor zur Vorsicht!
↓ PENNER	Direktinvestments	Diverse Spezialanbieter treffen auf hohe Nachfrage, wenn es zum Beispiel um Container oder Industrielampen geht. Diese Spezialinvestitionen in Form von Direktinvestments haben trotz ihres Erfolgs eine ungewisse Zukunft. Das sogenannte Kleinanlegerschutzgesetz lauert und droht mit Anpassungen. Vor allem die Prospektierungspflicht und der damit verbundene zeitliche Aufwand werden diese Nische in Zukunft nicht mehr so flexibel agieren lassen. Seriöse Anbieter stellen sich bereits jetzt darauf ein und werden auch in Zukunft ertragreiche Angebote in diesen Spezialsegmenten liefern können.

VERSICHERUNGEN

↑ RENNER	Biometrie	Dazu zählt die komplette Produktpalette von der Grundfähigkeitsversicherung über den Krankheitsschutzbrief bis zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Im Lichte des LVRG hübschen sehr viele Versicherer ihre Produktpaletten in der Personenversicherung auf.
↑ RENNER	KV-Zusatz	Ganzheitliche Vertriebskonzepte, die weit über den schnöden Standard mit Zweibettzimmer und Chefarztbehandlung hinausgehen, erobern den Markt. Sehen Sie hierzu Details auf der NF-Plattform!
↓ PENNER	Klassik, ungefördert	Wenn geförderte Alternativen zur Verfügung stehen bei Riester-Renten, Basis-Renten und in der bAV, haben ungeförderte Alternativen nichts mehr zu melden. Geschenktes Geld ist Rendite. Der Verzicht auf diese Schmäckerl will im Beratungsprotokoll gut vermerkt sein.



Aktuelle Fachinformationen für Ihre Kunden



Der Kundennewsletter für Netfonds-Vermittler

Wer als professioneller Vermittler langfristigen Erfolg haben möchte, muss seine Kundenbeziehungen systematisch pflegen. Denn guter und regelmäßiger Kontakt zwischen Vermittler und Kunden ist eine wesentliche Voraussetzung für eine lange und beiderseitig zufriedenstellende Geschäftsbeziehung. In der Branche gilt die Faustregel, dass Vermittler, die mindestens sechs Mal im Jahr Kontakt zu ihren Kunden haben, eine gute und nachhaltige Präsenz aufbauen.

Gutes Feedback nach Test mit Netfonds-Partnern

AdWorks bietet hier vielfältige Möglichkeiten der einfachen und zielgenauen Kundenansprache. Gut geeignet ist zum Beispiel ein regelmäßiger Kundennewsletter mit aktuellen Informationen, die den Kunden auch wirklich interessieren. Netfonds hat hierzu ein entsprechendes Angebot getestet und sehr positive Rückmeldungen erhalten. Typisches Feedback aus dem Kreis der Vermittler: „Die Kunden waren überrascht, überhaupt einen Newsletter zu diesen Themen zu bekommen. Guter Service, gerne wieder, war der Grundtenor.“

Ein am Test teilnehmender Vermittler hat seine rund 900 Kunden mit dem Newsletter angeschrieben und über 200 positive Rückmeldungen erhalten – eine außergewöhnlich gute Quote. Der Kundennewsletter allen Partnern der Netfonds zur Verfügung. Er wird zunächst über einen regulären Netfonds-News-

letter angekündigt und ist dann in AdWorks als Vorlage unter Textvorlagen zum Versand per E-Mail oder auch per Brief an die Kunden hinterlegt. Vermittler müssen ihn dann nur noch zum Versand freigeben.

