

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Oktober 2017

STANDHAFT IM STURM DER REGULIERUNG

Wie sich Netfonds-Partner richtig positionieren

Gewerbe24 – Effiziente und smarte
Abwicklung von Gewerbeversicherungen

Besser informiert! Die neuen Newsletter
für Netfonds-Partner auf einen Blick

Netfonds zieht um! Alles über unsere
neue Zentrale in Hamburg

Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG





Zielrendite
3% p.a.¹⁾

LUST AUF MEHR RENDITE?

LEADING ITIES INVEST

Investieren in Zukunft, Wachstum und Sicherheit
Der erste Offene Immobilienfonds der neuen Generation

FONDSPORTRÄT:

Den weltweiten Trend zur Urbanisierung, d. h. den Zuzug der Menschen in die Städte, macht der **LEADING CITIES INVEST** von KanAm Grund seinen Anlegern zunutze. Als Offener Immobilienfonds der neuen Generation kombiniert er das Wachstumspotenzial der Städte mit den neuen sicherheitsorientierten Eigenschaften.

FAZIT

- Erster Offener Immobilienfonds der neuen Generation
- Exklusives Produkt für Privatanleger
- Geringe Liquiditätsquote
- Hohe Vermietungsquote
- Zielrendite 3% p.a.¹⁾



Möchten Sie mehr erfahren?

KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, MesseTurm, 60308 Frankfurt am Main
Tel.: 0800 - 589 3555 · E-Mail: info@LCI-Fonds.de · www.LCI-Fonds.de

KanAm
Grund

HINWEIS: Für den Erwerb von **LEADING CITIES INVEST**-Anteilen sind ausschließlich der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht, der Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen sowie die wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Document) maßgeblich. Diese werden bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft, der Verwahrstelle M.M.Warburg & CO (AG & Co.) KGaA in Hamburg und den Vertriebspartnern kostenlos für Sie bereitgehalten.

¹⁾ Die »Zielrendite« soll zum Geschäftsjahresende erreicht werden und ist auf angemessene, objektive Daten gestützt. Es wird allerdings nicht garantiert, dass diese »Zielrendite« auch erreicht wird. Berechnung nach BVI-Methode: Berechnungsbasis: Anteilwert; Ausschüttung wird wieder angelegt. Kosten, die beim Anleger anfallen, wie z. B. Ausgabeaufschlag, Transaktionskosten, Depot- oder andere Verwahrkosten, Provisionen, Gebühren und sonstige Entgelte, werden nicht berücksichtigt. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für die künftige Wertentwicklung.

²⁾ Sämtliche Ratingveröffentlichungen inklusive der Ratingbedingungen: <https://www.scopeanalysis.com/#/rating-and-research/open-ended-funds/rating-news>

³⁾ Sämtliche Ratingveröffentlichungen inklusive der Ratingbedingungen: <https://www.scopeanalysis.com/#/rating-and-research/asset-management-rating/rating-news>



Politische Börsen haben kurze Beine

Liebe Leserinnen und Leser,

jetzt müssen wir uns in dieser Ausgabe schon wieder dem Thema Regulierung widmen, und dabei ist dazu schon so viel gesagt. Jede Branche hat eben ihr Päckchen zu tragen. Die Autobauer halten Abgasgrenzwerte ein – na ja, wenigstens innerhalb einer Bandbreite von ein paar 100 Prozent – und wir versuchen weiter Leute zu beraten, die die Politik offenbar für weitgehend debil hält und daher so weit wie möglich entmündigt.

Hätten wir kein Grundgesetz, dürfte man ohne Unterschrift, alle Wahlprogramme zur Kenntnis genommen und verstanden zu haben, wohl längst nicht mehr wählen. In diesem Sinne kann es nicht verwundern, dass gemäß einer Wahlumfrage in unserer Branche die Deregulierungspartei FDP auf einen Stimmenanteil von über 40 Prozent kommt. Wenn diese einBlick-Ausgabe erscheint, wissen wir schon, in welchem politischen Umfeld wir uns die kommenden vier Jahre bewegen werden. Derzeit deutet ja vieles auf eine Fortsetzung der jetzigen Politik hin. Heute ist es kaum noch zu glauben, dass wir vor 18 Monaten klare Mehrheiten für Rot-Rot-Grün in den Umfragen gesehen und uns im Versicherungsbereich schon mit der Bürgerversicherung und dem damit wohl verbundenen Ende der PKV beschäftigt haben.

Aber: „Politische Börsen haben kurze Beine“, wie man an den Aktienmärkten zu sagen pflegt. Bleiben wir also so oder so gelassen und konzentrieren wir uns auf unser Geschäft. Das läuft, allen Hindernissen zum Trotz, bei uns und den meisten von Ihnen gut bis sehr gut und wir freuen uns daher auf ein starkes viertes Quartal.

Bei Netfonds werden gerade die Weichen für eine neue, moderne Plattform gestellt, die uns allen die Arbeit in der Beratung und im Backoffice weiter erleichtern wird. Wobei auch der Spaß an der Bedienung nicht zu kurz kommen soll, sowohl am Arbeitsplatz am PC als auch auf Handy und Tablet, also den immer wichtiger werdenden mobilen Endgeräten. In der nächsten einBlick wird dann die neue Technik und hoffentlich keine weitere Regulierung die Titelstory!

In diesem Sinne grüßt Euch und Sie ganz herzlich

Karsten Dümmler
(Vorstandsvorsitzender)



16



40



60

Auf einen Blick

NETFONDS-NACHRICHTEN

- 6 Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe
- 7 Für jeden Berater die passende Lösung
- 8 Auf die Technik kommt es an!
- 9 11 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft
- 10 Multifunktionaler Marketing-Service für Makler
- 15 Große Zahlen – aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

TITELSTORY

- 16 Standhaft im Sturm der Regulierung – MiFID II und die Folgen für Investmentvermittler
- 20 Geldwäschegesetz und Geldtransferverordnung

INVESTMENT

- 21 Wirtschaftsprüfung nach § 34f einfach gemacht
- 22 Grundlagenwissen für Netfonds-Partner
- 24 Top-Neuerungen in AdWorks
- 28 Abwicklungs-Highlights: Top-Service mit neuer Bezeichnung
- 34 B2B-Geschäft der Consorsbank wird in die DAB integriert
- 36 Massiver MEHRWERT für Netfonds-Partner – Interview-Serie
- 38 Research-Newsletter startet im Oktober
- 40 Das Netfonds-Dossier: Value-Investing – mit Qualität zum Erfolg
- 44 Netzwerk schafft Umsatz und Vertrauen

- 46 Auf zu neuen Ufern! – Netfonds zieht um
- 48 Erfahrungsaustausch: Die richtige Rechtsform
- 50 NFS-Partner Peter Füzi, Qcoon-Invest, im Interview
- 52 Fondsaufgabe ohne KWG-Lizenz

FONDSEMPFEHLUNGEN (TOP-FONDS)

- 23 OVID Infrastruktur Strategie
- 26 JP Morgan Investment Funds – Global Macro Opportunities Fund – Interview mit Produktexperte Jakob Tanzmeister
- 27 WALSER Strategie System Global
- 30 ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI
- 31 PRIMA – Globale Werte
- 43 DJE Kapital AG: 30 Jahre FMM-Fonds
- 45 Der Deutsche Stiftungsfonds
- 51 Die optimale Lösung: Total Return – Interview mit WAVE-Fondsmanager Philipp Magenheimer
- 53 LBBW RS Flex
- 54 Veritas: Infrastruktur als Wachstumsmotor – Interview mit Fondsmanager Christian Riemann

ADVERTORIALS INVESTMENT

- 23 BSF – BlackRock Style Advantage
- 32 Standard Life: Risikoadjustierte Multi-Asset-Lösungen MyFolio
- 35 UBS Global Emerging Markets Opportunity

VERMÖGENSVERWALTUNG

- 56 Für jeden Bedarf das richtige Konzept – Überblick über die Ergebnisse unserer Strategien 2017
- 58 10 Punkte für die Vermögensverwaltung
- 60 Umstellung auf Servicegebühren – Netfonds-Partnerin Christiane Göpf: „Ich habe es getan“



66



108



AUF EINEN BLICK

74



94



102

DIREKTIMMOBILIEN

62 Wohnkonzepte im Wandel der Zeit – Mikrowohnungen

BLICKPUNKT BETEILIGUNGEN

64 Neues aus dem Bereich Beteiligungen & AIF

ALTERSVORSORGE

- 65 Riester-Rente jetzt noch attraktiver
- 66 Die Böse-Null-Kampagne der DWS
- 67 DWS Service informiert
- 67 Ruhestandsplanung: Kooperation mit IGB
- 68 VL Lifetime – Einstieg in die Welt der Investmentfonds
- 70 DWS BasisRente Komfort

VERSICHERUNGEN

- 72 Wie Sie Netfonds bei der Bestandsübertragung unterstützt
- 74 Neu: fi.lux – Finanzplanung zu Sonderkonditionen
- 78 Neue Gewerbe-Sach-Plattform
- 80 Netfonds erhält BiPRO-Top-Anwender-Siegel
- 82 PKV: Beitragsrückerstattung und Beitragsentlastung im Alter
- 84 Besteuerung kapitalbildender Lebensversicherungen
- 88 Betriebsrentenstärkungsgesetz – Fluch und Segen
- 90 IDD – Fachbeitrag von Norman Wirth, AfW
- 94 Im Porträt: Stephan Seidenfad, von Buddenbrock Concepts

ADVERTORIALS VERSICHERUNG

- 73 Zurich: Keine Kompromisse bei der Qualität
- 77 Barmenia Pflege100 – Mobilität und soziale Teilhabe erhalten
- 81 Allianz – Einkommensvorsorge: Fokus auf die Generation Y
- 83 Canada Life: Sicher ins Alter investiert
- 86 Gothaer: Raus aus dem Zinsloch
- 87 Swiss Life: Fondsgebundener Rentenbezug im Tarif Maximo
- 89 LV 1871: Golden BU Vorsorgeschutz
- 92 GesundheitsFair – die neue Vollversicherung der SDK

BAUFINANZIERUNG

96 Forward-Darlehen für die Anschlussfinanzierung

MARKETING

- 97 www.netfonds.de: Website, Design und Features sind neu
- 99 Die perfekte digitale Visitenkarte
- 102 Besser informiert! Die neuen Netfonds-Newsletter

INFORMATION

- 103 Jahresauftakt 2018: Top-Partner-Meeting – Save the Date
- 104 Renner- und Penner-Liste für 2017
- 105 DKM 2017 – Save the Date
- 105 Fondskongress 2018 – Save the Date
- 106 VIP de luxe – Rückblick auf Nord-, Mitte- und Südevent
- 107 NFS-Jahresauftakt 2018 – Save the Date

BENEFITS

108 Audi Leistungs-Plus – Interview mit Micha Heinze, Gottfried Schulz Automobilhandels SE

PERSONALIEN

- 110 Wer ist neu bei der Netfonds Gruppe?
- 112 Hinter den Kulissen – die Gesichter der Netfonds Gruppe: Kollegen in der Poststelle
- 114 Praktikum bei Netfonds: Jan Apel

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 115 Impressum



Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater

„Deutschlands zweitgrößter Maklerpool laut Cash-Hitliste“

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

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

NETFONDS IN ZAHLEN

	Mitarbeiter	> 140
	Vertriebspartner	4.600
	Tied Agents im Haftungsdach	309 Unternehmen mit 419 Beratern

IHR VORTEIL

Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater

	Umsatzerlöse	2013 ¹	2014 ¹	2015	2016 ¹
		56,8 Mio. €	71,2 Mio. €	78,3 Mio. €	79 Mio. €

Starker Partner an Ihrer Seite

KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	> 10,5 Mrd. €
	davon anteilig aus Fondssadvisory im Haftungsdach	> 2,6 Mrd. €

Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen

	VV-Assets under Management	> 420 Mio. €
	Anzahl Strategien VV	> 160

Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells

	Mitarbeiter im Bereich Versicherungen	40
	PKV-Neugeschäft ²	600.000 MB
	Lebensversicherung inkl. bAV ²	350 Mio. € BWS
	Sachversicherung Gesamtprämie ²	> 15 Mio. €

Servicekompetenz in allen Sparten

	Anzahl DWS-Depots	> 80.000
--	-------------------	----------

Top-1-Partner der DWS

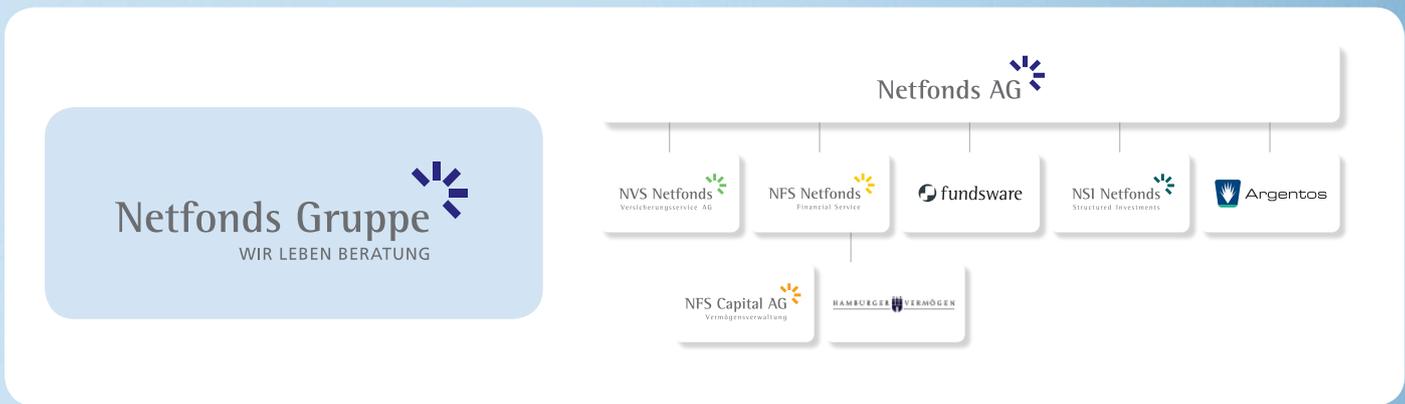
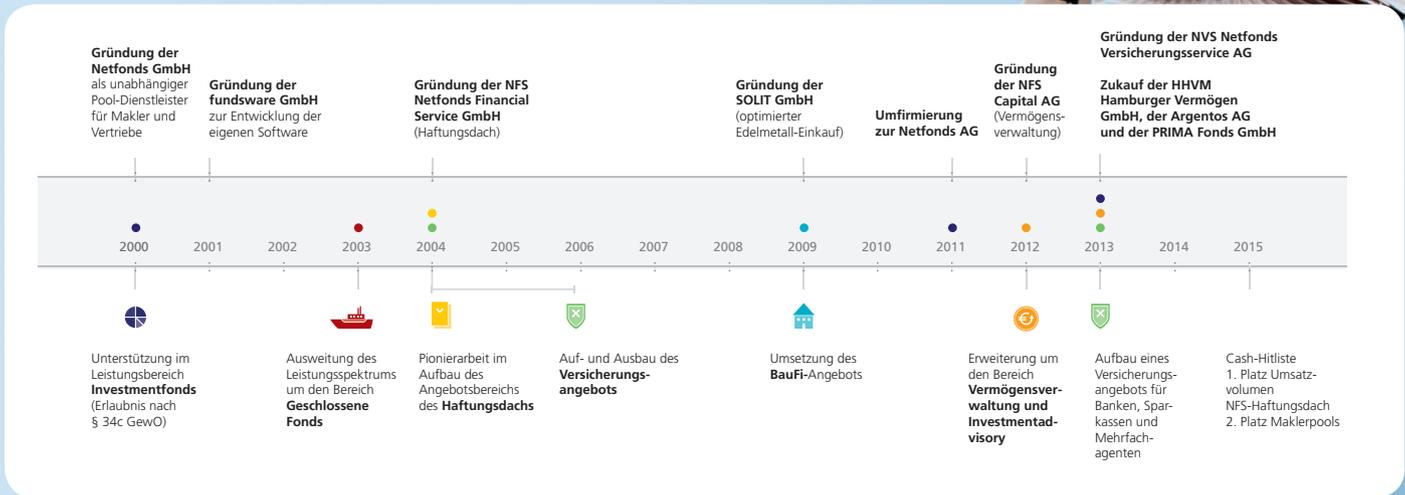
	Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen ³	> 40 Mio. €
--	---	-------------

Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess

	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ³	> 25 Mio. €
	Bausparen ⁴	8 Mio. €

In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten

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



Für jeden Berater die passende Lösung

Honorarberatung möglich

Netfonds AG

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

Zielgruppen:

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

Argentos

Der Servicepool für Fonds-Profis

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

Zielgruppen:

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

Honorarberatung möglich

NFS Netfonds
Financial Service

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

Zielgruppen:

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



Die Vermögensverwaltung in Hamburg

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

Erlaubnisrahmen:

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

Zielgruppen:

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



Der Servicepartner für das Versicherungsgeschäft von Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

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

Zielgruppen:

» Banken
» Sparkassen
» Mehrfachagenten
» Institutionelle Partner



Die Vermögensverwaltung in Liechtenstein

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

Zielgruppen:

» Banker
» Wertpapierspezialisten
» Fondsmanager

Auf die Technik kommt es an!

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

Für Investmentprofis



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

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

Kunden- und Berater-App im App Store und bei Google Play

Für Versicherungsspezialisten



Die softfair-Programmwelt
Ihre Werkzeuge für ein erfolgreiches Geschäft



11 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft

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

Bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt, gehört die Hamburger Netfonds Gruppe heute zu den Top-2-Serviceunternehmen der Branche. Mit unserem umfassenden Leistungsspektrum sowie mit der Denke eines hanseatischen, ehrbaren Kaufmanns begleiten wir Sie gerne auf Ihrem Weg zum erfolgreichen und unabhängigen Berater. Elf sehr gute Gründe, weshalb eine Zusammenarbeit für Sie von Vorteil ist:

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

2 WIR machen Sie zum FinTech-Berater. Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kunden Ihr Know-how und persönliche Beratung. Wir bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online beim Kunden punkten.

3 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.

4 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.

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

6 WIR beraten Sie persönlich und kompetent, um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Über 100 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

7 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.

8 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.

9 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.

10 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.

11 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





Spot on – Marketing-Services für Makler

Das Leistungsspektrum der Netfonds Gruppe für angeschlossene Partner

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

Nun gilt es, die Qualität der Beratung auch bereits im Markenauftritt Ihrer Firma umzusetzen und sichtbar zu machen! Netfonds unterstützt Sie bei dieser Aufgabe mit umfassendem Service. Diese Services bieten wir Ihnen:

Wir sind für Sie da!

Telefon: (0 40) 82 22 67-470



„WIR LEBEN BERATUNG“ Ein Claim als Qualitätsversprechen an Ihre Kunden

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

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



CORPORATE DESIGN Die Basis für alle Marketingmaßnahmen

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

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

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

Corporate Design ab 599 Euro



RATGEBER MARKETING Fokussieren Sie sich auf das Wesentliche.

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

„Kostenfrei zum Download“



HOMEPAGE GENERATOR

Ihr professioneller Webauftritt – einfach und immer aktuell

Heutzutage gehört die Homepage zum professionellen Auftritt dazu. Als Ihre Visitenkarte im Netz und ebenso als Vertriebsmitarbeiter, der 365 Tage im Jahr für Ihre Kunden und zusätzlichen Umsatz da ist! Das Kundenpotenzial eines guten Onlineauftritts sollten Sie nicht an sich vorbeiziehen lassen. Ob Allfinanzberater, Investmentspezialist oder Versicherungsexperte – wir kennen Ihre Geschäftsmodelle und wissen, worauf es Ihren Kunden ankommt!

NEU – 3 Designs zur Auswahl

NEU – mit Online-Fondsshop* für Ihre Kunden

NEU – mit Versicherungs-Vergleichsrechnern*

NEU – mit Exporo-Crowdfunding* für Immobilien

Einfach, schnell und professionell:

- Professionelle Textvorlagen für gezielte Kundenansprache
- Kostenfreier Bilderpool zur freien Verfügung

- Optimiert für mobile Endgeräte
 - Monatliche News werden automatisch und kostenfrei von Netfonds zur Verfügung gestellt.
 - Optionales Online-Beratungstool
 - In nur drei Werktagen von der Bestellung bis zur Fertigstellung
 - Sie benötigen keine technische Vorerfahrung zur Pflege des Systems.
 - SSL-Verschlüsselung
 - Optional mit jährlichem Impressums-Check
 - Optional mit jährlichem Datenschutzerklärung-Check
- *optionale Zusatzbuchungen

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

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

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



ONLINE-BERATUNG

Bieten Sie Ihren Kunden maximale Flexibilität und Komfort.

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

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

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

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



FinanzKun.de

Mit Content-Marketing zu mehr Kunden im Internet

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

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

Positionieren Sie sich mit www.FinanzKun.de bereits heute für die „Generation Digital“.

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



PROFESSIONELLES KUNDENMANAGEMENT

Die Depoteinsicht als Alleinstellungsmerkmal im Service

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

mit der Online-Depoteinsicht. Überzeugen Sie mit besonderem Service und bauen Sie so Vertrauen für langfristige Geschäftsbeziehungen auf.

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

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



ALLESimBLICK

Die Finanz-App für Kunden

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

- 360 Grad: Investmentanlagen, Versicherungen, Baufinanzierungen – alles auf einen Blick
- Kommunikation: dank Postbox mit Verschlüsselung – Einsicht in Dokumente der Zusammenarbeit und Möglichkeit, Nachrichten direkt zu verschicken
- Kunden: sämtliche Infos zur Zusammenarbeit
- Aktivitäten: Einsicht in Unterlagen in der Postbox
- Anträge und Verträge einsehen
- Depots: Überblick über Gesamtbestand in Anlagegruppen untergliedert
- Charts: aktuelle Bestände und deren Entwicklung
- Einstellungen: Passen Sie die App individuell an.

Hinweis: Grundvoraussetzung für den Einsatz der App ist die Freischaltung der AdWorks-Depoteinsicht.

Kostenfrei im App Store und bei Google Play



MOBILES KUNDENMANAGEMENT

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

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

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

Kostenfrei im App Store

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



NETFONDS-MARKTBERICHT
 Know-how und Infos kompakt für Ihre Kunden

Ihre Kunden erwarten von Ihnen als Finanzberater aktuelles, tief gehendes Wissen über die Finanzmärkte und deren Entwicklung. Zeigen Sie Ihren

Kunden auch außerhalb der persönlichen Gespräche Ihre Kompetenz und erhöhen Sie somit die Kundenbindung. Netfonds erstellt für Sie und Ihre Kunden Quartalsberichte, in denen professionelle Analysten die Entwicklungen der Märkte übersichtlich darstellen. Den kostenfreien Marktbericht können Sie via AdWorks per Knopfdruck an Ihre Kunden schicken, als PDF mailen oder auch per Post versenden.



KUNDENNEWSLETTER „EINBLICK“
 Liefern Sie regelmäßig Wissen und Ideen für die Finanzen Ihrer Kunden.

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

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

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

Ihr Ansprechpartner



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

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



Große Zahlen – aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

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

In nur vier Monaten haben wir in der Netfonds Gruppe **7.281** Depots hinzugewonnen. (Stand: 18. August 2017)

INVESTMENT 

Zum 17. August 2017 betreuten die Partner der Netfonds Gruppe **346.751** Depots.

INVESTMENT 

Mittels des Echtzeitverfahrens BiPRO ist der Dokumentenaustausch mit **21** Versicherungsgesellschaften bereits umgesetzt.

VERSICHERUNGEN 

Wir haben **81.189** DWS-Riester-Depots im Bestand, die monatlich mit 71 Euro bespart werden (Stand: 17. August 2017).

ALTERSVORSORGE 

Derzeit sind im Rahmen des GDV-Projekts **62** Datenströme aktiv. Seit 1. Januar 2016 wurden im GDV-Projekt **21,07** Gigabyte verarbeitet.

VERSICHERUNGEN 

Seit Januar 2016 wurden **313.287** Dokumente mit Vertragsinformationen zu Versicherungsverträgen automatisiert im System zugeordnet.

VERSICHERUNGEN 

Aktuell werden mehr als **86 %** der bei Netfonds verwalteten Versicherungsverträge automatisch und regelmäßig aktualisiert.

VERSICHERUNGEN 

Die Summe der Nettomittelzuflüsse in den ersten rund neun Monaten des Jahres 2017 (Käufe abzüglich Verkäufe) beläuft sich auf **551** Millionen Euro (Rekordergebnis).

INVESTMENT 

Bis Ende 2017 werden wir weitere **11** zusätzliche Versicherungsgesellschaften per CSV-Import einbinden.

VERSICHERUNGEN 

In der Vermögensverwaltung werden **420** Millionen Euro in **> 160** Strategien betreut. Zuwachs bis 17. August 2017: 113 Millionen Euro.

INVESTMENT 

Im Zeitraum vom 1. April 2015, dem Start des Regelimports, bis 30. Juni 2017 haben wir insgesamt **2.267.814** automatisierte Vertragsaktualisierungen über die Schnittstellen vorgenommen.

VERSICHERUNGEN 

Wir aktualisieren damit mehr als **96 %** aller eingehenden Dokumente in einem technisch automatisierten Verfahren (Stand: 30. Juni 2017).

VERSICHERUNGEN 

Standhaft im Sturm der Regulierung

MiFID II und die Folgen
für Investmentvermittler



Die Finanzmarktrichtlinie MiFID II kommt. Sicher ist auch, dass mit ihr unwetterartig eine ganze Batterie an neuerlichen Verpflichtungen auf die Branche herniedergehen wird. In diesen ungemütlichen Zeiten bietet Ihnen Netfonds einen weit ausladenden Schirm zum Schutz vor dem aufsichtsrechtlichen Sturm. Wie? Nun, vorab durch Information und anschließende Vorbereitung.

Nur wer sich rechtzeitig informiert, kann sich vorbereiten, und nur wer vorbereitet ins Jahr 2018 startet, kann den Neuerungen erfolgreich trotzen. Die Startvoraussetzungen sind allerdings nicht gleich. Während regulierte Institute sich seit Monaten auf die Neuerungen durch MiFID II vorbereiten können, herrscht bei Finanzanlagenvermittlern noch Unsicherheit, inwieweit sie betroffen sein werden und wann für sie gegebenenfalls Handlungsbedarf besteht.

Fest steht: Auch mit der MiFID II wird die Bereichsausnahme für Finanzanlagenvermittler in § 2 Abs. 6 Nr. 8 KWG bestehen bleiben und auch die bekannte Verpflichtung zur Dokumentation von Beratungsgesprächen bleibt erhalten. Sie kommt allenfalls in einem neuen Gewand daher.

Auch wenn viele Artikel in der Fachpresse die Vermutung nahelegen, dass die Verpflichtungen des Kreditwesengesetzes (KWG) und/oder des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) eins zu eins für die Finanzanlagenvermittler übernommen werden, wird es vermutlich anders kommen. Das zeigt bereits die jetzt gültige Finanzanlagenvermittlerverordnung (FinVermV), die deutliche regulatorische Abweichungen vom WpHG erkennen lässt. Endgültige Klarheit besteht erst dann, wenn die FinVermV neu gefasst ist, was

wohl im September 2017 (nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe) der Fall sein soll.

In eine klare Richtung weist insoweit schon heute die europäische MiFID-Richtlinie selbst. Der dortige Art. 3 Abs. 2 legt einen verbindlichen Mindeststandard fest, der von den Mitgliedsstaaten umzusetzen ist. Zu den Neuerungen im Einzelnen:

Zuwendungen und Provisionen

Auch mit der MiFID II ist der Erhalt von Provisionen weiterhin möglich, jedoch sieht die Verordnung für den Erhalt von Zuwendungen deutlich verschärfte Regelungen vor, inwieweit für den Kunden eine Qualitätsverbesserung erreicht werden muss, um diese Zuwendungen zu rechtfertigen. Den Gesichtspunkt der Qualitätsverbesserung gibt es derzeit bereits im § 31d WpHG, nicht jedoch in der aktuellen FinVermV. Betroffen von einem echten Provisionsannahmeverbot sind demnach nur die Vermögensverwalter, nicht jedoch ihre Kundenzuführer, für welche (wenn überhaupt) die FinVermV gilt.

Für Finanzanlagenvermittler ist aktuell nur geregelt, dass Zuwendungen offengelegt werden müssen und keine Interessenkonflikte hervorrufen dürfen. Die Regelung der europäischen Richtlinie deutet in Art. 3 Abs. 2 darauf hin, dass es so auch bleiben könnte. Es wird explizit auf verschiedenste Wohlverhaltensregeln des Art. 24 der MiFID verwiesen, nicht jedoch auf die, in der die Qualitätsverbesserung geregelt ist. Daraus kann geschlossen werden, dass den Finanzanlagenvermittlern die verschärften Rechtfertigungsanforderungen zur Qualitätsverbesserung auch in der neuen FinVermV erspart bleiben werden. Sollte diese Regelung im Kern erhalten bleiben, bedeutete dies eine erhebliche Entlastung der freien Vermittler gegenüber den Instituten.

Wir erwarten in der neuen FinVermV eine erhebliche Entlastung der freien Vermittler gegenüber den Instituten.

Status der Honorarberatung

Keine wesentlichen Neuerungen ergeben sich im Hinblick auf die unabhängige Honorar-Anlageberatung. Die Differenzierung zwischen unabhängiger Honorar-Anlageberatung und herkömmlicher Anlageberatung ist in der FinVermV bereits seit 2014 durch das Honoraranlageberatungsgesetz verankert. Der Honorar-Finanzanlagenvermittler darf sich nur vom Kunden vergüten lassen. Jeder Kunde der Anlageberatung oder -vermittlung ist bereits heute schon im Vorhinein zu informieren, ob der Berater Zuwendungen von Dritten annimmt oder vom Anleger vergütet wird (§ 12a FinVermV). An dieser Regelung wird sich nichts ändern.

Wenn Finanzanlagenvermittler beraten, sollen sie ihre Kunden darüber informieren, ob sie regelmäßige Beurteilungen der Eignung

der empfohlenen Finanzinstrumente vornehmen oder nicht. Wenn eine solche regelmäßige Beurteilung angeboten wird, sind der Rhythmus dieser Beurteilung, die Kommunikation bezüglich der Beurteilungsergebnisse und sicherlich auch eine zusätzliche Vergütung zu regeln. Wer sich zu einer regelmäßigen Überprüfung der Eignung bereiterklärt, muss sich der erhöhten Haftungsrisiken gewahr sein und wissen, dass er aus der punktuellen Verpflichtung der Anlageberatung durch diese Information ein Dauerschuldverhältnis macht, aus dem laufende Pflichten resultieren.

Wir werden kontinuierlich begutachten und Empfehlungen aussprechen, welche Vergütungsmodelle aufsichtsrechtlich notwendig und zivilrechtlich machbar sind. Im Zweifel empfiehlt es sich, nur solche zusätzlichen Vergütungen für Dienstleistungen zu vereinbaren, die keinem der regulierten Kernbereiche (Beratung & Vermittlung) entspringen, um den oben benannten Dauerschuldverhältnissen zu entgehen.

Netfonds wird Empfehlungen aussprechen, welche Vergütungsmodelle aufsichtsrechtlich notwendig und zivilrechtlich machbar sind.

Geeignetheitserklärung statt Beratungsprotokoll

Das in Deutschland geltende Beratungsprotokoll wird durch die Geeignetheitserklärung ersetzt, die große Parallelen zum Beratungsprotokoll aufweist. Einzelne Punkte werden sich aber ändern. So ist die Geeignetheit der Empfehlung in der Geeignetheitserklärung darzustellen.

Anstelle einer Begründung, warum das konkrete Finanzinstrument empfohlen wird, soll also künftig erläutert werden, weshalb das jeweilige Produkt sich konkret für den Kunden eignet. Ein nicht zu unterschätzender Aspekt im Hinblick auf künftige Haftungsstreitigkeiten, bei denen gerade dieser Aspekt häufig eine zentrale Rolle spielt. Daneben soll in der Geeignetheitserklärung auch der Gesichtspunkt der Risikotragfähigkeit künftig eine Rolle spielen, was sich entsprechend in den Vordrucken wiederfinden wird.

Aufzeichnungspflichten: Taping

Im Rahmen der telefonischen Beratung gibt es eine Erleichterung, aber auch eine erweiterte Verpflichtung zu erwarten. Zunächst wird das unpraktikable Rücktrittsrecht, das im Fall einer Transaktion in schriftlicher Ausführung vor Aussendung des Protokolls einzuräumen war, abgeschafft. Es reicht, wenn der Kunde damit einverstanden ist, die Geeignetheitserklärung erst nach der Transaktion zu erhalten, sie unverzüglich übersandt wird und dem Kunden die Möglichkeit eingeräumt wurde, die Transaktion zu verzögern, um vorher die Erklärung zu erhalten.

Andererseits wird zukünftig mit einigem technischen Aufwand das Erfordernis verbunden sein, Telefonate, die sich inhaltlich auf die Entgegennahme, Weiterleitung und Ausführung von Kundenorders beziehen, mitzuschneiden. Dieses Erfordernis gilt auch dann, wenn es letztendlich nicht zur Kundenorder kommt. Erfasst sind auch interne Telefonate oder solche, die der Weiterleitung dienen, wenn sie sich auf eine Kundenorder beziehen.

Die Abgrenzung, wann mitgeschnitten werden muss und wann nicht, ist schwierig, Trennschärfe gibt es hier nicht. Auch Finanzanlagenvermittler müssen sich somit darüber Gedanken machen, wie sie sicherstellen können, dass alle einschlägigen Gespräche mitgeschnitten werden und dass solche Gespräche nicht über Geräte geführt werden, bei denen ein Mitschnitt nicht möglich ist.

Die Abgrenzung, wann mitgeschnitten werden muss und wann nicht, ist schwierig zu ermitteln.

Die Mitschnitte sollen in erster Linie der Abwehr vor Marktmissbrauch dienen, unterstützen aber parallel auch die Beweissicherung zugunsten des Kunden, da dieser zukünftig auch ein Recht auf die Herausgabe von Kopien hat. Das Mitschneiden von Telefonaten steht im Bereich der Anlageberatung neben der Erstellung eines Geeignetheitsberichts, dieser wird durch den Mitschnitt leider nicht entbehrlich.

Elektronische Kommunikation mit einschlägigem Inhalt ist zu speichern, erfasst sind hier etwa Videokonferenzen, Fax, E-Mail, Bloomberg Mail, SMS, Business to Business Devices, Chats. Die Liste ist nicht abschließend, da der technische Fortschritt ständig neue Wege elektronischer Kommunikation hervorbringt.



Das Taping ist vorrangig eine rein technische Herausforderung. Ihr Ziel ist es, eine Funktionalität zu haben, die es gestattet, Telefonate vom Festnetz, aber auch vom Handy aufzuzeichnen, dauerhaft und reversionssicher zu speichern sowie alle Datenschutzfragen zu berücksichtigen. Netfonds ist im Austausch mit Anbietern, die sich genau diesem Markt öffnen wollen. Zu diesem Zeitpunkt zeichnen sich erste konkrete Lösungen bereits ab, die wir kurzfristig in die Umsetzung geben wollen.

Interne Vergütungsrichtlinien

Wie die Institute auch, müssen Investmentvermittler zukünftig interne Vergütungsgrundsätze festlegen, die verhindern, dass die Interessen des Unternehmens und der Mitarbeiter über die Interessen der Kunden gestellt werden. Konkret darf keine Gestaltung der Vergütung oder Festlegung von Vertriebszielen getroffen werden, die die Mitarbeiter dazu bringen könnte, Finanzinstrumente an Kunden zu empfehlen, obwohl ein anderes Instrument den Kundenbedürfnissen besser entsprochen hätte.

Ein Gleichgewicht zwischen festen und variablen Vergütungselementen ist dabei herzustellen. Bei der Bemessung ist auf angemessene qualitative Kriterien zu achten, ein Übergewicht quantitativer Kriterien bei der Bemessung von Vergütungen darf es nicht geben. Es bleibt allerdings abzuwarten, in welchem Umfang Wirtschaftsprüfer und Aufsicht diese Kriterien zukünftig überprüfen werden. Es ist durchaus vorstellbar, dass es hier ausreicht, wenn entsprechende Richtlinien einmalig standardisiert festgelegt werden.

Mehr Kostentransparenz

Die MiFID II bringt umfassende Regelungen zur Herstellung der Kostentransparenz für Kunden. Die ausführlichen Pflichtenkataloge differenzieren zwischen Produktpreis, Produktkosten und Dienstleistungskosten. Die Kostentransparenz muss im Vorhinein, also vor Erbringung der Dienstleistung, hergestellt werden (ex ante). Für den Fall, dass eine laufende Geschäftsbeziehung besteht, ist regelmäßig zusätzlich über die tatsächlich angefallenen Kosten und Gebühren jährlich nachlaufend die Kostentransparenz (ex post) herzustellen.

In welchem Ausmaß die FinVermV die Detailregelungen zur Kostentransparenz übernimmt, muss beobachtet werden. Netfonds hat unterdessen mit namhaften Datenlieferanten Vereinbarungen zur Lieferung entsprechender Datenpakete getroffen, um eine umfangreiche Kostentransparenz durch Verwendung unserer Softwareprodukte zu gewährleisten. Je nach Anforderungsgrad werden wir Sie diesbezüglich also unterstützen können.

Product Governance und Zielmärkte

Die MiFID II etabliert ein Produktfreigabeverfahren, bei dessen Umsetzung für Finanzinstrumente Zielmärkte definiert werden,



Vorbereitende Erwägungen können und sollten Sie schon jetzt treffen. Wir stehen Ihnen diesbezüglich mit Rat und Tat zur Seite. Sobald die neue FinVermV vorliegt, und auch bei sonstigen Neuerungen, versorgen wir Sie selbstverständlich mit den neuesten Informationen. Besuchen Sie uns zu diesem Thema in der eigens dafür eingerichteten „MiFID II“-Rubrik auf unserer Plattform.



also Kundengruppen, für die ein Produkt geeignet ist. Ganz wesentlich werden durch diese Pflichten die Produktgeber, sofern sie der MiFID II unterliegen, in die Pflicht genommen.

Die Regelungen betreffen darüber hinaus auch Pflichtenkreise für die Vertriebe. Finanzanlagenvermittler haben diesbezüglich die Verpflichtung, sich um Informationen zum Produktfreigabeverfahren bei den Produktgebern zu kümmern, die Zielmarktangaben auf Plausibilität zu prüfen und entsprechend umzusetzen. Dabei müssen letztlich die vom Vermittler betreuten Kunden den Zielmarktangaben der Produktgeber zugeordnet werden. Da die Zielmarktangaben auch Vertriebswege umfassen, müssen sie unter Umständen auch berücksichtigen, ob ein Produkt für die Vermittlung oder nur für die Anlageberatung vorgesehen ist.

Interessenkonflikte offenlegen

Im derzeitigen § 13 Abs. 5 der FinVermV gibt es bereits eine Regelung zur Offenlegung von Interessenkonflikten. Mit der MiFID II verschärft sich das System des Umgangs mit Interessenkonflikten dergestalt, dass größere Bemühungen verlangt werden, um Interessenkonflikte zu vermeiden oder auszuräumen, und die Unterrichtung der Kunden über verbleibende Interessenkonflikte nur noch als Ultima Ratio zugelassen ist.

Dafür spricht, dass Art. 3 Abs. 2 der MiFID ausdrücklich auf die Regelungen zum neuen Umgang mit Interessenkonflikten verweist. Diese Regelung dürfte allerdings aller Voraussicht nach nur die Vermittler betreffen, die in welcher Form auch immer an der Vermittlung von Produkten deswegen ein gesteigertes Interesse haben, weil es sich um „hauseigene“ Produkte handelt oder mit den Emittenten „Abnahmekontingente“ vereinbart sind. Unserer Einschätzung nach betrifft dies nur eine kleine Anzahl unserer Partner.

Fazit: Nach alledem darf mit Spannung erwartet werden, welche Detailregelungen künftig in die FinVermV übernommen werden und wo es gegenüber den strenger regulierten Finanzdienstleistungsinstituten gegebenenfalls Erleichterungen gibt. ■ (ce)

Ihr Ansprechpartner



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

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



Geldwäschegesetz & Geldtransferverordnung

Was ändert sich bei Bankgeschäften durch die neuen Regularien?

Sie kennen das vielleicht: Eine Überweisung ist beauftragt – entweder digital oder noch ganz klassisch in der Filiale Ihrer Bank –, aber das Geld will nicht beim Empfänger ankommen. Oder, noch ärgerlicher: Provisionen von eingereichtem Geschäft gelangen nicht auf Ihr Konto. Bevor Sie nun voreilig zum Hörer greifen und den nächstbesten arg- und wehrlosen Mitarbeiter wortgewaltig zur Ordnung rufen, möchten wir Sie auf die neuesten Prozesse innerhalb der kontoführenden Institute hinweisen und die Hintergründe kurz erläutern.