Der Newsletter wird einmal im Monat von professionellen Redakteuren aus unserer Branche erstellt. Jeden Monat wird ein Thema aus der Welt der Finanzen und Geldanlagen behandelt und in einer gut verständlichen Sprache für Endkunden präsentiert. Eine gute Möglichkeit, die Servicequalität zu verbessern und gleichzeitig die regelmäßige Kontaktaufnahme mit dem Kunden zu fördern. ■ (ru)

Ihre Ansprechpartner



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



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



einBlick – Wissen und Ideen für Ihre Finanzen

Sozial investieren

Hand aufs Herz: Zählen Sie noch zu den Menschen, denen es vollkommen egal ist, für wen oder was ihr Geld arbeitet? Hauptsache, die Rendite stimmt? Dann sollten Sie hier aufhören zu lesen. Wenn nicht, dann gehören Sie zu der wachsenden Anzahl von Investoren, denen es genauso wichtig ist, mit der Erde und seinen Mitmenschen verantwortungsbewusst umzugehen. Immer mehr Anleger fragen daher nach, ob die Unternehmen, von denen sie Anleihen oder Aktien erwerben möchten, auf soziale, ökologische und ethische Aspekte achten. Fast in Reinkultur erfüllen Mikrofinanzfonds alle diese Ansprüche.



Mikrofinanz trägt nachhaltig zur Verbesserung der Lebensqualität von Familien in den ärmsten Ländern bei, weil sie armen Menschen die Chance eröffnet, sich eine Existenz und damit eine Zukunft mit Perspektiven aufzubauen. Gut zwei Drittel der Weltbevölkerung sind vom konventionellen Finanzmarkt ausgeschlossen und haben damit keinerlei Möglichkeiten, einen Kredit aufzunehmen, Geld anzusparen oder für die Zukunft zu investieren.

Genau hier setzt Mikrofinanz an. Durch einen geregelten Geldzugang erlangen Familien in den ärmsten Ländern Sicherheit, wirtschaftliches Wachstum und die Möglichkeit, ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Weil damit auch der Zugang zu Nahrung, zu medizinischer Versorgung und zu Schulbildung für ihre Kinder - insbesondere auch für ihre Töchter - verbunden ist, wirkt Mikrofinanz auch auf die nächsten Generationen. Oft werden diese Mikrokredite auch an Gruppen vergeben, die gemeinschaftlich dafür haften.

Mikrokredite sind sehr kleine Kredite von teilweise nur 50 USD, z. B. in Südostasien, bis zu 10.000 EUR in Osteuropa. Mikrofinanzfonds richten sich überwiegend an kleine und mittlere Mikrofinanzinstitute, die verstärkt im ländlichen Bereich tätig sind. Bemerkenswert sind die Rückzahlungsquoten der Kredite an Existenzgründer: Sie liegen weltweit bei durchschnittlich 98%.

Mikrofinanzfonds refinanzieren Kreditinstitute vor allem in Schwellen- und Entwicklungsländern, indem sie in Kredite, Schuldscheindarlehen oder ähnliche Instrumente investieren. Diese Investitionen werden in EUR, USD oder in Lokalwährungen getätigt, in denen Absicherungsinstrumente zur Verfügung stehen. Die Darlehen haben in der Regel relativ kurze Laufzeiten, zwischen 12 und 36 Monaten. Dies und die breite Diversifikation innerhalb der Fonds machen sie zu einem schwankungsarmen Investment, gut geeignet für den defensiven Teil eines Portfolios. Sprechen Sie uns an!

Abbildung © Cornugnero Silvana - Fotolia.com

WIR LEBEN BERATUNG

So sieht er aus - Beispiel für einen einBlick-Endkundennewsletter

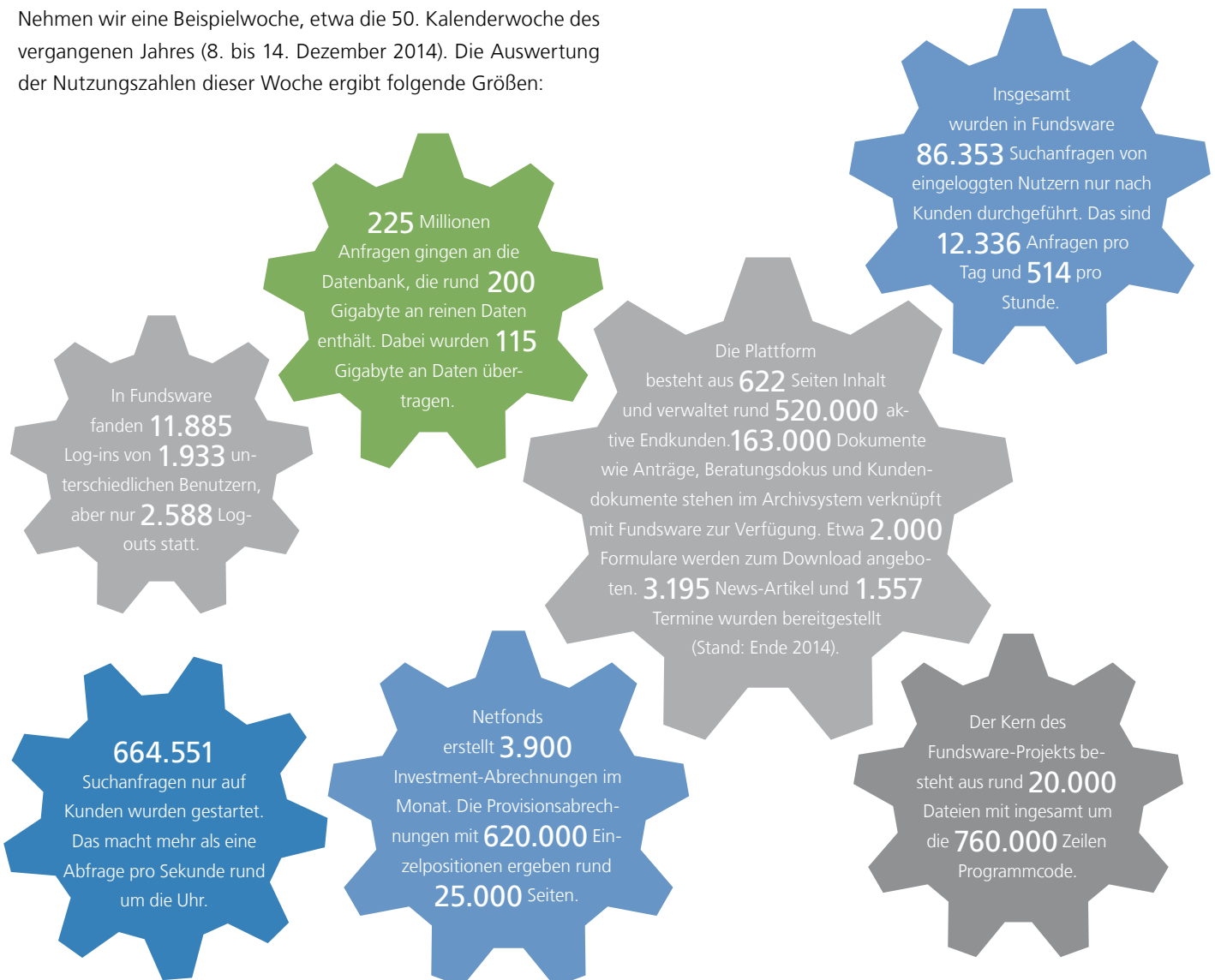
Geile Zahlen: Die Welt von fwPRO

Die Informationsplattform der Netfonds Gruppe fwPRO ist aus dem Alltag der Partner nicht mehr wegzudenken. Wir präsentieren hier einige besonders anschauliche von der IT zusammengestellte Zahlen.



Die Startmaske des Portals – das Tor zur Netfonds-Beraterwelt. Von hier aus gelangen Netfonds-Partner zu sämtlichen Informationen sowie Softwaresystemen.

Nehmen wir eine Beispielwoche, etwa die 50. Kalenderwoche des vergangenen Jahres (8. bis 14. Dezember 2014). Die Auswertung der Nutzungszahlen dieser Woche ergibt folgende Größen:



In guter Gesellschaft – Partner werben Partner!



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

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

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

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

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

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

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

**Wir sind gerne für Sie da:
040 - 822 267 450**

NFS-Auftakt begeistert Partner

Über 150 NFS-Partner nahmen an unserer Jahresauftaktveranstaltung 2015 teil, die spannende Vorträge und einen Steuer-Workshop bot.