Die Institute unterliegen, wie viele Makler übrigens auch, den Anforderungen nach Geldwäschegesetz sowie der Geldtransferverordnung. Mit der Novellierung des Geldwäschegesetzes Mitte dieses Jahres ist parallel auch die neue Geldtransferverordnung verabschiedet worden. Anders als ihre Vorgängerin nimmt diese nun nicht nur den Überweisungsauftraggeber und die Prüfung desselben ins Visier, sondern bürdet den Instituten auch die Prüfung des Begünstigten einer Überweisung auf. Involviert sind dabei sowohl das Institut des Auftraggebers als auch das des Begünstigten.

Datenübertragung zwischen Instituten

Gemäß Art. 4 der Verordnung muss das Institut des Auftraggebers folgende Daten an das Institut des Begünstigten mitsenden:

- den Namen des Auftraggebers;
- die Nummer des Zahlungskontos des Auftraggebers;
- die Anschrift des Auftraggebers, die Nummer eines amtlichen persönlichen Dokuments des Auftraggebers, die Kundennummer oder das Geburtsdatum und den Geburtsort des Auftraggebers;
- den Namen des Begünstigten; und
- die Nummer des Zahlungskontos des Begünstigten.

Der Umfang der mitzuliefernden Daten wird eingeschränkt, soweit die jeweilige Transaktion unter 1.000 Euro liegt und innerhalb der

EU ausgeführt wird (Art. 5 der Verordnung). In jedem Fall überprüfen beide Institute jedoch vor Ausführung immer den Namen des Begünstigten (also lit. a und d).

Tatsächlich mussten wir in den letzten Wochen bereits die Erfahrung machen, dass einzelne Vermittler Provisionen nicht erhielten, weil nämlich das eigene Institut die Ausführung verweigerte. Die genaue Sachverhaltsermittlung ergab dann, dass der Vermittler sich selbst als Kontoinhaber, beispielsweise als eingetragener Kaufmann (e. K.), benannt hatte, im Rahmen der Anbindung bei uns aber eine abweichende Angabe gemacht oder den e. K. schlichtweg vergessen hatte.

Diese Abweichung reichte bei Ausführung der Überweisung bereits aus, diese scheitern zu lassen. Gleiches gilt für klassische Buchstabendreher, auch wenn hier die Institute mit einem gewissen Ermessensspielraum vorgehen dürfen. Unser Praxistipp daher: Gleichen Sie Ihre Kontoverbindung auf unserem Portal mit den bei Ihrer Bank hinterlegten Daten ab, um der Nichtausführung von Überweisungen vorzubeugen. ■ (ei/tb)

Ihr Ansprechpartner



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

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

Wirtschaftsprüfung nach § 34f einfach gemacht

Erinnerung für Netfonds-Partner: Rechtzeitiger Antrag mit vollständigen Unterlagen bringt Ersparnis.



Der Wirtschaftsprüfbericht für die Besitzer eines §34f der Gewerbeordnung ist mittlerweile zur Routine geworden. Die klugen Vermittler nutzen bereits den Beratungsprozess in AdWorks und laden dort alle Dokumente hoch. So ist der Aufwand für die Wirtschaftsprüfung minimal. Nach der Beantragung zieht sich der Wirtschaftsprüfer eine Stichprobe und man erhält den fertigen Prüfbericht. Wie das geht, erfahren Sie hier.

Detaillierte Informationen erhalten Sie in fundsware unter dem Suchbegriff »Wirtschaftsprüfung«.

Damit Sie den Prüfbericht auch 2017 wieder kostengünstig und schlank erhalten, bitten wir Sie, ihn so bald wie möglich zu beantragen. Für Vermittler, die den Prüfbericht erst ab dem 1. September bei der BDO beantragen, fällt ein Fast-Lane-Aufschlag von 100 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer an. Die Prüfungskosten beginnen bei 350 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer und sind damit deutlich günstiger als bei vergleichbaren Wirtschaftsprüfern.

Alle Investmentdepottransaktionen, die über Netfonds laufen, werden dem Prüfer von uns zur Verfügung gestellt. Alle anderen Transaktionen (Beteiligungen/AIF, Depots, die nicht über Netfonds laufen, Direktinvestments) tragen Sie bitte eigenhändig auf den letzten Seiten der Beauftragung ein.

Um die günstigen Konditionen für die Wirtschaftsprüfung aufrechtzuerhalten, müssen die Prozesse schlank gehalten werden. Das bedeutet auch, dass alle Dokumente, die prüfungsrelevant sind, hochgeladen werden müssen. Dazu zählen alte Rahmenver-

einbarungen oder Datenanalysebögen. Bitte laden Sie alle Dokumente in AdWorks hoch. Denn nur Dokumente, die in AdWorks hochgeladen wurden, werden vom Prüfer gesehen. Eine detaillierte Anleitung zum Upload finden Sie auf fundsware.

Der Wirtschaftsprüfer benötigt von Ihnen pro Beratungsgespräch:

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

Falls Sie im Jahr 2016 beraten haben – unabhängig davon, ob es sich um eine DWS RiesterRente Premium, ein VL oder ein Depot bei der FFB gehandelt hat –, sind Sie zu einem Prüfbericht verpflichtet. Beantragen Sie diesen noch heute und profitieren Sie zum einen von den günstigen Konditionen und zum anderen davon, im Jahresendgeschäft einen Punkt von der To-do-Liste gestrichen zu haben. ■ (jwi)

Ihr Ansprechpartner



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

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

Grundlagenwissen für Netfonds-Partner

Über PDF-Abruf und als Druck-Version erhältlich

Grundlagenwissen als PDF

Als Partner der Netfonds Gruppe stellen wir Ihnen für Ihre Arbeit das von uns erstellte Grundlagenwissen für Wertpapiere und Investmentfonds als personalisierte PDF zur Verfügung. Dies ist für unsere Partner **kostenfrei**. Mit dem Grundlagenwissen können Sie Ihre Kunden aufklären und ihnen eine elektronische Kopie per Email, USB-Stick oder als Ausdruck zur Verfügung stellen*.

Sie können das Grundlagenwissen ganz bequem über diese Seite generieren lassen. Hierfür geben Sie in die entsprechenden Felder, den Namen des übergebenden Vermittlers, sowie den Namen des Kunden ein. Anschließend drücken Sie auf den Download Button und erhalten direkt eine personalisierte Version des Grundlagenwissens. Den Vorgang können Sie beliebig oft wiederholen und somit sicherstellen, dass alle Ihre Kunden eine exklusiv auf Sie personalisierte Version der Basisinformationen erhalten.

*Die Nutzung des PDF ist nur zu den Bedingungen zulässig, die Sie [hier](#) abrufen können und zusammen mit dem PDF erhalten.

Grundlagenwissen PDF-Download

Name des Vermittlers Max Mustermann	Name des Kunden Annette Mustertester
<input type="button" value="Download"/>	

Die Netfonds Gruppe hat mit dem „Grundlagenwissen Wertpapiere & Investmentfonds“ eine moderne, leicht verständliche und den Anforderungen entsprechende Alternative zu den Basisinformationen geschaffen. Doch bisher war der Bezug der Broschüre mit Umständen verbunden. Bislang mussten Sie eine Anfrage an das **FinanzKun.de**-Portal stellen, um eine PDF-Datei der Anlegerinformationsbroschüre zu erhalten. Im Anschluss wurde Ihnen das Dokument per E-Mail zugesendet.

Dieser Weg war nicht besonders praktikabel, und deshalb haben wir eine einfachere Bezugsform entwickelt. Alle Partner der Netfonds Gruppe können kostenlos – auf der **fundswarePRO**-Plattform – ein personalisiertes PDF des Grundlagenwissens generieren. Wer nach „Grundlagenwissen“ bei fundswarePRO sucht, wird in der Kategorie „Beratungsdoku“ fündig. Dort müssen lediglich zwei Infor-



mationsfelder ausgefüllt werden: der Name des aushändigenden Beraters oder Unternehmens sowie der des Endkunden, an den die Broschüre ausgeteilt werden soll. Nach der Eingabe wird die PDF-Datei heruntergeladen (siehe Abbildung oben) und trägt eine persönliche Grußzeile, in welche die beiden Angaben automatisch eingebunden werden.

Druck-Version im fundsware-Onlineshop bestellen

Durch die Abwicklung des Downloads über unseren internen Partnerbereich entstehen zwei Vorteile: Endkunden erhalten eine exklusive Broschüre mit persönlicher Ansprache und Sie als Berater händigen stets die neueste Version des Grundlagenwissens aus. Für diejenigen, die auf die Papierform nicht verzichten möchten, haben wir einen Onlineshop entwickelt.

Über **www.fundsware.de** kann die Broschüre in gedruckter Form bezogen werden. Die Bestellung wird bequem per Kreditkarte abgerechnet und erreicht Sie innerhalb weniger Werktage an Ihrer gewünschten Adresse. Neben dem attraktiven Preis ist das standardisierte Werk sehr leserfreundlich geschrieben und deckt weitreichende Themengebiete ab. ■ (t/w)

Ihr Ansprechpartner



Tom Wiese
 Produktmanager fundautomat/Grundlagenwissen
 Telefon: (0 40) 82 22 67-217
 fundautomat@netfonds.de

Tom Wiese ist seit April 2016 bei Netfonds und hat hier seine Bachelor-Thesis geschrieben. Nach erfolgreichem Abschluss seines Wirtschaftsstudiums startet er als Produktmanager für den fundautomaten sowie das Grundlagenwissen in seine Berufskarriere.

Der BSF – BlackRock Style Advantage **BLACKROCK®**

Breite Diversifikation mit unkorrelierten absoluten Erträgen

Mischfonds bleiben die Lieblinge deutscher Anleger. Viele Kunden haben sich daher entschieden, verschiedene Mischfonds-Strategien in ihrem Depot zu kombinieren, um ein diversifiziertes Portfolio aufzustellen. Die Mehrheit der Anlegerportfolios wird heutzutage ausschließlich von der Aktienmarktentwicklung dominiert. Daher werden Anlagen benötigt, die das vorhandene Portfolio wieder diversifizieren. Der BSF – BlackRock Style Advantage (WKN A2AG2W) ist eine solche Anlage, welche global diversifiziert in Aktien, Anleihen, Rohstoffe und Währungen investiert.

Die Besonderheit: Er nutzt und kombiniert ein breites Spektrum an Stilmfaktoren wie Bewertung, Momentum, Qualität, Volatilität und Zinsdifferenzen in einem Long-Short-Portfolio, das mehr als 2.500 Wertpapiere umfasst. Das soll den Fonds unabhängiger von Marktbewegungen machen und beschert ihm eine geringe Korrelation mit traditionellen Vermögenswerten. Somit eignet er sich ideal zum Diversifizieren bestehender Mischfonds-Portfolios.

Mit dem BSF – BlackRock Style Advantage Fund können Sie das Risiko in den Portfolios Ihrer Kunden breiter streuen. Über unkorrelier-

te, positive, absolute Renditen kann der Fonds die Portfolios Ihrer Kunden in Zeiten schützen, in denen traditionelle Ertragsquellen wie Aktien und Anleihen volatil werden.

Dieser Fonds ist geeignet für alle Anleger auf der Suche nach alternativen Renditequellen für ihr Portfolio, deren Wertentwicklung nicht parallel zu den traditionellen Anlageklassen verläuft.

Ihr Ansprechpartner



Stephan Lipfert

Leiter Vertriebsregion Nord bei BlackRock
stephan.lipfert@blackrock.com
Telefon: 069 50 500 3187
Mobil: 0172 1622 765

Stephan Lipfert ist seit Dezember 2013 bei BlackRock verantwortlich für das Privatkundengeschäft in Norddeutschland. Der Diplom-Kaufmann verfügt über umfangreiche Branchenerfahrung und war unter anderem in Positionen als Kredit-Analyst, Portfoliomanager sowie als Leiter Privatkundengeschäft tätig.

OVID Infrastruktur Strategie mit 3,6 bis 4,5 Prozent Ausschüttung



Regelmäßige Einkommen mit Netflix & Co.

Vor 20 Jahren hat Reed Hastings den Online-DVD-Versand Netflix gegründet. Vor zehn Jahren stieg das Unternehmen in das Video-on-Demand-Geschäft ein. Heute drehen die Amerikaner

Ausschüttung des OVID Infrastruktur Strategie

Ausschüttung p. a. ordentliche Erträge*	Anteilsklasse	in €	in %
2015	AK I	4,27	4,32
	AK R	3,52	3,56
2016	AK I	4,15	4,45
	AK R	3,50	3,76
2017 1. Ausschüttung	AK I	1,97	2,08
	AK R	1,63	1,71

die gesamte TV-Branche auf links. Mittlerweile hat Netflix in den USA mehr Abonnenten als alle TV-Kabel-Gesellschaften. Weltweit schauen rund 100 Millionen Menschen Serien und Filme auf Netflix. In Deutschland kostet ein Monatsabo zwischen 7,99 und 11,99 Euro.

Netflix bringt das Abomodell extrem regelmäßige und gut berechenbare Einnahmen. Daran können Anleger über den OVID Infrastructure HY Income UI Fonds (WKN A112T8/A112T9) partizipieren. Denn der Anleihefonds hält den Netflix-Bond (Coupon 3,63 Prozent p. a./Laufzeit bis 2027) in seinem Portfolio.

Ziel des OVID Infrastructure HY ist es, seinen Anlegern wie der Netflix-Bond regelmäßige Einkommen zu liefern – nur sehr viel breiter gestreut und damit mit weniger Risiko. Seit der Auflegung im Oktober 2014 hat der Fonds eine jährliche ordentliche Ausschüttung von 3,6 bis 4,5 Prozent geboten.

Weitere Info unter www.ovid-partner.de

Top-Neuerungen in AdWorks

Welche Optimierungen bringt das aktuelle Release im dritten Quartal 2017 für Netfonds-Partner?

Wie gewohnt informieren wir unsere Partnerinnen und Partner hier über die relevanten Neuerungen und Verbesserungen in der Beraterplattform AdWorks. Wir haben in den letzten Monaten nicht nur intern Anpassungen angestoßen und umgesetzt, sondern auch viele Rückmeldungen und Vorschläge von Beraterseite in die Release-Gestaltung einfließen lassen.

Damit die Beraterplattform mit der Zeit gehen kann, gibt es regelmäßig ein Update, das sogenannte Release. Pro Jahr planen wir mehrere Releases ein, mit denen wir gebündelt Anpassungen an der Plattform vornehmen. Dieses Vorgehen ist nötig, da Änderungen am Live-System in der Regel nicht möglich sind. Während ein Release umgesetzt wird, ist die Beraterplattform daher nicht erreichbar.

Um Ihnen so wenige Umstände wie möglich zu bereiten, finden die Releases in den späten Abendstunden statt. Die Inhalte der Releases erfahren Sie per Netfonds-News oder auf unserer Seite www.investmentpro.de. Diese enthält darüber hinaus alle wichtigen Informationen zu Funktionen und Preismodellen der Beraterplattform sowie eine Datenbank mit vielen interessanten Schulungsvideos.

Welche Highlights bringt das kommende Release?

- Optimierte Archivierung von Dokumenten per Barcode
- Neue Rahmenvereinbarung für NFS-Partner
- Importierte Versicherungsverträge editieren
- Weitere ausgewählte Optimierungen

Optimierte Erfassung von Dokumenten per Barcode

Einer der großen Vorteile von AdWorks ist die einfache und zeitsparende Archivierung von Dokumenten. Bereits in einem früheren Release haben wir hierzu die Netfonds-Barcodes eingeführt. Diese werden automatisch auf jede Seite eines Dokuments aufgedruckt, welches Sie aus AdWorks heraus erstellen. Abhängig von dem Dokumententyp finden Sie die Barcodes am oberen, am linken oder am unteren Rand des Dokuments.

Anhand der Barcodes erkennt das System später bei der Archivierung, zu welchem Kunden und welchem Antrag beziehungsweise welcher Beratung das hochgeladene Dokument gehört. Zusätzlich findet eine Prüfung auf Vollständigkeit statt. Dies ist möglich, da auf jeder Seite ein Barcode mit fortlaufender Nummerierung aufgedruckt ist. Außerdem erkennt das System, ob Dokumente in der richtigen Reihenfolge gescannt wurden. In dem Fall, dass Seiten eines Dokuments versehentlich beim Scannen vertauscht wurden,

bringt AdWorks diese automatisch wieder in die richtige Reihenfolge – selbst dann, wenn Seiten mehrerer verschiedener Dokumente beim Scannen durcheinandergelassen sind. Egal ob die Archivierung erfolgreich war oder aufgrund eines unvollständigen oder fehlerhaften Dokuments abgebrochen wurde – Sie erhalten hier immer eine Systemnachricht, um entsprechend reagieren zu können. Mit dem aktuellen Release haben wir uns die Dokumentenbezeichnungen selbst vorgenommen. Bisher wurde der Dateiname des zu archivierenden Dokuments eins zu eins übernommen. Da die Scanner in der Regel einen kryptischen und unspezifischen Dokumentennamen erzeugen, musste man das gescannte PDF entsprechend manuell umbenennen. Dieses Problem haben wir gelöst, indem zukünftig sämtliche per Barcode archivierte Dokumente automatisch durch AdWorks eine Bezeichnung erhalten. Dabei greift das System auf den Namen der Beratungs- oder Antragsstrecke zurück, die bereits erstellt worden ist. Der eigentliche Dateiname wird hierbei überschrieben.

Im folgenden Beispiel wurde am 14. August ein Beratungsprotokoll mit dem Namen „Beratungsprotokoll vom 14.08.2017“ erstellt. Das später per Barcode archivierte PDF-Dokument wurde nach der neuen Logik daher automatisch in „Beratungsprotokoll vom 14.08.2017 (eingescannt)“ umbenannt:



Dokumente von Beratung 'Beratungsprotokoll vom 14.08.2017'	
Datum	Dokument
15.08.2017	Beratungsprotokoll vom 14.08.2017 (eingescannt)

Bild 1: Automatische Bezeichnung

Hinweis: Diese Optimierung gilt nur für per Barcode archivierte Dokumente. Bei der manuellen Archivierung oder der Nutzung des QR-Codes wird weiterhin der Dateiname übernommen.

Neue Rahmenvereinbarung für Haftungsdach-Partner

Eine wichtige Anpassung finden unsere NFS-Partner bei der Beratungsstrecke „Rahmenvereinbarung“. Viele gesetzliche Änderungen und neue Rechtsprechungen haben uns dazu veranlasst, die Rahmenvereinbarung KWG § 32 grundlegend zu überarbeiten. Dazu haben wir unter anderem das Formular selbst sowie die Eingabemasken in AdWorks entsprechend überarbeitet. Herausgekommen ist eine neue Vereinbarung, die zusätzlich auch die Servicegebührenvereinbarung enthält und sich „Beratungsvereinbarung für Privatkunden“ nennt. Es wurden zudem folgende erste Vorbereitungen bezüglich MiFID II integriert:

- die telefonische Aufzeichnung (Taping);
- das PIN/TAN-Verfahren;
- eine konkretere Provisionsaufklärung in den Verträgen.

Die Beratungsvereinbarung können Sie gewohnt einfach und schnell in der Beraterplattform erstellen. Dazu wählen Sie wie üblich beim Kunden die Beratungsstrecke „Rahmenvereinbarung“. Grundlegende Veränderungen finden Sie in den Erfassungsmasken „Vereinbarung“ und „Sonstige“. Außerdem ist ein neuer Reiter „Vergütung“ entstanden.



Bild 2: Neue Beratungsvereinbarung

Importierte Versicherungsverträge editieren

Auf Ihren Wunsch hin haben wir uns entschlossen, die aktuelle Logik beim Import von Versicherungsverträgen aus finorm zu überarbeiten. Bisher wurden bestimmte Felder innerhalb der in AdWorks importierten Verträge mit einem Schloss versehen und waren damit nicht mehr veränderbar.

Zukünftig wird es jedoch die Option geben, auch diese Verträge beziehungsweise Felder zu editieren. Nachdem Sie einen importierten Vertrag geöffnet haben, können Sie den Haken für die automatische Aktualisierung entfernen. Sobald Sie ihn entfernt haben, können Sie sämtliche zuvor gesperrten Felder editieren und speichern. Dieser Vertrag wird danach **nicht** mehr weiter durch die Importroutine aktualisiert.

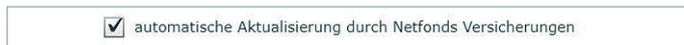


Bild 3: Aktualisierung von Verträgen

Zudem haben wir die Vertragsstammdaten um ein weiteres Feld erweitert. Dieses können Sie stets beschreiben, unabhängig davon, ob der Vertrag der automatischen Aktualisierung unterliegt oder nicht. Der Inhalt dieses Feldes wird – bei entsprechender Einstellung – auch in der Online-Depoteinsicht sowie der App angezeigt.



Bild 4: Zusätzliches Beschreibungsfeld

Weitere ausgewählte Optimierungen

• Anpassung der Vollbank-Order (u. a. für Comdirect/DAB)

Die Druckoptionen der Orderformulare wurden erweitert und bieten nun die Funktionalität wie von Transaktionsformularen. Sie haben nun die Möglichkeit, neben der Order auch KIDs, Rechenschaftsberichte (mit den gewohnten Verlinkungen) und die Provisionsoffenlegung anzuhängen und auszudrucken.

• Monatlichen Depotbericht aus Marketingliste versenden

Bisher konnte in den Versand- und Druckoptionen einer Marketingliste als kürzester Zeitraum das vergangene Quartal ausgewählt werden.

Nun können Sie auch hier monatliche Reportings an Ihre Kunden per Postbox, Mail oder Brief versenden. Dazu wählen Sie wie gewohnt „Berichte anhängen“ und treffen dann für den Depotbericht unter „Zeitraum“ die entsprechende Auswahl.

• Separater Ausweis der Zulagen im Altersvorsorgebereich

Sowohl die Grundzulage als auch die Kinderzulage(n) wurden bisher in dem Kennzahlensystem unter „Zinsen und Dividenden“ ausgewiesen.

Zur besseren Übersicht und Auswertbarkeit haben wir uns entschlossen, die beiden Zulagenvarianten summiert in einer separaten Kennzahl anzuzeigen. Diese Anpassung gilt für AdWorks, die Online-Depoteinsicht und die Apps.

• Anpassung der Druckoptionen im Beratungsprotokoll

Zusätzlich zu den bereits bekannten Druckoptionen können Sie nun auch optional die Verkaufsprospekte und Rechenschaftsberichte für die Beratungsdokumentation mit ausdrucken und dem PDF hinzufügen (mit den gewohnten Verlinkungen). ■ (cj)

Ihre Ansprechpartner



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



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

Makro-Strategie wieder mit Rückenwind

J.P.Morgan
Asset Management

Dank positiver Wachstumsimpulse günstiges Umfeld für Risikoaktiva



Produktexperte Jakob Tanzmeister von J.P. Morgan Asset Management erläutert die aktuelle Positionierung des JPMorgan Investment Funds – Global Macro Opportunities Fund.

Nach einer Durststrecke entwickelte sich der Fonds zuletzt sehr erfreulich.

Jakob Tanzmeister: Das ist richtig, nach einer turbulenten zweiten Jahreshälfte 2016 und einem bewegten Jahresstart 2017 konnte der **Global Macro Opportunities Fund** in den letzten Monaten deutlich zulegen. Seit Jahresbeginn hat der Fonds in der Anteilklasse A (acc) EUR nun eine Wertentwicklung von 5,69 Prozent erzielt (Stand: 31. Juli 2017).

Was sind die Erfolgsfaktoren?

Tanzmeister: Einen Großteil zur positiven Wertentwicklung haben in den letzten Wochen unsere fokussierten Aktienstrategien beigetragen, etwa im Sektor Informationstechnologie. Die Schwankungen im Juni am Aktienmarkt, die von einer Sektorrotation aus dem

IT-Sektor ausgingen, konnten wir erfolgreich mit selektivem Einsatz von NASDAQ-Put-Optionen abfedern. Darüber hinaus halten wir eine wichtige Position in asiatischen Finanztiteln. Diesen Sektor zeichnet ebenfalls eine längerfristige Wachstumsgeschichte aus. Es gibt speziell im Bereich der Versicherungen interessante Unternehmen, die ein Prämienwachstum von 40 bis 50 Prozent aufweisen, da es in der Region immer noch eine vergleichsweise geringe Versorgung der Mittelschicht mit solchen Finanzdienstleistungen gibt.

Wie sieht es mit anderen Anlageklassen aus?

Tanzmeister: Im Augenblick können wir unsere Makro-Themen am besten durch Engagements im Aktienbereich umsetzen, tatsächlich nutzen wir zudem Währungsstrategien als Diversifikator. Wir sehen derzeit nur eine geringe Diversifikation durch Anleihen.

Schlägt sich die positive Lage in den zugrunde liegenden Makro-Themen nieder?

Tanzmeister: Ja, beim letzten vierteljährlichen Strategiegipfel wurden zwei der Makro-Themen angepasst: Die US-Konjunktur befindet sich in einer späteren Konjunkturphase und das Thema wurde in „Fortgeschrittener US-Zyklus“ geändert. Dagegen sehen wir die Schwellenländer zu Beginn eines neuen Konjunkturzyklus, weshalb wir das Thema in „Schwellenländer: Globale Konvergenz“ angepasst haben.

Wie ist Ihr Ausblick für die zweite Jahreshälfte?

Tanzmeister: Wir achten zunehmend auf eine erhöhte Volatilität infolge höherer Renditen und eines allmählichen Anstiegs der bisher niedrigen Aktienkorrelationen. Zudem können wir das Portfolio zum Beispiel mit Put-Optionen gegen risikoaverse Märkte schützen. Wir verfolgen insbesondere die Inflationsdaten und ihren Einfluss auf die künftige Geldpolitik sehr genau.

Informationen: www.jpmorganassetmanagement.de/macro



FONDSDATEN

Name des Fonds	JPMorgan Investment Funds – Global Macro Opportunities Fund
Anteilklasse	A (acc) – EUR
WKN/ISIN	989946/LU0247992398
Auflagedatum	1. Juni 2006
Prozessumstellung auf die Makro-Strategie	30. November 2012

Deutschsprachige Web-Konferenz

Das nächste Fonds-Update mit Jakob Tanzmeister findet am 13. Dezember um 14 Uhr statt. Sie können sich hier registrieren: <http://go.jpmchase.net/GcD>

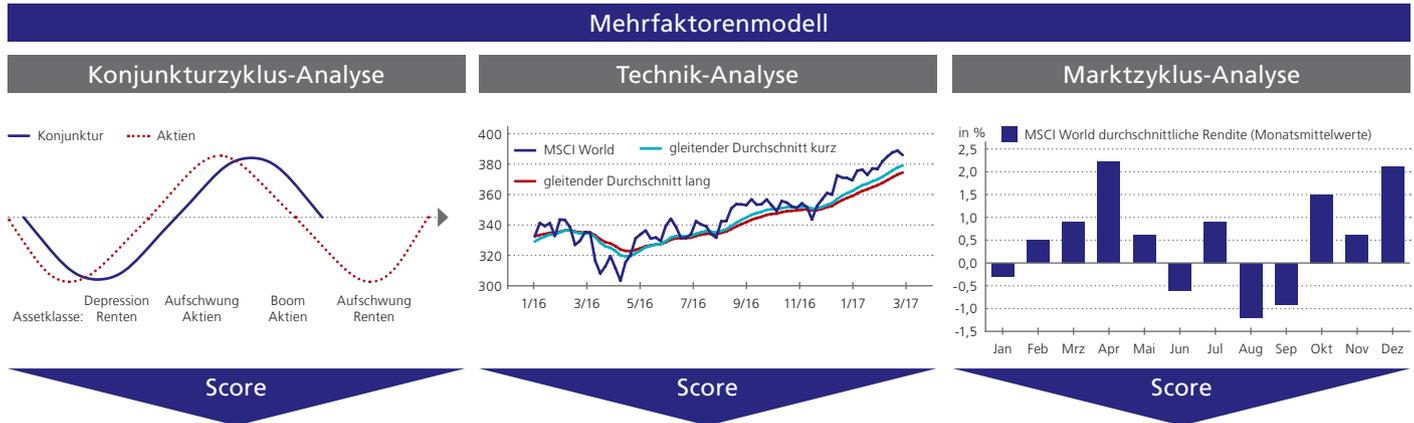


Im Takt der Konjunktur und der Finanzmärkte

WALSER Strategie System Global

**WALSER
PRIVATBANK**

Drei Dimensionen, mehr Sicherheit



Dynamische Anpassung der Aktienquote auf Basis des Gesamtscores

Bei der Zusammenstellung der Anlageklassen werden drei wesentliche Faktoren einbezogen. Konjunktur, Technik und Marktzyklus bilden die tragenden Säulen des strukturierten Investmentprozesses.

Anlegen im Takt der Konjunktur und der Finanzmärkte – das ist die Grundidee hinter dem neuen Mischfonds der Walser Privatbank. Dank der ausgewogenen und breit gestreuten Investments eignet sich dieser Fonds für Anleger, die von den Renditechancen internationaler Wertpapiere profitieren wollen, ohne ein allzu hohes Risiko einzugehen.

Herzstück des Fonds ist ein dreidimensionales mathematisches Modell, das wöchentlich die Gewichtung von Aktien und Anleihen neu berechnet. Die Anlageentscheidung bei dieser sogenannten „prognosefreien“ Vorgehensweise basiert ausschließlich auf objektiv messbaren Kriterien. Je nach Konjunkturverlauf, Marktzyklus und markttechnischer Analyse steigt oder sinkt der Aktienanteil.

Ihre Ansprechpartnerin



Ulrike Fischer
Vertriebsdirektorin Walser Privatbank Invest S.A.
u.fischer@walserprivatbankinvest.com
Telefon: (+352) 27 69 54-876
Mobil: +49 (0) 171 29 34 693

Ulrike Fischer ist für den Vertrieb an Banken, Vermögensverwalter und freie Finanzberater sowie die Betreuung verantwortlich und gerne Ihre Ansprechpartnerin.

Im Sinne eines sicherheitsorientierten Investmentansatzes liegt er bei maximal 60 Prozent.

Global denken, Chancen nutzen

Wer sich nur auf heimische Wertpapiere konzentriert, verzichtet auf die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte. Der WALSER Strategie System Global bietet einen einfachen Einstieg in die internationale Finanzwelt.

Der Fonds investiert in ein Kernportfolio aus globalen Staats- und Unternehmensanleihen mit gutem bis sehr gutem Rating, das flexibel durch ertragreiche globale Aktien sowie die weltweit besten 100 Dividendentitel ergänzt wird.

Durch die gezielte Mischung dieser weitgehend voneinander unabhängigen Anlageklassen werden einzelne Marktrisiken abgedeckt und Wertschwankungen reduziert. Dadurch entsteht ein optimales Verhältnis aus Ertragschancen und Verlustbegrenzung.



FONDSDATEN

Name des Fonds

WALSER Strategie System Global
A2DLAH/LU1559531956
(ausschüttend),
A2DLAG/LU1559531790
(thesaurierend)

WKN/ISIN

Auflagedatum

2. Mai 2007

Top-Service mit neuer Bezeichnung

Abwicklungs-Highlights
im zweiten Halbjahr 2017



Vielfältiger Service unter neuem Namen – der Abwicklungsservice der Netfonds Gruppe unterstützt Sie im Beratungsalltag.

Zur Mitte des Jahres haben wir uns für eine Erweiterung des Abteilungsnamens entschieden. Aus der „Abwicklung“ im Investmentbereich wurde der „Abwicklungsservice“. Mit dem neuen Namen wollen wir unseren Dienstleistungs- und Service-Auftrag für Sie – die Vermittler – herausstellen. Wie gewohnt helfen wir Ihnen gerne bei Fragen zu den einzelnen Depotstellen und deren Formularen, Konditionen und Abwicklungsbesonderheiten weiter.

Auch bei Fragen zu Bestandsübertragungen, Vermittlerwechseln und Depotstellenanbindungen wenden Sie sich gerne an uns. Ihre Anfrage schicken Sie bitte zukünftig an abwicklungsservice@netfonds.de. Natürlich sind wir auch weiterhin per Hotline unter der (0 40) 82 22 67-230 erreichbar.

Mit dieser Ausgabe möchte der Abwicklungsservice Sie über Neuerungen und Highlights im Abwicklungsbereich informieren. Dazu gehören unter anderem die Vorteile der Netfonds-Barcodes in Verbindung mit der digitalen Weiterleitung von Depoteröffnungen. Zudem haben wir die letzten Monate dazu genutzt, die häufigsten Nachbearbeitungsgründe auszuwerten.

Netfonds-Barcode

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass die Nutzung des Barcodes sowohl Archivierung beziehungsweise Zuordnung (Vermittler) als auch Prüfung und Erfassung (Netfonds) von Depoteröffnungen und Serviceformularen deutlich vereinfacht und Fehler minimiert.

Neue E-Mail-Adresse:
abwicklungsservice@netfonds.de

Seit Ende 2016 enthalten die in der Beraterplattform AdWorks erstellten Formulare auf jeder Seite einen fortlaufenden Barcode.

Bereits bei der Erfassung zeigen sich die Vorteile. Sobald ein Barcode durch uns gescannt wird, ruft das System automatisch die relevanten Daten (Vermittler, Kunde, Formulartyp usw.) in der Erfassungsmaske auf. Doppelanlagen von Kunden oder fehlerhafte Eingaben werden dadurch minimiert. Auch die Archivierung durch den Vermittler in AdWorks erfolgt anhand des Barcodes einfach und schnell.

So prüft das System die zu archivierenden Dokumente unter anderem auf Vollständigkeit. Auch versehentlich beim Scannen vertauschte Seiten eines Dokuments werden automatisch wieder in die richtige Reihenfolge gebracht. Außerdem erhalten Sie zu jedem Archivierungsvorgang eine Bestätigungsnachricht.

Digitale Weiterleitung

In der letzten Ausgabe (Mai 2017) haben wir Ihnen bereits ausführlich den Ablauf und die Vorteile der digitalen Weiterleitung beschrieben. Mittlerweile leiten wir bereits die postalisch eingehenden Depotöffnungen bei den Depotstellen FIL Fondsbank (FFB) und Fondsdepot Bank (FodB) digital weiter und sparen durch den Wegfall des Postwegs zwischen Netfonds und der Depotstelle wertvolle Zeit.

Darüber hinaus arbeiten wir gerade an der Umsetzung der digitalen Einreichung. Zukünftig wird es für Sie die Möglichkeit geben, uns Depotöffnungen für ausgewählte Depotstellen digital zu übermitteln. Dadurch fällt zusätzlich auch der Postweg zwischen Ihnen und Netfonds weg. Für die digitale Übermittlung an Netfonds wird es jedoch mehrere Voraussetzungen geben:

- Die Anträge müssen in unserer Beraterplattform AdWorks erstellt worden sein und einen Netfonds-Barcode tragen.
- Die Anträge müssen vollständig sein (alle Seiten, alle Pflichtangaben und Unterschriften) und in der richtigen Reihenfolge gescannt werden.
- Die digitale Weiterleitung gilt für ausgewählte Depotstellen.

Wir weisen schon jetzt darauf hin, dass es Dokumente gibt, die auch weiterhin nur im Original einzureichen sind, zum Beispiel Depotüberträge. Eine genaue Auflistung je Depotstelle finden Sie auf unserer Plattform fundswarePRO.

Zudem gibt es weitere Anforderungen je Depotstelle, die zu beachten sind und dort ebenfalls aufgelistet werden. Alle Anträge, die die Voraussetzungen nicht erfüllen, müssen weiterhin auf dem

Postweg an Netfonds übermittelt werden. Über den genauen Ablauf werden wir Sie separat per Newsletter informieren.

Häufigste Nachbearbeitungsgründe

Ein wahrer Zeitfresser bei der Eröffnung von Depots und der Bearbeitung von Serviceformularen sind Nacharbeiten. Im schlimmsten Fall fehlen relevante Angaben wie die Kundenunterschrift und es kommt zu einer „externen Nacharbeit“. Das Dokument wird dabei an Sie zurückgeschickt und muss dann erneut eingereicht werden – inklusive zeitlicher Verzögerung durch erneute Postwege und/oder Wege zu Ihrem Kunden.

Aber auch die sogenannten „internen Nacharbeiten“ kosten Zeit und können im Zweifel nur durch erneute Rücksprache mit dem Kunden erledigt werden. Wir als zentraler Anlaufpunkt für die Antragsbearbeitung haben daher einmal die häufigsten Nachbearbeitungsgründe identifiziert (siehe Kasten).

Das Thema Legitimation des Kunden ist ebenfalls als fehleranfällig identifiziert worden und betrifft alle Depotstellen. Häufig fehlen hier die relevanten Unterschriften (des Vermittlers, des Kunden) oder es wurde schlichtweg keine Ausweiskopie mit eingereicht. Auch weichen die Anschrift auf dem Antrag und der Ausweiskopie häufiger voneinander ab.

Bitte berücksichtigen Sie, dass die Depotstellen unterschiedliche Anforderungen an die Legitimation stellen. Teilweise bieten die Depotstellen unterstützende Formulare zur Legitimation an (Beispielsweise die DAB mit dem „Identifizierungsbogen“).

Ihr Abwicklungsservice: Bei Fragen und Problemen schreiben Sie uns gerne eine E-Mail an abwicklungsservice@netfonds.de oder wählen die Hotline (0 40) 82 22 67-230. ■ (cj)

Die häufigsten Nachbearbeitungsgründe

(in Klammern die am häufigsten betroffenen Depotstellen):

- Die Angaben zu Beruf und Branche fehlen (Comdirect, DAB).
- Die Transaktionsvollmacht fehlt oder es wurde das falsche Formular genutzt (Comdirect, DAB).
- Die Angaben zu Geburtsort und Steuerland fehlen (FFB).
- Der Inhaber der Referenzbankverbindung und der Depotinhaber sind nicht identisch (FFB).
- Die Vermittlernummer ist nicht eingetragen (FFB, FodB).
- Beim „Einsteiger-Depot“ ist kein Sparplan angegeben (FodB).
- Das Produktinformationsblatt (PIB) fehlt (DWS Altersvorsorge).
- Die Steuer-ID fehlt (DWS, DWS Altersvorsorge).

Stress vermeiden

Der ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI

Das Ziel des vermögensverwaltenden Mischfonds ACATIS GANÉ Value Event ist die Erreichung einer aktienähnlichen, aber kontinuierlichen Rendite, die den Anleger in allen Börsenphasen ruhig schlafen lässt. Die Risiken sollen so gering wie möglich gehalten werden, getreu dem Motto „Stress vermeiden, ohne auf Rendite zu verzichten“.

Seit seiner Auflage im Dezember 2008 erzielte der vielfach prämierte und global ausgerichtete Fonds ein Plus von 141 Prozent (Benchmark: 84 Prozent). Jedes volle Kalenderjahr wurde mit einer positiven Wertentwicklung abgeschlossen.

Value und Event

Der ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI kombiniert bei der Auswahl der Fondspositionen die Investmentstile Value und Event. Value bedeutet entsprechend der Philosophie des großen Value-Investors Warren Buffett, in hervorragende Geschäftsmodelle mit einem guten Management zu einem attraktiven Preis zu investieren. Der Event ist ein unternehmensspezifisches Ereignis, das ein Investment beflügelt oder zumindest das Kursrisiko begrenzt.

Die Kombination beider Stile führt dazu, dass neben dem unternehmensspezifischen Risiko auch das Marktrisiko verhältnismäßig klein gehalten werden kann. Der Fonds investiert bei Aktien in unterbewertete Unternehmen und bei Anleihen in die finanzielle Stabilität eines Unternehmens, und er profitiert von einer variablen Investitionsquote in den verschiedenen Anlageklassen.

Warten und Zuschlagen

Der ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI hält teilweise eine hohe Liquiditätsquote, die bei Rückschlägen zum Arbeiten gebracht wird. Finden sich allerdings nicht genügend Papiere, die den ge-

Disclaimer

Datenstand: 31.07.2017
Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Erträge. ACATIS übernimmt keine Gewähr dafür, dass die Marktprognosen erzielt werden. Die Informationen beruhen auf sorgfältig ausgewählten Quellen, die ACATIS für zuverlässig erachtet, jedoch kann deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit nicht garantiert werden. Holdings und Allokationen können sich ändern. Die Meinungen sind die des Fondsmanagers zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und stimmen möglicherweise nicht mit der Meinung zu einem späteren Zeitpunkt überein. Die Meinungen dienen dem Verständnis des Anlageprozesses und sind nicht als Anlageempfehlung gedacht. Die in diesem Dokument diskutierte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger je nach deren speziellen Anlagezielen und je nach deren finanzieller Situation ungeeignet sein. Außerdem stellt dieses Dokument kein Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. Dieses Dokument ist keine Aufforderung zur Zeichnung von Fondsanteilen und dient lediglich Informationszwecken. Privatpersonen und nicht-institutionelle Anleger sollten die Fonds nicht direkt kaufen. Bitte kontaktieren Sie Ihren Anlageberater für weitere Informationen zu den ACATIS-Produkten. Die Informationen dürfen weder reproduziert noch an andere Personen verteilt werden. Verkaufsprospekt, Halbjahres- und Jahresbericht sowie das „KID“ sind kostenlos erhältlich bei ACATIS Investment GmbH. Die ACATIS Investment GmbH wird von der BaFin, Lurgiallee 12 in 60439 Frankfurt, reguliert.