Dynamischer Vortragsstil: Prof. Dr. Klemens Skibicki



Podiumsdiskussion (v. l.): „Mr. DAX“ Dirk Müller (Finanzethos Fonds), Wolfgang Schrage (LBBW), Peer Reichelt (NFS), Dr. Kurt Demmer (IKB Deutsche Industriebank), Dr. Manfred Schlumberger (BHF-TRUST)

Bereits am 26. Februar 2015 hatten NFS-Partner die Möglichkeit, an unserem NFS-Workshop „Steuer-Updates 2015“ teilzunehmen. Als Referent informierte Steuerberater Dr. Udo Delp. Am 27. Februar begrüßten wir unsere Partner im Sofitel Hotel in Hamburg. Auf dem Programm standen mehrere Gastreferenten. Prof. Dr. Klemens Skibicki mit dem Thema „Social Media“ sowie Rechtsanwalt Thomas Hackenberg mit dem Vortrag „Der Kundenbestand als Vermögenswert – Rechtliche Aspekte“ begeisterten die Menge. Abends gab es dann in der Location „Angie's“ genügend Zeit, um sich fachlich auszutauschen. ■ (mf)

VIP-Event Süd: Idylle mit Information

Top-Informationen in der freien Natur

Im idyllischen Landkreis Garmisch-Partenkirchen fand vom 27. bis 29. September 2014 das Süd-Event der Netfonds statt. Es war ein voller Erfolg. Wir begrüßten dazu 50 unserer erfolgreichsten Part-



Originelles Setting: Vortrag im Holzschuppen



Gruppenbild der Netfonds-Partner bei atemberaubendem Wetter

ner im Investmentbereich mit Workshops und spannenden Themen rund um den aktuellen Finanzmarkt.

Einer unserer Gastreferenten war Christian Hackenberg, Fachanwalt für Banken- und Kapitalmarktrecht. Er berichtete über die typischen Haftungsszenarien bei der Anlagenvermittlung und -beratung sowie das Verhalten im Schadensfall. Die von ihm geschilderten Praxisfälle waren besonders spannend für unsere Partner. Am zweiten Tag starteten wir mit einem Walk and Talk bei Sonnenschein. Die Vorträge fanden in urigen Holzschuppen statt. Danach ging es zur „BlueLand Alm“ – eine einzigartige Destination, die abseits der Öffentlichkeit am Waldrand zu vielen Aktivitäten sowie einem gemütlichen Beisammensein einlud.

Die Partner fanden dort nach gemeinsamen Erlebnissen und einem leckeren BBQ die beste Basis, um sich am Lagerfeuer auszutauschen. ■ (mf)

Deutscher Poolpreis für Netfonds

Erneuter Erfolg auf dem Fondskongress 2015

Kompetent und erfolgreich präsentierte sich Netfonds beim Fondskongress in Mannheim. Erneut war die Gruppe mit zwei Ständen vertreten. Zum vierten Mal in Folge wurde Netfonds mit dem Deutschen Poolpreis ausgezeichnet.

Mehr als 6.000 deutsche Finanzberater, Vermögensverwalter, CFPs und Investment spezialisten aus Banken und Sparkassen, dazu knapp 2.000 Teilnehmer von rund 220 namhaften Fondsgesellschaften, Versicherungen, Maklerpools und anderen Branchenspezialisten – der Fondskongress im Mannheimer Rosengarten ist die größte Fachveranstaltung der Investmentbranche.

An einem gut frequentierten Stand im Obergeschoss präsentierten wir unser Service-Angebot: die Netfonds AG – der Maklerpool für Allfinanzberater – und die NFS Netfonds Financial Service GmbH – das Haftungsdach für Investmentprofis. Netfonds war darüber hinaus aktiv am Vortragsprogramm beteiligt: Vorstand Martin Steinmeyer



Christian Hammer, Martin Steinmeyer und Mirko Schmidtner mit Preis

referierte in seinem Vortrag „Der Finanzberater als Unternehmer!“ über die Fähigkeit, unternehmerisch zu handeln. Dabei erläuterte er die umfangreichen Service-Bausteine der Netfonds für Makler. Dazu zählen unter anderem in der Kundenkommunikation der Endkundennewsletter (siehe Seite 77), die Depoteinsicht für Kunden (Seite 22) und der Homepage-Baukasten (Seite 12).

Auf dem großen Galaabend konnte sich das Team der Netfonds über eine besondere Ehre freuen. Bereits zum vierten Mal in Folge wurde unser Unternehmen zum Gewinner des Deutschen Poolpreises ausgerufen. Wir bedanken uns herzlich für den Besuch der zahlreichen Partner und bekannten Gesichter und werden selbstverständlich auch 2016 wieder auf dem Fondskongress vertreten sein. ■ (os)



Nord-Event: Golfspiel in wunderschöner Landschaft

Vorausblick: VIP-Events 2015

Für erfolgreiche Netfonds-Partner

Vor einem Jahr hat Netfonds das Nord-, Mitte- und Süd-Event für seine Partner ins Leben gerufen. Die Events bestehen aus fachlichen Vorträgen und Workshops, die unsere Partner im alltäglichen Geschäft unterstützen. Dies wird auch dadurch unterstützt, dass im Rahmen der angebotenen Freizeitaktivitäten der

Wie sieht das Programm aus?

- Workshops zu den Themenbereichen Technik, Recht, Marketing und Vertrieb
- Ausgewählte Gesellschaften mit Kurzvorträgen
- Depotbankansprechpartner persönlich vor Ort
- Zeit für interessante Dialoge und Diskussionen unter Kollegen, mit Gesellschaftsvertretern und natürlich mit uns
- Sportliche und/oder erholsame Ablenkung

nachhaltige, persönliche Austausch der Partner untereinander intensiviert werden kann. Aufgrund der hervorragenden Resonanz freuen wir uns nun auf die Fortführung in diesem Jahr.

Zu unserem Nord-Event haben wir unsere Partner vom 24. bis 26. März im Golfhotel Schloss Lüdersburg willkommen geheißen. Hier durften sich unsere Golfer auf ein spannendes Turnier freuen, die Golfinteressierten erwartete ein Schnupperkurs und als Alternative boten wir Tontaubenschießen an.

Unser Süd-Event findet dieses Jahr vom 16. bis 18. Juni im schönen Oberbayern im Arabella Brauneck Hotel in Lenggries statt. Hier geht's am zweiten Tag in eine „urige“ Tagungslocation und anschließend wagen wir auf der wildromantischen Isar den Einstieg ins Wildwasser-Rafting.

Das Mitte-Event findet vom 9. bis 11. September erneut im idyllischen Rheingau statt. Am Rhein inmitten von Weinbergen haben wir eine erholsame Ablenkung geplant. ■ (mf)

Ihre Ansprechpartnerin



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

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



Süd-Event: das idyllische Panorama von Lenggries



Die Roadshow 2015 der Netfonds Gruppe

Erfahren Sie alles zu neuen Investmentstrategien und den Renditetreibern dieses Jahres.

In diesem Jahr organisiert Netfonds eine große bundesweite Roadshow. Zum Thema „Investmentstrategien 2015 – was können die Renditetreiber in 2015 sein?“ informieren die Experten der Netfonds Gruppe. Wir sind in sechs Städten für Sie vor Ort – besuchen Sie uns!

Die Termine

- 8. April: Berlin
- 29. April: Hamburg
- 30. April: Düsseldorf-Neuss
- 5. Mai: Frankfurt/Main
- 6. Mai: Stuttgart
- 7. Mai: München



interessante Blickwinkel für Ihre Kundendepots. Zur Abrundung dieser Vorträge werden wir technische Hilfestellungen und Lösungsansätze bieten, wie Sie diese Investmentstrategien optimal im Beratungsprozess nutzen können. Dazu darf die richtige Technik nicht fehlen. Wir zeigen Ihnen Tipps und Tricks im täglichen Umgang mit der Beratungsplattform AdWorks.

Als Gastreferent wird Christian Hackenberg, Fachanwalt für Banken- und Kapitalmarktrecht, aus der Praxis berichten. Anhand seiner langjährigen Expertise erklärt er, worauf Sie als Berater bei Ihren generellen Beratungsprozessen, Verträgen, Ihrer Homepage und so weiter zu achten haben. Außerdem wird er aktuelle Haftungsfälle aufzeigen.