ACATIS

forderten Kriterien entsprechen, werden konsequent Liquidität und Geldmarktersatzpapiere gehalten und es wird weiter auf attraktive Einstiegschancen gewartet. Beim „Warten und Zuschlagen“ bietet sich die Chance, gegen die allgemeine Börsenstimmung zu agieren. Das erfordert Mut, denn es heißt, keinem Trend hinterherzulaufen.

Die Partner

Der ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI wurde von

der Universal Investment, der ACATIS Investment und der GANÉ aufgelegt und verwaltet mittlerweile über 1,5 Milliarden Euro. Mit dem flexiblen Mischfonds eröffnen sich Chancen, mit einem vergleichsweise niedrigen Risiko aktienähnliche Renditen zu erzielen. Und mit der Tranche C des Fonds steht Anlegern auch eine quartalsweise ausschüttende Investmentmöglichkeit zur Verfügung.



	FONDSDATEN	
	Name des Fonds	ACATIS GANÉ Value Event Fonds UI
	WKN/ISIN Auflagedatum	A0X754/DE000A0X7541 15. Dezember 2008

Ihr Ansprechpartner



Michael Niefer
Vertrieb Institutionelle
niefer@acatis.de
Telefon: (069) 97583757

Michael Niefer hat Wirtschaftswissenschaften in Bochum und Dortmund studiert. Von 2000 bis 2007 leitete er Vertrieb und Marketing bei der Aalto Fondsvertrieb in Bochum. Seit 2008 ist er im Team der ACATIS Investment für institutionellen Vertrieb zuständig.

Gelassenheit in Zeiten aufkommender Turbulenzen

Der vermögensverwaltende Mischfonds PRIMA – Globale Werte



Fondsmanger Frank Fischer

Der Lack bröckelt gewaltig. Das gilt nicht nur für das Image und die Aktienkurse von Daimler, VW und BMW, die unter dem Dieselskandal und Kartellverdacht leiden. Es ist vor allem der immer stärker werdende Euro, der Europas Exporteuren schwer zu schaffen macht. Man kann über das politische Chaos in den USA sagen, was man will, aber ein Ziel hat US-Präsident Trump erreicht: Er wollte einen schwachen Dollar – den hat er jetzt gegenüber dem Euro. Der Euro notiert mit über 1,17 US-Dollar auf einem Zwei-Jahres-Hoch. Und dieser Trend könnte anhalten. Da ist zum einen die robuste Konjunktur in der Eurozone. Auf der anderen Seite schwächen die ewigen Zweifel an Trumps Wirtschaftspolitik den Dollar. Der Greenback wird also immer mehr zum Bremsklotz für Europas

Unternehmen. Am meisten trifft es deutsche Konzerne, denn durch die stärkere europäische Einheitswährung bringen Einnahmen, die im Dollarraum gemacht werden, immer weniger Euro in die Kassen. Dabei ist hervorzuheben: Derzeit erwirtschaften die 30 DAX-Konzerne rund die Hälfte ihrer Umsätze außerhalb Europas.

Korrektur ist längst überfällig

Wir rechnen jedoch nicht mit einem Crash an den Märkten, sondern eher mit einer Korrektur. Denn es gibt gute Argumente dafür, dass sich die Börsen bald wieder fangen werden. Zum einen läuft die US-Konjunktur weiterhin solide. Für Europa sind die Aussichten sogar noch besser – trotz starkem Euro. Die Emerging Markets und China sehen weiterhin positiv aus. Lediglich die hohen Bewertungen vieler Aktien sorgen für breite Verunsicherung.

Doch genau diese Verunsicherung kommt unserem global anlegenden und vermögensverwaltenden Mischfonds PRIMA – Globale Werte sehr entgegen. Denn gerade in solchen Situationen sieht Fondsmanger Frank Fischer als Stock Picker neue Chancen: Je mehr Kapriolen der Börsen-Bulle schlägt, umso undifferenzierter wird verkauft.

Und in einer, aus unserer Sicht längst überfälligen, Korrektur gibt es mehr gute Unternehmen, deren Aktien unterhalb ihres fairen Wertes notieren. Für unseren Value-Ansatz sind das gute Kaufgelegenheiten. Darüber hinaus wird Frank Fischer das Portfolio bei Bedarf absichern. Wir sehen eventuellen Turbulenzen also mit großer Gelassenheit entgegen.

Mehr Informationen unter www.primafonds.com

Ihr Ansprechpartner



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

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



FONSDATEN

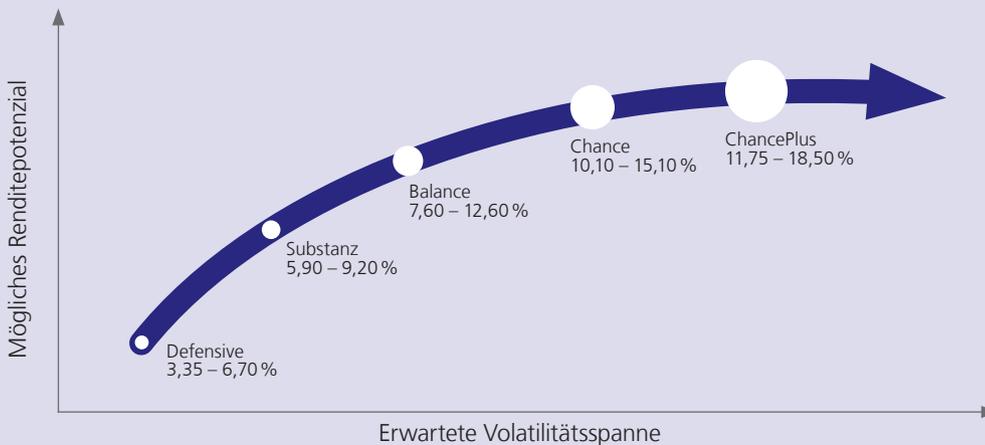
Name des Fonds	PRIMA – Globale Werte
Fondsmanger	Frank Fischer (seit 01/2014) A0D9KC/LU0215933978
WKN/ISIN	
Wertentwicklung 2016	+10,85%
Wertentwicklung 2017	+8,63% (Stand: 31.07.2017)
Auflagedatum	1. April 2005

Risikoadjustierte Multi-Asset-Lösungen

Mit MyFolio von Standard Life am Puls der Zeit

Standard Life

Chance und Risiken



Die dargestellten Werte stellen die erwartete Schwankungsbreite für einen Zehnjahreszeitraum eines jeden MyFolio-Fonds dar. Sie wurden in Bezug auf den MSCI World Index €-hedged berechnet. Die Angabe ist in Prozent und kann sich ändern, da sich die globalen Kapitalmärkte ständig ändern und damit auch die historischen Schwankungen verändern. Das Managementteam strebt an, den jeweiligen MyFolio-Fonds innerhalb dieser Bandbreite zu verwalten. Eine Garantie dafür kann jedoch nicht übernommen werden. Die tatsächliche Schwankung des Fonds (realisierte Volatilität) kann kurzfristig auch höher ausfallen. Eine Vorhersage künftiger Entwicklungen ist nicht möglich. Diese Darstellungen sind rechtlich unverbindlich. Standard Life übernimmt dafür keine Haftung.

„Anleger wollen das Risiko ihres Investments genau kennen“ – dies ist sicher seit der Finanzkrise eine Aussage, die auf viele Kunden zutrifft. Mit den Multi-Asset-Fonds der MyFolio-Familie bietet Standard Life ein risikoadjustiertes Investment, das diesem Anspruch sehr gut gerecht wird.

Die MyFolio-Fonds gibt es in Deutschland bereits seit fünf Jahren: Im Mai 2012 stellte der britische Lebensversicherer drei von Standard Life Investments (SLI) aktiv gemanagte Portfolios in den Risikoklassen „Defensiv“, „Balance“ und „Chance“ vor, die später um zwei Varianten erweitert wurden. Im Herbst 2015 kam eine weitere MyFolio-Fondsfamilie hinzu, die MyFolio Passiv focussed Fonds, die überwiegend in Indextrackerfonds investieren.

Seit Anfang 2017 ist nun auch die dritte Generation der erfolgreichen MyFolio-Familie verfügbar: Die fünf neuen „MyFolio Multi Manager Fonds“ investieren in eine breite Palette von Investmentfonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt. Sie decken unterschiedliche Anlageklassen ab – von Geldmarkttiteln, Staats- und Unternehmensanleihen aus Industrienationen über Aktien aus spezifischen Regionen bis zu Hochzins- und Schwellenländeranleihen, Anlagen in Immobilien und Absolute-Return-Produkten.

Bewährtes Prinzip, unterschiedliche Erwartungen

Die MyFolio Multi Manager Fonds werden nach dem bewährten Prinzip verwaltet. Sie werden risikoadjustiert gemanagt, setzen auf einen hohen Grad an Diversifikation in unterschiedlichen Anlage-

klassen, eine verbindliche strategische Asset-Allokation sowie aktives Risikomanagement.

Anleger wollen wissen, auf welches Risiko sie sich einlassen, und nach Möglichkeit selbst bestimmen, welche Marktschwankungen sie bereit sind auszuhalten. Und genau dies ist mit den MyFolios möglich. Im Beratungsgespräch ermittelt der Berater mit seinem Kunden die individuelle Risikoeinstufung. Danach weiß der Kunde genau, in welchem Schwankungsbereich sich sein Fonds bewegen wird und dass Standard Life für ihn die dem Risikoprofil entsprechende Rendite erwirtschaften wird.

MyFolio Multi Manager auf einen Blick

- Kosteneffiziente Outsourcing-Lösung, die es Ihnen ermöglicht, sich auf Ihre Kundenbeziehungen zu konzentrieren
- Einfacher Portfolioauswahlprozess auf der Grundlage des Risikoprofils Ihres Kunden
- Zugriff auf ein Portfolio mit Fonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt
- Laufende Überwachung und Neugewichtung, um sicherzustellen, dass die relativen Risikoniveaus konstant bleiben
- Umfassende Unterstützung für Berater, einschließlich regelmäßiger Berichte und Schulungen

Die Multi Manager Fonds werden in fünf verschiedenen Risiko-Rendite-Profilen mit unterschiedlich hoher Volatilität und Performancerwartung offeriert und bieten Kunden unterschiedlicher Risikoneigung dank Fonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt eine passende Lösung.

Robuster Investmentprozess

Der Aufbau der Multi-Manager-Portfolios erfolgt in vier Stufen. Zuerst kommt die strategische Asset-Allokation. Hier arbeitet Standard Life mit Moody's Analytics zusammen, der weltweit führenden Institution für die Modellierung von Finanzrisiken. Moody's Analytics ermittelt eine möglichst langfristige und robuste strategische Asset-Allokation. Dies schafft ein solides Grundgerüst, in dem mehr als ein Dutzend Anlageklassen zum Einsatz kommen können.

Als zweite Stufe folgt die taktische Asset-Allokation, die Standard Life Investments vornimmt. Die Auswahl der besten Zielfonds und die daraus folgende Konstruktion des Portfolios sind der dritte Schritt. Die SLI-Experten wählen ihre Zielfonds aus unterschiedlichsten Anlageregionen und bis zu 16 verschiedenen Anlageklassen aus. Die fünf Portfolios setzen sich jeweils aus rund 40 Zielfonds zusammen, welche das Fondsselektions-Team von SLI aus über 9.000 weltweit verfügbaren Investmentfonds auswählt. Viertens werden diese Portfolios regelmäßig überprüft und gegebenenfalls neu gewichtet, falls sich schwerwiegende Veränderungen an den Kapitalmärkten ergeben.

Damit bieten die Multi Manager Fonds Beratern eine günstige Outsourcing-Lösung, dank derer diese sich ganz auf ihre Kundenbeziehungen konzentrieren können. Die Fonds entsprechen den regulatorischen Anforderungen, die künftig an Berater gestellt werden.

Auch im Versicherungsmantel erhältlich

In unserem Versicherungsgeschäft stellen wir verstärkt eine Nachfrage der Kunden nach renditeorientierteren, aber dennoch sicheren Vorsorge- und Sparmodellen fest. Daher sind die MyFolio-Fonds natürlich auch in unseren Fondspolizen verfügbar. Die Entscheidung, ob ein Direktinvestment oder eine Lösung im Versicherungsmantel passender ist, richtet sich also ausschließlich nach der individuellen Situation des Kunden.

Als neue Versicherungslösung bietet Standard Life seit Mai 2017 „WeitBlick“ an. Die fondsgebundene Lebensversicherung legt einen besonderen Schwerpunkt auf die Themen „Erben und Schenken“. Mithilfe der „Family-Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten können.

Dabei können sie selbst entscheiden, ob sie ihren Ehepartner, ihr Kind oder eine andere ihnen nahestehende Person als zweiten Versicherungsnehmer einbinden möchten. Für diese Vermögensüber-

WeitBlick auf einen Blick

- Flexibler Auszahlungsplan
- Optionales Startmanagement
- Zugriff auf rund 20 Fonds unseres Investmenthauses Standard Life Investments
- Kundenbonus: fallweise Rückerstattung eines Teils der Fonds-Managementgebühren
- Hinterbliebenenabsicherung
- Zuzahlungen monatlich möglich (ab 5.000, bis 1 Mio. Euro)
- Fondswechsel einmal pro Monat kostenfrei möglich
- Steuerliche Vorteile möglich
- Mit Family-Option Vermögen innerhalb oder zwischen Generationen bequem übertragbar

tragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem können Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen. „WeitBlick“ bietet darüber hinaus einen flexiblen Auszahlungsplan mit verschiedenen Varianten. Der Plan mit automatischen monatlichen, viertel-, halb- oder jährlichen Auszahlungen kann als Ergänzung zu bereits vorhandenen Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rente, der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge genutzt werden. Der Auszahlungsplan kann natürlich auch flexibel in Höhe und Laufzeit geändert werden.

Für Vermittler bietet „WeitBlick“ dank der Kombination aus Vermögensübertragung und Auszahlungsplan eine sehr gute Möglichkeit, die attraktive Zielgruppe 45plus anzusprechen und neue Kundengruppen im Segment „Erben und Schenken“ zu erschließen.

Ihre Ansprechpartner



Torsten Seuberth
Investment Director
torsten.seuberth@aberdeenstandard.com
Tel.: (069) 69 66572 2556



Oliver Pielke
Ansprechpartner Vorsorge-/Versicherungslösungen
oliver.pielke@standardlife.de
Tel.: (069) 665 722 42

Aus Blau wird Grün

B2B-Geschäft der Consorsbank wird in die DAB integriert.



Im November dieses Jahres ist es so weit: Nach zweijähriger Vorbereitungszeit zieht das B2B-Geschäft (Professional Partners) der Consorsbank endgültig zur DAB BNP Paribas um. Der vorgesehene Termin für die finale Migration ist am 4. und 5. November. Über das, was sich bereits verändert hat, und den konkreteren Ablauf werden Sie seit einiger Zeit über unsere News, sowohl auf fundsharePRO als auch per Newsletter, informiert.

Rückblick: Im Juni 2017 gab es für die Vermittler bezüglich ihrer B2B-Neukunden bei der Consorsbank eine der ersten wichtigen Änderungen – Kontoeröffnungen waren nur noch bis 30. Juni 2017 möglich. Seit dem 1. Juli 2017 können Kontoneueröffnungen im B2B-Bereich nur noch über die DAB BNP Paribas erfolgen. Auch Umschlüsselungen von B2C-Depots in den B2B-Bereich sind seitdem bei der Consorsbank nicht mehr möglich. Die formale Kündigung folgte im Juli dieses Jahres seitens der Consorsbank. Alle Kunden erhielten daraufhin im August erstmals Post von der DAB BNP Paribas, worin ein Zeitplan für den Umzug präsentiert wurde.

Neue Konto- und Depotnummern

Weiter geht es in den nächsten Tagen und Wochen. Ende August erhielten alle Kunden laut Plan das neue Preis- und Leistungsverzeichnis sowie die neuen AGB, Transaktionsvollmachten und Konditionsvereinbarungen der DAB. Aufgrund der Migration können die bei der Consorsbank geltenden Konto- und Depotnummern nicht übernommen werden. Daher erhalten ab dem 23. Oktober

alle Kunden neue Konto- und Depotnummern sowie Zugangsdaten für das Online-Portal. Zusätzlich wird eine Broschüre, die alle notwendigen Funktionalitäten und Systeme von DAB BNP Paribas darstellt, versendet. Auch alle Kunden mit Kreditverträgen erhalten neue Verträge mit der Post – voraussichtlich ab 24. Oktober.

Start ab 6. November

Des Weiteren informiert die DAB darüber, dass erst ab 6. November ein Log-in möglich sein wird. Die dafür erforderliche PIN soll ebenfalls ab dem 24. Oktober bei allen Kunden per separater Post eingehen. In Bezug auf die neuen Konditionsmodelle bei Bestandskunden hat Netfonds bereits erfolgreich Verhandlungen geführt. Wir können Ihnen daher mitteilen, dass die alten Consorsbank-Konditionen größtenteils in die neuen DAB-Modelle übergehen oder sogar Konditionsverbesserungen erreicht wurden.

Daher sind wir überzeugt, dass diese die Fälle, bei denen es zu einer Verschlechterung der Konditionen kommt, deutlich überwiegen werden. Auch für DAB-Neukunden werden wir erneut mit dem Ziel in die Verhandlung gehen, ihnen über die aktuell bestehenden DAB-Modelle hinaus attraktive „Alt-Consorsbank-jetzt-neu-DAB-Modelle“ anbieten zu können.

Ihr Abwicklungsservice: Bei Fragen und Problemen schreiben Sie uns gerne eine E-Mail an abwicklungsservice@netfonds.de oder wählen die Hotline (0 40) 82 22 67-230. ■ (jo)

Schwellenländeraktien auf Kurs

Zurückgekommen, um zu bleiben



Im ersten Jahrzehnt nach der Jahrtausendwende brachten Emerging Markets Schwung in Anlegerportfolios. Dann kam die Durststrecke. Jetzt mehren sich die Anzeichen für eine Erholung: ein deutlicheres Wirtschaftswachstum, steigende Unternehmenserträge, Potenzial für steigende Einkommen und Konsumwachstum, die schnelle Übernahme von Technologien und attraktive Bewertungen im Vergleich zu Industrieländeraktien.

Der zyklische Aufschwung der Volkswirtschaften wird in den nächsten Jahren Impulsgeber für Renditen in den Schwellenländern sein. Mit seinem UBS Global Emerging Markets Opportunity Fund (WKN A1CZU5) setzt Geoffrey Wong auf eine kleine Auswahl der aussichtsreichsten Aktien aus den aufstrebenden Märkten.

US-Politik: Chance und Risiko

Angesichts protektionistischer und globalisierungskritischer Äußerungen der US-Regierung machen sich viele Investoren Sorgen über die Folgen für Schwellenländer. Nach jetzigem Bild ist jedoch davon auszugehen, dass politische Maßnahmen, die das globale Wachstum unterstützen, auch die Schwellenländer nicht aus der Bahn werfen werden.

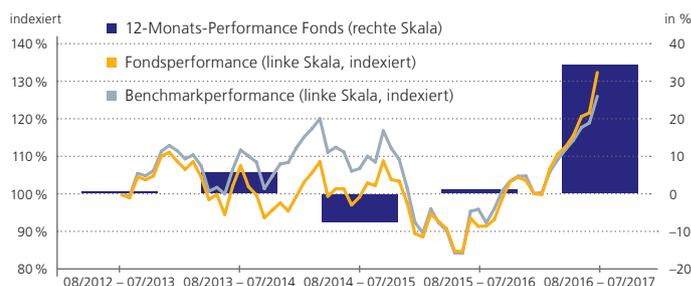
Entgegen der verbreiteten Auffassung waren in der Vergangenheit steigende Zinssätze in den USA, wenn sie von höherem Wachstum in den globalen Industrieländern begleitet wurden, sehr vorteilhaft für Aktien aus den Schwellenländern und Asien. Die Region der aufstrebenden Märkte ist besonders für langfristige Investoren interessant – so werden Aktien aus den Schwellenländern und Asien zu Bewertungen gehandelt, die sowohl unter ihrem historischen Durchschnittswert als auch unter denen der Industrieländer liegen.

Nur die besten Ideen schaffen es in das Portfolio

Die Makro-Umgebung ist wichtig, dennoch entscheiden die Fundamentaldaten, welche Unternehmen es in das Portfolio des UBS Global Emerging Markets Opportunity Fund schaffen. Im Vordergrund steht, in Firmen mit starken Geschäftsmodellen und Bilanzen zu investieren, die zu vernünftigen Bewertungen erworben werden. Das Portfolio wird aus den besten Ideen konstruiert. Dafür wurde eigens ein Prozess entwickelt, der die unterschiedlichen Meinungen von zwölf Analysten widerspiegelt. Aus ihrer

Rechtlicher Hinweis: Investitionen in die dargestellten Produkte sollten nur nach gründlichem Studium des jeweiligen aktuellen Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen erfolgen, die kostenlos schriftlich bei der UBS Asset Management (Deutschland) GmbH, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, angefordert werden können oder im Internet unter www.ubs.com/deutschlandfonds.

Performance (Basis USD, net of fees)



ab bis	08/2012 07/2013	08/2013 07/2014	08/2014 07/2015	08/2015 07/2016	08/2016 07/2017
Fonds (USD)	0,08 %	5,72 %	-7,44 %	1,09 %	33,86 %
Benchmark (USD)	1,95 %	15,32 %	-13,38 %	-0,75 %	24,84 %

Vorschlagsliste kürt ein Team aus fünf Portfoliomanagern jeweils bis zu vier der besten Ideen jedes Analysten. Das Ergebnis ist ein konzentriertes und diversifiziertes Portfolio bester Ideen, bestehend aus 25 bis 35 Aktien. Auf diese Weise wird eine Strategie vermieden, die einseitig auf bestimmte Sektoren oder Marktmeinungen abhebt.

Risikomanagement hat Priorität eins

Auf die Portfolioselektion wird ein sehr strenger Risikomanagementprozess aufgesetzt, der dazu führt, dass die Volatilität des Fonds unter Kontrolle bleibt. So kann gleichzeitig ein kurzfristiges „Rauschen“ auf dem Markt genutzt und langfristig in überdurchschnittliche Unternehmen investiert werden, während die Risiken auf jeder Stufe des Anlageprozesses unter strengster Kontrolle bleiben.

Ihr Ansprechpartner



Lothar Traub
 Director, Distribution Partners Germany
lothar.traub@ubs.com
 Telefon: (089) 20609-5114

Lothar Traub ist seit 2011 bei UBS Asset Management tätig, wo er vor allem das Versicherungs-Wholesale-Geschäft von UBS Global Asset Management in Deutschland verantwortet. Er verfügt über mehr als 17 Jahre Erfahrung in der Asset-Management-Industrie mit besonderer Expertise im Bereich Wholesale.

Massiver MEHRWERT für Netfonds-Partner

Interviewserie mit Experten aus unserem Netzwerk zu aktuellen Projekten

Im Rahmen unserer Interviewserie MEHRWERT stellen wir Ihnen in jeder Ausgabe der einBlick jeweils drei Experten aus dem Netfonds-Netzwerk vor, die mit ihren aktuellen Projekten einen besonderen

MEHRWERT für unsere Vertriebspartner generieren. Diesmal befragten wir hierzu Sonja Bitte, Bitte Design, Rainer Stock, Fondsdepot Bank, und Marianna Poljanski von NFS Netfonds.



Sonja Bitte,
Inhaberin Bitte Design

„Der erste Eindruck zählt!“

Stellen Sie sich bitte kurz vor.

Nach meinem Grafikdesign-Studium an der Fachhochschule für Design und Medien in Hannover arbeitete ich in einem Designstudio in Boston (unter anderem für Kunden wie FedEx, Puma, Sony). Seit zehn Jahren bin ich mit meiner eigenen Grafikdesign-Agentur „Bitte Design“ erfolgreich selbstständig und stehe Netfonds in allen Gestaltungsfragen zur Seite.

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

Der erste Eindruck zählt! Durch Corporate Design gibt man dem Unternehmen ein „Gesicht“; je einheitlicher das gesamte

Erscheinungsbild ist, umso mehr Vertrauen wird diesem entgegengebracht. Wenn dies konform mit dem angebotenen Service geht, werden die Grundvoraussetzungen für den Unternehmenserfolg erfüllt. Zusammen mit Netfonds haben wir daher ein kostengünstiges Corporate-Design-Starterpaket entwickelt. Wir nennen es Projekt STARTKLAR, da es einen wesentlichen Grundstein für ein erfolgreiches Unternehmen legt und die wichtigsten Punkte für einen professionellen Markenauftritt abdeckt. Das Paket setzt sich aus zwei Bausteinen zusammen: Baustein 1 umfasst Logo, Visitenkarte, Briefpapier sowie einen Style Guide, der übersichtlich die Gestaltungsmerkmale des Unternehmens bündelt. Baustein 2 beinhaltet eine vier- bis sechsseitige Broschüre, die Unternehmen und Serviceportfolio vorstellt. Es ist ein wichtiges Werbemedium, mit dem Netfonds-Partner ihren potenziellen Kunden darstellen, WER sie sind, WAS sie tun und WIE sie das tun. Selbstverständlich können die Bausteine auch einzeln erworben werden.

Wie erfahren wir mehr über das aktuelle Projekt?

Senden Sie mir gerne eine E-Mail an hello@bittedesign.com und ich nehme umgehend Kontakt mit Ihnen auf! Darüber hinaus können Sie sich jederzeit auf www.netfonds.de (Produkte & Service > Marketing-Services > Corporate Design) über das Projekt STARTKLAR informieren.



Rainer Stock,
Leiter VIP-Betreuung
bei der Fondsdepot Bank

„VIP-Vermittlerbetreuung – Service auf höchstem Niveau“

Stellen Sie sich bitte kurz vor.

Seit Oktober 2015 bin ich verantwortlich für die VIP-Vermittlerbetreuung und seit über zehn Jahren bei der Fondsdepot Bank tätig. Ich kenne die Belange der beiden Seiten des Bankgeschäfts. Das Kunden-Feedback und jedes „Dankeschön für Ihre Hilfe“ motivieren mich und mein engagiertes Team täglich. →

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

In der VIP-Vermittlerbetreuung ist uns ein sehr enger Kontakt zu unseren Partnern wichtig. Die Anforderungen, Probleme und Lösungen eines jeden Partners sind dabei sehr unterschiedlich. Von einfachen zu klärenden Fragen bis hin zu komplexen Themen wie Depotöffnung, Nachlass, steuerliche Rahmenbedingungen usw. Wir sind für alle Themen sehr gerne Ansprechpartner und Lösungsfinder mit Prozess- und Produkt-Know-how für unsere angeschlossenen Partner.

Die VIP-Vermittlerbetreuung steht für gleichbleibende Ansprechpartner innerhalb des Expertenteams, für eine persönliche Kundenbeziehung, ganzheitliche Klärung der Vorgänge und für eine hohe Auskunftsfähigkeit. Unseren VIP-Partnern

stehen eine kostenfreie exklusive Telefon- und Faxnummer sowie ein eigenes E-Mail-Postfach zur Verfügung. Im Rahmen unserer Services stellen wir gezielte und individuelle Informationen zu Geschäftsvorfällen und intern und extern getriebenen Prozessveränderungen zur Verfügung.

Wie können unsere Netfonds-Partner in den Genuss Ihrer VIP-Vermittlerbetreuung kommen?

Wir bieten das Rundum-sorglos-Paket für unsere VIPs. Der Status als VIP-Partner ist natürlich an bestimmte Voraussetzungen geknüpft. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wenn ja, wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner Baran Kaya. Er wird mit uns Kontakt aufnehmen und die Möglichkeiten eines VIP-Status prüfen.



Marianna Poljanski,
Partnerbetreuerin bei
NFS/Netfonds

„Top-aktuelle Textvorlagen in AdWorks“

Stellen Sie sich bitte kurz vor.

Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau 2012 bei der Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg war ich in der Privatkundenberatung tätig. Seit 2016 stehe ich bei Netfonds unseren Geschäftspartnern in allgemeinen Fragen zu Abläufen im Investmentbereich, zur Dokumentation sowie technischen Umsetzung in AdWorks zur Verfügung. Zudem bin ich für die laufende Pflege der Formulare im System mitverantwortlich.

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

Die Textvorlagen-Funktion in AdWorks bildet einen zentralen Bestandteil der automatisierten Geschäftskorrespondenz für unsere Geschäftspartner. Wir bieten unseren Partnern zum einen die Möglichkeit, eigene Brief- und E-Mail-Vorlagen zu

erstellen. Zum anderen unterstützen wir sie mit vorgefertigten Vorlagen, die wir für den Alltag einzelner Berater für besonders relevant erachten.

Meine Frankfurter Kollegin, Sandra Blenski, und ich haben die Abläufe anhand einer großen Datenbank ein weiteres Mal unter die Lupe genommen und die bestehende Vorlagen-Datenbank dementsprechend überarbeitet. So wurden nicht nur die bestehenden Vorlagen optimiert – unseren Partnern stehen nun über 25 neue Mustertexte zur Verfügung, ganz gleich ob es sich beispielsweise um Übermittlung von Portfolioinformationen oder Aktualisierung der Legitimationsdaten handelt.

Wie erfahren wir mehr über das aktuelle Projekt?

Haben Sie Ideen, mit welchen weiteren Vorlagen wir Sie am besten unterstützen können? Senden Sie gerne eine kurze E-Mail an beraterplattform@netfonds.de. Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Ihr Ansprechpartner



Baran Kaya
Partnerbetreuung und Akquise
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 87 00 204-12

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

Research-Newsletter startet im Oktober

Vielfältiger Nutzen für Servicepartner

Im Rahmen der Neuausrichtung des Newsletter-Spektrums der Netfonds Gruppe startet im Oktober 2017 auch unser neuer Research-Newsletter. In monatlicher Erscheinungsweise werden neue Trends und Marktentwicklungen unter die Lupe genommen, Fonds vorgestellt und analysiert sowie theoretisches Hintergrundwissen praxisnah erklärt.

Mehr Analysen, mehr Informationen und vor allem mehr praxisrelevantes Wissen – das sind die Ziele unseres neuen Newsletters. Wir möchten Ihnen damit Arbeit und Aufwand abnehmen, denn Recherche und Analyse übernehmen wir.

Aktuelles zum Markt: Trends kritisch beleuchtet

Ob aktuelle Markt Ereignisse oder neue Themen: Wir analysieren Chancen und Risiken, erläutern Hintergründe und Auswirkungen auf Ihre Kundenportfolios und beziehen Stellung.

Insbesondere bei neuen Trends setzen wir mit einem kritischen Blick an, da sie häufig marketinggetrieben sind.

Fonds: komplexe Bewertung – einfache Darstellung

Ob neue oder bestehende, ob kleine oder große Fonds: Wir sehen uns die Produkte genau und kritisch an. Im Fokus steht nicht nur die übliche quantitative Auswertung. Vielmehr geht unser Autor Sasa Perovic ein auf:

- Funktionsweise
- Chancen und Risiken
- Auswirkungen auf ein Portfolio
- Risikomanagement
- und viele weitere relevante Faktoren.

Kern der Analyse ist eine Risiko-Ertrags-DNA, die alle Merkmale eines Fonds präzise zusammenfasst. Insbesondere der Nutzen eines Fonds, beispielsweise im Rahmen der Portfoliooptimierung, steht im Mittelpunkt. Kennzeichnende Merkmale der Analysen sind die sehr gute Verständlichkeit und Nachvollziehbarkeit.

Vor dem Hintergrund zunehmenden Wettbewerbs in der Fondsin­dustrie und der daraus resultierenden steigenden Anzahl an neuen Produkten werden wir neue Fondskonzepte erläutern und die Erfolgsaussichten kritisch bewerten.

Interviews

Konkrete Fragen und direkte Antworten – das sind die Charakteristika unserer Managerinterviews. Sie stehen Ihnen als Video oder in Textform im Research-Newsletter zur Verfügung.



Hintergrundwissen

Theorie muss nicht immer grau sein. Im Gegenteil: Wir möchten Ihnen komplexe Zusammenhänge der Wirtschaftswissenschaften näherbringen.

So stellen wir zum Beispiel Ansätze der Portfoliotheorie, der Risikomessung und -erkennung sowie viele andere Themen plastisch und leicht verständlich dar. Und: Wir stellen immer den Bezug zur Praxis her, um so Wissen in Nutzen umzuwandeln.

Kurznachrichten

Was gibt es Neues? Was davon ist relevant? In den Kurznachrichten benennen wir aktuelle Branchenereignisse und verweisen auf die entsprechenden Quellen. ■ (sp)

Ihr Ansprechpartner



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

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



Wer sein Anlagevermögen verdoppeln möchte,
braucht bei einer jährlichen Rendite von 0,5% immerhin 139 Jahre. Anleger
müssen also bei ihren Renditequellen genau hinschauen. Dabei gilt: Die Mischung macht's.¹

SETZEN SIE ALLES AUF EINE KARTE ODER AUF EINE AUSGEZEICHNETE MISCHUNG?

Der Mix macht's: Mit dem Fonds **DWS Concept Kaldemorgen** setzen Anleger auf flexible Kombinationen
verschiedener Anlageklassen wie etwa Aktien, Währungen und Unternehmensanleihen – und auf die Expertise
des mehrfach ausgezeichneten Fondsmanagers Klaus Kaldemorgen.

GELDANLAGE NEU DENKEN

www.DWS.de

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1



Die Anteilspreise unterliegen Schwankungen. Der Wert der Anlage kann innerhalb kurzer Zeiträume fallen. Sie erhalten unter Umständen nicht den investierten Teil zurück.

*Die DWS/DB AWM Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds. Quelle: BVI. Stand: Ende Mai 2017. ¹Quelle: Vor Steuern und Kosten, Deutsche Asset Management International GmbH, Stand: August 2017. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar. Die Verkaufsprospekte mit Risikohinweisen und die wesentlichen Anlegerinformationen sowie weitere Informationen erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei der Deutsche Asset Management Investment GmbH, 60612 Frankfurt am Main. Laufende Kosten p. a. DWS Concept Kaldemorgen LC (Stand: 31.12.2016): 1,59% zzgl. erfolgsbezog. Vergütung 1,030% zzgl. Vergütung aus Wertpapierleihe 0,034%. Das Sondervermögen weist aufgrund seiner Zusammensetzung / der vom Fondsmanagement verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume stärkeren Schwankungen nach unten oder nach oben unterworfen sein.

Value-Investing: Mit Qualität zum Erfolg

Das aktuelle Netfonds-Dossier beleuchtet eine komplette Investitionsklasse.



Das sogenannte Value-Investing ermöglicht es Anlegern, in erfolgreiche und wertbeständige Unternehmen zu investieren. Die Manager solcher Strategien kaufen Unternehmen, die eine niedrige Bewertung bei gleichzeitig hoher Qualität aufweisen. Bereits 1930 entwickelte Benjamin Graham das Value-Investing. Dieser für damalige Verhältnisse neue Ansatz sollte in den nächsten Jahrzehnten eine beispiellose Karriere hinlegen.

Ein guter Titel muss auch günstig sein

Grund für diesen Erfolg ist die einfache Regel, nach der sich Value-Investing auf werthaltiges Investieren fokussiert. Der reale Wert eines Unternehmens steht im Mittelpunkt und nicht der an der Börse gehandelte Preis. Allerdings achtet der Value-Investor stark auf den Preis. Denn ein guter Titel ist erst dann attraktiv, wenn er auch zu einem günstigen Preis zu haben ist.

Was sich in der Theorie einfach anhört, erfordert in der Praxis umfangreiche Rechercharbeit. Manager erfolgreicher Value-Fonds investieren viel Zeit und Geld, um diese Unternehmen zu finden, denn der Blick allein auf gängige Bewertungskennzahlen reicht bei Weitem nicht aus. Für Anleger bringt das entscheidende Vorteile, denn solche Unternehmen weisen in der Regel ein geringeres Kursrisiko auf. Hinzu kommt, dass sich der reale Preis unterbewerteter Unternehmen irgendwann im Börsenpreis widerspiegeln und dieser somit steigen wird. Auch können Anleger davon ausgehen,

dass seitens der Fondsmanager eine ausgiebige Prüfung der tatsächlichen Gegebenheiten eines Unternehmens stattfindet.

Im Folgenden stellen wir Ihnen drei Produkte vor.

IP WHITE: Mehr Wert – mehr Stabilität

Der Fonds IP WHITE hat sich eine hohe Performancestabilität zum Ziel gesetzt. Das ist ganz im Sinne von Anlegern und Beratern, denn eine stabile Wertentwicklung mit niedriger Volatilität und geringen Drawdowns über alle Marktphasen hinweg ist genau das, was sich viele Investoren wünschen.

Ein Geheimnis liegt nicht nur im Konzept des IP WHITE, sondern auch im aktiven Stockpicking. Die Portfoliomanager Lars Rosenfeld und Wais Samadzada verfolgen einen stringenten Investmentansatz. Bei der Selektion der Titel wird ein Bottom-up-Ansatz verfolgt, bei dem die Qualität der zu investierenden Aktien beziehungsweise Anleihen das Maß aller Dinge ist.

Eine Besonderheit beim IP WHITE stellt das hauseigene Selektionsmodell dar (EPS-Konzept). Es unterteilt die Papiere nach der Haltedauer sowie dem historischen Beta in den Kategorien Ereignis, Performance und Sicherheit – auch „EPS“ genannt. Dadurch wird eine optimale Auswahl von Investments zu jedem Zeitpunkt sichergestellt. Interessant ist hierbei, dass das Fondsmanagement neben dem Stockpicking auch einen deutlichen Aufwand zur Allokation der Assetklassen betreibt („Top-down“). Je nach Marktlage

kann die Aktienquote zwischen 0 und 50 Prozent betragen. Unternehmensanleihen stellen bis zu 75 Prozent des Fondsvolumens dar. Der IP WHITE konzentriert sich dabei auf Aktien und Anleihen aus Europa, wobei Deutschland den Hauptanteil stellt. Durch eine komplementäre Absicherungsstrategie werden starke Schwankungen zusätzlich abgedeckt.

Dass der IP WHITE für Anleger ein „stressfreies Investment“ ist, hat das Management auch im Kontext politischer Ereignisse unterstrichen. Der IP WHITE beweist ein überdurchschnittlich gutes Verhalten in fallenden und seitwärts laufenden Märkten. „Wir sind gerade für Krisen sehr gut gerüstet und ermöglichen Anlegern dadurch ein stressfreies Investment“, sagt Rosenfeld. Die erzielten Ergebnisse geben dem Fondsmanagement recht: Seit Auflegung waren 90 Prozent der Monatsergebnisse positiv!

Value Opportunity Fund:

Gute Titel mit günstiger Bewertung

Der Value Opportunity Fund verfolgt ebenfalls die Philosophie, dass die Qualität der Einzeltitel das Nonplusultra beim Investieren ist. Fondsmanager Dennis Etzel legt folgerichtig hohen Wert auf die Auswahl der Titel, in die investiert wird. Getreu dem Motto „Ein guter Titel muss auch günstig sein!“ setzt er ein hochkomplexes Analysemodell ein, um den realen Wert eines Unternehmens zu eruieren. Dabei verlässt er sich nicht nur auf standardisierte Kennzahlen. Etzel führt mit seinem Team darüber hinaus Interviews und Einzelgespräche mit den Entscheidungsträgern der Unternehmen sowie zahlreichen Sell-Side-Analysten.

Das hat konkrete Folgen für das Portfolio. Wie vom Fondsmanager gewünscht, zeigt die sehr selektive, auf Qualität basierende Vorgehensweise deutlich bessere Risikoausprägungen, als das bei den Fonds der Vergleichsgruppe („Mischfonds Flexibel EUR“) der Fall ist. Hinzu kommt, dass Etzel – wie der Fondsname es schon suggeriert – auch auf Opportunitäten setzt. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn sich Sondersituationen bei Unternehmen ergeben, aus denen sich ein zusätzliches Alpha bei gleichzeitig überschaubarem Risiko generieren lässt, etwa bei Übernahmen oder sogenannten Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen.

Der Fonds investiert überwiegend in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). Das hat seinen Grund: Bevor Etzel das Management des Fonds übernahm, war er jahrelang als Portfoliomanager und Analyst mit Schwerpunkt auf ebendiese Region tätig. Die Besonderheit des Fonds liegt darin, dass er auch in Anleihen investieren kann. Auch hier liegt die Qualität im Fokus: Investiert wird nur, wenn Etzel mit der Qualität des Unternehmens zufrieden ist.

Ein Blick auf die Zahlen belegt, wie erfolgreich der Fonds ist. Bereits seit über einem Jahr belegt er permanent die vorderen Plätze innerhalb seiner Vergleichsgruppe – absolut und risikoadjustiert!