Natürlich sind auch wir für Sie vor Ort und bringen Ideen und spannende Vorträge mit. Wir freuen uns auf Sie. Besuchen Sie uns vor Ort! Anmeldungen bitte über Margret Fink (siehe Kasten). ■ (mf)

Die Inhalte – unsere Roadshow bietet jedem Berater:

- **Portfolioideen** – welche Strategien sind 2015 gefragt?
- **Effizienz in der Beratung** – Tipps und Tricks im Beratungsprozess
- **Rechtssicher kommunizieren** – Haftungsfälle in der Beratung und wie man sie umgeht
- **Aktuelles** – Status Honorarberatung und Servicegebühren; was bewegt den Markt?

Der Hintergrund: Kunden erwarten eine bedarfsgerechte Beratung sowie ausgewählte Investmentstrategien, und dabei möchten sie stets die Übersicht bewahren. Unsere TopFonds-Partner bieten daher in kurzweiligen, 30-minütigen Slots in-

Ihre Ansprechpartnerin



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

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

Neue Gesichter der Netfonds Gruppe

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

Unsere aktuellen Stellenangebote finden Sie unter WWW.NETFONDS.DE



Gunnar Seidler, Vertriebsunterstützung



Versicherungsbereich

Als gelernter Versicherungskaufmann unterstützt Gunnar Seidler uns seit

Januar 2015 im Versicherungsbereich. Derzeit ist er vor allem für Projektaktivitäten zuständig.

Lebensmotto: „Gott gebe mir die Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das eine von dem anderen zu unterscheiden.“



Christian Rouast, Projektunterstützung Versicherungsbereich



Christian Rouast ist gelernter Schiffskaufmann und unterstützt seit

Januar 2015 unseren Versicherungsbereich in Projektaktivitäten. Aktuell ist er Ansprechpartner für den Import von GDV-Bestandsdaten und Bestandsübertragungen.

Lebensmotto: „Geht nich, gib's nich!“



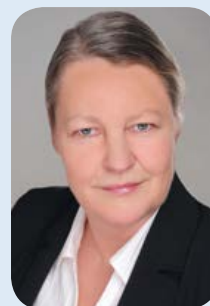
Jens Schmick, Compliance und Risikomanagement



Jens Schmick ist gelernter Versicherungskaufmann und hat erfolgreich ein Studium in

Wirtschaftsrecht (LL.B.) absolviert. Seit März 2014 unterstützt er uns im Bereich Compliance und Risikomanagement. Zunächst als Werkstudent, seit November 2014 als Festangestellter.

Lebensmotto: „Chancen multiplizieren sich, wenn man sie ergreift.“



Martina Wolter, Abwicklung/Investmentbereich



Martina Wolter ist im März 2015 als gelernte Bankkauffrau bei Netfonds eingetreten. Seitdem unterstützt sie uns im Investmentbereich und ist dort insbesondere Ansprechpartnerin für die Abwicklungsbereiche FFB und FODB.

Lebensmotto: „Follow your own way.“

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

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

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

So erreichen Sie uns!



INVESTMENT

Beratung

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

Abwicklung

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



VERSICHERUNGEN

Beratung

(0 40) 82 22 67-450

Abwicklung

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



RIESTER-ALTERSVORSORGE

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



BETEILIGUNGEN

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



DIREKTIMMOBILIEN

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



BAUFINANZIERUNG

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



HAFTUNGSDACH

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



VERMÖGENSVERWALTUNG

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

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

Vorausblick: Noch mehr Service in der IT



Ein technischer Quantensprung steht an! Gerade erst wurde Netfonds von Vermittlern zum besten Maklerportal

im Bereich Versicherungen gekürt (unter anderen von „Focus Money“), nun bauen wir unseren technischen Service massiv weiter aus:

1. Immer aktuelle Vertragsdaten! Per GDV importieren wir ab dem Mai dieses Jahres bereits 90 Prozent aller laufenden Versicherungsverträge. Sie sind also bei Prämien & Co. Ihrer Kunden immer auf dem Laufenden!