Der neue Frankfurter Stiftungsfonds:

Neuer Fonds – bewährte Expertise

Wohin steuern die Märkte? Sind Aktien und Renten ambitioniert bewertet? Steht eine Korrektur an? Wie kann das Vermögen erhalten und wie sichergestellt werden, dass laufende Einnahmen erzielt werden können? Das sind Fragen, die sich Privatanleger und Stiftungen gleichermaßen stellen.

Die Frankfurter Boutique Shareholder Value Management hat sich dieser Probleme angenommen. Das ist nur konsequent, denn das Unternehmen hat sich mit seinem Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen bereits einen exzellenten Ruf in der Branche erarbeitet. Jetzt geht das Unternehmen einen Schritt weiter und legt einen neuen Fonds auf: den Frankfurter Stiftungsfonds – Multi-Asset Absolute Return.

Der Fonds paart die vorhandene Expertise in Form langjähriger Aktienselektion und erfolgreicher Asset-Allokation mit der Derivate-Expertise von Ulf Becker, dem Co-CIO. Ziel ist es, eine möglichst gleichmäßige Rendite zu erzielen, bei gleichzeitiger Vermeidung des permanenten Verlustes.

Das Zauberwort heißt Marktneutralität. Das Fondsmanagement wendet dafür drei unkorrelierte Strategien an, die unabhängig von den Aktienmärkten eine stabile mittlere Rendite von 5 bis 7 Prozent pro Jahr erwarten lassen.

Die Funktionsweise zeigt, mit welchem Know-how der Fonds bestückt ist: Die erste Säule beruht auf der bewährten Stockpicking-Strategie des Hauses – ganz im Sinne des Value-Investing-Ansatzes. Diese Säule ist das Fundament. Es macht 70 Prozent des Fonds aus und besteht aus rund 100 Aktien, die ein reines Alpha gegenüber dem Aktienmarkt generieren sollen.

Die zweite Säule bilden Volatilitätsstrategien ab. Abgerundet wird die Gesamtstrategie durch die dritte Säule: direktionale Makro-Trades und Ideen, die durch Marktindikatoren und Sentimentdaten generiert werden. Zusätzlich ist der dritte Teil auch für die Risiko-steuerung des gesamten Fonds verantwortlich, was beispielsweise Kreditrisiken, Währungen oder sonstige Risiken betrifft.

Ein deutlicher Vorteil für Privatanleger: Diese Realisierung alternativer Erträge ermöglicht vier Ausschüttungen von jeweils 1 Prozent p. a., die als konstanter Cashflow dem Anleger zufließen sollen. Darüber hinaus folgt der Fonds dem ethischen Leitfaden der Shareholder Value Management AG und nutzt dazu, wie auch der Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen, die ESG-Research-Expertise von Sustainalytics.

Fazit: Wer auf werthaltige Unternehmen setzen möchte, um langfristig Stabilität und Ruhe in sein Aktienportfolio zu bringen, hat mit Value-Fonds eine sehr gute Option. Im Gegensatz zu klassischen Anlagestrategien fokussieren sie sich auf den tatsächlichen Wert eines Unternehmens und nicht allein auf etwaige Erwartungen. ■ (sp)

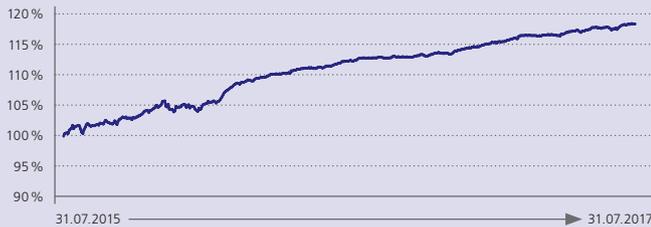
Übersicht über Value-Investing-Fonds



FONDSDATEN

Produktname IP WHITE Fonds
Fondsmanager Lars Rosenfeld,
 Wais Samadzada
ISIN LU1144474043
Fondsvolumen 187 Mio. Euro
Anlageregion Europa

Wertentwicklung



„Der IP WHITE strebt eine über alle Marktzyklen hinweg positive Rendite bei möglichst geringer Schwankung und niedrigen Draw-downs an. Unser Fonds eignet sich als robustes Basis-Investment besonders für Anleger, die einen kontinuierlichen Vermögensaufbau und Stabilität bevorzugen. Die richtige Positionierung zwischen Aktien, Anleihen und Cash ist das Fundament unserer Anlagestrategie. Wir investieren nur in erstklassige Unternehmen – unabhängig von der Marktkapitalisierung oder der Benchmark.“



Lars Rosenfeld



FONDSDATEN

Produktname Value Opportunity Fund
Fondsmanager Dennis Etzel
ISIN LU0406025261
Fondsvolumen 40 Mio. Euro
Anlageregion Deutschland, Österreich,
 Schweiz (DACH)

Wertentwicklung



„Der wesentliche Vorteil des Value Investings liegt in der Unabhängigkeit von Markttiming-Überlegungen. Denn langfristig entscheidet einzig und allein die Qualität der Unternehmen, in die investiert wird. Die Herausforderung besteht also nicht nur darin, attraktive Unternehmen zu finden, die eine positive Wertentwicklung in der Zukunft erwarten lassen, sondern insbesondere darin, diese zu einem vernünftigen Preis zu kaufen. Hier hilft uns, dass wir uns nicht nur auf Finanzkennzahlen fokussieren, sondern auch zahlreiche qualitative Kriterien mit in unsere Bewertung einfließen lassen, wie zum Beispiel die Stabilität des Geschäftsmodells, die Markteintrittsbarrieren oder auch die Qualität des Managements, um nur einige zu nennen.“



Dennis Etzel



FONDSDATEN

Produktname Frankfurter Stiftungsfonds R
Fondsmanager Frank Fischer, Cedric Schwalm,
 Ulf Becker
ISIN DE000A2DTMN6
Fondsvolumen Neuauflage
Anlageregion Aktien weltweit

„Ob institutionelle Investoren wie Stiftungen, Versorgungskassen und Versicherungen oder Privatanleger – das Ziel ist für alle gleich: auf Dauer kein Geld zu verlieren und darüber hinaus eine mittel- bis langfristig überdurchschnittliche Rendite zu erzielen. Dem fühlen wir uns verpflichtet!“



Ulf Becker

Ihr Ansprechpartner



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

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

30 Jahre FMM-Fonds

Erfahrung zahlt sich aus.

Der FMM-Fonds aus dem Hause DJE wurde 1987 aufgelegt. Damit ist er der erste bankenunabhängige Vermögensverwalter-Fonds in Deutschland und gleichzeitig einer der Wegbereiter vermögensverwaltender Konzepte schlechthin. Seit der Auflage leitet Dr. Jens Ehrhardt die Geschicke des Fonds bis heute. Dies ist durchaus gelungen: Der FMM-Fonds (WKN 847811) konnte in den vergangenen 30 Jahren 25 positive Jahresergebnisse erzielen.

Bewährte Anwendung der FMM-Methode

Als Vorgänger aller DJE-Fonds stellt der FMM-Fonds auf lange Sicht die Qualität der FMM-Methode unter Beweis. Insbesondere in schwierigen Börsenphasen konnte die FMM-Methode in den letzten Jahrzehnten mehrmals bekräftigen, dass das wissenschaftliche Fundament mittel- und langfristig orientierte Anleger auch in Krisenzeiten nicht um den Schlaf bringt.

So konnten im FMM-Fonds mithilfe der FMM-Methode in der Vergangenheit große Kursrückgänge in Baissephasen vermieden werden. Zwar ist die vergangene Wertentwicklung keine Garantie für die künftige Entwicklung eines Fonds, wem es aber gelingt, über längere Zeiträume hinweg Ergebnisse wie diese zu liefern, der dürfte zumindest einen Anlageprozess haben, der auch in Krisenzeiten standhält.

„Ich hatte nie den Anspruch, in Haussephasen immer ganz vorne dabei zu sein, obwohl dies – wie in diesem Jahr – öfter gelang. Das heißt auch, nicht immer den Spitzenplatz zu belegen, sondern eher langfristig zu denken. Am Ende zählt bei einem vermögensverwaltenden Fonds, ob man das Geld der Anleger gesichert hat. Im Klartext: Gerade in Krisenzeiten – und davon gab es seit 1987 einige – wollte ich das Vermögen der Anleger schützen“, so Ehrhardt.

Das Kürzel FMM verweist auf die eigens entwickelte FMM-Methode, einen systematischen Ansatz zur Analyse fundamentaler, monetärer und markttechnischer Indikatoren.

Die Methode wurde in den 70er-Jahren von Dr. Ehrhardt entwickelt, kontinuierlich optimiert und mittlerweile in die digitale Welt übertragen. Sie dient als Entscheidungsgrundlage für die Auswahl von Wertpapieren für sämtliche Anlagestrategien und Investmentfonds aus dem Hause DJE.



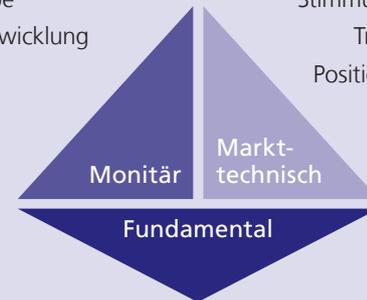
Die dreidimensionale FMM-Analysemethode

Mittelfristige Allokation

Geldmengenwachstum
Kreditvergabe
Inflationsentwicklung

Kurzfristige/taktische Allokation

Stimmungsindikatoren
Trendindikatoren
Positionierungsdaten



Langfristige/strategische Allokation³

Gesamtmarktbeurteilung
Volkswirtschaftliche Analyse
Unternehmensanalyse

Stand: Mai 2017

Quelle: DJE Kapital AG

Geduld zahlt sich aus

Ziel ist die Abbildung einer hochwertigen privaten Vermögensverwaltung in einem Fonds. Der FMM-Fonds ist nicht auf bestimmte Anlagethemen beschränkt. Die Investitionsquote der einzelnen Anlageklassen wird – je nach Einschätzung des Fondsverantwortlichen – dynamisch gesteuert. Meist bilden Aktien den Schwerpunkt. In den meisten Marktphasen orientiert sich der FMM-Fonds an laufenden Trends. In außergewöhnlichen Situationen schlägt er eine anti-zyklische Anlagestrategie ein. Der Fonds richtet sich an Anleger mit mittel- bis langfristigem Anlagehorizont. Es wird ein Anlagehorizont von mindestens acht Jahren empfohlen.

Ihr Ansprechpartner



Matthias Schneider

Mandats- und Vertriebsmanagement
Matthias.Schneider@dje.de
Telefon: (089) 790453-627

Matthias Schneider war nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann einige Jahre in verschiedenen Banken als Anlageberater und Betreuer vermögiger Privatkunden tätig. 2005 wechselte er in die Investmentfondsbranche. Seit Oktober 2016 ist er bei der DJE Kapital AG Ansprechpartner für Maklerpools, Finanzvertriebe und Einzelvermittler.



FONDSDATEN

Name des Fonds FMM-Fonds
WKN/ISIN 847811/DE0008478116
Auflagedatum 17. August 1987



Netzwerk schafft Umsatz und Vertrauen

Netfonds setzt regionale Netzwerktreffen an fünf Standorten fort.

Bekanntlich ist das einzig Beständige der Wandel – auch im Bereich der Finanzdienstleistungen. Neben den gestiegenen gesetzlichen Anforderungen müssen sich Finanzdienstleister andauernd mit dem technologischen Wandel im Beratungsalltag auseinandersetzen. Genau diese beiden Themenbereiche – Regulierung und Technik – möchten wir im Rahmen unserer regelmäßigen Eventreihe der regionalen Netzwerktreffen genauer unter die Lupe nehmen.

Zwischen 8. und 22. November, also nur wenige Wochen vor der offiziellen Anwendungsfrist der neuen MiFID-II-Richtlinie, werden wir mit Hamburg, Berlin, München, Frankfurt und Bergisch Gladbach an insgesamt fünf Standorten für Sie vor Ort sein. Die Eventreihe wird gemeinsam mit der NFS Hamburger Vermögen, dem Vermögensverwalter der Netfonds Gruppe, sowie ausgewählten Produktgebern organisiert, die in den standardisierten Vermögensplan-Strategien der Hamburger Vermögen Berücksichtigung finden.

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge und auf einen regen Gedankenaustausch mit Kollegen aus Ihrer Region. Da wir nur ein limitiertes Platzangebot offerieren können, sichern Sie sich rasch Ihren Platz beim Netfonds-Netzwerktreffen in der Stadt Ihrer Wahl. Wenden Sie sich bei Interesse gerne an Ihre Ansprechpartner Baran Kaya oder Jonas Wilken. ■ (bk)



Ihre Ansprechpartner



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



Baran Kaya
Partnerbetreuung und Akquise
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 87 00 204-12

Höchste Qualitätsstandards auch für Privatkunden

Alexander Steinke GmbH 
Stiftungsbetreuung · Vermögensanlage · Family Office

Der Deutsche Stiftungsfonds bietet auch Privatanlegern viele Vorteile.

Der Deutsche Stiftungsfonds feiert sein einjähriges Jubiläum. Auch Privatanleger interessieren sich immer mehr für den Fonds. Das ist kein Wunder: Ein Fonds, der äußerst anspruchsvolle Stiftungen zufriedenstellt, lässt auch die Herzen der Privatanleger höher schlagen.

Stiftungen sind anspruchsvoll. Sehr anspruchsvoll: attraktive Renditen bei gleichzeitigem Schutz des Stiftungskapitals vor (realem) Kapitalverlust. Ein fast aussichtsloses Unterfangen. Als Alexander Steinke vor einem Jahr seinen Stiftungsfonds gemeinsam mit der NFS Capital initiierte, war es sein Ziel, eben diesen hohen Ansprüchen gerecht zu werden.

Seine Leitgedanken sind einfach und effizient: Eine Stiftung soll eine angemessene Rendite erzielen. Der Wertverlust darf enge Grenzen nicht überschreiten, da das Kapital erhalten bleiben soll. Des Weiteren: Es soll regelmäßige Ausschüttungen geben und das Portfolio muss mit ruhiger Hand geführt werden.

Alexander Steinke hat das Unlösbare gelöst. Sein Fonds ist defensiv ausgerichtet mit einer maximalen Aktienquote von 30 Prozent. Damit kann der Fonds auch bei stürmischem Börsenwetter relativ sicher manövrieren. Das Fundament für den Erfolg ist der Selektionsprozess. Steinke investiert dabei nicht nur in Einzelaktien, sondern überwiegend in Fonds. Dazu selektiert er aus dem gesamten Fondsuniversum die Besten für seine strategische Asset Allocation. Was sich einfach anhört, hat es aber in sich.

Managerselektion als tragende Säule

Natürlich gehört eine umfangreiche Kennzahlenanalyse dazu. Doch das allein ist nichts Besonderes. Denn das kann jeder. Irgendwie. Steinke hingegen setzt auf hochkomplexe quantitative Modelle. Seine Königsdisziplin ist jedoch die Bewertung der Fondsmanager. Diese prüft er auf Herz und Nieren. Im Mittelpunkt steht dabei ihre Fähigkeit, auch in Zukunft positive und insbesondere stabile Ergebnisse zu erzielen.

Die Folge: Nur wenige Fonds schaffen den Weg in Steinkes Dachfonds. Das wirkt sich positiv auf Rendite und Risiko aus – sehr zum

Vorteile des Deutschen Stiftungsfonds

- Laufende Erträge/jährliche Ausschüttung
- Reale Wertsteigerungen
- Geringe Wertschwankungen
- Defensiver Mischfonds mit maximaler Aktienquote von 30 Prozent
- Auch für jeden Privatanleger geeignet

Wohle der Stiftungen. Was für sie gut ist, ist auch für Privatanleger äußerst interessant. Folgerichtig steht dieser Fonds auch ihnen für Investitionen offen. Schließlich wendet sich dieser Fonds an solche Anleger, die Sicherheit und Rendite vereinen wollen und einen mittelfristigen Anlagehorizont haben.

Weitere Vorteile des Fonds: Das aktive Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil des Investmentprozesses. Das ist wichtig, denn nur so lassen sich ausufernde Drawdowns vermeiden. Hinzu kommt die hohe Streuung auf Titel- wie auch auf Markt- und Assetebene. Der Fonds investiert in folgende vier Kategorien: Aktien, Mischfonds, Anleihen und Geldmarkt.

Interessant dürfte auch sein, dass Anleger hier regelmäßige Ausschüttungen erwarten können. Wer also neben einer positiven Wertentwicklung auch regelmäßige Erträge erwartet, ist bei diesem Fonds gut aufgehoben. Stolz ist Steinke auch auf seinen Nachhaltigkeitsgedanken. Bei der Zusammenstellung seines Portfolios legt er großen Wert auf Aspekte wie Umwelt, Soziales und Verhaltensstandards. Langfristig ist das ein zusätzlicher Renditefaktor.

Ihr Ansprechpartner



Alexander Steinke

Geschäftsführer

info@alexander-steinke-gmbh.berlin

Telefon: (0170) 3180809

Als ausgebildeter Bankkaufmann ist Alexander Steinke bereits seit 1993 in der Anlageberatung tätig. Neben seiner Vorstandsfunktion bei der „Reiner-Lemoine-Stiftung“ ist er seit 2009 auch unternehmerisch mit der Alexander Steinke GmbH tätig. 2016 initiierte er den Deutschen Stiftungsfonds, wo er Mitglied im Anlageausschuss ist.



FONDSDATEN

Name des Fonds

WKN/ISIN

Auflagedatum

Deutscher Stiftungsfonds

HAFX7Q/LU1438966258

14. September 2016

Auf zu neuen Ufern!

Netfonds zieht um.



Nach mehr als elf Jahren werden wir am 20. Oktober neue Büroräume beziehen und unter der neuen Adresse Heidenkampsweg 73 in 20097 Hamburg unsere tägliche Arbeit leisten. Auch wenn ein Umzug bekanntlich viel Aufwand mit sich bringt, freuen wir uns auf dieses nächste Kapitel sehr.

Die neuen Flächen sind rund 2.100 Quadratmeter groß und bieten damit fast 500 Quadratmeter mehr Platz. Und der ist bitter nötig, denn in den letzten zwölf Monaten haben wir bereits einen Konferenzraum und einen Gemeinschaftsraum neuen Kollegen als Arbeitsplatz zur Verfügung gestellt. Für eine gewisse Zeit haben wir uns mit diesen Einschränkungen alle arrangiert. Jetzt freuen wir uns aber auf mehr Gastlichkeit für unsere Kunden und mehr Entfaltungsraum für unsere Kollegen.

Wie residiert eigentlich so ein Maklerpool respektive Haftungsdach? In der kurzen Zusammenfassung würde ich sagen: „So, wie es sich gehört. Nicht zu viel und nicht zu wenig.“ Das Gebäude wurde 1991 gebaut und hat sechs Stockwerke. Ein typischer Büro-Rotklinker-Bau mit der Besonderheit, dass es nach hinten hinaus direkt an einem Fleet liegt und kleine Rotunden (runde Ausbauten) dem Gebäude ein besonderes Erscheinungsbild geben.

Unsere Räumlichkeiten liegen im zweiten und im sechsten Stock, wobei der offizielle Empfang im zweiten Stock zu finden ist. Für die Mitarbeiter haben wir einen großen Gemeinschaftsraum mit Küche installiert. Außerdem gibt es künftig mehrere „Meeting-points“, an denen wir die Zusammenarbeit in Gruppen fördern wollen. Jene können jedoch auch für gemeinsames Arbeiten mit Ihnen – unseren Kunden – genutzt werden.

Wohlfühlklima bei Netfonds

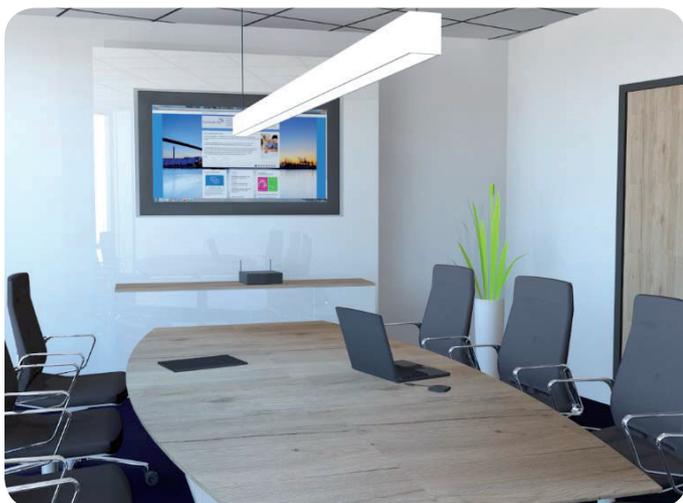
Alle Kollegen konnten sich für höhenverstellbare Schreibtische entscheiden. In der Folge werden wir künftig ein einheitliches Büro-Bild bekommen, da die Räumlichkeiten zum großen Teil mit neuen Möbeln ausgestattet werden. Als kleinen Bonus stellen wir künftig auch Wasser, aus einer speziell angeschafften Trinkwasseranlage, kostenfrei zur Verfügung.

Unser Firmensitz liegt seit Gründung in der Hamburger City-Süd. Dieser Stadtteil grenzt direkt an die Innenstadt. Wer uns besuchen möchte, braucht nur eine Station vom Hauptbahnhof mit der S-Bahn zu fahren. Besucher mit dem Auto finden uns schon nach einem Kilometer hinter den Elbbrücken. Der Stadtteil beherbergt vor allem Firmen, ist von diversen großen Bürobauteilen geprägt und hat





Der neue Empfangsbereich der Netfonds Gruppe



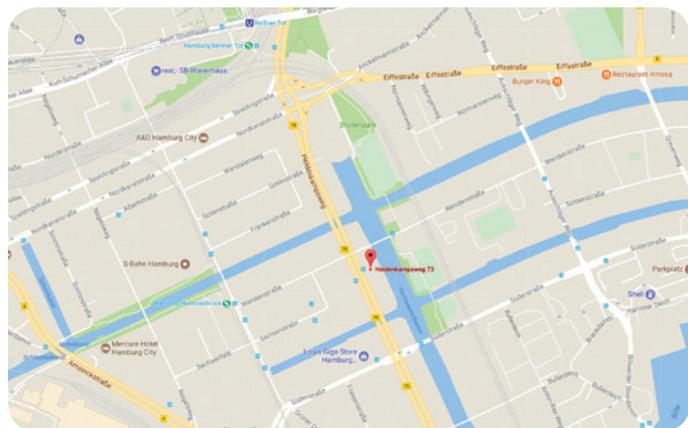
Raum für Meetings



Ergonomische Büroausstattung

seinen eigenen Charme. Ich kann sagen, dass ich in dieser Gegend gern arbeite. Auch wenn die neuen Flächen nur 500 Meter vom alten Büro entfernt sein werden, ist dieser Schritt kein kleiner. Wir beschreiten damit eine neue Stufe in der Entwicklung. Wir bieten Mitarbeitern und Kunden einen angenehmeren Arbeitsplatz und Empfang, ohne dabei abzuheben. Auch für die weitere geschäftliche Entwicklung schaffen wir uns notwendigen Platz.

Wir freuen uns sehr auf einen tollen Arbeitsplatz, viele gute sowie lehrreiche Erfahrungen in den neuen Räumen und laden Sie herzlich ein, uns vor Ort zu besuchen! ■ (ms)



Unsere neuen Kontaktdaten ab 20. Oktober 2017:

Netfonds AG
 Heidenkampsweg 73
 20097 Hamburg
 Telefon: (0 40) 82 22 67-0
 (Postfach und Telefon bleiben unverändert)

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.

Erfahrungsaustausch: Die richtige Rechtsform

Vorteile einer Rechtsformänderung für Maklerbetriebe und Praxistipps zur Umsetzung

Wer sich eine Existenz als Selbstständiger aufbauen möchte, steht stets vor der Wahl der passenden Rechtsform. Auch bei Änderungen der Lebenssituation eines Maklers kann es durchaus sinnvoll sein, nachträgliche Anpassungen der Rechtsform vorzunehmen.

Vor knapp zwei Jahren hatten wir in unserem Magazin mit einem Fachbeitrag von Rechtsanwältin Sarah Lemke (siehe Kasten)

über die Vor- und Nachteile eines Einzelunternehmens gegenüber den juristischen Personen des Privatrechts informiert. Aufgrund der hohen Nachfrage möchten wir dieses Thema ein weiteres Mal aufgreifen. Welche Erfahrungen haben unsere Partner, die kürzlich den Weg einer neuen Rechtsform eingeschlagen haben, in der Praxis gemacht?

Netfonds-Partner Ulrich Ritter aus Hamburg etwa ist seit über 30 Jahren am Markt und hat zur Rechtsform GmbH & Co. KG gewechselt. „Wenn ich irgendwann über einen Nachfolger für mein Unternehmen nachdenken sollte, wird der Ablauf wesentlich unbürokratischer sein als bei einem Einzelunternehmen“, so Ritter. Maßgeblich für den Schritt waren die Vorteile zweier Welten: zum einen die relative Unabhängigkeit der GmbH von der Lebenssituation einzelner Personen, zum anderen die Vorteile der Personengesellschaft bei Kapitalbeschaffung und Besteuerung. RA Sarah Lemke beriet ihn bei Planung und Umsetzung des Rechtsformwechsels.



Ulrich Ritter

Ein anderer Netfonds-Partner hat die Nachfolgefrage für seinen Betrieb bereits geklärt. Gerhard Schmidts aus Nürnberg hatte sich 1983 als Finanzberater selbstständig gemacht. Nach über 30 Jahren als erfolgreicher „Einzelkämpfer“ fand er den richtigen Weg der Unternehmensübertragung auf Tochter und Schwiegersohn. Sein Einzelunternehmen wurde in die GSC Finanz GmbH & Co. KG umgewandelt.

Wir haben Schmidts' Schwiegersohn, Sebastian Schirmer, zu den Erfahrungen mit dem Rechtsformwechsel befragt:

Warum der Wechsel der Rechtsform vom Einzelunternehmer zur GmbH & Co. KG?

Sebastian Schirmer: So ist ein schrittweiser Übertrag der Firmenanteile möglich, was gegenüber einer Schenkung in Bezug auf die Erbschaftssteuer von Vorteil ist. Die Haftung ist beschränkt, auch wenn es seit Gründung 1983 in unserem Unternehmen keinen einzigen Haftungsfall gab. Des Weiteren weist die GmbH & Co. KG eine hohe Flexibilität auf. Kapitalentnahmen und -beschaffung sind problemlos möglich.

Welche steuerlichen Vorteile bietet dies?

Schirmer: Der Generationswechsel ist ohne Risiko. Sollte ein Geschäftsführer sterben, werden dessen Bestände nicht in die Erbmasse übertragen, sondern können automatisch von den restlichen Gesellschaftern administriert werden. Wir erwägen derzeit, eventuell weitere Bestände aufzukaufen. Auch an dieser Stelle entstehen steuerliche Vorteile gegenüber einer Einzelunternehmung.

Das Team der GSC Finanz GmbH & Co. KG (von links): Sebastian Schirmer, Cornelia Schirmer, Gerhard Schmidts und Camelia Weber



Was raten Sie Maklern, die eine Rechtsformänderung planen?

Schirmer: Eine Rechtsformänderung ist ein aufwendiges Thema, das gut organisiert werden muss. Der sogenannte Ausgliederungsplan und die Korrespondenz mit unterschiedlichen Dienstleistern wie Pools, Gesellschaften, IHK und Notar sollten exakt dokumen-

tiert werden. Es ist sehr sinnvoll, die bestehenden Verträge bei einem Maklerpool wie Netfonds zu poolen. Denn der Aufwand ist wesentlich höher, wenn man das Versicherungsgeschäft über Direktanbindungen einreicht, da mit jeder einzelnen Gesellschaft neue Courtagevereinbarungen, Stammdaten-Änderungsformulare etc. aufgesetzt werden müssen. Das operative Geschäft sollte zudem erst nach dem Jahreswechsel auf die neue Gesellschaft übertragen werden, dann muss der Prüfbericht nicht doppelt erstellt werden. ■ (bk)

Weitere Informationen



Sarah Lemke war mehrere Jahre Syndikusanwältin bei der Netfonds AG und arbeitet nach wie vor eng mit der Netfonds Gruppe und ihren Partnern zusammen. Ihren unverändert aktuellen Fachartikel zum Thema Rechtsform (einBlick-Ausgabe 10/2015) können Sie unter <http://blog.netfonds.de/die-richtige-rechtsform-fuer-makler-online-abrufen>. Bei weiteren Fragen steht Ihnen die Expertin gerne per Mail unter s.lemke@lemke-law.de zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner



Baran Kaya
Partnerbetreuung und Akquise
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 87 00 204-12

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



Flexibel aufgestellt mit dem besten europäischen Mischfonds Invesco Pan European High Income Fund

ANZEIGE

Gegenwärtig erzielen Anlagen in Festgeld nach Abzug der Inflation reale Verluste, Aktienmärkte werden jedoch meist als zu risikoreich empfunden. Wie können Anleger bei gemäßigttem Risiko attraktive Renditechancen des Aktienmarktes nutzen?

Der **Invesco Pan European High Income Fund** investiert flexibel je nach Marktlage in europäische Anleihen und kann bis zu 30% in europäische Aktien anlegen - und erzielte so in den letzten 5 Jahren einen **jährlichen Wertzuwachs von fast 10%***. Damit ist er gleichzeitig der **beste europäische Mischfonds**.

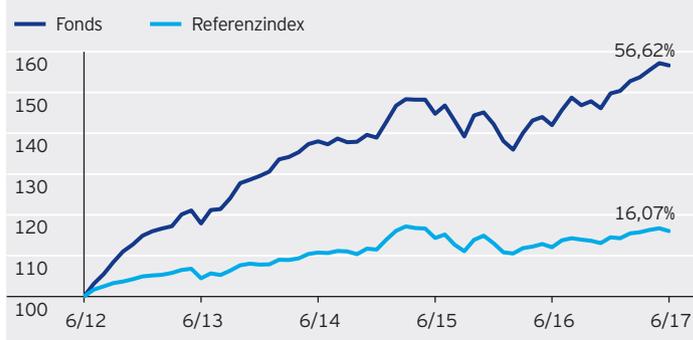
Erfahren Sie mehr unter www.de.invesco.com

Morningstar Rating™ **



WKN (A-Anteile, vierteljährlich aussch.) A0J20E

Erfolgreiche Wertentwicklung (indexiert, über 5 Jahre in %)*



* Quelle: Morningstar. Stand: 30. Juni 2017. Bezogen auf A-Anteile, vierteljährlich aussch. in EUR. Wertentwicklung berechnet nach BVI-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlags. Vergleichsgruppe/Referenzindex: Morningstar GIF OS Sector: Mischfonds EUR defensiv. **Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für künftige Entwicklungen.**
** © 2017 Morningstar. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen: (1) sind das Eigentum von Morningstar und/oder seiner Inhaltelieferanten; (2) dürfen ohne eine ausdrückliche Lizenz weder kopiert noch verteilt werden; und (3) werden ihre Genauigkeit, Vollständigkeit und Aktualität nicht zugesichert. Weder Morningstar noch seine Inhaltelieferanten sind für Schäden oder Verluste verantwortlich, die aus der Verwendung dieser Information herrühren. **Hinweise auf Auszeichnungen oder Ratings stellen keine Garantie für künftige Erträge dar.** 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 Anlagerat dar. Stand: 30. Juni 2017, 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. **Schuldtitle unterliegen einem Kreditrisiko.** Dieses Risiko bezieht sich auf die Fähigkeit des Schuldners, die Zinsen und das Kapital bei Fälligkeit zurückzuzahlen. Änderungen an Zinssätzen führen zu Schwankungen des Fondswerts. Der Fonds kann in notleidende Wertpapiere (Distressed Securities) investieren, die einem erheblichen Kapitalverlustrisiko unterliegen. Der Fonds kann in Zwangswandelanleihen investieren, was ein erhebliches Kapitalverlustrisiko durch bestimmte auslösende Ereignisse zur Folge haben kann. Der Fonds kann große Mengen von Schuldtiteln halten, die eine niedrigere Kreditqualität haben und zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Hierbei handelt es sich um wesentliche Risiken des Fonds. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den fonds- sowie anteilsklassenspezifischen wesentlichen Anlegerinformationen. 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 wesentlichen 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, 60322 Frankfurt am Main. [CE1938/2017]

Von der Bank unter das NFS-Haftungsdach

Neupartner-Interview mit Peter Füzi, Geschäftsführer der Qcoon-Invest GmbH



Nach 35 Jahren in verschiedenen Funktionen bei Banken hat sich Peter Füzi aus Karlsruhe vor einem Jahr selbstständig gemacht und ist nun Partner im Haftungsdach der Netfonds Gruppe. Wie kam es zum Wechsel und wie hat sich dadurch seine Beratungstätigkeit verändert?

GmbH die Dachgesellschaft und fungiert als Family Office; Töchter sind die Qcoon Real Estate und die Qcoon Invest. Zusätzlich können wir über unseren Unternehmensverbund auf diverse renommierte Anwaltskanzleien sowie Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zurückgreifen.

Wir können neben den klassischen Themen der Vermögensanlage unseren Kunden auch Family-Office-Dienstleistungen und alles rund um die Immobilie bieten oder bei Steuer- und Rechtsthemen unsere Spezialisten aus diesen Bereichen hinzuziehen. Aktuell sind wir in der Qcoon-Gruppe zwölf Mitarbeiter. In der Qcoon Invest verstärken wir uns ab Oktober. Wir würden 2018 gerne mindestens zwei weitere Mitarbeiter einstellen. Aktuell haben wir unsere Standorte in Karlsruhe und Hamburg.

Wie haben Sie Ihre Bankkarriere gestartet?

Peter Füzi: Ganz klassisch 1982 mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank in Reutlingen. Wesentliche Stationen waren neben der Deutschen Bank (sechs Jahre) die Commerzbank (sieben), Credit Suisse (elf) und zuletzt drei Jahre bei der Bank J. Safra Sarasin.

Wenn Sie zurückdenken, was waren die prinzipiellen Vorzüge Ihrer Funktionen in der Bank?

Füzi: Mir hat das Zusammenspiel der verschiedenen Fachabteilungen und der daraus resultierende Mehrwert für das eigene Know-how, wie zum Beispiel die Finanzplanung, gefallen. Ich hatte zudem das Glück, in wirklich guten Teams und guten Organisationen zu arbeiten.

Gab es gravierende Veränderungen, die Sie dazu gebracht haben, nach 35 Jahren über eine Veränderung nachzudenken?

Füzi: Ja, die generelle Entwicklung bei den Banken geht in Richtung Standardisierung und weg von der individuellen Beratung. Eine Selbstständigkeit meinerseits war immer eine Option, die über die Jahre gereift ist. Letztendlich war es eine Mischung aus richtigem Zeitpunkt und Ansprache von der richtigen Stelle.

Nun sind Sie Partner im Haftungsdach der NFS. Wie sieht Ihr aktuelles Geschäftsmodell aus? Welche Geschäftsbereiche bedienen Sie?

Füzi: In der Qcoon Invest GmbH verantworte ich den Bereich Vermögensberatung. In unserer Unternehmensgruppe ist die Qcoon

Wie viele Kunden betreuen Sie?

Füzi: In der Bank wie auch jetzt denke ich in Familienverbänden. Aktuell sind es 20 Familienverbände, die ich zum Teil über drei Generationen betreue. Ich kann daher mit Stolz und Freude sagen, dass mir nahezu 80 Prozent meiner früheren Kunden auch auf meinem jetzigen Weg die Treue halten.

Was gefällt Ihnen an Ihrem neuen Tätigkeitsfeld am meisten und was vermissen Sie?

Füzi: Unser Zusammenhalt im Team, die Flexibilität und die Möglichkeiten der Zusammenarbeit in unserem Unternehmensverbund. Ich vermisse aus meiner früheren Tätigkeit kaum etwas. Wenn ich etwas nennen müsste, dann vielleicht, dass bei technischen Störungen immer automatisch IT-Spezialisten im Hause waren.

Würden Sie mit dem Wissen von heute etwas anders machen?

Füzi: Ja, ich hätte den Schritt bereits nach meinem Weggang von der Credit Suisse vor rund vier Jahren machen sollen. Aber besser spät als nie. Ich kann den Schritt zum NFS-Partner auf jeden Fall sehr empfehlen. Unser weiterer Geschäftsführer Herr Dohmeyer wie auch ich selbst haben daher bereits neue Partner an die NFS vermittelt. Ein Gespräch mit NFS lohnt sich auf jeden Fall. Weiterhin würde ich zusätzlich den Austausch mit anderen NFS-Partnern suchen.

Kontakt:

fuezi@qcoon-invest.de
 Telefon: (0721) 464716227
 Mobil: (0174) 9524257
 www.qcoon-invest.de

Die optimale Lösung: Total Return

WAVE/

Interview mit WAVE-Fondsmanager Philipp Magenheimer



Welche Lösungen halten Sie derzeit für Anleger für sinnvoll?

Philipp Magenheimer: Unterdurchschnittliche Renditen, Negativzinsen, hohe Kosten: Bankeinlagen eignen sich nicht einmal mehr zum Vermögenserhalt. Das Dilemma: Langfristanlagen ziehen Zinsänderungsrisiken nach sich und Aktienanlagen sind

für sicherheitsorientierte Anleger keine Option. Mit unseren flexibel gesteuerten Total-Return-Mandaten WAVE Total Return Fonds R und WAVE Total Return Fonds Dynamic R bieten wir im Niedrigzinsumfeld eine optimale Lösung.

Was sind die wesentlichen Merkmale Ihrer Strategien?

Magenheimer: Lassen Sie mich das an drei Punkten erklären. Erstens: Im Gegensatz zu anderen Mischfonds haben wir keine starren Investitionsquoten. Das erlaubt uns eine maximale Flexibilität in unseren Anlageoptionen. Zweitens: unser aktives, im Investmentprozess voll integriertes Risikokontrollsystem. Es sichert uns in stürmischen Marktphasen ab, nimmt uns aber nicht die Chancen bei positiven Marktentwicklungen. Das führt zu einer deutlichen Verbesserung des Rendite-Risiko-Profiles.

Und drittens – ganz wichtig – setzen wir auf Kostenreduktion. So setzen wir, wann immer möglich, auf kostengünstige Derivate anstatt auf teure Umschichtungen. Die niedrige Gesamtkostenquote ist ein strategischer Vorteil für uns!

In der Vergangenheit konnten Sie größere Drawdowns vermeiden. Worin liegt Ihr Erfolgsrezept?

Magenheimer: Wie gesagt: Unser Risikokontrollsystem ist voll in unseren Investmentprozess integriert. So können wir beispielsweise durch Stresstests die Risikotragfähigkeit unserer Fonds in Realtime überprüfen. Das hat positive Auswirkungen auf unser Overlay-Management, das Herzstück unseres Investmentansatzes: Durch unsere flexible Steuerung der Investitionsquoten, schwerpunktmäßig sind dies die Netto-Aktienquote und die Duration, reagieren wir umgehend auf die Entwicklungen der Kapitalmärkte.

Dennoch haben Sie kürzlich Änderungen durchgeführt. Was hat sich konkret geändert und was waren die Gründe hierfür?

Magenheimer: Rekordverdächtig niedrige Zinsen bei Euro-Anleihen mit Investmentgrade-Rating und politische Aktienbörsen mit phasenweisen Verlusten stellten nicht nur uns 2016 vor große Herausforderungen. Die Rentenseite konnte daher kaum als Risikopuffer agieren, gleichzeitig waren die Kosten für das Risikomanagement hoch. Das strapazierte unsere Risikobudgets. Wir haben daher unsere Flexibilität erhöht und unser Anlageuniversum erweitert, denn Chancen waren ja grundsätzlich noch da, beispielsweise an den US-Aktienbörsen oder bei Kreditanlageklassen.

Jetzt können wir durch temporäre Beimischungen auf Investmentgelegenheiten noch schneller reagieren. Auf der Rentenseite sind das Nachranganleihen solider Emittenten und – durch den Einsatz von Derivaten – die Zinstrends in hoch liquiden Staatsanleihen (beispielsweise in den USA). Aber auch auf der Aktienseite können wir, ebenfalls auf Derivatebasis, Trends im MDAX oder im US-Leitindex S&P 500, um nur zwei Beispiele zu nennen, begleiten.

Das Wichtigste ist jedoch, dass wir die Wertuntergrenze flexibilisiert haben. Sie wird bei positiver Wertentwicklung schrittweise nachgezogen – und die Gewinne werden gesichert.

Welche Auswirkungen hat das auf die Risikoprofile der Fonds und welche Chancen ergeben sich für Anleger daraus?

Magenheimer: Da keine strategischen Positionierungen in den genannten Assetklassen erfolgen und die Deckelung der Gesamtquote für alle neuen Assetklassen bei 30 Prozent liegt, sollte es zu keiner nachhaltigen Veränderung des Risikoprofils kommen.

Der defensive Charakter unserer Fonds verändert sich also nicht. Gleichwohl erwarten wir durch die Verbreiterung des Anlageuniversums insgesamt eine Erhöhung der Investmentchancen.

Weitere Informationen: www.wave-ag.de

Senden Sie Fragen gern per E-Mail an: vertrieb@wave-ag.de

	FONDSDATEN	
	Name des Fonds	WAVE Total Return Fonds R
	WKN/ISIN	A0MU8A/ DE000A0MU8A8
	Auflegedatum	28. Dezember 2007

Fondauflage ohne KWG-Lizenz

Vermögensverwaltung über das Haftungsdach von NFS Netfonds Financial Service GmbH und NFS Capital AG

Die NFS Netfonds Financial Service GmbH und ihre Schwestergesellschaft NFS Capital AG sind als unabhängige, von der BaFin beziehungsweise der Finanzmarktaufsicht (FMA) lizenzierte Vermögensverwalter hochspezialisierte Dienstleister für Fondsinitiatoren und Fondsadvisors im Bereich Fondauflage und Fondsmanagement. Wir bieten selbstständigen Fondsinitiatoren, Fondsberatern und interessierten Fondsmanagern sämtliche Dienstleistungen rund um die Zurverfügungstellung der KWG-32-Regulierung sowie das Beraten und Managen von Investmentfonds unter Nutzung des Haftungsdachs der NFS an.

Durch Kooperationen mit namhaften deutschen und luxemburgischen sogenannten Master-Fondsgesellschaften, die ihre Services unabhängigen Fondsinitiatoren anbieten, können alle Formen von Investmentfonds (UCITS, AIF und Spezialfonds) günstig aufgelegt werden. Wir leben den Poolgedanken auch bei der Auswahl von Fondsgesellschaften für unsere angeschlossenen Partner.

Ausgelagertes Portfoliomanagement

Die NFS Capital AG fungiert bei Bedarf als sogenannter ausgelagerter Portfoliomanager und ermöglicht den Fondsinitiatoren und Beratern einen noch direkteren Zugriff auf das Portfoliomanagement der gemeinsam aufgelegten Fonds. Hierbei wird die Funktion des Fondsmanagers von der KVG an die NFS Capital übertragen (ausgelagert). In der Folge liegt die Verantwortung für das Portfoliomanagement des Fonds dann vollständig bei der NFS Capital AG. Von Vorteil ist hier die große Flexibilität bei der Auswahl der Handelspartner und die schnelle Allokationsumsetzung.

Aktuell nutzen bereits rund 20 Fondsinitiatoren und -advisors die Dienstleistungen der NFS Netfonds im Bereich Fondauflage und Fondsmanagement. Durch die bevorstehende Umstellung im Rahmen von MiFID II stellen wir fest, dass zunehmend kleinere und mittelgroße Vermögensverwalter ihre KWG-Lizenz zurückgeben und stattdessen künftig die Dienstleistung eines Haftungsdachs

wie der NFS nutzen. Dadurch ergibt sich eine deutliche Kosten- und Aufwandsersparnis für den bisherigen Vermögensverwalter. Dieser kann durch das sogenannte Vermögensverwaltungs-Advisory sein althergebrachtes Modell nahezu ohne Einschränkungen weiterführen. Die Administration und die Regulierungsverantwortung übernimmt dann die NFS als Haftungsdach inklusive der nachgelagerten Vermögensverwaltungsplattform (NFS Hamburger Vermögen).

Eigene Portfolioallokation unter dem Haftungsdach

Die NFS Hamburger Vermögen versteht sich als neutrale Vermögensverwaltungsplattform, bei der die einzelnen Advisors unter dem NFS-Netfonds-Haftungsdach als sogenannte externe Advisors ihre eigenen Strategieportfolios betreuen. Es ist für den bisherigen Vermögensverwalter daher möglich, weiterhin seine Kernkompetenz (Portfolioallokation) dem Kunden gegenüber darzustellen.

Die Nutzung des Vermögensverwaltungs-Advisory kann zudem ebenso als eine Vorstufe für ein später zu etablierendes Fondauflageprojekt verwendet werden, insbesondere um mittelfristig das für eine Fondauflage notwendige Volumen von mindestens zehn Millionen Euro aufzubauen. ■ (pr)

Ihr Ansprechpartner



Peer Reichelt

Vorstand Netfonds AG und Geschäftsführer NFS Netfonds Financial Service GmbH
preichert@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-375

Peer Reichelt ist Vorstand der Netfonds AG und Geschäftsführer der NFS Netfonds Financial Service GmbH. Neben einem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens verfügt er über mehrjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Privatbanken, unabhängigen Vermögensverwaltern und Finanzplanern.

LBBW RS Flex

Sicherungsmechanismus greift und wirkt.

Der seit Anfang 2017 auf der Netfonds-Spezialitätenliste empfohlene Fonds LBBW RS Flex hat im ersten Halbjahr 2017 gezeigt, welche Stärken seine Absicherungsmechanismen bieten: Der Fonds ist nur in freundlichen Marktphasen „voll“ investiert. In instabilen Marktphasen nutzt er Absicherungsinstrumente oder verzichtet ganz auf Rohstoffpositionen. Daher konnte der Fonds die Rückschläge am Rohstoffmarkt fast vollständig „wegschneiden“.

In der besonders schwachen Marktphase im April und Mai war er nicht im Rohstoffmarkt allokiert. Während der breite Rohstoffmarkt, gemessen am Bloomberg Commodity Index (ohne Agrar und Vieh), per 30. Juni mit 7,5 Prozent im Minus stand, konnte der LBBW RS Flex das Minus fast vollständig „wegschneiden“ und auf 0,9 Pro-

zent begrenzen. Mit der sich im Juni abzeichnenden Erholungsphase wurden im Fonds wieder erste Positionen eröffnet. Erst mit Einsetzen einer nachhaltigen Stabilisierung der Rohstoffpreise wird sich der LBBW RS Flex wieder voll investiert in Rohstoffe zeigen.

Weitere Informationen: www.lbbw-am.de

Performance gegenüber dem Vergleichsindex



Quelle: Thomson Reuters Datastream



FONDSDATEN

Name des Fonds
WKN/ISIN

LBBW RS Flex
A14XPW/
DE000A14XPW0
1. August 2016

Auflagedatum

WAS HAT DAS SILICON VALLEY MIT DEM MAINFIRST ABSOLUTE RETURN MULTI ASSET GEMEINSAM?

Einst ein Trend. Heute das Fundament für nachhaltige Performance.

MainFirst – Absolute Return Multi Asset (A) / ISIN: LU0864714000

Character. For More Performance.

MAINFIRST



© 2017 MainFirst Affiliated Fund Managers S.A. / Nähere Informationen (inklusive rechtlicher Hinweise) finden Sie unter www.mainfirst.com.

Infrastruktur als Wachstumsmotor

Interview mit Fondsmanager Christian Riemann

veritas[®]
INVESTMENT



Infrastrukturmaßnahmen bilden das Fundament einer jeden Volkswirtschaft. Von Verkehrswegen über Energieversorgung bis hin zu Telekommunikations- und Kabelnetzwerken oder Zu- und Ableitung von Wasser – jeder Mensch nutzt tagtäglich in unterschiedlicher Form Infrastrukturnetze.

Auch Anleger können von diesem langfristigen Boom der Infrastruktur profitieren. Dabei locken durch langfristige Verträge und geringen Wettbewerb stetige Erträge durch regelmäßige Cashflows.

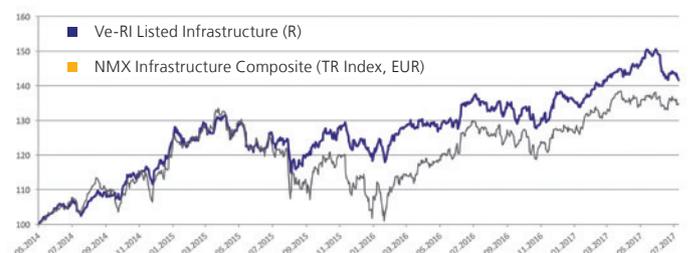
Laut dem Analysehaus LPX sind rund 2.100 Infrastrukturunternehmen aus den Developed Markets an den Börsen gelistet. Die interessantesten zu finden, darauf hat sich der Infrastrukturfonds Ve-RI Listed Infrastructure (WKN: 976334, R-Tranche) von Veritas Investment spezialisiert.

Der vor etwas mehr als drei Jahren neu strukturierte Infrastrukturfonds konzentriert sich auf sogenannte Kerninfrastruktur. Darunter versteht man die Betreiber von Flug- und Seehäfen, von Netzwerken für Telekommunikation, Öl, Gas und Wasser sowie Straßen- und Tunnelbetreiber. Soziale Infrastruktur wird bewusst ebenso außen vor gelassen wie Hersteller oder Zulieferunternehmen. Seit seiner

Strategieumstellung vor drei Jahren hat der Fonds 37,5 Prozent Rendite erwirtschaftet – und das mit einer für einen Aktienfonds relativ niedrigen Volatilität von 10,5 Prozent (Stand: 31. Juli 2017).

Seit Juni dieses Jahres wird der Fonds von der Fondsratingagentur FWW bewertet und erhielt auf Anhieb die Bestnote von fünf Sternen. Bei der Auswahl der einzelnen Werte verlässt sich das Fondsmanagement nicht auf die üblichen Marktprognosen. Ausschlaggebend ist der hauseigene, systematische Investmentansatz.

Ve-RI Listed Infrastructure (R) – Performance seit Strategieanpassung



Quelle: Veritas Investment, Stand: 03.07.2017. Zeitraum: 23.05.2014 bis 31.07.2017



Im Interview erläutert Fondsmanager Christian Riemann die Aktienselektion des Fonds.



Herr Riemann, welche Werte kommen für Ihren Fonds infrage?

Christian Riemann: Nur Unternehmen, die mindestens die Hälfte ihres Umsatzes mit Kerninfrastruktur erzielen. Das heißt zum Beispiel mit der Bereitstellung von Netzen aller Art wie für Transport, Telekommunikation oder Öl, Gas und Wasser. Auch ein ausreichendes Handelsvolumen

muss zur Verfügung stehen. So reduzieren wir vorab schon mal das potenzielle Anlageuniversum von rund 2.100 auf etwa 350 Unternehmen weltweit.

Wie stellen Sie Ihr Portfolio dann zusammen?

Riemann: Im ersten Schritt bilden wir eine Rangfolge unterbewerteter Qualitätsaktien. Dieses Kriterium fließt mit 50 Prozent in die Bewertung ein. Darüber hinaus werden Aktien mit hohen Verlustrisiken durch den „extreme Value-at-Risk“ identifiziert, der mit 40 Prozent gewichtet wird. Genau diese gilt es bei der Aktienselektion nach Möglichkeit zu vermeiden. Weitere 10 Prozent steuern im Investmentprozess Nachhaltigkeits- beziehungsweise ESG-Aspekte bei. Die 30 Werte mit den meisten Punkten in den drei Kategorien werden dann gleichgewichtet aufgenommen.

Mit 40 Prozent ist der extreme Value-at-Risk besonders hoch gewichtet. Was verbirgt sich denn dahinter?

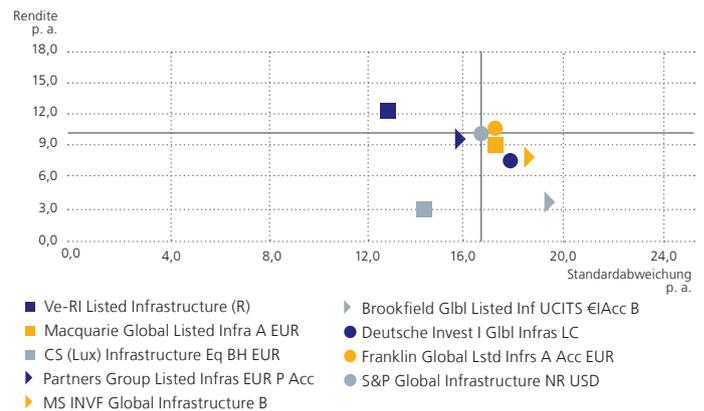
Riemann: Dabei handelt es sich um ein mathematisches Modell, das Wahrscheinlichkeiten von Kursverlusten in bestimmter Höhe beim Eintritt von Extremereignissen berechnet. Dieses Modell berücksichtigt Erkenntnisse aus der Naturkatastrophenforschung. Auch dort

Disclaimer

Diese Publikation ist eine Werbemitteilung. Bei den dargestellten Wertentwicklungen handelt es sich ausschließlich um Vergangenheitswerte, aus denen keine Rückschlüsse auf die künftige Entwicklung des Fonds gezogen werden können. Den Verkaufsprospekt und die Wesentlichen Anlegerinformationen finden Sie in deutscher Sprache unter www.veritas-investment.de.

Risiko-Rendite-Analyse

Zeitspanne: 23. Mai 2014 bis 31. Juli 2017



Quelle: Morningstar Direct, Berechnung auf Tagesbasis, Stand: 03.07.2017

geht es darum, die Folgen von Extremereignissen abzuschätzen und möglichst zu begrenzen. Im Ergebnis bevorzugen wir damit Aktien, die relativ unbeschadet durch volatile Zeiten an den Finanzmärkten kommen. Durch den extreme Value-at-Risk machen wir unser Portfolio resistenter gegenüber Kurseinbrüchen.

Wie oft passen Sie das Portfolio an?

Riemann: Eine Überprüfung und eventuelle Anpassung erfolgt alle drei Monate. Dann werden auch alle Werte wieder auf ihren Ausgangswert zurückgesetzt.

Noch eine Frage zum Schluss: Warum sollte man in Infrastruktur investieren?

Riemann: Festgelegte Nutzungsgebühren sichern Unternehmen aus dem Sektor Kerninfrastruktur stabile Einnahmen, die meist unabhängig von konjunkturellen Entwicklungen bleiben. Die Höhe der vereinnahmten Nutzungsentgelte ist in der Regel auch an die Inflationsrate gekoppelt und amtet mit dieser mit, falls diese hochgeht. Im Regelfall ist auch die Wettbewerbssituation eingeschränkt. Denn wo ein Infrastrukturnetz bereits steht, wird selten ein zweites daneben errichtet.

Ihr Ansprechpartner

Uwe Bachert

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



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

FONDSDATEN

Name des Fonds	Ve-RI Listed Infrastructure (R)
WKN	976334
Auflagedatum	2. Juli 2001
Strategieanpassung	23. Mai 2014
Gesamtfondsvolumen*	32,4 Mio. Euro
Volatilität* (3 J.)	10,53 Prozent
Rendite (3 J.)	37,50 Prozent

* Stand: 30.06.2017

Für jeden Bedarf das richtige Konzept mit vielfältigen standardisierten Lösungen

Überblick über die Ergebnisse unserer vermögensverwaltenden Strategien im Jahr 2017

Die Hamburger Vermögen bietet Ihnen als Berater „fertige“ Vermögensverwaltungsstrategien, die Sie als „Produkt“ sofort vermitteln können. Dabei haben wir unterschiedliche Lösungen für jede Zielgruppe entwickelt:

Zur Auswahl stehen die Strategien

- „Vermögensplan TOP Manager“ in vier Varianten mit vermögensverwaltenden Mischfonds. Zielgruppe: Kunden, die eine „echte“ Vermögensverwaltung mit aktiver Verlustbegrenzung suchen.
- „NFS ETF Portfolios (powered by iShares)“ auf ETF-Basis. Zielgruppe: kostenbewusste Kunden mit Affinität zu ETF.
- WELTPORTFOLIO mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft Dimensional mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie. Zielgruppe: Anleger mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die größere Schwankungen im Depot vertragen.

Alle Strategien laufen in ihren Vergleichsgruppen hervorragend und haben auch im bisher durchwachsenen Jahr 2017 durchweg gute Ergebnisse geliefert. Aufgrund der stabilen Entwicklung in den letzten Jahren kommen die Strategien auch bei unseren Beratern gut an, inzwischen beträgt das Gesamtvolumen über alle Strategien über 30 Millionen Euro.

Vermögensplan TOP Manager

Die Vermögensplan-Strategien sind unsere Top-Seller, da sie abbilden, was die meisten Kunden ohnehin schon seit Jahren in ihre Portfolios eingebucht haben und auch sehr viele Berater ihren Kunden empfehlen: Top-Mischfonds. Alle Strategien basieren daher in

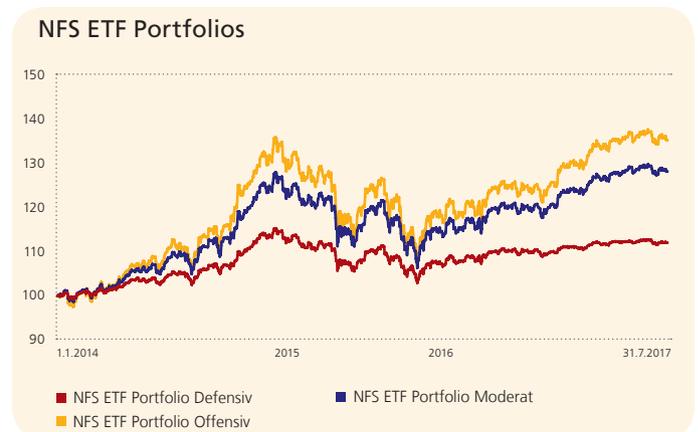
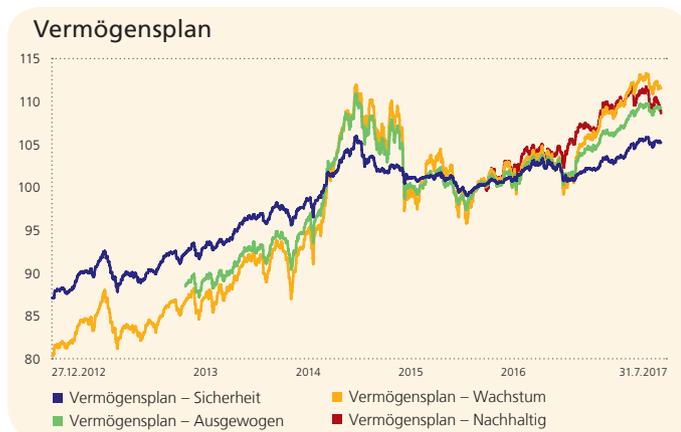
erster Linie auf den besten vermögensverwaltenden Mischfonds mit unterschiedlichen Schwerpunkten (zum Beispiel mehr Aktien oder mehr Anleihen), in der offensiven Strategie kommen einige reine Aktienfonds dazu.

Die Varianten Defensiv, Ausgewogen, Wachstum und Nachhaltig stehen zur Auswahl. Wir verfolgen hier konsequent den vermögensverwaltenden Ansatz, das heißt: In steigenden Märkten gut dabei sein, in fallenden Märkten die Verluste begrenzen und das Kapital erhalten, das verlangen wir natürlich auch den einzelnen Fondsmanagern ab. Das schont die Nerven von Anleger und Berater (und unsere natürlich auch).

Die Fonds werden von uns zwei Mal jährlich auf Basis eines quantitativen Auswahlprozesses nach fünf Kriterien ausgewählt (Performance, Jahresvolatilität, Sharpe-Ratio, maximaler Drawdown und Morningstar-Bewertung).

Eine Besonderheit der Strategien und Kern des „Prinzips Vermögensverwaltung“ ist die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte „Protect-Schwelle“. Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand) durch Kursverluste für einen Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir diesen für sechs Monate in einen Geldmarktfonds, bevor wir dann in den jeweils besten Fonds nach unseren Kriterien wieder einsteigen.

Gerade in den unruhigen Märkten, die wir im letzten Jahr gesehen haben und die vielleicht in Zukunft noch auf uns zukommen, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht. Insgesamt also ein langfristiges „Rundum-sorglos-Paket“, das Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schla-



Zehn Punkte für die Vermögensverwaltung

Top-Argumente, warum an der Vermögensverwaltung kein Weg mehr vorbeiführt



Das sind die zehn Argumente, die aus unserer Sicht für die Zukunft der Vermögensverwaltung sprechen:

1 Politisch gewollt: Kostentransparenz, Honorarmodell, keine Kick-backs
 Wenn man ins europäische Ausland schaut, insbesondere nach Großbritannien, erkennt man ganz klar den Trend: weg vom Kick-back und hin zum Honorar. Früher oder später wird das auch bei uns kommen. Lassen Sie sich daher Ihre Leistung von Ihrem Kunden honorieren. Das ist fair, transparent und ehrlich!

2 Servicegebühr über den Vermögensverwalter leichter zu begründen
 Wir als Vermögensverwalter erheben die VV-Gebühr. Was bei Vermögensverwaltern Usus ist, das wissen auch Ihre Kunden. So haben Sie eine gute Argumentationsbrücke für die Einführung einer Servicegebühr!

3 Immer günstigere Produkte/Discounter: Vergütung aus Produkten wird schwierig
 Der Preiskampf wird stärker, die Konkurrenz härter (etwa durch Robo-Advice), der Kunde wird informierter: Wo lässt sich tatsächlich noch ein auskömmliches Agio durchholen? Discounter zahlen inzwischen auch schon die Bestandsprovision zurück, durch MiFID II wird es Bepro-freie Fonds-Tranchen geben. Wie also zukünftig Geld verdienen? Servicegebühr!

4 Extrem effiziente Kundenverwaltung: ein Modell, alle Kundendepots gleich
 Ein Weg führt über Modellportfolios. Sie bestimmen und pflegen nur noch ein Modellportfolio statt Hunderter verschiedener Kundendepots.

5 Keine Protokolle, keine Kundenunterschrift für Transaktionen notwendig
 Vorteil: Durch die VV-Vollmacht für das Depot brauchen Sie bei Veränderungen keine Kundenunterschrift und keine Protokolle, keine Produktinformationen. Ergebnis: extremer Effizienzgewinn!

6 Bündelung kleiner Depots: Dieses Geschäft lohnt sich wieder
 Was machen Sie mit „kleinen“ Kunden? Die kosten genauso viel Zeit wie die großen und bringen fast nichts. Konsequenterweise müssten Sie sie nach Hause schicken. Mit einer standardisierten Vermögensverwaltung können Sie auch diese Kunden bedienen und verdienen!

7 Auslagerung vieler Aufgaben an den VV: Reporting, Verlustschwellenüberwachung ...
 Wir nehmen Ihnen die routinemäßigen administrativen Dinge ab: Reporting, Verlustschwellenüberwachung, Abrechnung etc. Sie können sich voll und ganz auf Kundenpflege und endlich mal wieder auf die Kundengewinnung konzentrieren!

8 MiFID II leicht gemacht: Kostenberechnung und -ausweis durch den VV etc.

Neben den administrativen Vorteilen bietet die Vermögensverwaltung auch die Möglichkeit, den immer stärker angezogenen aufsichtsrechtlichen Daumenschrauben zu entkommen (Stichwort MiFID II ab 2018!).

9 Kontinuierliche Einnahmen: entspannt ins Jahr schauen – am 1. Januar ist die Jahres-VV-Fee verdient!

Durch die regelmäßige Vermögensverwaltungsgebühr generieren Sie konstant wiederkehrende Einnahmen. Durch die kontinuierlichen Einnahmen haben Sie eine feste Kalkulationsgröße für Ihre jährlichen Einnahmen, die Sie ohne Zusatzaufwand generieren, nur die Kunden bei Laune halten. Der Ertrag aus der Vermögensverwaltung beträgt durchschnittlich über 1 Prozent p. a. auf Ihren Kundenbestand.

10 Steigerung des Unternehmenswerts: Leichter Bewertungsmaßstab durch laufende Einnahmen und dadurch einfache/r Übergabe/Verkauf des Kundenstamms durch Standardisierung

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

Da die Kundendepots von Ihnen zentral und einheitlich gesteuert werden können, ist die anstehende Übergabe an etwaige andere Berater denkbar einfach und auch mit wesentlich weniger Risiko behaftet, dass der Kunde Ihnen den Rücken kehrt. Sie finden ganz easy einen Käufer für einen realen Preis!

Hamburger Vermögen wächst weiter

Wen wundert es da, dass unser Konzept weiterhin sehr erfolgreich wächst. Es ergibt einfach für alle Seiten Sinn. Immer mehr Kollegen entscheiden sich, ihr Geschäftsmodell auf Vermögensverwaltung umzustellen.

So konnten wir dank Ihrer Hilfe 2017 bereits wieder 83 Millionen Euro neue Kundengelder hinzugewinnen. Insgesamt administrieren wir aktuell knapp über 420 Millionen Euro Gesamtbestand. Dazu wurden 769 neue Kundendepots eröffnet (insgesamt sind es nun 3.878).

Also: Starten Sie jetzt, den Letzten beißen bekanntlich die Hunde! Der Einstieg in die Vermögensverwaltung ist unkompliziert, Sie müssen sich vorab nur einige Gedanken zum Thema machen. Am Anfang steht die Frage: Eine eigene Strategie auflegen oder lieber

auf bewährte Strategien der Hamburger Vermögen zurückgreifen? Dann sollten Sie Überlegungen zu Anzahl (eine oder mehrere Strategien), Marketingnamen, Preismodell, Depotbank und natürlich zur Strategie selbst anstellen.

Die weiteren Schritte sind aufgrund von starker Standardisierung recht einfach und übersichtlich. Alle Unterlagen lassen sich über AdWorks in einem geführten Ablauf intuitiv bedienbar und fehlervermeidend erstellen.

Strategien aus dem Baukasten

Für diejenigen Berater, die keine eigene Strategie administrieren möchten, haben wir inzwischen eine Auswahl an gut funktionierenden standardisierten Strategien, aus denen Sie als Berater ein für den Kunden passendes Investmentdepot zusammenstellen können: den „Vermögensplan TOP Manager“ mit vermögensverwaltenden Mischfonds, die „NFS ETF Portfolios (powered by iShares)“ auf ETF-Basis und, ganz neu, die Dimensional-Strategien WELTPORTFOLIO mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie (siehe dazu auch Seite 56).

Mit unserem „VV-Angebotstool“ für die Vermögensverwaltung in AdWorks können Sie als Berater schnell, effizient und vollständig komplette Unterlagensätze zur Kundenunterschrift vorbereiten. Das gilt sowohl für die Vermögensverwaltungsverträge samt Beratungsprotokoll und Strategieauswahl als auch für alle notwendigen Unterlagen für die Eröffnung eines Kontos bei der jeweiligen Depotbank.

Es wurden einige Plausibilitätsprüfungen hinterlegt, so dass potenzielle Fehler minimiert werden. Wir haben das Tool noch weiter verbessert und verschlankt. ■ (ew)

Entwicklung der Vermögensverwaltung

Volumen AuM	> 420 Mio. Euro
Kundendepots	> 3800
Vertriebspartner	> 230
Externe Advisorstrategien	> 120

Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese

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

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

Umstellung auf Servicegebühren: „Ich habe es getan“

Netfonds-Partnerin Christiane Göpf berichtet aus der Beratungspraxis.



Christiane Göpf, Inhaberin der FemFinanz GmbH in Lüneburg

Als Inhaberin der FemFinanz GmbH berate ich seit fast 20 Jahren überwiegend weibliche Kundschaft im Bereich Vorsorge und Kapitalanlage. Schon früh habe ich erkannt, dass der Wert (m)eines Unternehmens vor allem darin besteht, sich an wirtschaftliche, gesetzliche und gesellschaftliche Veränderungen anpassen zu können.

Die gesetzlichen Anforderungen durch FinVermV, MiFID II & Co. zwingen mich

aber auch über meine Vergütungsmodelle nachzudenken. Die Abschlussprovision ist sicherlich eine zeitnahe und gern gesehene Vergütung, doch auch laufende Einnahmen stabilisieren mich als Unternehmerin einerseits mental und andererseits den Cashflow im Betrieb, denn laufende Kosten wollen laufend gedeckt sein.

Einer Umstellung auf eine Servicegebührenwelt stand ich jedoch immer skeptisch gegenüber, denn diese Fragestellungen müssen zuvor beantwortet werden:

- Wie werden die Serviceleistungen definiert?
- Wie funktionieren Rechnungslegung und Inkasso?
- Wie verändert sich die Haftung?

Meine Kundschaft war bislang einen umfangreichen kostenfreien „Service“ gewohnt. Daher hatte ich mehr Widerstand in mir als Argumente für eine Umstellung auf Servicegebühren. Doch das änderte sich.

Umparken in Kopf

Bei einem Termin beim Notar hatte ich die zündende Idee: Eine klar verständliche Preisliste musste her, frei nach dem Motto „Hier sehen Sie, das kostet je nach Depotwert XY“. Doch wie die Preise festlegen? Um meine eigene Haltung und auch die Wertigkeit hinsichtlich meiner Dienstleistung, Erfahrung und Profession zu erkennen und einschätzen zu können, besuchte ich ein Business-Coaching. Nach wenigen Terminen mit dem Coach war mir klar: Ich habe meiner Kundschaft vieles zu bieten, bin top ausgebildet,

sehr erfahren und verfüge über ein starkes Netzwerk. Im nächsten Schritt nahm ich verschiedene Auswertungen vor (meist via AdWorks-Abfragelisten), unter anderem zu Depotständen, Provisionsarten und Höhen, Transaktionskosten, Fremdleistungen, Top-Ten-Depots etc. Dabei wurde mir schnell klar, dass ich strukturierte Prozesse benötige.

Das war vor rund zehn Monaten. Ich setzte meinen Fokus auf die Vermögensverwaltung (mit Investmentfonds) und nutze seitdem das Angebot vorhandener Strategiedepots via NFS Hamburger Vermögen (HHVM).

Mehr laufende Einnahmen

Mein Zwischenfazit fällt sehr positiv aus: Heute habe ich rund 40 Prozent des FFB-Bestands bereits unter Vermögensverwaltung. Das beschert mir mehr Zeit für die Beratung, weniger Aufwand bei Depotzusammenstellung und Administration, mehr laufende Einnahmen und eine höhere Reputation bei meiner Kundschaft.

Dadurch steigt der Wert meines Unternehmens. Für die Zukunft sehe ich mich gut gerüstet, denn durch die laufenden Einnahmen aus den Versicherungs- und Investmentbeständen generiere ich bereits 50 Prozent meines jährlichen Zielumsatzes. Und für zukünftige Herausforderungen weiß ich stets einen starken Pool an meiner Seite! ■ (cg)

In fünf Schritten erfolgreich in die Servicegebührenwelt

1. Erheben Sie den Status quo: Was ist mein Angebot, was kann ich besonders gut, was tue ich besonders gern?
2. Entwickeln Sie eine Preisliste: Wie viel bekomme ich wofür? Einmalig, laufend und Kick-backs.
3. Definieren Sie Angebot & Service, klären Sie Rechnungslegung und Inkasso: Via VV – Netfonds – FFB läuft dies alles „automatisch“.
4. Achten Sie auf schlanke Prozesse: Beratung, Abwicklung, Wirtschaftsprüfung etc.
5. Ihre Kunden müssen den Vorteil spüren: Versenden Sie zum Beispiel Depotreporte mithilfe der AdWorks-Mailingliste, bieten Sie eine Rückvergütung der Bestandsprovision an, richten Sie eine Protect-Schwelle ein etc.



HSBC Global Asset Management: Ihr Emerging-Markets-Experte

Mit über 190 Investmentspezialisten in 10 Ländern und 119 Mrd. US-Dollar Assets under Management verfügen wir über eine einzigartige Expertise im Bereich Emerging Markets.

Damit bieten wir Anlegern einen hervorragenden Zugang zu den Emerging Markets – z. B. mit den Investmentfonds HSBC GIF Asia ex Japan Equity und HSBC GIF Indian Equity. Interessiert? Wir informieren Sie gerne.

HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH
Telefon: +49 211 910-4784 · E-Mail: fonds@hsbc.de
www.assetmanagement.hsbc.com/de

HSBC 
Global Asset Management

Wohnkonzepte im Wandel der Zeit

Mikrowohnungen in Berlin als Anlageobjekt



Micro-Apartments FUCHSBAU in Berlin.

In Zeiten des Wohnimmobilienbooms in Deutschland kommt Mikrowohnungen eine herausragende Bedeutung zu. Im Rahmen des gesellschaftlichen Megatrends Individualisierung ist eine allgemein wachsende Nachfrage nach kompaktem Wohnraum zu verzeichnen – nicht nur unter Studierenden.

Auf der Nachfrageseite versammeln sich mittlerweile vielfältige Gruppen, von denen einige vor 20 Jahren nicht einmal Erwähnung fanden. Zu ihnen zählen Fernpendler, Projektarbeiter, Trainees und Praktikanten, junge Berufstätige, Singlehaushalte, Ruheständler und Senioren. Das größte Nachfragesegment wird jedoch auch in Zukunft durch junge Menschen in der Ausbildung oder im Studium gebildet.

Die Zahl der Studenten stieg innerhalb von 10 Jahren um 45 Prozent, während die Wohnplätze für diese Personengruppen im selben Zeitraum nur um gerade einmal 5 Prozent wuchsen. Dieses krasse Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage schlägt sich folglich auch in den Mietpreisen für studentisches Wohnen nieder. Ein Wohnungsleerstand in diesem Segment ist praktisch nicht vorhanden.

Mikrowohnungen und Studentenapartments sind nicht identisch, daher ist es sinnvoll, für Mikrowohnungen Größen zwischen 15 und 45 Quadratmetern zu definieren.

Das neue Objekt „Micro-Apartments FUCHSBAU“ in Berlin-Friedrichshain-Lichtenberg

Zwischen Simon-Dach-Kiez und Weitlingkiez entsteht der FUCHSBAU, ein moderner Neubau, bestehend aus dem straßenzugewandten Haupthaus sowie einem Seitenflügel, dessen erste bis vierte Etage über einen Laubengang erreicht werden. L-förmig angelegt, bietet das Objekt ein abwechslungsreiches Portfolio mit 42 Eigentumswohnungen, auf Wunsch auch möbliert.

Wenn bisher noch Friedrichshain als Hotspot für Kreative und Neuankömmlinge galt, so hat der östlich angrenzende Bezirk Lichtenberg in den letzten Jahren deutlich aufgeholt. Bei Studenten steht er bereits hoch im Kurs. Dank der hervorragenden öffentlichen Anbindung und der moderaten Preise präsentiert sich Lichtenberg als optimaler Startpunkt fürs Leben. Die hippe Szene rund um Ostkreuz, Schlesisches Tor und Mediaspree ist nur einen Katzensprung

Daten des Objekts auf einen Blick:

- 42 Wohnungen, verteilt auf ein Haupthaus und einen Seitenflügel, dessen erste bis vierte Etage durch einen Laubengang erreicht werden
- Energetisch zeitgemäßer Standard mit effizienter Erdwärmeheizung
- Wohnungsgrößen von ca. 15 bis ca. 38 m²
- Angelegte Gemeinschaftsflächen wie eine großzügige Dachterrasse und Grünanlage im Gartenhof
- Überdachte Fahrradstellplätze
- Gemeinsamer Waschraum im Dachgeschoss
- Aufzug
- Chipkarten-Schlüsselsystem
- Optionale Mietpoolteilnahme – die kalkulierte Kaltmiete bei Möblierung liegt bei ca. 17,92 bis 26,35 Euro/m².

Ein für Kapitalanleger besonders geeignetes Objekt, in welchem sich die Bewohner besonders wohlfühlen werden.



Das Objekt FUCHSBAU besteht aus 42 Wohneinheiten.

- Der in den bisherigen Veranstaltungen gegebene Hinweis, dass (erst) 2018 die Regulierung für die „normalen“ Makler kommen werde, trifft zu. Sachkundeprüfung und Berufshaftpflichtversicherung werden aber für diese nicht verpflichtend, so dass es hier keinen Gleichklang zu den anderen Berufszulassungsregelungen im Vertrieb gibt (damit entfallen hier auch zunächst Fragestellungen zur Alte-Hasen-Regelung etc.; einige Verbände wie der IVD fordern aber trotzdem eine Nachregulierung in der nächsten Legislaturperiode). Wer zugleich auch Finanzierungsvermittlung betreibt, muss natürlich insoweit (auch) das volle Programm des § 34i GewO erfüllen.
- Das Angebot der Conversio-Akademie hat durch die Fortbildungspflicht (einschließlich der genannten politischen Forderungen nach dem „kleinen Sachkundenachweis“) besondere Bedeutung und entsprechenden Rückenwind bekommen.

entfernt. Die Rummelsburger Bucht und die nahegelegenen Naturschutzgebiete ermöglichen Erholung am Wasser und im Grünen. Für das Objekt FUCHSBAU können Kapitalanlegern durch externe Dienstleister umfassende und bequeme Serviceleistungen geboten werden, die den Aufwand für die Verwaltung und Betreuung der Wohneinheiten auf ein Minimum reduzieren. Darüber hinaus ist ein Mietpool geplant, der bei Leerstand Ausgleichszahlungen an teilhabende Parteien leistet.

Sachkundenachweis und Akademie

Bekanntlich hat jetzt das mehrfach verschobene „Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und -verwalter“ die dritte Lesung passiert. Eine verpflichtende Sachkundeprüfung als Zugang zum Beruf des Immobilienmaklers wurde damit nicht eingeführt, ebenfalls besteht für Immobilienmakler keine Pflicht zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung. Letztere wird zwar für Verwalter verpflichtend, auch sie benötigen jedoch keine Sachkundeprüfung.

Eine laufende Fortbildungspflicht wurde aber im Gesetzestext verankert. Das Gesetz wird nun voraussichtlich am 1. Mai 2018 in Kraft treten. Interessant ist überdies, dass gerade in der Bundestagsdebatte von der CDU/CSU, die eher für eine Deregulierung eintrat, deutlich gemacht wurde, dass nun von der Immobilienwirtschaft ein Lernmodul auf freiwilliger Basis entwickelt werden sollte, welches der Sache nach einem Sachkundenachweis entsprechen würde.

Für die von unserem Partner Conversio angebotene Conversio-Akademie können hieraus folgende Schlüsse gezogen werden:

Die nächste Akademie findet vom 15. bis 17. November 2017 in Köln statt. Das Angebot richtet sich an vorinformierte Einsteiger gleichermaßen wie an Immobilienprofis mit jahrelanger Erfahrung. Bei Interesse kommen Sie gerne auf uns zu.

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.

Wann greift die Regulierung?

Neues aus dem Bereich Beteiligungen & AIF

„Belebung bei geschlossenen Publikums-AIF“, betitelte die Scope Analysis GmbH ihre Studie vom 20. Juli 2017. Demnach wurden im zweiten Quartal 2017 mit elf neuen Angeboten fast doppelt so viele Publikums-AIF emittiert wie im ersten Quartal 2017 (und auch im ersten Quartal 2016).

Alternative Investmentfonds:

Das Angebot der im zweiten Quartal 2017 zum Vertrieb zugelassenen geschlossenen Investmentvermögen erstreckt sich auf elf AIF mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 207 Millionen Euro. Damit zeigt der Markt für geschlossene Publikums-AIF leichte Aufwärtstendenzen, wie die Ratingagentur Scope ermittelt hat.

Vergleicht man dies mit dem ersten Quartal 2017 – in dem ein Eigenkapitalvolumen von rund 143 Millionen Euro emittiert wurde –, so hat sich die Anzahl der Fondsaufgaben in diesem Zeitraum zwar nahezu verdoppelt, das zu platzierende Eigenkapital allerdings nur um 45 Prozent erhöht. Im Vergleich zum Vorjahresquartal wurden mit sechs Publikums-AIF ebenfalls nahezu doppelt so viele AIF lanciert, wobei das Eigenkapitalvolumen mit rund 200 Millionen Euro nahezu konstant geblieben ist.

Das bedeutet, dass trotz der deutlich gestiegenen Anzahl an emittierten Fonds zum Vorjahr die Eigenkapitalvolumina mit rund 19 Millionen Euro je Fonds deutlich gesunken sind. Im ersten Quartal 2017 waren es noch rund 24 Millionen Euro, im Jahr 2016 sogar rund 42 Millionen Euro geplantes Eigenkapital.

Unter den elf neuen Publikums-AIF befindet sich mit dem PATRIZIA GrundInvest Mainz Rheinufer lediglich ein Fonds, dessen Eigenkapitalvolumen mit rund 66 Millionen Euro deutlich oberhalb der Grenze von 50 Millionen Euro liegt. Dabei nimmt die Bedeutung der Assetklasse Immobilien immer weiter zu. Acht der elf emittierten AIF investieren in nahezu ausschließlich deutsche Immobilien.

Vermögensanlagen:

Auch das Angebot an neuen Vermögensanlagen hat zugenommen und erstreckt sich im zweiten Quartal 2017 auf 23 Produkte: 8 Direktinvestments, 7 Unternehmensbeteiligungen, 6 Nachrangdarlehen sowie je eine Namensschuldverschreibung und ein partiarisches Darlehen. Das zu platzierende Eigenkapital beträgt rund 255 Millionen Euro. In Bezug auf die Anzahl konnten im Vergleich zum ersten Quartal 2017 mit 13 emittierten Vermögensanlagen damit fast doppelt so viele Produkte zum Vertrieb zugelassen werden.