2. Immer aktuelle Dokumente! Durch den Einsatz von OCR-Software zur Texterkennung und BiPRO-Importen können wir ebenfalls ab Mai über 60 Prozent aller eingehenden Dokumente direkt online in die elektronischen Postfächer unserer Kunden einstellen, Tendenz steigend! Das heißt für Sie: schnellstmögliche Information über Policierungen und Nachbearbeitungen.

3. Immer den aktuellen Vertragsspiegel! Bis zur DKM 2015 werden die wesentlichen Vertragsdaten der Versicherungen auch in Ad-Works zu finden sein. Im Büro wie unterwegs steht Ihnen damit die 360-Grad-Sicht auf Ihre Kunden jederzeit zur Verfügung. ■ (kd)

Impressum

Herausgeber: Netfonds AG | Süderstr. 30 | 20097 Hamburg

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

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

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

Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantke

Amtsgericht Hamburg HRB-Nr.: 120801

Ust.-IdNr.: DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

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

Alberto del Pozo (adp), René Delrieux (rd), Karsten Dümmler (kd), Margret Fink (mf), Georg Fleischmann (gf), Christian Hammer (ch), Sandra Hannmann (sha), Baran Kaya (bk), Oliver Kieper (ok), Achim Kochsiek (ak), Ulrich Lück (ul), Bodo Müller (bm), Carsten Peters (cp), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidtnr (msch), Dirk Schröer (ds), Olaf Schürmann (os), Gunnar Seidler (gse), Falk Siedelmann (fs), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Reykja Uekermann (ru), Eric Wiese (ew), Sascha Wiese (sw), Jonas Wilken (jwi)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Grafik und Layout: Nina Gagzow

Fotografie: Fotolia.com: bloomua (S.15), Sondern (S.26), apops (S.32), goodluz (S. 34), vinnstock (S.44), Gina Sanders (S. 50), Tiberius Gracchus (S. 54), goodluz (S. 56), SZ-Designs (S. 58), bloomua (S. 60), infous (S. 61), virtua73 (S. 62), puhha (S. 66), danr13 (S.68), Robert Kneschke (S. 71), goodluz (S. 72), Minerva Studio (S. 80),

Stinkstock.com: Michael Blann (S. 68, oben und unten),

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.



IT'S TIME TO LOOK AT **US**

- > Ein **ausgezeichneter All-Cap-Fonds**, der auch in Phasen langsamen Wachstums auf nachhaltig stark wachsende Unternehmen setzt.
- > **Seit mehr als 30 Jahren erfolgreiche Anlagebilanz der Strategie**, die sich über viele unterschiedliche Marktzyklen bewährt hat.
- > **135,6% kumulierter Wertzuwachs seit Auflage*** ggü. 73,6% beim S&P 500.

Legg Mason ClearBridge US Aggressive Growth Fund USD A-Anteilsklasse

	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	Seit Auflage
Quartilsplatzierung Morningstar US Large-Cap Growth Equity	2	1	1	1	1

Die vergangene Wertentwicklung ist nicht replizierbar und erlaubt keine Prognosen über künftige Ergebnisse.



US Aktien, (5 Jahre) in Deutschland
Legg Mason ClearBridge US Aggressive
Growth A aussch. USD.



Für weitere Informationen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung:
+49 (0) 69 71914 3720 oder: **LMDDeutschland@leggmason.com**