Ausblick

Scope bleibt weiterhin davon überzeugt, dass sich für das Gros der Sachwertinvestments das höhere Transparenz- und Schutzniveau des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) mittelfristig durchsetzen wird. Dies zeigt sich schon darin, dass sich die bis dato unregulierten Crowd-Investments ebenfalls mit der Thematik der Regulierung durch das KAGB intensiv zu beschäftigen scheinen. ■ (msch)

Ihr Ansprechpartner



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

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

Riester-Rente jetzt noch attraktiver

Bundesregierung beschließt zahlreiche Verbesserungen bei der Riester-Förderung.

Die Riester-Rente wurde schon mehrfach totgesagt, trotzdem erfreut sie sich bei den Vorsorgesparern nach wie vor großer Beliebtheit. Beschäftigte mit niedrigem Einkommen und mit Kindern erreichen durch die staatlichen Zulagen besonders hohe Förderquoten auf die von ihnen eingezahlten Beiträge.

Gerade Frauen profitieren über die Kinderzulagen in vielen Fällen von der Riester-Rente: Sie werden auf diesem Wege auf besondere Weise beim Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge unterstützt. Und wer keine Kinder hat, für den rechnet sich Riester oft allein wegen des Steuervorteils. Bis zu 2.100 Euro können im Jahr als Sonderausgabe abgezogen werden.

Je nach Steuersatz ergibt sich daraus eine Steuererstattung von bis zu 800 Euro im Jahr. Die gute Nachricht: Die Riester-Rente wird ab 2018 noch stärker gefördert.

Grundzulage steigt auf 175 Euro

Die Riester-Förderung wird jetzt noch attraktiver. Schon ab 2018 gelten nämlich verschiedene Verbesserungen bei der Riester-Rente, die gerade im Rahmen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes beschlossen worden sind. Nachdem die Grundzulage zehn Jahre lang unverändert geblieben ist, wird sie nun zum ersten Mal angehoben. Statt bisher 154 Euro gibt es dann immerhin bis zu 175 Euro jährlich vom Staat.

Die Anpassung betrifft dabei aber nur die Grundzulage. Die Kinderzulage liegt weiterhin bei jährlich bis zu 300 Euro, solange der Nachwuchs kindergeldberechtigt ist. Die neue Grundzulage kommt allen Sparern zugute, die förderberechtigt sind.

Beitragszahlungen überprüfen

Die Zulagenerhöhung ist ein guter Anlass, gemeinsam mit dem Kunden die aktuelle Beitragshöhe zu überprüfen. Ein alleinstehender Anleger mit einem Bruttojahreseinkommen von beispielsweise 30.000 Euro muss für die volle Riester-Zulage derzeit 1.200 Euro minus 154 Euro Grundzulage pro Jahr einzahlen, also rund 87 Euro pro Monat.

Ab 2018 können Sparer dann den jährlichen Beitrag um 21 Euro reduzieren und haben trotzdem weiterhin Anspruch auf die vollen Zulagen. Das kommt vor allem den Riester-Sparern mit geringem Einkommen zugute.

Zusätzlich zur Erhöhung der Grundzulage bringt das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz eine weitere Verbesserung für Riester-Sparer: Geringverdiener, die aufgrund einer zu niedrigen gesetzlichen Rente auf die Grundsicherung im Alter angewiesen sind, müssen



die Leistungen aus der Riester-Rente nicht mehr komplett auf die Sozialleistung anrechnen.

Riester-Renten bei Grundsicherung anrechnungsfrei

Bis zu einem Betrag von 202 Euro monatlich ist die freiwillige Altersvorsorge in Form einer Riester-Rente in Zukunft anrechnungsfrei. Davon profitieren nicht nur Geringverdiener, sondern auch Sparer mit einer unregelmäßigen Erwerbsbiografie wie zum Beispiel Frauen, die ihre Berufstätigkeit zugunsten der Kindererziehung mehrere Jahre unterbrochen haben.

Das alles heißt, dass die Riester-Rente auch in Zukunft ein wichtiger Bestandteil der privaten Altersvorsorge sein sollte. Mit einem geeigneten und kostengünstigen Produkt, wie zum Beispiel der DWS RiesterRente Premium oder der DWS TopRente, treffen Sie die richtige Wahl, um alle Vorteile der verbesserten Förderung vollständig zu nutzen. ■ (adp)

Ihr Ansprechpartner



Alberto del Pozo

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

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

Gemeinsam gegen die Niedrigzinsen

Die Böse-Null-Kampagne der DWS

Seit Anfang 2017 treibt die Böse Null ihr Unwesen – und macht auf ungewöhnliche Art auf das Thema Niedrigzinsen aufmerksam. Mit dieser großen Marketing-Kampagne möchte die DWS weiterhin Berater bei ihren Vertriebsaktivitäten unterstützen.



Niedrigzinsen gehen jeden Sparer an. Sind sie doch der Grund dafür, dass das angelegte Vermögen nicht mehr wächst. Doch viele Deutsche verharren weiterhin in den renditeschwachen Anlagen wie Sparbücher und Tagesgeldkonten. Aus diesem Grund unterstützt die DWS seit Anfang des Jahres Berater mit einer breit angelegten Marketing-Kampagne.

Ihr Ziel ist es, auf überraschende und ungewöhnliche Weise Anleger aufzuklären und zu animieren, das Anlageverhalten zu ändern und ihre Geldanlage neu zu denken.

Plakatives Symbol für Niedrigzins

Im Mittelpunkt steht die Böse Null – stellvertretend für die Niedrigzinsen –, die das Vermögen der Anleger quasi „auffrisst“. Die Kampagne umfasst unterschiedlichste Aktionen und läuft über zahlreiche Kanäle. Dabei sind Social Media und Online-Elemente wie Videos zum Einsatz beim Kunden die zentralen Bausteine, da die Kampagne die Menschen unmittelbar und in ihrem Alltag bewegen soll. Bei Social Media ist die Böse Null auf Facebook, Twitter, Instagram, YouTube und auch WhatsApp unterwegs. Es kommen aber auch klassische Medien wie Funk und TV zum Einsatz. Damit die Menschen auf den Straßen direkt in Kontakt mit der Bösen Null kommen, startete DWS in den letzten Monaten unter anderem eine große Promotion-Tour durch acht deutsche Städte: mit großen aufblasbaren Bösen Nullen, 3D-Kunst, Leuten in Böse-

Null-Kostümen und Tausenden kleinen Böse-Null-Figuren. Zudem wurde deutschlandweit eine große Online-Kampagne umgesetzt sowie das ZDF-Morgenmagazin mit einem Werbespot gesponsert. Leider gibt es immer noch viele Vorurteile gegen die Geldanlage in Aktien und Fonds. Ein Grund mehr, im Rahmen der Böse-Null-Kampagne auch neue mediale Möglichkeiten auszuprobieren.

Die Böse Null als Computerspiel

Ein wichtiges und neues Element des umfangreichen Maßnahmenpakets ist daher das Thema „Gamification“. Dahinter verbergen sich zwei Böse-Null-Spiele. Zum einen ein Online-Spiel im „Pacman“-Style – als App im Apple Store und Google Playstore zu finden. Zum anderen eine ganz neue Augmented Reality App (Böse Null Go) für Deutschland, à la „Pokemon Go“ – hier können die Spieler die Böse Null überall in Deutschland fangen.

Mit diesen Spielen sollen besonders jüngere Menschen in Deutschland erreicht werden. Für sie wird das Thema „Geldanlage“ immer wichtiger, allerdings beschäftigen sie sich aktuell noch zu wenig damit. Die Geschichte von der Bösen Null ist aber noch lange nicht zu Ende – Fortsetzung folgt.

Die DWS wird also auch weiterhin in Zeiten niedriger Zinsen gemeinsam mit den Vertriebspartnern für die nötigen Anstöße bei den Anlegern sorgen, damit diese ihre Geldanlage neu denken. Deshalb für Berater auch weiterhin im Einsatz: Böse-Null-Werbematerialien wie Poster, Broschüren und Mini-Figuren. Nehmen Sie dafür am besten Kontakt zu Ihrem DWS-Ansprechpartner vor Ort auf.

Alle Informationen zur Kampagne erhalten Sie auch unter www.dws.de/boesennull oder über den DWS Servicebereich, E-Mail: info@dws.de. ■ (vg)

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.

Up to date in der Ruhestandsplanung

Neue Kooperation mit dem IGB Institut Generationenberatung

Im Rahmen des Geschäftsfelds Generationenberatung/Ruhestandsplanung kooperiert die Netfonds Gruppe mit dem Institut Generationenberatung (IGB). Denn die Bedeutung finanzieller und rechtlicher Vorsorge wird zunehmend größer. Neben dem Vermögensaufbau und der entsprechenden Absicherung von Vermögenswerten tritt dabei die rechtliche Vorsorge durch Vollmachten zunehmend in den Vordergrund.

Die Konsequenzen fehlender Vollmachten können weitreichend sein. Somit dient die Aufklärung über Vollmachten auch der Vermögenssicherung. Damit es nicht zu Problemen mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz und einer möglichen unbefugten Rechtsberatung ohne die entsprechende Zulassung kommt, bietet das IGB seinen Service für Netfonds-Partner an.

Neben der Erstellung rechtssicherer Dokumente zählt dazu auch die entsprechende Verwahrung für Endkunden. Zusätzliche Dienstleistungen wie spezielle Notrufnummern, Schulungsangebote und ein erweiterter Vermittler-Support runden den Service des IGB ab. Die Generationenberatung kann als Akquise-Instrument genutzt

werden, aber auch zur eigenen Positionierung und Differenzierung dienen. Den entsprechenden Bereich mit allen Materialien finden Sie auf unserer Plattform unter „DWS Riester“, auf der linken Seite unter „Ruhestandsplanung“. Bei Fragen hilft Ihnen das Team der DWS Altersvorsorge bei Netfonds gerne weiter. ■ (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.

DWS Service informiert

Neuerungen bei Antragsprozess und Berechnungstool DWS PowerInside



Seit Juni 2017 ist das neue Geldwäschegesetz (Vierte EU-Geldwäscherichtlinie) in Kraft. Damit gelten neue Richtlinien zur Legitimation der Anleger für DWS-Fondsprodukte (Altersvorsorge und Fondsgeschäft).

Um die Vorschriften entsprechend umzusetzen, ist für alle Vorgänge mit Identifizierungspflicht (zum Beispiel Depoteröffnung,

Namensänderung oder Vollmacht) bei der DWS ab sofort eine vollständige und gut lesbare Kopie (Scan oder Foto) des Ausweisdokuments des Anlegers erforderlich.

Diese Kopie muss vom Berater mit Datum, Stempel und Unterschrift bestätigt und den Antragsunterlagen beigelegt werden. Darüber hinaus bitten wir Sie, darauf den Vermerk „Original lag vor“ anzubringen. Bitte beachten Sie diese Anforderungen bei al-

len Depoteröffnungen (sowohl im klassischen Fondsgeschäft als auch bei Altersvorsorgeverträgen). Anträge, denen keine Ausweiskopie beiliegt, müssen abgelehnt werden.

Begrenzung der Laufzeit beim DWS Vermögenssparplan Premium

Die DWS weist zudem darauf hin, dass ab Herbst 2017 DWS-Altersvorsorgeverträge nur bis zum Endalter von maximal 67 Jahren abgeschlossen werden können. Diese Regelung, die heute bereits schon für die geförderten Riester-Produkte DWS TopRente und DWS RiesterRente Premium gilt, wird dann auch auf den DWS Vermögenssparplan Premium ausgedehnt.

Bitte beachten Sie dies bei der Erstellung von Angebotsunterlagen für Ihre Kunden. Die Mindestlaufzeiten (20 Jahre für DWS TopRente und 25 Jahre für DWS RiesterRente Premium beziehungsweise DWS Vermögenssparplan Premium) sowie die Laufzeitbegrenzung werden im Berechnungstool DWS Power Inside zur Verfügung stehen. ■ (vg)

Einstieg in die Vielfalt von Investmentfonds

Cross-Selling mit vermögenswirksamen Leistungen leicht gemacht

Im Herbst beginnt wieder für viele junge Menschen die Berufsausbildung und damit der Einstieg in einen neuen Lebensabschnitt. Finanzielle Sicherheit, die Erfüllung kleiner und größerer Wünsche sowie die Altersvorsorge sind schon lange auch für Berufseinsteiger zum Thema geworden. Aber nach wie vor verschenken gerade viele junge Arbeitnehmer Geld, das sie zusätzlich vom Arbeitgeber und Staat erhalten könnten. Hinzu kommt, dass oftmals bis dato keine Berührungspunkte mit Investmentfonds bestehen und daher vielen jungen Menschen die Anlageform unbekannt ist.

Es bietet sich deshalb an, die positive Story „geschenktes“ Geld vom Chef und Staat zu nutzen, um auf Kunden zuzugehen und ihnen die Vorteile vermögenswirksamer Leistungen (VL) aufzuzeigen. Das Thema eignet sich aber ebenso hervorragend für die

Akquise neuer Kunden und somit als Beginn einer geschäftlichen Partnerschaft und Bindung.

Da VL-Verträge entsprechende Sperrfristen besitzen, bevor staatliche Zuschüsse in Anspruch genommen werden können, eignet sich die Produktgattung idealerweise für ein erstes Kennenlernen von Investmentfonds und eine mittelfristige Haltedauer, so dass Wertentwicklungen nachvollzogen werden können und temporäre Marktschwankungen weniger ausschlaggebend sind. Kunden können somit über einen überschaubaren Zeitraum die Vorteile einer Anlage in Investmentfonds nachvollziehen. Profitieren können aber nicht nur Ihre Kunden, sondern auch Sie als Vermittler, denn unser Haus kooperiert bereits seit Jahren in diesem Bereich mit Baumann & Partners aus Luxemburg.

Auf einen Blick

Vorteile für Kunden

- Maximale Prämie vom Staat
- Optimale Renditechancen durch aktive Fondsvermögensverwaltung
- Attraktiver Treuebonus

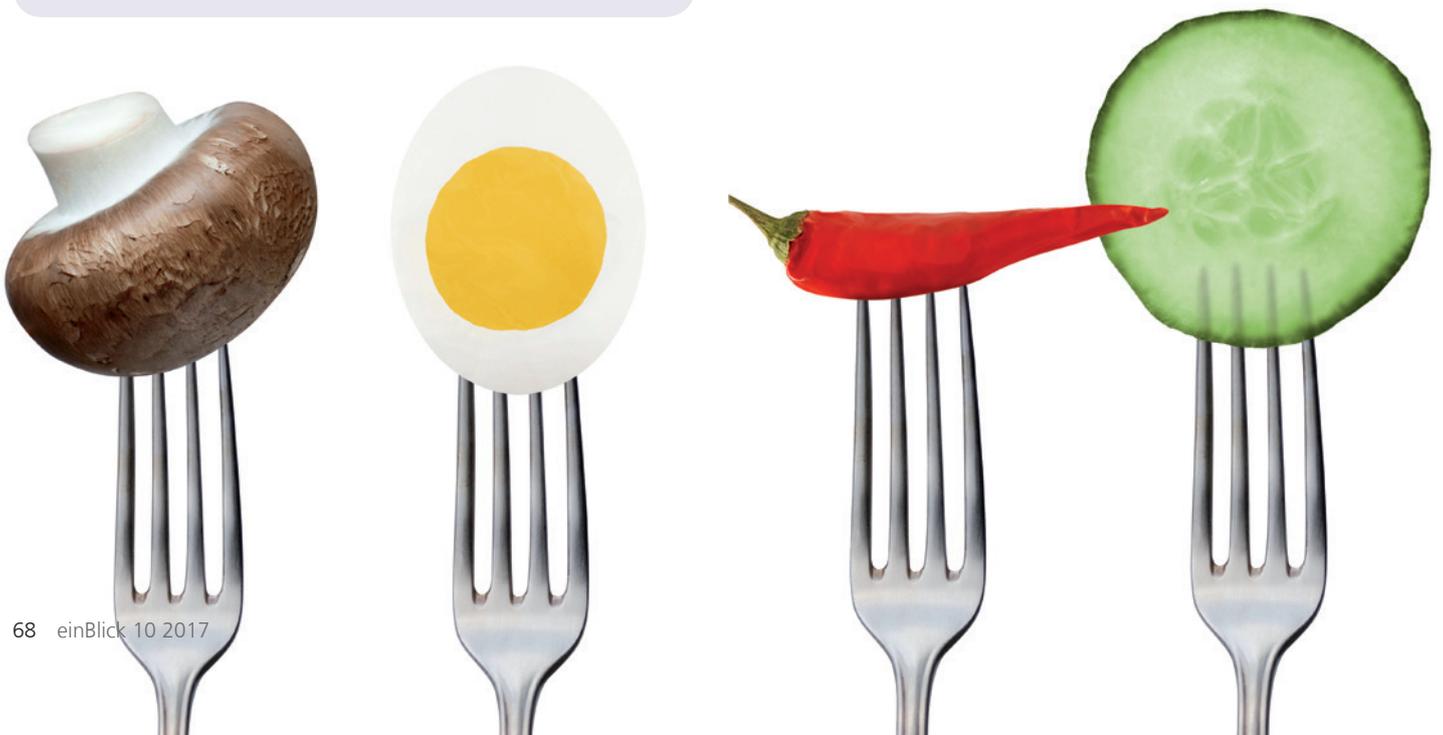
Vorteile für Vermittler

- Exzellente Vertriebs- und Ertragschancen
- Dauerhafte Erträge durch die Lifetime Option
- Minimierung des Dokumentationsaufwands und Reduktion der Haftung

Attraktive Vermögensverwaltung im VL-Bereich

Baumann & Partners ist einer der führenden Anbieter vermögensverwaltender Depotlösungen und bietet mit **Lifetime VL** eine leistungsstarke Lösung für die VL-Anlage an. Kunden profitieren natürlich von den Prämien, die der Staat zu dieser Anlageform beisteuert. Darüber hinaus ergeben sich aber auch optimale Renditechancen, da eine aktive Fondsvermögensverwaltung durchgeführt wird.

Die Vermögensverwaltung erfolgt über den Anlagemechanismus VL Control. Dabei werden sämtliche Einflussfaktoren wie Märkte, Währungen usw. analysiert und zu einer Anlageentscheidung gebracht. Das dafür infrage kommende Spektrum umfasst mehrere





tausend Investmentfonds verschiedener Anlageklassen, die für die Anlage der vermögenswirksamen Leistungen grundsätzlich geeignet sind.

Geringer Dokumentationsaufwand

Somit müssen weder die Kunden noch Sie als Vermittler eine Entscheidung über die geeigneten Fonds finden. Die Vermittlung wird dadurch erheblich vereinfacht. Da es sich um eine Vermögensverwaltung handelt, ist auch der Dokumentationsaufwand überschaubar. Idealerweise sind sämtliche dafür notwendigen Unterlagen direkt in den Antragsdokumenten integriert. Der Verwaltungsaufwand hält sich somit in Grenzen.

Ein weiterer Punkt ist die „Lifetime Option“. Mit dieser sichert sich der Kunde einen Rabatt auf das mögliche zukünftige Einrichtungsentgelt. Sofern diese Option gewählt wird, schließen sich weitere VL-Verträge der Anlage automatisch an. Sobald der Gesamtsparzeitraum von 24 Jahren erreicht ist, erfolgt die weitere Anlage sogar mit einem Rabatt in Höhe von 100 Prozent auf das Einrichtungsentgelt.

Ein attraktiver Treuebonus für die Kunden rundet das Produkt ab. Ab einer Laufzeit von zehn Jahren sowie unter der Bedingung, dass der Depotwert zum Jahresultimo mindestens die beantragte Vertragssumme erreicht hat, erhält der Kunde auf Beantragung einen Treuebonus. Dieser beträgt in den fünf Bonusjahren jeweils 1,0 Prozent p. a., errechnet aus den durchschnittlichen Monatsend- oder Tageswerten des Depots auf Quartalsbasis. Die Beantragung ist dabei erstmalig im Folgequartal nach Erfüllung der Voraussetzungen möglich.

Über das Thema der vermögenswirksamen Leistungen hinaus bietet sich außerdem sehr gutes Cross-Selling-Potenzial, nachdem der erste Einstieg gemacht ist. Die Themen Altersvorsorge, Vermögensaufbau und Berufsabsicherung können somit ideal ergänzt werden.

Berater-Support mit Materialien

Weitere Informationen zum Thema „Lifetime VL“ sowie alle verfügbaren Unterlagen erhalten Sie auf unserer Website fundswarePRO unter dem Reiter „DWS / Riester“ (in der Menüleiste oben) und dann auf der linken Seite „Portfolio Protect“ -> „Lifetime VL“. Dort können auch Factsheets zur historischen Wertentwicklung heruntergeladen und eingesehen werden.

Zum Produkt werden auch regelmäßig Webinare durchgeführt. Die Termine werden über unseren Newsletter kommuniziert und können auf der Plattform eingesehen werden. Gerne steht Ihnen ebenso das Team der DWS Altersvorsorge bei Rückfragen zur Verfügung. ■ (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.

Mehr Rendite für die geförderte Altersvorsorge

Neues Produkt: die DWS BasisRente Komfort



Bekannter Fakt: Das anhaltende Niedrigzinsumfeld erfordert ein Umdenken in Sachen private Vorsorge und langfristiger Vermögensaufbau, um der steigenden Inflation und der drohenden Rentenlücke einen Haken zu schlagen. Aktuell erhöhen sich die Renditechancen, wenn Produkte mit geringerer oder ohne Garantie ausgestattet werden.

Bereits seit 2016 bietet DWS Investments hier das flexible DWS Komfort Depot an, mit dem Kunden einfach den Einstieg in die

Fondsanlage finden – für den langfristigen Vermögensaufbau und die eigene Altersvorsorge. Im Fokus der Anlage stehen anstelle von Beitragsgarantien die risikogesteuerten Mischfonds **DWS Defensiv**, **DWS Balance** und **DWS Dynamik**, also leicht voneinander abgrenzbare „Multi-Asset“-Konzepte.

Jegliche Form des **Ansparens** (einmaliges oder ratierliches Ansparen oder einfach nur Parken von Geldern) und **Entsparens** (über die Option „Investmentrente“) ist damit einfach umzusetzen. Da

individuelle Anlageziele mit unterschiedlichen Laufzeiten in nur einem Depot unter einem Dach vereint werden können, kann das DWS Komfort Depot ganz auf die Wünsche und Ziele des Kunden abgestimmt werden.

DWS-Produktpalette sinnvoll erweitert

Viele Elemente des DWS Komfort Depots standen Pate bei der Erweiterung der Produktpalette der DWS-Altersvorsorgelösungen: Derzeit wird die DWS-Abwicklungsplattform technisch erweitert, zum Jahreswechsel 2017/2018 erfolgt dann der Vertriebsstart der neuen **DWS BasisRente Komfort**, welche wie die DWS BasisRente Premium voll auf Fondsanlagen setzt, allerdings ohne den Garantiemechanismus (ICPPI).

Dies bedeutet im Umkehrschluss: Das Produkt wird **ohne** Beitragsgarantie angeboten – auch auf vielfachen Wunsch aus dem Markt. Im Gegensatz zur Riester-Rente ist dies hier möglich, da der Gesetzgeber bei der Basisrente eine Beitragszusage nicht verlangt (kein Zertifizierungskriterium).

Attraktive Fondsauswahl

Entsprechend flexibel erfolgt dann die Ausgestaltung der Fondsauswahl, die im neuen Produkt zur Verfügung stehen wird. Zum Vertriebsstart werden die oben genannten risikogesteuerten Mischfonds auswählbar sein. Diese stehen bereits im Marketingfokus des Komfort Depots. Außerdem sind Flaggschiffe wie der Deutsche Concept Kaldemorgen, der DWS Akkumula und DWS Top Dividende im Angebot.

Die Investitionsquote in Fonds beträgt in der Ansparphase regelmäßig 100 Prozent. Der Anleger wählt selbst, welche Anlagestrategie die beste für ihn ist – je nach Lebensphase und Risikoneigung. Während der Ansparphase kann jederzeit der Zielfonds gewechselt und das bis dahin angesparte Altersvorsorgevermögen kostenfrei in den neuen Zielfonds umgetauscht werden. In der Rentenphase wird dann eine sofort beginnende Leibrente in Kooperation mit einem Versicherungsunternehmen angeboten.

Wie gewohnt sind flexible Zuzahlungen oder Beitragsanpassungen jederzeit möglich. Auch ein Ablaufmanagement wird zehn Jahre vor Auszahlungsbeginn als Produktoption zur Verfügung stehen, um Schwankungen des angesparten Kapitals sukzessive zu reduzieren.

Überschaubare Kosten

Die Abschluss- und Vertriebskosten betragen 3 Prozent auf alle regel- und unregelmäßigen Einzahlungen in der Ansparphase. Neben den Fondskosten werden dann nur noch 18 Euro Depotentgelt pro Jahr für die Verwaltung des Vertrages fällig, was die neue BasisRente zu einem sehr wettbewerbsfähigen Produkt am Markt macht.

Gleichzeitig bietet das DWS-Beratertool DWS Partner@web jederzeit volle Transparenz für die Berater, tagesaktuell können die Wertentwicklungen der Fonds im Produkt abgerufen werden. Selbstverständlich partizipieren Berater auch an der langfristigen Entwicklung ihrer Bestände.

Die Mindestlaufzeit für die neue DWS BasisRente Komfort beträgt lediglich fünf Jahre, so dass Kunden, die aufgrund bestehender Mindestlaufzeiten (aktuell 15 Jahre bei DWS BasisRente Premium) nicht mehr abschließen können, ebenfalls noch von der attraktiven steuerlichen Förderung der BasisRente profitieren können. Ein Anbieterwechsel ist jederzeit möglich.

Steuerliche Vorteile für Kunden

Apropos steuerliche Förderung: Für 2017 beträgt die Absetzbarkeit der Beiträge bereits 84 Prozent. Damit wird dieses Produkt insbesondere für Besserverdiener und ältere Sparer bei hohen Beitragsgrenzen (23.362 Euro bei Ledigen p. a. sowie 46.724 Euro bei zusammen veranlagten Ehepartnern/ Lebenspartnern) zunehmend attraktiver.

Bis 2025 steigt der maximal absetzbare Betrag jährlich um zwei Prozentpunkte bis auf 100 Prozent. Ein flexibler Hinterbliebenenschutz rundet das Angebot der DWS BasisRente Komfort ab.

Materialien für Berater

Zum Vertriebsstart wird die gesamte Angebotsstrecke inklusive Produktinformationsblatt für die DWS BasisRente Komfort in die Angebotssoftware DWS Power Inside integriert. Vertriebsunterstützende Materialien für den Berater werden das Starter-Set ergänzen.

Die DWS BasisRente Komfort wird im Neugeschäft sukzessive die DWS BasisRente Premium ersetzen. Premium-Kunden können ihr angespartes Kapital auf Wunsch dann jederzeit auf die Komfort-Variante übertragen. Weitere Informationen zur DWS BasisRente Komfort erhalten Sie zur Produkteinführung über Netfonds oder Ihre Ansprechpartner der DWS vor Ort. ■ (adp)

Ihr Ansprechpartner



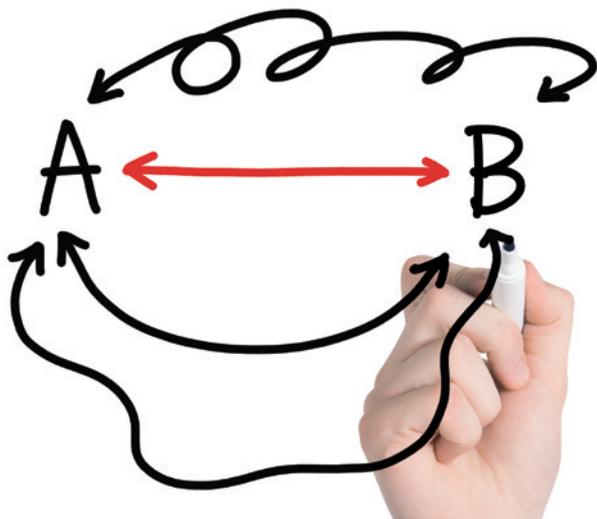
Alberto del Pozo

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

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

Zielstrebig, schnell und verlässlich

Wie Netfonds Sie bei der Bestandsübertragung nachhaltig unterstützt



Sie sind Makler und damit absoluter Profi in der Beratung und Betreuung Ihrer Kunden. Ihr Bestand an Kunden und Verträgen ist nicht nur Zeugnis Ihrer geleisteten Arbeit, sondern auch Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens.

Die steigenden Anforderungen des Gesetzgebers an Sie sind vor allem eines: ein Zeiträuber, der Sie vermehrt von dem abhält, was Sie am liebsten machen – nämlich Ihre Kunden beraten und ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Und damit, ganz nebenbei, ihr Einkommen sichern. Was es braucht, ist ein starker, kompetenter Partner, der Sie unterstützt und Ihnen so viel wie möglich an administrativer Arbeit abnimmt. Sich für den richtigen Servicepartner am Markt zu entscheiden ist dabei nicht immer einfach. Das Angebot ist groß, und vor allem beschleicht Sie möglicherweise die eine oder andere Sorge, dass der Bestand nicht unkompliziert von A nach B übertragen wird. Diese Sorgen schrecken vielleicht davon ab, einen Wechsel des Pools vorzunehmen.

Ganzheitliche Unterstützung und Beratung

Mit Netfonds sind diese Sorgen unberechtigt. Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, Ihr „Baby“ sicher von A nach B zu bringen, und dies mit einer ganzheitlichen Unterstützung und Beratung. Denn Sie sollen den Rücken frei haben für den Vertrieb.

Ihre Kunden brauchen Sie, und Sie müssen dahin, wo der Umsatz gemacht wird. Sie ziehen sogar in Erwägung, einen Bestand zu kaufen? Sie möchten den Pool wechseln oder sind es leid, im Chaos der vielen einzelnen Verbindungen administrativ unterzugehen? Dann sind Sie bei Netfonds genau richtig, denn hier haben

Bestandsübertragung mit Netfonds – Ihre Vorteile:

- Wir haben bei jeder Gesellschaft den richtigen Ansprechpartner, um Ihre Interessen durchzusetzen.
- Wir bieten eine genaue Planung der Übertragung mit Ablaufplan und verlässlicher Rückmeldung, unter welchen Voraussetzungen übertragen wird.
- Wir erstellen individuelle Kundenanschriften für Sie durch unsere Experten aus Vertrieb und Marketing.
- Wir spielen die Kundendaten umgehend in unser Maklerverwaltungsprogramm, damit Sie sofort durchstarten können.
- Wir reichen die Übertragung direkt bei unseren Ansprechpartnern in den Häusern der Gesellschaften ein.
- Wir halten die Übertragungen nach und kümmern uns, bis alles in Ordnung ist.

Sie entscheidende Vorteile (siehe Kasten). Was haben wir bis jetzt für Sie bewegt? So können nun Verträge der Heidelberger Leben übertragen werden. Mit Swiss Life haben wir das Maklermandat so gestaltet, dass der Kundenwunsch hier nicht mehr nötig ist. Unsere ausgearbeiteten Parteien-Verträge finden bei den Gesellschaften Akzeptanz, um die Bestandsübertragung so schnell wie möglich abgewickelt zu bekommen.

Zudem erfolgen individuelle Rückmeldungen der Gesellschaften nach Übertragung zu Ihrem Bestand (Vertragsstatus, Aktualität Ihres gelieferten Kundenbestands). Sie sehen, es gibt viele Gründe. Wir freuen uns, wenn Sie sich für Netfonds entscheiden – als Ihren Partner für weniger Administration und mehr Umsatz. ■ (ld)

Ihre Ansprechpartnerin



Laura Diederich

Key Account Managerin Gesamtbestandsübertragung
ldiederich@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-288

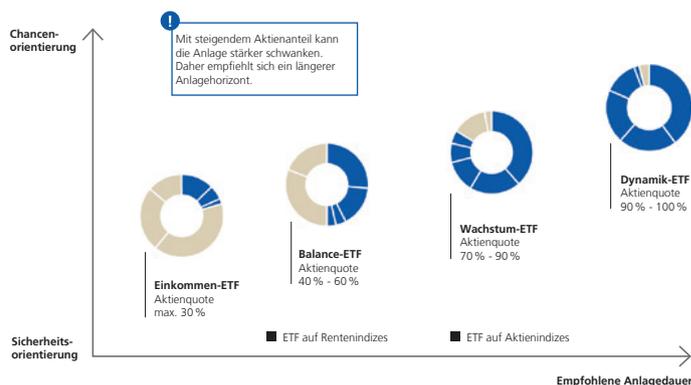
Laura Diederich ist gelernte Bankkauffrau und bei Netfonds als Key Account Managerin für die Übertragung von Gesamtbeständen zuständig. Zuvor war sie Vertriebsleiterin bei der Lesitas.

Keine Kompromisse bei der Qualität

Zurich treibt Kundenorientierung konsequent voran.



ETF-Portfolios im Überblick



Im Interesse der Kunden ist es gerade in Zeiten niedriger Zinsen bei der Konzeption neuer fondsgebundener Vorsorgelösungen wichtiger denn je, auf niedrige Kosten zu achten – ohne dabei die Qualität des Produkts außer Acht zu lassen. Die Kombination aus andauerndem Niedrigzinsumfeld und stetig steigenden Transparenzanforderungen sorgt dafür, dass die Kosten der Kapitalanlage immer stärker in das Bewusstsein der Anleger rücken.

Insbesondere die Vermögensverwaltung in Form verbesserter gemanagter Depotmodelle liegt im Fokus der neuen fondsgebundenen Produkte der Zurich Versicherung. Insgesamt bietet Zurich acht Depotmodelle an: hochwertige Fonds in Form besonders günstiger Anteilsklassen sowie eine vielfältige Auswahl an unterschiedlichen Exchange Traded Funds (ETF).

Zur Wahl stehen dabei jeweils vier risikoadjustierte Ausprägungen: „Einkommen“, „Balance“, „Wachstum“ und „Dynamik“. Eher sicherheitsorientierte Kunden können beispielsweise das Modell „Einkommen“ mit maximal 30 Prozent Aktienanteil wählen. Das Depotmodell „Dynamik“ ist mit einem Aktienanteil zwischen 90 und 100 Prozent besonders chancenorientiert.

Damit wurden zum einen die erfolgreichen, bereits seit 1995 bestehenden, von Experten gemanagten Depotmodelle weiterentwickelt und zum anderen das für Kunden und Vermittler komfortable Management-Modell auf ETF ausgeweitet.

Vorteile für den Kunden

Mit der neuen Produktlinie eröffnen sich den Kunden völlig neue Chancen: Sie partizipieren direkt an der Ersparnis der Fondskosten. Bei Fonds, bei denen Rückvergütungen an den Versicherer gezahlt

werden, werden diese zu 100 Prozent an den Kunden weitergegeben. Bereits seit Beginn des Jahres verwendet Zurich bei der Hochrechnung ihrer Angebote einheitlich die Bruttomethode, bei der die Fondskosten von der angenommenen Wertentwicklung abgezogen werden. Für Kunden bedeutet dies höchstmögliche Transparenz.

Mehr Transparenz für Markt, Kunden und Vermittler

Zurich setzt sich für mehr Transparenz in der Angebotspolitik ein. Deshalb verwendet die Zurich Gruppe Deutschland schichtenüber-

„Zurich treibt Kundenorientierung konsequent voran“

Christian Botsch

Leiter des Außendienstes –

Maklervertrieb im Bereich Leben & Komposit der Zurich

greifend die Brutto-Hochrechnungsmethode. Bei dieser werden die Fondskosten von der angenommenen Wertentwicklung abgezogen. Somit werden alle Kosten – inklusive der Fondskosten – berücksichtigt.

Der transparente Umgang mit Fonds-Rückvergütungen ist ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung transparenter Markt. Durch die deutlich hinzugewonnene Transparenz steigern wir die Attraktivität für Kunden und für Vermittler nachhaltig.

Weitere Informationen unter Tel. (0228) 268-8580, maklerserviceleben@zurich.com, www.zurich-leben.de

Seien Sie der Kompass Ihrer Kunden!

Neu bei Netfonds: fi.lux – Finanzplanung zu Sonderkonditionen



Sind Ihre Kunden gut abgesichert und haben gut vorgesorgt? Sicher, sonst wären sie nicht Ihre Kunden! Aber was tun, wenn sich Ihre Kunden im Laufe ihres Lebens mehr und mehr mit komplexeren Fragen beschäftigen:

- Ich verdiene gut, aber wo bleibt mein Geld?
- Kann ich mir eine Immobilie leisten?
- Kann ich mich selbstständig machen, mich niederlassen?
- Kann ich früher in Ruhestand gehen?

An wen wendet sich Ihr Kunde mit diesen Fragen? An seinen Steuerberater, an seinen Banker? An Sie? Seien Sie der Ansprechpartner in allen finanziellen Fragen Ihres Kunden! Bieten Sie ihm die Zahlen, die er für sinnvolle und fundierte Entscheidungen braucht. Ein anderer kann es eigentlich nicht. Zeigen Sie genau das Ihrem

Kunden! Mit der fi.lux-Finanzplanung! Moderne Finanzplanung stellt heutzutage eine komplexe Herausforderung dar. Berater, die diese Dienstleistung ihren Kunden anbieten wollen, sehen sich mit zahlreichen Fragen konfrontiert. Kann ich das? Welcher Aufwand ist damit verbunden? Kann ich die Fragen beantworten, die mir der Kunde im Laufe der Finanzplanung stellt? Wollen meine Kunden eine solche Dienstleistung überhaupt? Lohnt sich das Ganze für meine Kunden und/oder für mich?

Software für systematische Finanzplanung

Eine weitere zentrale Frage im Zusammenhang mit Finanzplanung ist die nach der geeigneten Systematik, Technik und Software. Eine geeignete Software macht eine vollständige Finanzplanung überhaupt erst möglich. Geht es doch darum, den „finanziellen

Lebenslauf“ des Kunden gemeinsam mit diesem zu planen, fundierte Entscheidungen zu treffen und diese im Rahmen einer langen Betreuung auch zu hinterfragen und gegebenenfalls neu auszurichten. Die Software fi.lux entstand aus dem Anspruch heraus, Beratern ein Instrument zu geben, welches diese Abbildung des „finanziellen Lebenslaufs“ eines Kunden ermöglicht. Mittelpunkt ist dabei eine dynamische Liquiditäts- und Vermögensdarstellung, die alle Zahlungsströme und Vermögenswerte des Kunden übersichtlich in einem beliebigen Zeitraum darstellt.

Ge speist wird diese Darstellung aus den verschiedenen Bausteinen, welche in ihrer Gesamtheit die konkrete Kundensituation ausmachen, egal ob Einkommen (Gehalt, Unternehmen), Konsumausgaben, Versicherungen, Immobilien oder Finanzierungen. Alle Bausteine bilden dabei den Verlauf des konkreten Sachverhalts (zum Beispiel alle Zahlungsströme einer Immobilie) ab. Das gilt für die Gegenwart, die Zukunft, aber auch die Vergangenheit. Mithilfe der Zeitscheiben in fi.lux können Veränderungen der relevanten Finanzgrößen entsprechend modelliert und wirklichkeitsgetreu abgebildet werden. Nur so entsteht in der Gesamtheit aller Bausteine ein Zahlenwerk, in dem der Kunde seine Situation wiedererkennt und die Notwendigkeit verschiedener Entscheidungen ableiten kann.

Normierte Richtlinien

Dem Finanzberater und -planer obliegt es dabei, seinem Kunden Zusammenhänge aufzuzeigen und ihm die Konsequenzen von Ent-

scheidungen zu verdeutlichen. Gleichzeitig muss er als Sachwalter des Kunden dessen Gesamtsituation überblicken und auch Absicherungs- und Vorsorgeaspekte im Auge behalten. Hierfür bietet fi.lux als eines der ersten Finanzplanungsprogramme die Möglichkeit, den fi.lux-Datenbestand nach den Richtlinien der DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ standardisiert auszuwerten.

Dabei werden alle Finanzthemen dieser DIN SPEC anhand festgelegter Prioritäten geordnet und einer Analyse unterzogen. Zu diesem Zweck wird für jedes Thema ein kundenspezifischer Absicherungs- beziehungsweise Vorsorgebedarf hergeleitet und diesem Bedarf bereits existierende Leistungsgrößen gegenübergestellt. Aus der Differenz zwischen Bedarf und vorhandener Absicherung wird anschließend eine aktuelle Zielerreichung ermittelt. Die Ergebnisse der einzelnen Finanzthemen werden dann mittels einer gewichteten Aggregation zu einer persönlichen Gesamtbewertung zusammengefasst.

Erhöhen Sie Ihre Kundenbindung mit der fi.lux-Finanzplanung! Ab 35 Euro netto im Monat!

DIN Spec 77222 - Auswertung										
Zielerreichung Gesamt		Martin 44 %			Doris 35 %					
<input type="checkbox"/> nach Bereichen gruppieren Personenfilter (Martin Med) <input type="button" value="Dokument erzeugen"/>										
Bezeichnung	Beratungsbereich	Prio	Person	Versorgungsziel	gesetzliche Absicherung	private Absicherung	Vermögenseinkommen	Lücke	Zielerreichung	
Finanzielle Grundbedürfnisse										
Privatpflicht	Absicherung	1.1	Martin Med	3.000.000	-	2.500.000	0	500.000	83 %	Privatpflicht (Familien-Tarif)
Tierhalterhaftpflicht	Absicherung	1.1	Martin Med				0		100 %	
Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht	Absicherung	1.1	Martin Med				0		0 %	
Krankheit Grundschatz (GKV, PKV)	Vorsorge	1.2	Martin Med	Krankenvers.		PKV Voll	0	Nein	100 %	
Berufsunfähigkeit	Vorsorge	1.3	Martin Med	8.072	1.500	3.600	809	2.163	73 %	Selbständige BU, sowie BUZ
Arbeitsunfähigkeit	Vorsorge	1.4	Martin Med	8.072 [22.Tag]	6.469	0	809	794	54 %	Krankentagegeld-Versicherung
Hinterbliebenenvorsorge	Vorsorge	1.5	Martin Med	396.000	33.600	429.222	38.967	-105.789	100 %	
Wohngebäude	Absicherung	2.1	Martin Med				0		0 %	
Entschuldung Dispo-/Konsumentenkredit	Vermögensplanung	2.2	Martin Med	Dispo>1.000 € vermeiden			0	0	100 %	
Altersvorsorge	Vorsorge	2.3	Martin Med	1.321	3.654	803	1.016	-4.152	100 %	
Liquiditätsmittlung	Vermögensplanung	2.4	Martin Med	Einnahmen > Ausgaben	-	-	0	-54.468	100 %	
Liquiditätsreserve	Vermögensplanung	2.5	Martin Med	1.000			0	1.000	0 %	Liquiditätsreserve bilden
Saldo Vermögen und Verbindlichkeiten	Vermögensplanung	3.1	Martin Med	Vermögen > Verbindlichkei...			0	-530.071	100 %	
Krankheit (Ausland)	Vorsorge	3.2	Martin Med	[AL]		[Amb, AL]	0	[-]	100 %	
Hausrat	Absicherung	3.3	Martin Med						0 %	
Erhaltung Lebensstandard										
Berufsunfähigkeit	Vorsorge	1.1	Martin Med	9.225	1.500	3.600	809	3.316	64 %	Selbständige BU, sowie BUZ
Arbeitsunfähigkeit	Vorsorge	1.2	Martin Med	11.531 [22.Tag]	6.469	0	809	4.254	38 %	Krankentagegeld-Versicherung
Altersvorsorge	Vorsorge	2	Martin Med	14.069	3.654	803	1.016	8.596	39 %	Basisrente, bAV, priv. Rente, Fond...
Liquiditätsreserve	Vermögensplanung	3.1	Martin Med	11.531			0	11.531	0 %	Liquiditätsreserve bilden
Pflege	Vorsorge	3.2	Martin Med						59 %	Pflegetagelgeldversicherung, Pflege...
Krankheit (ambul., stat.)	Vorsorge	4.1	Martin Med	[Stat, Amb]		[Amb, AL]	0	[Stat]	50 %	PKV-Zusatz / PKV-Vollversicherung
Instandhaltung	Vermögensplanung	4.3	Martin Med	4.757			0	4.757	0 %	
Hinterbliebenenvorsorge	Vorsorge	4.4	Martin Med	1.103.000	33.600	429.222	38.967	601.211	45 %	Risiko-Lebensversicherung

Auswertung/Gesamtbewertung eines Kundenprofils in fi.lux nach DIN SPEC 77222

Analyse. Strategie. Entscheidung.



JETZT **KOSTENFREI** TESTEN

Neue Höhen erreichen Kundenorientiertes Financial Planning



DIE SOFTWARE FÜR

- PRIVATE
FINANZPLANUNG
- ANALYSE NACH
DIN SPEC 77222
- UNTERNEHMER
BERATUNG

Laden Sie sich Ihre kostenfreie Testversion
herunter: www.fi-lux.de/downloads

+49 (0)30 2935043-16
kontakt@be-lux.de

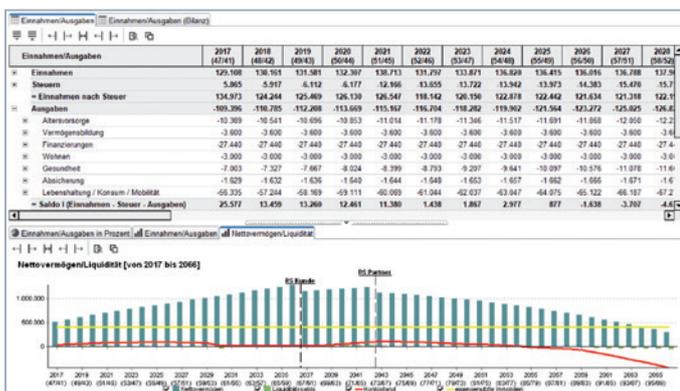


Abb. 2: Darstellung des Nettovermögens und der Liquidität in fi.lux

Auch für die Bewertung von Immobilieninvestitionen und deren Finanzierung bietet fi.lux einen Überblick, indem es diese Investition in den Kontext der Gesamtplanung stellt, alternativ aber auch eine fokussierte Betrachtung der Einzelinvestition mittels entsprechender Kennzahlen zulässt. Ein entsprechender Immobilienreport fasst alle relevanten Informationen dazu übersichtlich zusammen.

Von Unternehmern für Unternehmer

Eine Besonderheit der fi.lux-Software ist die Möglichkeit, in besonderer Form auf Fragestellungen von Unternehmern und Freiberuflern (etwa Medizinern) einzugehen und diese auch im Rahmen ihrer beruflichen Planungen zu unterstützen. Hierfür bietet die Software ein spezielles Modul, welches die detaillierte Darstellung einer betrieblichen Gewinn- und Verlustrechnung und deren Einfluss auf die private Finanzplanung des Unternehmers ermöglicht. Auch für die Erstellung von Businessplänen

und Niederlassungsszenarien kann fi.lux somit für ausgewählte Zielgruppen ergänzend genutzt werden.

Lohnt sich die Finanzplanung nun? Für den Kunden ist der Nutzen offensichtlich, er überblickt seine Situation besser und kann somit fundierte Entscheidungen treffen. Für den Berater, der diese Dienstleistung erbringt, wird der Nutzen dann erkennbar sein, wenn es ihm gelingt, den Überblick, den ihm die Finanzplanung ermöglicht, in Kompetenzzuwachs und schlussendlich in Kundenbindung umzuwandeln. fi.lux wird ihm dabei helfen.

Als Netfonds-Partner steht Ihnen fi.lux ab sofort zu vergünstigten Konditionen zur Verfügung. Je nach Modulkombination bewegen sich die monatlichen Kosten zwischen 35 und 105 Euro netto. Eine Investition, die sich lohnt – für Sie und Ihre Kunden. Weitere Informationen sowie den Download der Software (auch Testversion) finden Sie auf der Netfonds-Homepage im geschlossenen Bereich unter: Versicherungen/Software & Service/fi.lux.

Ihr Ansprechpartner



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

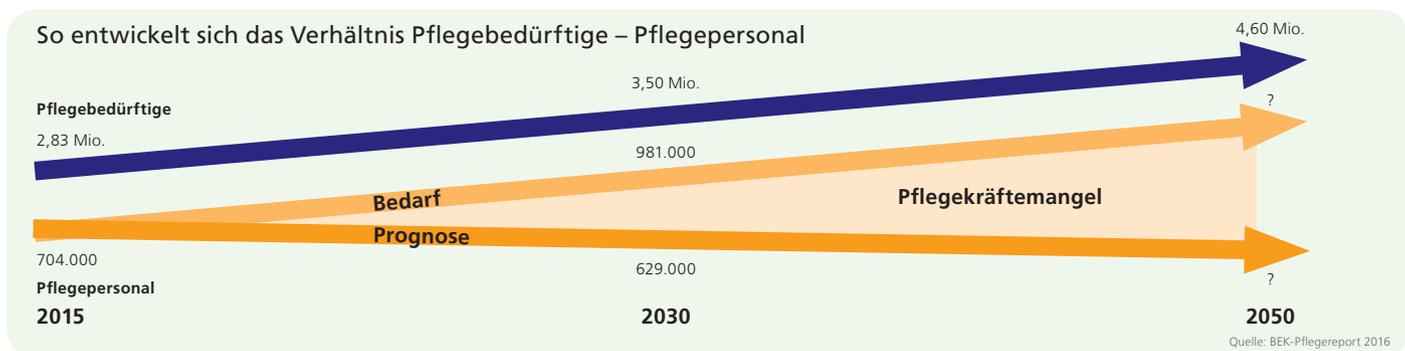
Ulf Rickmers ist seit 2010 bei Netfonds. Der Versicherungskaufmann und BU-Experte betreut als Key Account Manager Vermittler im Bereich Biometrie.

Lieber daheim statt im Heim

Mobilität und soziale Teilhabe erhalten – mit Barmenia Pflege100!

Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach



Dass das Thema Pflege in den nächsten Jahren in der Gesellschaft immer mehr an Bedeutung gewinnen wird, ist vorauszusehen. Durch die weiter steigende Lebenserwartung und dadurch, dass in den nächsten Jahrzehnten die geburtenstarken Jahrgänge der 60er-Jahre ins „Pflegealter“ kommen, wird die Zahl der Menschen, die Unterstützung und Pflege benötigen, stark ansteigen. Dem gegenüber steht aber – ebenfalls demografisch bedingt – immer weniger qualifiziertes Pflegepersonal.

Ein Großteil Ihrer Kunden dürfte also genau von dieser Entwicklung betroffen sein. Grund genug, das Thema Pflegevorsorge in die Beratung zu integrieren.

Volles Leistungsspektrum schon ab erstem Pflegegrad

Die Barmenia hat die Pflegeversicherung neu gedacht und geht gemeinsam mit ihrem Kooperationspartner, den Johannitern, mit Pflege100 bewusst andere Wege als Mitbewerber. Pflege100 legt den Leistungsschwerpunkt auf die wahrscheinlichsten und am längsten andauernden Pflegesituationen: die niedrigen Pflegegrade.

- Finanzielle Leistung von Anfang an – 100 Prozent des vereinbarten Pflegemonatsgeldes schon ab Pflegegrad 1
- Leistungsgarantie der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V., die durch ihre hervorragende Infrastruktur sicherstellen kann, dass auch in 20 oder 30 Jahren noch qualifiziertes Pflegepersonal zur Verfügung steht.

Mit Pflege100 haben Kunden alle Möglichkeiten, ihr Leben auch bei einer Pflegebedürftigkeit noch aktiv zu gestalten. So erhalten sie die volle Leistung bereits in einer Phase, in der sie zusätzliche finanzielle Mittel sehr gut einsetzen können, um sich mit den vielfältigen Services der Johanniter Mobilität und Teilhabe am Leben zu sichern. Und nach Möglichkeit zu Hause optimal versorgt zu werden, denn das ist es, was die Menschen laut zahlreichen Umfragen unbedingt wollen!

Was macht Pflege100 so einzigartig?

- Volle Leistung von Anfang an: 100 Prozent des vereinbarten Pflegemonatsgeldes schon in Pflegegrad 1
- Verdoppelung der Leistung bei Pflegegrad 4 und 5 versicherbar (optional)
- Beratungs- und Vermittlungsleistungen der Johanniter
- 24-Stunden-Pflegeheimplatz-Garantie der Johanniter bei Bedarf

Außerdem:

- Einmalzahlung: 5-faches Pflegemonatsgeld bei erstmaliger Einstufung in Pflegegrad 4 oder 5
- Beitragsbefreiung bei Pflegegrad 4 und 5
- Dynamik: Erhöhung alle drei Jahre um 10 Prozent (auch wenn schon Leistungen bezogen werden)
- Optionsrechte bei verschiedenen Anlässen
- Weltgeltung

Kein Mensch ist ein Pflegefall! Mit einer vorausschauenden Pflegevorsorge können Ihre Kunden bis ins hohe Alter ihr Leben selbstbestimmt gestalten – auch wenn sie einmal Pflege benötigen.

Ihr Ansprechpartner



Christian Rocca
Versicherungsfachwirt (IHK)/
Geprüfter Maklerbetreuer (DVA)
christian.rocca@barmenia.de
Telefon: (040) 18 07 66 85

Seit 2012 ist der Versicherungsfachwirt Christian Rocca für die Barmenia tätig. Neben der Vertriebsunterstützung in den Bereichen der Kranken-, Lebens- und Sachversicherung steht er Ihnen auch als Ansprechpartner für Schulungen und Workshops zur Verfügung.

Mit Gewerbe24 effizient und smart abwickeln

Netfonds vereinfacht die Beratung zu Gewerbeversicherungen.

Gewerbe24 ist der digitale Vergleichsrechner der Netfonds AG. Das System erhielt ein umfassendes Update und unterstützt Makler nun im gesamten Online-Prozess rund um Gewerbeversicherungen. Neue Funktionen und eine optimierte Benutzerfreundlichkeit erleichtern den Vertriebsalltag unserer Partner.

Ab sofort können angebundene Netfonds-Partner den Vergleichsrechner direkt über die Beraterplattform fundwarePRO aufrufen und nutzen. Die digitale Gewerbeplattform basiert auf einer Kooperation mit der Frankfurter Gewerbeversicherung24 Vergleichsportaal GmbH.

„Die Prozessorientierung verlangt von Maklern, die Beratung und Verwaltung entsprechend zu gestalten und aufzubauen – mit Gewerbe24 haben wir die optimale Plattform dafür geschaffen.“
Lars Lütthans, Vorstand NVS Netfonds Versicherungsservice AG

Gewerbe24 ist eine führende Plattform für gewerbliche Versicherungen im B2B-Bereich. Zum Servicespektrum gehören innovative Vergleichsrechner, ein leistungsstarkes System für Ausschreibungen und die Ermittlung umfangreicher Deckungskonzepte.

Die Vorteile von Gewerbe24

- Leistungsstarke Vergleichsrechner
- Individuelle Deckungskonzepte
- Umfangreiche Ausschreibungsplattform
- Responsive Design
- Relevanteste Gewerbeversicherer gebündelt in einem Tool
- Einfache und schnelle Erfassung von Risiken
- Keine Doppeleingabe der Daten
- Haftungsminimierung
- 100 Prozent Transparenz

Zeit sparen und Neugeschäft generieren

Mit dem Einsatz dieser Vergleichstechnologie verbinden wir qualitativ hochwertige Produktinhalte mit moderner und verlässlicher Technik. Mit dem Tool können Sie Risiken live vergleichen, berechnen oder die Ausschreibungsplattform nutzen. Die schlanken Prozesse erhöhen die Servicequalität und schaffen mehr Zeit für die Beratung und Abwicklung.

Wir konnten bereits die relevantesten Gewerbeversicherer der Branche für unsere Plattform gewinnen. In den nächsten Wochen kommen sukzessiv weitere Gesellschaften dazu. Zudem erhalten Sie Zugang zu Spezialversicherern mit einer Vielfalt an Tarifen.

Lesen Sie bitte weiter auf Seite 80

Stimmt das Verhältnis von Preis zu Leistung, nennt man das ausgezeichnet. Oder ERGO SBU.

Warum die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung von unabhängigen Ratingagenturen mehrfach ausgezeichnet wurde, erfahren Sie auf makler.ergo.de

ERGO

Mit dem Versprechen der ERGO „Versichern heißt verstehen.“

ERGO



DKV



Franke | Bornberg

BU Komfort **hervorragend** **FFF** PLUS

Berufsunfähigkeitsversicherung
ERGO Lebensversicherung AG
SBU

Produkt: 01/2017

Rating: 03/2017



makler.ergo.de

Die Gewerbeplattform im Überblick



Die Plattform deckt das komplette Gewerbespektrum ab. Die meisten Risiken können live berechnet werden. Andernfalls steht Ihnen das Kompetenzcenter mit Fachexpertise zur Verfügung.

Vertriebspotenzial und wichtiger Umsatztreiber

Netfonds geht mit der neuen Plattform auch im Sach-Segment einen weiteren Schritt in Richtung Digitalisierung und fokussiert somit den Ausbau der Sparte. Innerhalb von zwei Jahren soll der Sachbereich weiter expandieren und zum Geschäftsvolumen aus dem LV- und KV-Geschäft aufschließen. Für die Zukunft bleibt der Markt der gewerblichen Versicherung spannend. Netfonds sieht hier ein gewaltiges Vertriebspotenzial! ■ (fp)

Ihr Ansprechpartner



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

Lars Lüthans gehört seit 2004 der Netfonds Gruppe an. In seiner Funktion als Vorstand der NVS AG verantwortet er die Bereiche Technik/Administrations- sowie Integrationsprozesse für den Versicherungs- bereich der Netfonds Gruppe.

Netfonds erhält BiPRO-Top-Anwender-Siegel

Auszeichnung für zeitsparende und effektive Verwaltung

Seit Anfang des Jahres ist die Netfonds Gruppe Mitglied beim Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO). Das Hamburger Unternehmen wurde mit dem BiPRO-Top-Anwender-Siegel ausgezeichnet. Netfonds nutzt die BiPRO-Norm für den standardisierten Datenaustausch und hat bisher 41 Gesellschaften integriert, von denen fast alle Dokumente ausschließlich per Datentransfer liefern. Wir arbeiten daran, weitere Versicherer zu integrieren, so dass wir alle größeren Gesellschaften über den BiPRO-Standard abbilden können.

Vielfache Vorteile für die Netfonds-Partner

Durch BiPRO wird die Bearbeitungszeit unseres Serviceteams erheblich minimiert; dies ist nicht nur zeitsparend, sondern auch effizient. Nach Datenerhalt über die BiPRO-Schnittstelle werden alle Dokumente direkt in die Netfonds-Abwicklungsplattform finorm eingespielt.

Das zeitintensive Hochladen von Daten durch unsere Sachbearbeiter ist damit Geschichte. Unsere Partner erhalten parallel dazu

ebenfalls die Dokumente per E-Mail. Da wir auch viele Anträge über Schnittstellen an die Versicherer weiterleiten, sind Sachbearbeiterfehler auf beiden Seiten so gut wie ausgeschlossen. Der Verwaltungsaufwand verringert sich erheblich und unsere Partner haben mehr Zeit für die Beratung ihrer Kunden. ■ (fp)



BiPRO belohnt mit dem neuen Gütesiegel Unternehmen, die Standards in größerem Umfang einsetzen.

Einkommensvorsorge: Fokus auf die Generation Y



Umsatzplus mit attraktiver Altersgruppe

Junge Menschen zwischen 20 und 35 Jahren – die sogenannte „Gen Y“ – werden medial einseitig dargestellt. Um diese Zielgruppe und ihre Einstellung zur Einkommensvorsorge näher zu beleuchten, hat die Allianz eine Studie mit dem Titel „Motive zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung“ in Auftrag gegeben.

Wertvorstellungen der Gen Y

Die Ergebnisse der Studie überraschen. In den Wertvorstellungen der Gen Y ist beides enthalten: Trend und Tradition. So wird diese Generation vor allem in Werbung und Medien oft als eigensinnig und unbeständig dargestellt. Work-Life-Balance, Selbstbezogenheit und Autonomie scheinen von großer Bedeutung für die sogenannte „Digital Natives“ – die Generation, die in der digitalen Welt aufgewachsen ist.

In der Studie kamen aber auch ganz andere, eher traditionelle Werte zutage: finanzielle Unabhängigkeit, sicherheitsbewusste beziehungsweise vorsichtige Geldanlage, Wunsch nach sozialer Anerkennung, Wohneigentum und Kindern. Arbeit und Beruf sind dabei Fundament und Sinngeber im Leben. Bei vielen 20- bis 35-Jährigen ist der Wunsch nach Bewahren des bereits Erreichten vorrangig – die Gen Y erscheint gerade bei weitreichenden Entscheidungen bodenständiger als bisher medial dargestellt.

Wunschdenken statt Fakten

Arbeit und Beruf sind der Gen Y so wichtig, dass die Gedanken an einen Verlust der Arbeitsfähigkeit weitgehend verdrängt werden. Oft

bestehen auch unrealistische Vorstellungen zu der Frage, was eigentlich im Fall einer Berufsunfähigkeit für Möglichkeiten bestehen, beziehungsweise zu den Folgen eines Arbeitskraftverlustes. Typische Vorstellungen dieser Zielgruppe sind: Berufsunfähigkeit – das wird bestimmt nicht so schlimm werden, nach einer Reha bin ich bestimmt bald wieder fit; im ungünstigsten Fall mache ich einfach

etwas anderes. Wenn es dem Vermittler gemeinsam mit den jungen Kunden im Gespräch gelingt, das Erhaltenswerte in den Vordergrund zu rücken, bestehen auch gute Chancen, diese Kunden für das Thema Einkommensvorsorge zu gewinnen.

Mama

An wen wenden sich 20- bis 35-Jährige, wenn sie Informationen zur Einkommensvorsorge benötigen? Ebenfalls überraschend: Nicht das Internet ist für die Digital Natives Bezugsquelle Nummer eins, sondern vertraute Menschen – die eigenen Eltern, also Mama und Papa, oder Großeltern! Aber auch der Vermittler, der durch langjährige Betreuung bereits guten Kontakt zu den Eltern hat. Hieraus ergeben sich attraktive Chancen für die Beratung.

Los geht's

Diese und weitere Erkenntnisse stehen für Sie im eJournal Einkommensvorsorge „Generation Y“ zur Verfügung (Zugang über das Allianz Maklerportal www.makler.allianz.de). Dort finden Sie überzeugende Argumente, altersgruppengerechte Beratungsansätze und praktische Hinweise, wie Sie jungen Kunden den Sinn einer Einkommensvorsorge am besten vermitteln. **Mehr dazu: Tel. (040) 3617-6094, nvs-leben@allianz.de oder netfonds-leben@allianz.de**



Geschwister mit reichlich Vertriebspotenzial

Beitragsrückerstattung und Beitragsentlastung im Alter



Stellen Sie Ihrem Kunden einfach einmal die Frage: „Mal angenommen, vorgestern hätte Sie die Nachricht erreicht, dass Sie an einer schweren Krankheit leiden. Wie wären Sie heute gerne versichert?“ Was, glauben Sie, antwortet Ihr Kunde? Genau: „Ich will möglichst gut versichert sein.“ Das ist verständlich. Bei den Kunden stehen Top-Verträge in der privaten Krankenversicherung (PKV) wieder hoch im Kurs. Die Geiz-ist-geil-Mentalität ist vom Tisch. Spätestens seit der Einführung von Unisex sind jede Menge Tarife noch einmal nachgebessert worden. So wurden Mindeststandards eingeführt. Und Tarifneuschöpfungen gab es überwiegend aus dem Hochleistungssektor. Aber natürlich kosten Top-Leistungen auch mehr Monatsbeitrag. Und da macht sich der eine oder andere durchaus Gedanken, wie solche Leistungen ausfinanziert werden können.

Beitragsrückerstattung hat große Bedeutung

Bei der Allianz im Aktimed Best 100 werden bis zu 45 Prozent des Jahresbeitrags zurückerstattet. Bei der SIGNAL IDUNA in der „Plus“-Serie sind es drei Monatsbeiträge Rückerstattung plus Boni von über 1.000 Euro in der Spitze. Oder das Sofortrabattsystem der HanseMercur im Angestellentarif Pro Fit, das 50 Prozent Sofortrabatt vorsieht. Um nur einige Lösungen zu nennen. Da freut sich der Geldbeutel des Kunden. Nur gilt es eines zu beachten: Eine Beitragsrückerstattung oder ein Rabatt ist nicht für den Sommerurlaub gedacht. Dieses Geld sollte der Kunde für seine

Gesundheitsversorgung weglegen. Um beispielsweise Selbstbeteiligungen zu finanzieren oder zusätzlich für das Alter vorzusorgen.

Türöffner für neuen Umsatz

Und damit kommen wir zum interessantesten Umstand für Sie als Beraterin oder Berater. Nutzen Sie die Beitragsrückerstattung für einen Kundenkontakt und für neuen Umsatz. Wer zum Beispiel einen Tarif mit Sofortrabatt kauft, sollte auf alle Fälle die Ersparnis weglegen. Falls es im Sommer zu Beitragsrückerstattungen (BRE) kommt, kontaktieren Sie Ihren Kunden und nutzen Sie die Rückerstattung, um Ihrem Kunden seine Sorgen zu nehmen und neuen Umsatz im Bestand zu generieren. Leiten Sie die BRE so um, dass der Kunde seine eigenen, zusätzlichen Rücklagen bildet.

Steuermindernde Lösungen

Einige Versicherer bieten die Möglichkeit, die Beitragsrückerstattung direkt in die hauseigene Altersentlastung einzuzahlen. Diese Lösung hat zweifelsohne auch Charme. Insbesondere weil sie steuerlich attraktiv ist. So kann der Kunde aus einer steuererhöhenden Beitragsrückerstattung eine steuermindernde Investition machen. Aber auch jeder andere Vertrag, wie zum Beispiel die Rürup-Rente, ist geeignet.

Unser Tipp: Wenn Sie zu einer neuen Vollversicherung beraten, bieten Sie den Vertrag grundsätzlich mit Altersentlastung an. Beginnen Sie ein Beratungsgepräch gern mit der oben gestellten Frage. Dann fällt es leichter, die Altersentlastung mit zu besprechen. Sie brauchen Angebote? Dann wenden Sie sich gern an unser „Kompetenz-Center Krankenversicherung“ über die E-Mail-Adresse kvanfrage@netfonds.de. Wir freuen uns auf Sie und wünschen viel Erfolg. ■ (ob)

Ihr Ansprechpartner



Oliver Bruns
Geschäftsfeldentwicklung KV
Partner der NVS AG
obruns@netfonds.de
Telefon: (0163) 506 4511

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

Sicher ins Alter investiert



Kurz vor dem Ruhestand per Einmalbeitrag den Lebensabend absichern

Das Geld ist da, der Ruhestand in Sicht – bleibt die Frage, wie man sein Ersparnis am besten investiert. Niemand weiß, wie lange er leben wird, und bei falscher Planung könnte man sein Kapital vorzeitig aufbrauchen. Eine Rentenversicherung hingegen zahlt die Rente aber weiter – ein Leben lang.

Idealerweise vermehrt sich das Geld dabei nicht nur bis zum Ruhestand, sondern ist auch während der Auszahlungsphase noch renditeorientiert investiert. Canada Life hält dafür Tarife gegen Einmalbeitrag bereit, bei denen Kunden auch während der Rente von den Vorteilen der Kapitalmärkte profitieren.

All in one: fondsgebundene Rentenversicherung

Für sicherheitsorientierte Kunden bietet sich hier die GARANTIE INVESTMENT RENTE an. Kunden erhalten hier eine der höchsten lebenslang garantierten Sofortrenten am Markt. Sie können die Rente sofort beziehen oder aufschieben.

Bei Abschluss wählen Kunden eins von drei Fondsportfolios mit unterschiedlicher Aktien- und Rentenfondsgewichtung. Diese bieten ihnen die Chance, mehr aus ihrer Rente herauszuholen: Laufen die Märkte gut, kann die Rente sogar steigen. Die neue, höhere Rente wird dann wieder lebenslang garantiert. Fallen kann sie hingegen nicht, auch nicht bei schlechten Börsenkursen, solange es keine Entnahmen gibt. So profitieren Kunden auch in der Rentenphase vom Kapitalmarkt, ohne seine Risiken fürchten zu müssen.

In puncto Entnahmen genießen die Versicherten ebenfalls Flexibilität: Sie kommen nach dem ersten Vertragsjahr jederzeit an ihr Kapital, ab dem sechsten Jahr kostenfrei. Dies sorgt für die nötige finanzielle Bewegungsfreiheit für die heutige Generation älterer Menschen.

Maximal flexibel und renditeorientiert

Kunden, die Wert auf eine renditestarke und flexible Versicherungslösung legen und auf Garantien verzichten können, finden im Flexiblen Kapitalplan das ideale Produkt. Er kombiniert die Vorteile einer Rentenversicherung mit denen eines Investmentfonds und fungiert so als Alternative zu einer Direktanlage wie einem Fondssparplan. Kunden genießen hier eine hohe Flexibilität: Nach dem ersten Jahr sind jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen möglich. Für die Anlage stehen rund 30 interne Fonds und Fondsportfolios sowie das Automatische Portfolio Management zur Verfügung. Zudem können sich Kunden bei Rentenbeginn für eine Kapitalauszahlung, eine lebenslang garantierte Rente oder auch eine Teilverrentung entscheiden. Der Flexible Kapitalplan bietet gegenüber der direkten Fondsanlage

Ab welcher Laufzeit ist die Fondspolice besser als ein separater Fonds?

Rentenleistung	Sparplan, kein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 15 Jahren
Rentenleistung	Sparplan, zwei Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 9 Jahren
Rentenleistung	Einmalbeitrag, kein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 8 Jahren
Kapitalauszahlung	Sparplan, kein/zwei Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 37/15 Jahren
Kapitalauszahlung	Einmalbeitrag, kein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 18 Jahren
Kapitalauszahlung	Einmalbeitrag, ein/zwei Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 11/8 Jahren

Angaben bei Ausgabeaufschlag (Agio) von 5 %, Quelle: Versicherungsjournal, 4.7.2016

einen klaren Vorteil: Bei Fondspolices fällt während der Ansparphase keine Abgeltungssteuer auf die Erträge an und auch Ausgabeaufschläge bei Fondswechseln fallen weg. Bei Rentenzahlung greift dann in der Regel die Ertragsanteilsbesteuerung oder das Halbeinkünfteverfahren, wenn das Guthaben kapitalisiert werden soll. Bereits ab mittleren Laufzeiten können sie daher sogar besser performen als eine direkte Fondsanlage: So kann eine Fondspolice gegen Einmalbeitrag beispielsweise schon nach acht Jahren Laufzeit besser sein als ein separater Fonds mit Einmalbeitrag ohne Fondswechsel (siehe Tabelle).

Ihr Ansprechpartner



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

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

Orientierung im Netz der Paragraphen

Besteuerung kapitalbildender Lebensversicherung wird noch komplexer.



Der steuerrechtliche Paragrafendschungel wird für die Vermittler immer undurchsichtiger. Wir wollen Ihnen ein wenig Licht in diesen Dschungel bringen.

Erstmals in diesem Jahr werden Begünstigte von Kapitallebensversicherungen die Auswirkungen des Gesetzes zur Neuordnung der einkommensteuerrechtlichen Behandlung von Altersvorsorgeaufwendungen und Altersbezügen (kurz: Alterseinkünftegesetz/AltEinkG) zu spüren bekommen. Anders als bisher müssen die Erträge aus

Lebensversicherungen mit Einmalauszahlung der Ablaufleistung versteuert werden.

Rückblick auf die alten Regelungen

Bei den Kapitallebensversicherungen, die vor dem Jahr 2005 geschlossen wurden, unterliegen die Zinserträge grundsätzlich keiner Besteuerung, wenn die folgenden Voraussetzungen gleichzeitig erfüllt sind:

Beispielrechnung**So werden die neuen Regeln verständlicher:**

- Ertragsanteil aus abgelaufener LV: 10.000 Euro
- Individueller Steuersatz Versicherungsnehmer: 42 Prozent

42 Prozent von 10.000 Euro entsprechen 4.200 Euro. Da nur die Hälfte des Ertragsanteils versteuert werden muss, ergibt sich ein abzuführender Betrag von 2.100 Euro zuzüglich Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent. Insgesamt demnach 2.215,50 Euro.

Jedoch führt der Versicherer zunächst 2.637,50 Euro (25 Prozent Kapitalertragsteuer zuzüglich 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag) an das Finanzamt ab. Der Versicherungsnehmer muss sich die Differenz zwischen dem vom Versicherer abgeführten Betrag (2.637,50 Euro) und dem tatsächlich abzuführenden Betrag (2.215,50 Euro) im Rahmen der Steuererklärung zurückholen.

- Einmalauszahlung der Ablaufleistung
- Der erste Beitrag wurde spätestens bis zum 31. März 2005 eingezahlt.
- Der Vertrag hat eine Laufzeit von mindestens zwölf Jahren.
- Es muss mindestens fünf Jahre in die Versicherung eingezahlt worden sein.

Insofern die Ablaufleistung als Leibrente ausgezahlt wird, muss gemäß §22 Einkommensteuergesetz der Ertragsanteil, also der Unterschiedsbetrag zwischen der Versicherungsleistung und der Summe der auf sie entrichteten Beiträge, versteuert werden. Bei abgekürzten Leibrenten ist § 55 Einkommensteuer-Durchführungsverordnung anzuwenden.

Mit dem Inkrafttreten des Alterseinkünftegesetzes wurde die einkommensteuerrechtliche Behandlung von Aufwendungen für die Altersvorsorge und Altersbezügen reformiert. Angeregt wurde das Gesetz durch ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 6. März 2002 (Aktenzeichen 2 BvL 17/99), nach dem die Besteuerung von Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung sowie Pensionen gegen den Gleichheitsgrundsatz verstößt und von daher verfassungswidrig ist.

Neben der Einführung des Drei-Schichten-Modells und dem schrittweisen Übergang zur nachgelagerten Besteuerung der Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung sowie zur Steuerfreistellung der Altersvorsorgeaufwendungen, wurde auch der steuerliche Vorteil für Kapitallebensversicherungen reduziert.

Sollten Sie noch Verträge im Bestand haben, welche von den alten Regelungen betroffen sind, ergeben sich hier aus dem frei werdenden Kapital sinnvolle Wiederanlagemöglichkeiten, wie beispiels-

weise in eine Sofortrente im Rahmen der Ruhestandsplanung. Sollten Sie diesbezüglich Beratungsbedarf haben, wenden Sie sich bitte gern an das Team Kompetenz-Center Lebensversicherung.

Ausblick auf die neuen Regelungen

Bei Neuverträgen ab dem 1. Mai 2005 muss der Ertragsanteil auch bei Einmalauszahlung der Ablaufleistung versteuert werden. Hier wird allerdings nur die Hälfte des Ertragsanteils versteuert, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind, konkret wenn:

- der Vertrag eine Mindestlaufzeit von zwölf Jahren hat,
- die Auszahlung nach Vollendung des 60. Lebensjahres erfolgt (für Neuverträge seit dem Jahr 2012 dem vollendeten 62. Lebensjahr) und
- der Todesfallschutz mindestens 50 Prozent der Beitragssumme umfasst (für Verträge, die nach dem 31. März 2009 abgeschlossen wurden).

Insofern die Ablaufleistung als Leibrente ausgezahlt wird, erfolgt wie bisher die Besteuerung des gesamten Ertrags.

Auswirkungen auf ablaufende Verträge

Alle Verträge, die ab 2005 mit einer Laufzeit von zwölf Jahren oder mehr geschlossen wurden, werden die ersten sein, die von den neuen Regelungen betroffen sind. Erschwerend kommt die Einführung der Kapitalertragsteuer, im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2008, hinzu. Dadurch sind die Versicherer seit dem 1. Januar 2009 zunächst verpflichtet, die Kapitalertragsteuer einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen. Sie beträgt 25 Prozent.

Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent der Kapitalertragsteuer. Diese fällt auf den vollen Ertrag an (siehe Beispiel oben). Diese Regelungen zeigen, wie weit wir von einer Vereinfachung des Steuerrechts entfernt sind. ■ (sh/ed)

Ihre Ansprechpartnerinnen

Susanne Hoyer
Vertriebsunterstützung
Spezialistin Lebensversicherung
shoyer@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-347



Elsa Dömeland
Vertriebsunterstützung
Spezialistin Lebensversicherung
edoemeland@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-272

Raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet Geldanlage mit Renditechancen.



Wer kennt das nicht in diesen Zeiten – man hat einen Betrag angespart oder geerbt, vielleicht wird sogar eine Lebensversicherung fällig. Dann steht man vor der Frage: Wohin mit dem Geld? Einfach ausgeben ist zu kurzfristig gedacht, eine Anlage in Fonds oder Aktien häufig mit einem großen Risiko verbunden, nichts tun lässt den realen Vermögenswert in der derzeitigen Zinssituation schrumpfen – die Alternativen sind dünn gesät. Die Gothaer bietet mit ihrem neuen Einmalbeitragsprodukt Gothaer Index Protect eine solide und renditestarke Alternative.

Wer etwas Ahnung von Finanzen hat, wird fast täglich um Rat gefragt – wie kann ich in Zeiten des Niedrigzinses mein Geld sinnvoll anlegen? Fest steht: Wer nichts tut, verbannt sein Vermögen ins Zinsloch. Die neue Gothaer-Lösung verbindet die Vorteile einer Versicherungslösung mit denen einer Kapitalanlage. „Raus aus dem Zinsloch“ ist hier die Devise.

Sicherheit, Transparenz und Renditechancen

Langfristige Sicherheit und trotzdem gute Renditechancen – das hat sich bei der Produktentwicklung des neuen Einmalbeitragsprodukts als zentraler Wunsch der Kunden herausgestellt. Weitere Wünsche waren Einfachheit und Transparenz. Index Protect wird dem gerecht. Der Kunde muss lediglich zwei Entscheidungen treffen: Wie lange lege ich mein Geld an? Welche Beitragsgarantie wünsche ich? Beide Entscheidungen beeinflussen die Beteiligung an einem attraktiven Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt so für eine breitere Mischung und Streuung – hierdurch wird das Risiko minimiert.

Die Laufzeit des Vertrages kann individuell zwischen 7 und 15 Jahren gewählt werden. Für die Beitragsgarantie stehen zwei Garantielevel zur Verfügung: 90 oder 100 Prozent. Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die sogenannte Beteiligungsquote. Besonders transparent: Diese vertragsindividuelle Beteiligungsquote ist für die gesamte Vertragslaufzeit konstant – das gibt zusätzliche Sicherheit.

Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück.

Versicherungslösung mit weiteren Vorteilen

Da es sich bei dem Produkt um eine Rentenversicherung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen



aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn nur 90 Prozent Garantie vereinbart wurden.

Außerdem kann der Kunde von Steuervorteilen profitieren. Das Geld ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, zum Ablauftermin hat der Kunde freie Wahl: lebenslange Verrentung, Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem. Wer unentschlossen ist, kann dank der Verlängerungsoption das Geld auch einfach parken und später entscheiden. Eine einfache Lösung für alle, die ihr Geld aus dem Zinsloch holen wollen.

Ihr Ansprechpartner



Carsten Ring
 Maklerbetreuer Lebensversicherungen
 Carsten_Ring@gothaer.de
 Telefon: (040) 3704-42601
 Mobil: (0162) 433 96 65

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

Der neue fondsgebundene Rentenbezug im Tarif Maximo



Mit Swiss Life das Maximum aus beiden Halbzeiten rausholen

Eine erfolgreiche Altersvorsorge lässt sich mit einem erfolgreichen Fußballspiel vergleichen. Genauso wie sich ein Fußballspiel in zwei Halbzeiten aufteilt, ist auch die Vorsorge in zwei Phasen aufgebaut: die Ansparphase und die Rentenbezugsphase.

Wie gewinnt man ein Fußballspiel?

Fußballspiele werden dann gewonnen, wenn man sich nicht nur in der ersten Halbzeit Chancen erarbeitet, sondern auch in den zweiten 45 Minuten möglichst oft erfolgreich aufs Tor schießt. Übertragen auf die Altersvorsorge bedeutet das: Nicht nur in der Ansparphase müssen möglichst effektiv Renditechancen genutzt werden, sondern auch in der Rentenbezugsphase.

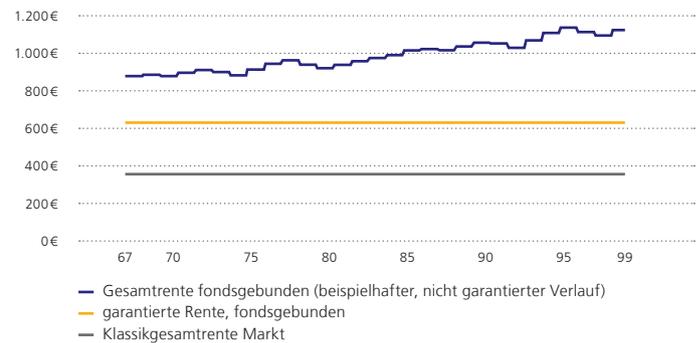
Chancenorientierung auch in der „zweiten Halbzeit“

Deshalb bietet Swiss Life seit 1. Juli 2017 im Tarif Swiss Life Maximo in der Privatversorgung und im Rahmen der Basisrente nun auch den fondsgebundenen Rentenbezug an. Ziel ist es, eine möglichst hohe Gesamtrente zu erreichen, um die Versorgungslücke der Kunden zu schließen. Deshalb stehen die Vorteile eines sehr langfristigen Investments, das über die Ansparphase hinausgeht, bei diesem neuen Produkt im Fokus. Doch auch dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden wird Rechnung getragen, indem die potenziell hohe Gesamtrente mit einer soliden Garantierente untermauert wird.