LEGG MASON
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Nur für professionelle Kunden, zulässige Gegenparteien und qualifizierte Anleger. Nicht für Privatanleger und deren Gebrauch. Quelle: Legg Mason, Stand 31. Januar 2015. *Auflagsdatum: 20. April 2007. Beginn der Datenerfassung: 25. Mai 2000. Die Performanceangaben gelten für die ausschüttenden Anteile der Klasse A und beziehen sich vor dem Auflagsdatum auf die Wertentwicklung der kumulierten Anteile der Klasse A des Vorgängerfonds vor der Fondsauflegung. Die Wertentwicklung wird auf NIW-bis-NIW-Basis berechnet, wobei die Bruttoerträge wiederangelegt und die jährlichen Fondskosten abgezogen werden aber die Jährliche Management Gebühr auf USD Basis dargestellt wird. Die Performancedaten dienen nur zur Veranschaulichung, da die Wertentwicklung vor dem Auflagsdatum 2007 die höheren Fondsgebühren nicht berücksichtigt. Per 20. April 2007 lagen die jährlichen Fixkosten des Fonds für die A-Anteilsklasse bei etwa 1,80% im Vergleich zu 1,42% beim Vorgängerfonds. Verkaufsgebühren, Steuern und sonstige vor Ort anfallende Kosten wurden nicht berücksichtigt. Dies bedeutet, dass die Fondspersone des Vorgängerfonds niedriger wäre, wenn all die Kosten gleich zum jetzigen Fonds gewesen wären. Quelle für durchschnittliche Sektorperformance: Urheberrecht – © 2015 Morningstar, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen: (1) sind das Eigentum von Morningstar; (2) dürfen weder kopiert noch weitergegeben werden; und (3) es wird keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität gegeben. Weder Morningstar noch seine Inhaltsanbieter sind für Schäden oder Verluste haftbar, die in Verbindung mit der Nutzung dieser Informationen entstehen. Die bisherige Wertentwicklung ist keine Garantie für künftige Entwicklungen. Dies ist ein Teilfonds von Legg Mason Global Funds plc („LGMGF plc“), einem Umbrella-Fonds mit getrennter Haftung zwischen den Teilfonds, errichtet als offene Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, nach irischem Recht organisiert als Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren („OGAW“) sowie als Aktiengesellschaft gemäß dem irischen Companies Acts und den DGAW-Vorschriften. LMGF plc ist in Irland durch die Central Bank of Ireland zugelassen. Es ist zu beachten, dass der Wert der Anlagen und die Erträge daraus sinken oder steigen können. Mit der Anlage in einen Teilfonds sind Investitionsrisiken einschließlich des möglichen Verlusts des investierten Betrags verbunden. Die frühere Wertentwicklung gibt keinen verlässlichen Hinweis auf zukünftige Ergebnisse. Die Informationen und Daten in diesem Material stammen aus Quellen, die als zuverlässig gelten, von Legg Mason, Inc. oder ihre Tochtergesellschaften (zusammen „Legg Mason“) jedoch in keiner Weise garantiert werden. Es kann nicht zugesichert werden, dass die Informationen zu einem nach ihrem Datum liegenden Zeitpunkt korrekt sind. Vor einer Anlage sollten Anleger das Antragsformular von LMGF plc, das KIID der Anteilsklasse eines Teilfonds und den Prospekt (die eine ausführliche Beschreibung des Anlageziels und der Risikofaktoren enthalten) vollständig lesen. Diese und andere relevante Dokumente sind kostenlos auf Deutsch am eingetragenen Sitz von LMGF plc in Riverside Two, Sir John Rogerson's Quay, Grand Canal Dock, Dublin 2, Irland, bei der Verwaltungsstelle von LMGF plc, BNY Mellon Investment Servicing (International) Limited, an derselben Adresse oder unter www.leggmasonglobal.com erhältlich. Dieses Material ist nicht zur Weitergabe oder Verwendung auf eine Weise vorgesehen, die gegen die lokalen Gesetze oder Verordnungen verstößt. Legg Mason ist nicht für die Weitergabe dieses Materials verantwortlich und übernimmt keine Haftung dafür. Dieses Material stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung durch oder an eine Person in einer Gerichtsbarkeit dar, in dem dieses Angebot bzw. diese Aufforderung nicht rechtmäßig ist, oder in dem die anbietende bzw. auffordernde Person nicht die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt. Auch gilt der Prospekt nicht als ein Angebot oder eine Aufforderung an Personen, gegenüber denen es ungesetzlich ist, dieses Angebot zu unterbreiten bzw. diese Aufforderung abzugeben, und der Prospekt ist auch nicht als solches zu betrachten. Herausgegeben und genehmigt von Legg Mason Investments (Europe) Limited, eingetragener Sitz 201 Bishopsgate, London, EC2M 3AB. Eingetragen in England und Wales, GesellschaftsNr. 1732037. Zugelassen und reguliert durch die UK Financial Conduct Authority. A15-2224 LGM US Caps Ad DE B15037

Themenorientiert investieren. Sollten Trends des 21. Jahrhunderts nicht auch für Sie ein Thema sein?