Die Vorteile auf einen Blick

- **Erfahrener Spielmacher:** Der aus dem Tarif Maximo bekannte Anlageoptimierer arbeitet für den Kunden auch in der Rentenbezugsphase weiter mit dem Auftrag, die Garantierente sicherzustellen und darüber hinaus eine möglichst hohe Gesamtrente zu erzielen.
- **Moderndes Coaching:** Wie in der Ansparphase kann auch in der Rentenbezugsphase auf die gewählte Investmentstrategie Einfluss genommen werden.
- **Führung verwalten:** Die optionale automatische Gewinnsicherung kann dafür sorgen, dass im Rentenbezug bei guter Wertentwicklung nicht nur die Gesamtrente, sondern auch die Garantierente wächst.
- **Der zwölfte Mann:** In der Rentenbezugsphase sind sowohl in der Privatversorgung als auch in der Basisrente Zuzahlungen möglich, die zu einer Erhöhung der Garantie- und Gesamtrente führen.
- **Auch zu zehnt zum Sieg:** Um auch im Rentenbezug flexibel zu

Entwicklung der Renten bis zum Alter von 100 Jahren



bleiben, besteht sogar die Möglichkeit, in der Privatversorgung Entnahmen zu tätigen, um zum Beispiel Umbaumaßnahmen im Falle von Pflegebedürftigkeit oder dergleichen zu finanzieren.

- **Teamplayer:** Der neue Maximo mit fondsgebundenem Rentenbezug ist mit der ausgezeichneten Swiss Life BUZ kombinierbar.
- **Mailand oder Madrid – Hauptsache, Italien:** Wählt Ihr Kunde bei Abschluss den fondsgebundenen Rentenbezug, kann er sich bis zum Rentenbeginn noch jederzeit für den klassischen Rentenbezug entscheiden.

Fazit: Wer eine effektive Lösung sucht, um die angestrebte Altersversorgung zu erreichen und bestehende Versorgungslücken zu schließen, hat mit dem neuen Swiss Life Maximo mit fondsgebundenem Rentenbezug ein optimales Instrument: eine auf den Kundentyp abgestimmte, chancenorientierte Ausrichtung in der „ersten Halbzeit“ und eine auf eine maximale Gesamtrente ausgelegte Strategie in „Halbzeit Nummer zwei“.

Ihr Ansprechpartner



Jan Harnik
 Direktionsbeauftragter
 Jan.Harnik@swisslife.de
 Telefon: (0151) 161 770 33

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

Betriebsrentenstärkungsgesetz – Fluch und Segen

Marktpotenzial für Vermittler mit Risiken für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Die Betriebsrente soll künftig die gesetzliche Rente stärken und somit Altersarmut mildern, speziell für die Bezieher kleiner Einkommen. „Wir wollen gerade für sie die Chance schaffen, mit einer Betriebsrente für ihr Alter besser abgesichert zu sein“, sagte Sozialministerin Andrea Nahles (Bild) am 1. Juni im Bundestag.



Leider arbeiten viele Geringverdiener in kleinen Unternehmen ohne

Tarifvertragsbindung. Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSKG), das zum 1. Januar 2018 in Kraft tritt, soll insbesondere bei KMU und Geringverdienern die betriebliche Altersvorsorge möglichst flächendeckend verbreitet werden.

Das Gesetz beinhaltet zwei große Maßnahmenpakete: zum einen bessere steuer- und sozialversicherungsrechtliche Bedingungen und zum anderen das sogenannte Sozialpartnermodell. Zu den damit verbundenen Verbesserungen der Bedingungen zählen folgende Kriterien:

- verpflichtende Arbeitgeberzuschüsse;
- Erhöhung des Förderrahmens von 4 auf 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (nur steuerliche Betrachtung – nicht Sozialversicherung);
- Geringverdiener-Förderung;
- rechtssicheres Opting-out-Verfahren;
- Freibeträge in der Grundsicherung;
- keine Garantien/potenziell mehr Rendite;
- ausschließlich Rentenleistung.

Was steckt hinter dem Sozialpartnermodell?

Die Umsetzung des Sozialpartnermodells bedingt den Abschluss entsprechender Tarifverträge, diese enthalten lediglich eine Beitragszusage. Dabei werden Mindest- und Garantierentenleistungen für den Arbeitnehmer untersagt und der Arbeitgeber wird von

der Haftung befreit. Konkret bedeutet dies, dass der Arbeitgeber für die Erbringung der Beiträge entsteht, nicht jedoch für die Rendite und auch nicht für den Erhalt des Kapitals.

Für alle Neuabschlüsse außerhalb des Sozialpartnermodells gilt dies ab 1. Januar 2019, für bestehende Altverträge ab 1. Januar 2022. Hier bleibt die Frage, wie gehen die Versicherer damit um? Mit einer Erhöhungsoption für Altverträge oder einer Absenkung um den Arbeitgeber-Zuschuss?

Für den Einzelnen besteht der Schaden darin, dass er weniger Beiträge zur Sozialversicherung (SV) bezahlt und auch noch denjenigen Beitrag verliert, den sein Arbeitgeber für ihn in die SV einbezahlt. Es werden schlichtweg weniger Beiträge in die Rentenkasse eingezahlt. Erfolgt hier demnach ein „Brexit“ – ein Exit der GRV über die Betriebsrente?

Wie hoch ist das Marktpotenzial?

Nicht zu unterschätzen sind die Vorteile für Geringverdiener, denn der Förderbeitrag von 30 Prozent für zusätzliche Arbeitgeberbeiträge gilt nun für Beschäftigte mit einem monatlichen Bruttoeinkommen bis 2.200 Euro, die Riester-Grundzulage wird von 154 auf 175 Euro erhöht.

Unser Fazit: Der größte Kritikpunkt ist gleichzeitig der größte Pluspunkt – der Entfall des Kapitalwahlrechts! In möglichen Notsituationen vor Rentenbeginn kann somit nicht auf das eigene angesparte Kapital zugegriffen werden. Es ist jedoch gleichermaßen vor Liquiditätsvolatilitäten der Arbeitnehmer geschützt und steht für die beabsichtigte Rentenzahlung und somit der Minderung der Altersarmut garantiert zur Verfügung. ■ (ok)

Ihr Ansprechpartner



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

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

Golden BU Vorsorgeschutz

Bringen Sie Ihre Vorsorge ins Trockene.



Berufsunfähigkeit trifft mehr Menschen, als man denkt. Fällt das Einkommen weg, sind finanzielle Engpässe vorprogrammiert. Damit steht nicht nur der gewohnte Lebensstandard auf dem Spiel, auch für die Vorsorge bleibt nicht mehr viel übrig.

Mit dem Golden BU Vorsorgeschutz müssen Sie sich um Ihre Altersvorsorge, Ihren Darlehensvertrag und Ihre private Krankenversicherung keine Sorgen mehr machen. Werden Sie berufsunfähig, dann übernimmt die LV 1871 Ihre Beiträge.

Das bietet der Golden BU Vorsorgeschutz:

- Schutz für Vorsorgeverträge anderer Anbieter
- Übernahme von Vorsorgebeiträgen bis zu 3.000 Euro jährlich durch die LV 1871, zusätzlicher Einschluss einer Dynamik von 3 Prozent im Jahr möglich
- Keine Risikofragen
- Wartezeit von drei Jahren (entfällt bei Berufsunfähigkeit aufgrund eines Unfalls)
- Absicherung für maximal zwei Verträge, wie:

- Sparpläne, Fondssparpläne
- Bausparverträge, Darlehensverträge
- Rentenversicherungen, Kapitallebensversicherungen
- Private Krankenvollversicherungen

Ihr Ansprechpartner



Bastian Kern
Vertriebsleiter
bastian.kern@lv1871.de
Telefon: 0151 - 58 02 65 07

Fast zwei Jahrzehnte Erfahrung auf der Seite unabhängiger Finanzdienstleister und seit 2011 in der Geschäftspartnerbetreuung der LV 1871 sind das Handwerkzeug für die gemeinsamen Erfolge mit den Vertriebspartnern der Netfonds AG und der LV 1871.

Flexibel und Clever: INTER *MeinLeben*[®]

Innovative Vermögensaufbaustrategien – so flexibel wie das Leben selbst

Die hohe Transparenz und stetige Flexibilität des Produktes selbst und der Kapitalanlage zeichnen die INTER MeinLeben[®] Rentenversicherung aus. Das gibt Ihnen und Ihren Kunden die Sicherheit jederzeit Einfluss nehmen und die Renditechancen der Märkte bis in den Ruhestand nutzen zu können.

Immer wieder kann die Vorsorge an die aktuelle Lebenssituation angepasst werden – auch im 3. Lebensabschnitt bis Alter 85.

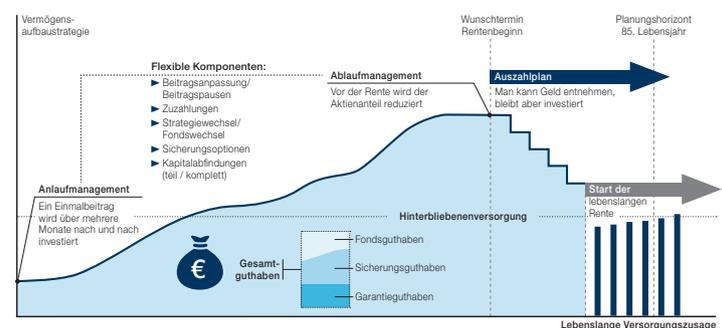
Mehr dazu erfahren Sie auf: www.makler-meinleben.de

Ihre Ansprechpartnerin



Melanie Emmermann
Key Account Managerin
melanie.emmermann@inter.de
Telefon 0511 5470915

INTER MeinLeben[®] – ausgezeichnet
Franke & Bornberg zeichnete den Tarif mit „FFF Hervorragend“ und Morgen & Morgen mit 5 Sternen und damit einem „Ausgezeichnet“ aus.



- 100% Klassik bis 100% Fonds - flexibel in beide Richtungen
- Klare ETF-Quote nach Kundenvorgabe
- Drei Vermögensaufbaustrategien mit altersabhängig wachsender Umschichtung in Sicherheit
- Garantierter Rentenfaktor – gilt auch für Gesamtguthaben zu 70%
- Jederzeit risikolos „Parken“ im INTER Deckungskapital
- Von Experten entwickelte iShares[®] ETF-Portfolien – renditestark und kostengünstig

IDD: Was war? Was ist? Was kommt?

Wie die IDD den Versicherungsvertrieb umkrempelt. Ein Beitrag von Norman Wirth, Vorstand des AfW

Mit dem Gesetz vom 20. Juli 2017 wurde die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb (kurz: IDD) in deutsches Recht umgesetzt. Darüber hinaus sollte mit dem Gesetz entsprechend der Koalitionsvereinbarung die Honorarberatung im Versicherungsbe- reich gestärkt werden. Das Gesetz tritt – von einigen Ausnahmere- gelungen abgesehen – zum 23. Februar 2018 in Kraft.

Das Schlimmste verhindert

Das jetzt verabschiedete Gesetz mit seinen Änderungen ist grund- sätzlich zu begrüßen. Der ursprüngliche Entwurf hatte zu Recht viele in der Branche sehr in Aufruhr versetzt. Hatten wir es doch mit einem extremen Angriff auf den Berufsstand des Versiche- rungsmaklers beziehungsweise den Versuch massiver Eingriffe in die Gewerbefreiheit zu tun. Manche Branchenteilnehmer waren von Beginn an mit dem Gesetzentwurf ganz zufrieden. Die wirkli- chen Maklervertreter, wie der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW oder der VDVM, standen einigen der vorgesehenen Regelun- gen extrem kritisch gegenüber.

Man kann sagen: Das war knapp! Letztlich gab es mit diesen Ver- bänden und vielen engagierten Personen aus Pools und Initiativen, die aktiv wurden, einen gemeinsam erkämpften Erfolg. Die Umset- zung des Gesetzes und der noch kommenden Verordnung in die praktische Arbeit jedes einzelnen Berufsträgers wird nicht einfach. Aber auch dabei ergibt es viel Sinn, gemeinsam und im Netzwerk mit Verbänden, Verbänden, Pools oder Servicedienstleistern an die Umsetzung zu gehen.

Die Kritikpunkte des Verbands

Der AfW hatte vor allem zwei Punkte kritisiert. Einerseits das Provi- sionsgebot im Privatkundenbereich. Dieses Gebot beziehungsweise

se dieses Verbot alternativer Vergütungsmodelle war nach Ansicht des Bundesverbands verfassungswidrig, weil es einen massiven und nicht gerechtfertigten Eingriff in die Gewerbefreiheit der Ver- sicherungsmakler darstellt.

Der AfW hatte hierzu ein Rechtsgutachten von Prof. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität Berlin erstellen lassen, das diese Auffassung nachdrücklich bestätigte. Makler sollten auch weiterhin die Möglichkeit haben, sich für Servicedienstleistungen oder auch die Vermittlung von Nettopolicen oder Beratungslei- stungen, die letztlich nicht zum Versicherungsabschluss führen, vom Kunden vergüten zu lassen.

Der andere massiv kritisierte Punkt war die vorgesehene sogenann- te Doppelbetreuungspflicht. Diese hätte dazu geführt, dass den Versicherern die gesetzliche Pflicht auferlegt worden wäre, auch Kunden mit bestehender Maklervollmacht zu betreuen oder aber die Versicherungsmakler zu beaufsichtigen. Auch dieser zweite Hauptkritikpunkt des Bundesverbands Finanzdienstleistung AfW konnte verhindert werden. Die ursprünglich geplante und deutlich übertriebene Aufwertung der wenigen Versicherungsberater ist nicht Realität geworden. Was kommt nun tatsächlich?

Änderung § 34d Gewerbeordnung

§ 34d GewO wird künftig zwei Erlaubnistatbestände enthalten: zum einen die Erlaubnis für Versicherungsvermittler (Abs. 1), zum anderen die für Versicherungsberater (Abs. 2) – was bisher der § 34e Gewerbeordnung ist. Beide Erlaubnisse schließen sich ge- genseitig aus.

In § 34d Abs. 1 S. 4 GewO wird der Begriff der Versicherungsver- mittlung konkretisiert. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler umfasst danach auch unter anderem „das Mitwirken bei der Ver- waltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere

im Schadensfall“. Damit greift der Gesetzgeber einen typischen Streitfall der Vergangenheit auf, ohne ihn jedoch abschließend zu regeln. Denn immer wieder stand die Frage im Raum, ob die Unterstützung im Schadensfall eine nebenvertragliche Maklerpflicht oder nicht schon eine unerlaubte Rechtsdienstleistung ist. Obwohl aber jetzt die Unterstützung im Schadensfall als Maklerpflicht gesetzlich festgeschrieben ist, erfolgt damit keine konkrete Trennung zwischen erlaubt und nicht erlaubt.

Makler sollten insofern auch in Zukunft im Zweifel ihre Kunden eher an einen spezialisierten Anwalt verweisen, unter anderem um

1. ein Abmahnrisiko zu vermeiden;
2. sich nicht dem Risiko auszusetzen, den eigenen Kunden fehlerhafte Hilfestellung zu geben;
3. gegebenenfalls auch keine Leistungsverweigerung der eigenen Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung zu riskieren;
4. Zeit für ihre eigentliche Tätigkeit frei zu halten.

Wohilverhaltensregeln – § 1a VVG

Der Versicherer wird nach § 1a VVG verpflichtet, bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse zu handeln. § 1a VVG gilt gemäß § 59 Abs. 1 S. 2 VVG für Versicherungsvermittler entsprechend. Wie das konkret im Beratungs- und Vermittlungsalldag umzusetzen ist, wird noch konkretisiert.

Provisionsabgabeverbot

Das IDD-Umsetzungsgesetz ist im Wesentlichen ab dem 23. Februar 2018 anwendbar. Das Provisionsabgabeverbot trat hingegen bereits am Tag nach der Verkündung des Gesetzes in Kraft und

ist nunmehr im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) neu geregelt. Eine weitere neue Regelung zum Provisionsabgabeverbot findet sich für Versicherungsvermittler im neuen § 34d Gewerbeordnung, welcher aber konkreten Bezug zu der neuen Regelung im VAG nimmt.

Der neue § 34d Gewerbeordnung soll erst am 23. Februar 2018 in Kraft treten, womit nicht eindeutig geregelt ist, wann für Versicherungsmakler das Provisionsabgabeverbot tatsächlich in Kraft tritt – jetzt oder Anfang 2018. Das ist ein sogenannter Redaktionsfehler des Gesetzgebers, also Pfusch. Andererseits – ob das Verbot für Makler jetzt oder im Februar 2018 in Kraft tritt, ist im Vergleich zu den vielen anderen Problemen, die mit der IDD-Umsetzung anstehen, nicht von ernsthafter Relevanz.

Die neue Bestimmung, welche grundsätzlich verbietet, Zuwendungen an Versicherungskunden weiterzugeben, weist Ausnahmen auf. Neben einer Bagatellgrenze von 15 Euro je Kunde, Vertrag und Jahr heißt es, dass das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung findet, soweit die Zahlung an den Kunden zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Jede Zahlung einer Versicherung oder eines Versicherungsvermittlers an den Kunden kann zumindest indirekt zur Prämienreduzierung führen.

Die Diskussion zu diesem Thema ist eröffnet, denn die BaFin vertritt die Meinung, dass eine solche Prämienreduzierung allein direkt im Vertrag, also auch nur unter Mitwirkung des jeweiligen Versicherungsunternehmens erfolgen darf. Eine Begründung dafür gibt das Gesetz nicht her und lässt die BaFin auch konsequent vermissen. Es besteht daher zu diesem Thema eine nicht unerhebliche Rechtsunsicherheit. Insofern empfiehlt sich aktuell keinesfalls, gegen das Verbot zu verstoßen, es sei denn mit kalkuliertem Risiko.

Weitere Details

Viele Details sind mit dem bereits verabschiedeten Gesetz noch nicht geregelt. Sie folgen erst in den kommenden Monaten. Es wird Änderungen in der Versicherungsvermittlerverordnung geben (unter anderem bei der Angabe der Kundenerstinformation), es wird ein neues „Vermittler Rundschreiben“ der BaFin geben, es wird eine geänderte VVG-Info-Verordnung geben, es wird noch sogenannte delegierte Rechtsakte der EU geben.

Konkretisierungen sind dann zum Beispiel zu den nun amtlichen 15 Pflichtstunden jährliche Weiterbildung, den verschärften Aufklärungs- und Beratungspflichten bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten (fondsgebundenen Versicherungsprodukten) und auch zur Onlinevermittlung zu erwarten.

Es bleibt also auch weiterhin spannend und vor allem zu hoffen, dass die Regulierungswellen allmählich abebben. Fakt ist: Nur mit guten Partnern, gut informiert und gut unterstützt sind die kommenden Änderungen zu bewältigen. ■ (nw)



Norman Wirth, Rechtsanwalt in der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte und Vorstand AfW Bundesverband Finanzdienstleistung

GesundheitsFair

Die neue Vollversicherung der SDK



Die Vorteile auf einen Blick:

- Ein modular aufgebauter Tarif und daher extrem flexibel
- Keine versteckten Selbstbeteiligungen
- Umfangreiche Optionsrechte
- 100 % Erstattung bei Zahnbehandlungen und bis zu 90 % bei Zahnersatz
- Vorausschauende Tarifikalkulation, die auf Jahrzehnte ausgerichtet ist
- Nachhaltige Qualität zu fairen Beiträgen

Starke Extras, um den Versicherungsschutz perfekt abzurunden:

- Krankentagegeld zur Einkommensabsicherung bei längerer Arbeitsunfähigkeit
- Private Pflegezusatzversicherung als Ergänzung zur Pflegepflichtversicherung und für die Absicherung der Versorgungslücke bei Pflegebedürftigkeit
- Krankenhaustagegeld zur finanziellen Unterstützung bei stationären Behandlungen
- Beitragsentlastungstarif zur dauerhaften Senkung des Beitrags im Alter

Nach über 40 Jahren bringt die SDK im Wahljahr eine neue Vollversicherung auf den Markt. Und setzt dabei auf alte Werte bei neuen Leistungen. Produktvorstand Benno Schmeing erklärt: „Wir haben unsere Vollversicherung modernisiert, ohne an unseren Grundpfeilern zu rütteln. Unsere Position ist klar: alles tun für stabile Beiträge, nicht über den Preis, sondern über Qualität verkaufen und einen Versicherungsschutz bieten, der sich flexibel anpasst.“

Stabil

Entscheidend ist ein auf Dauer bezahlbarer Versicherungsschutz. Deshalb legt die SDK Wert auf eine sicherheitsorientierte Tarifikalkulation. Dem aktuell schwierigen Kapitalmarktumfeld entsprechend, hat die SDK deshalb schon einen Rechnungszins von 2,0 Prozent eingerechnet. Die unabhängige Ratingagentur Assekurata bewertet die Beitragsstabilität des Unternehmens seit Jahren mit „sehr gut“.

Stark

Neben einer vorausschauenden, auf Jahrzehnte ausgerichteten Tarifikalkulation, sind starke Leistungen Merkmal der neuen Vollversicherung der SDK. Es gibt keine versteckten Selbstbeteiligungen. Kunden entscheiden selbst, ob sie eine absolute oder prozentuale Selbstbeteiligung wählen.

Anpassbar

Beruf, Kind, Partnerschaft: Weil bei keinem Menschen immer alles gleich bleibt, gibt es bei der SDK eine Fülle an Wechsel- und Anpassungsoptionen. Die Absicherung passt sich dem Leben flexibel

an. Etwa bei beruflichen oder privaten Ereignissen wie Eltern- oder Pflegezeit sowie ereignisunabhängig bei Erreichen des 30., 35., 40., 45. und 50. Lebensjahres.

Welche Qualität die SDK-Vollversicherung hat, zeigen die Spitzenresultate bei aktuellen Produktratings: „sehr gut“ von Assekurata, „exzellent“ von Levelnine, „hervorragend“ von softfair, „ausgezeichnet“ von Morgen & Morgen, fünf Sterne von KVpro und bei ascore „Tarif des Monats“.

Die neue Vollversicherung der SDK wurde bewusst unter dem Leitgedanken „Gesundheit fair absichern“ entwickelt. Dazu gehören zahlreiche Gesundheitsdienstleistungen, die dabei helfen, gesund zu bleiben oder wieder gesund zu werden. Dass der Anspruch gelebt wird, bestätigen Focus Money und n-tv. Sie haben die SDK als „fairste private Krankenversicherung“ ausgezeichnet und ihr den „Deutschen Fairnesspreis“ verliehen. Weitere Informationen dazu finden Sie unter gesundheitsfair.de.

Ihr Ansprechpartner



Lutz Deske
Key Account Manager SLP, Pools und
Maklerverbände Nord
lutz.deske@sdk.de
Mobil: (0172) 42 55 245

Lutz Deske ist Versicherungsbetriebswirt (DVA) und seit rund 15 Jahren als Experte für die PKV am Markt tätig.



**Beitragsstabil
bis 1.1.2019!**

Hand in Hand ist ...

... wenn das Zusammenspiel stimmt.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Mit unserer PKV sind Ihre Kunden und Sie stark aufgestellt. Denn anders als bei den meisten Krankenversicherungen bleiben die Neugeschäftsbeiträge aller HanseMerkur Unisex-Vollversicherungstarife bis mindestens 2019 stabil. Damit setzen wir unsere bekannte Tradition in Sachen Beitragsstabilität fort. Und das gibt Sicherheit: nicht nur für das kommende Spiel, sondern die gesamte Saison. Starten Sie mit uns gemeinsam durch und lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

Was können wir als starker, unabhängiger Versicherer für Sie tun?

vertriebsportal@hansemerkur.de

Partner auf Augenhöhe

Im Porträt: Stephan Seidenfad, von Buddenbrock Concepts GmbH, Essen



Das Team der von Buddenbrock Concepts GmbH (v. li.): Michael Eiserfey, Prokurist und kaufmännischer Leiter; Desiree Fink, Assistentin des Geschäftsführers; Stephan Seidenfad, Geschäftsführer, und Alexander Steinmetz, Vertriebsdirektor

Wer die von Buddenbrock Concepts südlich des Essener Zentrums aufsucht, wähnt sich nicht nur aufgrund des literarischen Namens in einem Roman von Thomas Mann. Inmitten einer großzügigen Parkanlage residiert das Unternehmen in einem idyllischen Landhaus englischen Stils inmitten des Gebäudeensembles von Schloss Schellenberg, einer unter Denkmalschutz stehenden historischen Burganlage aus dem 12. Jahrhundert.

Und tatsächlich gibt es eine Verbindung: „Der Schriftsteller hatte die Familie unseres Gründers gefragt, ob er den Namen benutzen darf“, weiß Geschäftsführer Stephan Seidenfad. Der 43-Jährige ist seit Unternehmensstart im Jahr 2002 dabei und seit 2004 geschäftsführender Gesellschafter. „Wir waren zwei Jurastudenten, die sich bei AWD etwas dazuverdient haben“, erinnert sich Seidenfad, der aus einer Unternehmerfamilie stammt und schnell die Entwicklungschancen im Vertrieb begriff. Früh entstand die Idee, das Studium mit dem Vertriebsjob zu kombinieren. „Einer unserer Professoren hat uns sehr viel Know-how zum Thema Betriebsrenten vermittelt“, so Seidenfad.

Die von Buddenbrock Concepts spezialisierte sich auf Betriebsrenten und stellte erste Beraterkollegen ein. „Vor 12, 13 Jahren gab es kaum Konkurrenz in diesem Bereich“, weiß Seidenfad, „wir waren

bereits versierte Vermittler und haben recht schnell auch große Firmen als Kunden akquiriert.“ Doch die neuen Mitarbeiter taten sich schwer mit der Akquise. „Anfangs haben wir eine Menge Lehrgeld bezahlt, weil wir zwar wuchsen, aber dennoch unsere Berater mit einer ausreichenden Zahl Kunden versorgen konnten.“

Produktpalette erweitert

Die Lösung: Die Produktpalette wurde verbreitert, eine Allfinanz-Infrastruktur geschaffen. Dazu braucht man Partner. Eine erste Kooperation mit einem Pool wurde aufgelöst, weil die Strategien der beiden Unternehmen auseinanderdrifteten. „Es gab Reibungsverluste im Tagesgeschäft, Zusagen klappten nicht und wir wurden mit nicht sonderlich sinnvoller Software gequält“, erinnert sich der Geschäftsführer.

Die Krux: Mit ihrer starken Positionierung bei komplexen Betriebsrenten und vielen Direktanbindungen an Versicherer hatte der Essener Vertrieb für manche gängigen Pool-Dienstleistungen gar keine Verwendung. Seidenfad sondierte den Markt und veranstaltete 2007 einen „Beauty Contest“. „Wir haben einen Pool gesucht, für den wir exklusiv zu Betriebsrenten beraten konnten und der uns im Gegenzug mit technischem Know-how und den Beratungsfeldern

versorgt, in denen wir nicht stark positioniert waren“, so der Deal. Also keine klassische Pool-Partner-Beziehung, sondern eine Kooperation auf Augenhöhe, zu der auch der gemeinsame Einkauf von LV-Konditionen zählt. „Wir brauchen einen Partner, der unsere Kundenverwaltungstechnologie an die Anforderungen der Zeit anpasst“, so Seidenfad. Einer der neuen Berater im Unternehmen kannte Netfonds und schlug die Gruppe als möglichen Partner vor.

Strategischer Austausch mit Netfonds

Seidenfad schätzt an Netfonds insbesondere den menschlichen Faktor und die kurzen Entscheidungs- und Kommunikationswege: „Neben der wirtschaftlichen Stabilität des Pools ist das entscheidend. Die Nasen passen einfach!“ Der mehrmals jährlich stattfindende strategische Austausch mit Versicherungsvorstand Kieper ist ein weiterer großer Pluspunkt. „Wir haben jetzt auch die zweite Managementebene miteinbezogen, denn wenn Sie eine ergebnisorientierte Umsetzung wollen, müssen Sie die strategischen Schlaumeier auch mit denjenigen zusammenbringen, die das Projekt am Ende in die Praxis umsetzen.“

Seidenfad benennt einen weiteren Vorteil der Kooperation: „Netfonds bietet sowohl im Versicherungsbereich als auch bei den Softwarelösungen höchst individuelle Lösungen. Pauschale Konzepte funktionieren bei unseren Kunden nämlich nicht.“ Derzeit steht die gemeinsame Entwicklung einer umfassenden individuellen IT-Lösung für die von Buddenbrock Concepts an. Netfonds ist zudem ein wichtiger Partner in Sachen KV. Vermögensverwaltende Lösungen und Kapitalanlageimmobilien vermittelt die von Buddenbrock Concepts über eine weitere Dienstleister-Kooperation.

Heute arbeiten zwölf Angestellte am Unternehmenssitz in Essen und rund 80 Makler beraten für die von Buddenbrock Concepts. „Das Gros ist in Nordrhein-Westfalen konzentriert, aber wir haben auch Beratergruppen in Niedersachsen, am Bodensee und in München“, sagt Seidenfad. Neue Berater gewinnt das Unternehmen meist von High-End-Vertrieben, die auf Akademiker oder Heilberufe setzen. Banken als Recruiting-Quelle sind dagegen noch recht neu, auch hier besteht ein reger Informationsaustausch mit der Netfonds Gruppe.

B2B-Bereich wächst stark

Die Betriebsrente ist auch heute noch „unser schärfstes Schwert“, zunehmend wird aber auch das weitere B2B-Geschäft wichtiger. Die von Buddenbrock Concepts stellt ihre Dienstleistung auch Banken und Versicherern zur Verfügung. Die Privatbank M.M. Warburg & Co. ist hier einer der prominentesten Partner. Rund 20 Prozent des Geschäfts werden im B2B-Bereich erzielt, Tendenz steigend. Das Unternehmen legt viel Wert auf seine Unabhängigkeit, es bestehen keine Beteiligungen von Produktgebern oder Banken. 2016 erzielte die von Buddenbrock Concepts einen Umsatz in Höhe von

rund fünf Millionen Euro. Der Namensgeber Christian Freiherr von Buddenbrock ist mittlerweile aus dem operativen Geschäft ausgeschieden und fungiert heute als Beirat. Als Partner bei einer der größten Wirtschaftskanzleien fertigt er viele rechtliche Konzepte für das Unternehmen.

Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum. „Wir gehen massiv in die Geschäftsfelder, die großen Vertrieben zu kompliziert sind. Diese Beratung ist so individuell, dass der Kunde hier immer einen Men-



schen haben möchte.“ Über die Nahles-Rente freut sich Seidenfad: „Das Konzept wird scheitern, weil es von völlig falschen Prämissen ausgeht, aber es macht die Betriebsrente anspruchsvoller, erhöht die Haftung der Arbeitgeber und macht uns notwendiger denn je.“ Arbeitnehmer und Arbeitgeber seien oft schlecht informiert und würden nun gezwungen, sich über Betriebsrenten Gedanken zu machen.

Stephan Seidenfad ist verheiratet und hat zwei Töchter (acht und zwei Jahre alt). Seine Frau kümmert sich um das Recruiting und unterstützt bei der Organisation der Unternehmensevents. Am Wochenende ist Zeit für die Familie, sonntägliche Überstunden verlangt der Chef von seinen Mitarbeitern nicht: „Wenn nicht gerade unser Schloss brennt, muss ich am Wochenende niemandem auf die Nerven gehen“, lacht Seidenfad. ■ (o/)

Kontakt

von Buddenbrock Concepts GmbH
Schloss Schellenberg
Renteilichtung 1, 45134 Essen
Telefon: (0201) 10 22 77 0
www.vonbuddenbrock.de



Vorteil Niedrigzins!

Wie Sie Forward-Darlehen für die Anschlussfinanzierung nutzen

Forward-Darlehen bieten Kreditnehmern die Möglichkeit, sich schon heute die günstigen Zinsen für die Zukunft zu sichern. Das funktioniert aber nur zur Anschlussfinanzierung bei der Hausbank oder bei der Fremdbank.

Gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase empfehlen wir den Abschluss eines sogenannten Forward-Darlehens. Es handelt sich hierbei um eine besondere Form des Immobiliendarlehens. Bei der klassischen Neubau- oder Kauffinanzierung wird der Darlehensbetrag innerhalb weniger Wochen oder Monate abgerufen. Beim Forward-Darlehen erfolgt die Auszahlung in der Regel zu einem deutlich späteren Zeitpunkt.

Bis zu 66 Monate im Voraus können Forwardverträge abgeschlossen werden. Je nach Vorlaufzeit bis zur Auszahlung wird auf die aktuelle Kondition ein Zinsaufschlag fällig (zwischen 0,01 und 0,03 Prozent pro Monat, oft sind die ersten zwölf Monate oder bei Sonderaktionen sogar 24 Monate aufschlagsfrei).

Forward-Darlehen sind verbindlich

Mit der Vertragsunterschrift verpflichtet sich der Darlehensnehmer, den vereinbarten Darlehensbetrag auch abzurufen und die Sicherstellung des Darlehens, üblicherweise mit einer Grundschuld, zu garantieren. Eine nachträgliche Konditionsverhandlung zum Umschuldungstermin ist somit ausgeschlossen.

Damit ist das Forward-Darlehen nur für die Anschlussfinanzierung gedacht. Diese bildet zwar nur ein Teilsegment des Finanzierungsbereichs, sollte jedoch in ihrer Bedeutung nicht unterschätzt werden. Die aktuellen Marktkonditionen bieten kaum noch Spielraum nach unten. Daher ist es für Darlehensnehmer häufig sinnvoll, bei einem Auslaufen der Zinsbindung in den nächsten Monaten oder Jahren das aktuell sehr günstige Zinsniveau zu sichern.

Oft können in der aktuellen Phase die Zinskosten im Vergleich zur vorigen Festschreibung um 50 Prozent gesenkt werden. Der höhere Spielraum für die Tilgung oder andere Finanzanlagen eröffnet die Möglichkeit, die Rückzahlung zu beschleunigen und damit die

Zinskurve der Hypothekendarlehen und Öffentlichen Pfandbriefe



Laufzeit zu verkürzen, also eher als ursprünglich geplant ein schuldenfreies Eigenheim zu besitzen.

Was gibt es zu beachten?

- Mit einem Forward-Darlehen kann das Risiko steigender Zinsen in der Zukunft abgesichert werden.
- Für die Bestandsfinanzierung sichert man sich die aktuell günstigen Konditionen, ohne aufgrund einer vorzeitigen Ablöse vorfällige Entschädigung zahlen zu müssen.
- Für den Zeitraum bis zur Auszahlung des Forward-Darlehens wird für gewöhnlich ein geringer Zinsaufschlag verlangt. Somit liegt die Kondition für ein Forward-Darlehen in der Regel leicht über den aktuellen Konditionen.
- Das Forward-Darlehen muss immer zu der vereinbarten Kondition abgenommen werden. Wenn das Zinsniveau zum Zeitpunkt der Ablöse unter dem vereinbarten Zinssatz liegen sollte, können Kunden davon nicht mehr profitieren. Damit ist das Forward-Darlehen in einem historisch niedrigen Zinsniveau interessant, wenn von steigenden Zinsen auszugehen ist. ■ (dk)

Ihre Ansprechpartner



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



Dirk Kretschmar
Teamleiter Finanzierung select
dirk.kretschmar@finanzierung-select.de
Telefon: (0341) 30 34 50 450

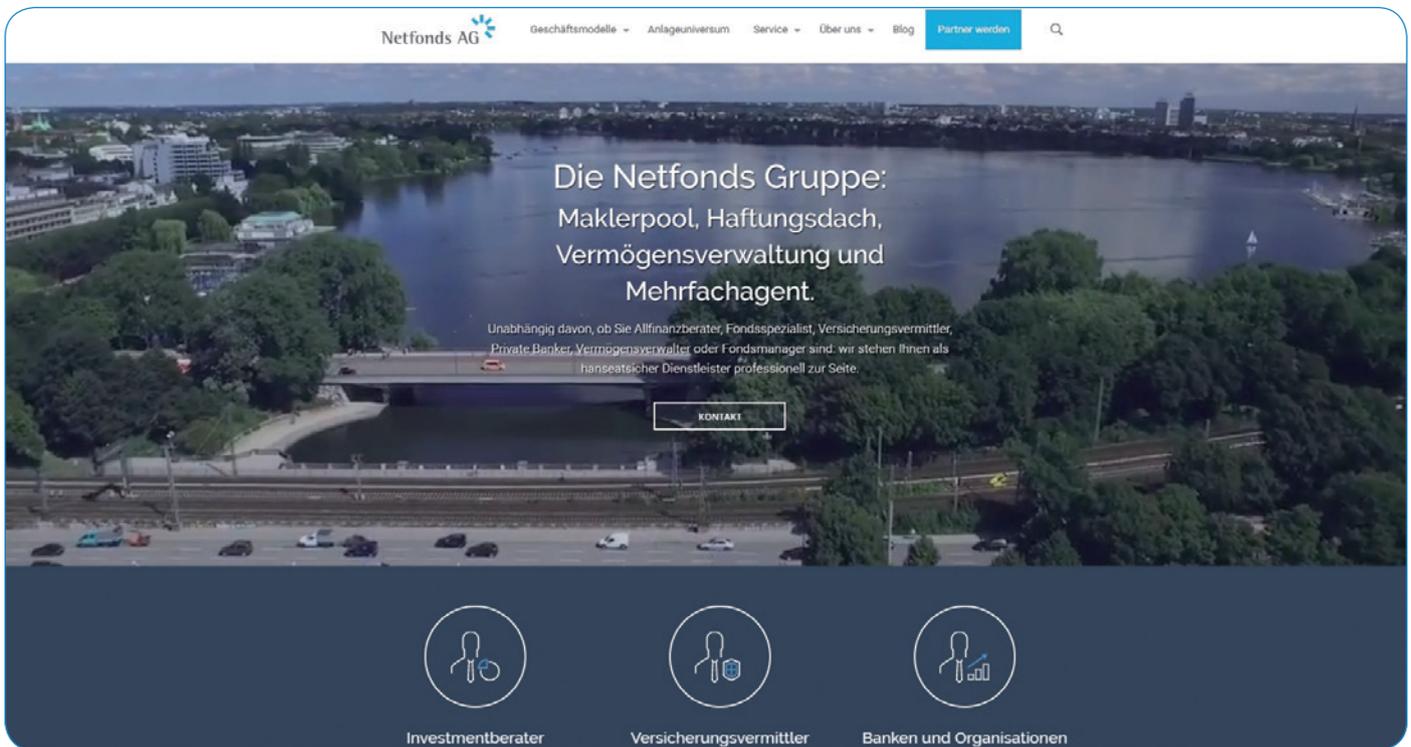
Baufinanzierungskonditionen

Sollzinzbildung	Gebundener Sollzinssatz	Effektiver Jahreszins (PAngV)
5 Jahre	0,80 % pro Jahr	0,80 % pro Jahr
10 Jahre	1,06 % pro Jahr	1,09 % pro Jahr
15 Jahre	1,57 % pro Jahr	1,60 % pro Jahr
20 Jahre	1,82 % pro Jahr	1,85 % pro Jahr

Stand: 24.08.2017. Beispielkonditionen bei Darlehen über 100,0 T€, Beleihung bis maximal 54 % des Objektwertes und erstrangiger Besicherung

NEU-NEU-NEU: www.netfonds.de

Netfonds präsentiert sich mit neuer Firmen-Homepage.



Passend zum Umzug der Netfonds Gruppe in neue Räumlichkeiten (siehe Seite 46) haben wir auch unser Erscheinungsbild unter der „anderen“ wichtigen Adresse überarbeitet. Die neue Homepage steht unter www.netfonds.de bereit und folgt dem Vorbild der bereits Anfang des Jahres neu erstellten Seite unseres Haftungsdachs, der NFS Netfonds.

Die Welt wird zunehmend digitaler, und das nicht nur im Rahmen von Arbeitsprozessen. Auch das tägliche Kommunikations- und Informationsverhalten fokussiert sich auf Onlinemedien. Logisch, dass man sich als Unternehmen der Onlinewelt nicht mehr entziehen kann, will man ein Stück vom „Kuchen“ abhaben. Das gilt für Net-

fonds ebenso wie für jeden Finanzberater. Betrachtet man die durchschnittliche Verteilung der Marketingkosten in deutschen Unternehmen, so zeigt sich auch hier der Fokus auf das Thema Online (siehe Grafik links).

Auch Netfonds investiert intensiv in den Ausbau der Online-Marketingkanäle. Der

professionelle Webauftritt stellt die Basis für unsere Onlineaktivitäten dar. An deren bisherigen Erfolg wollen wir mit dem aktuellen Netfonds-Relaunch anknüpfen.

Der Webauftritt als Tor zu mehr Neukunden

Im März 2017 starteten wir mit dem Relaunch der Website der NFS Netfonds. Vor dem Neustart lag der Anteil unserer Neukunden über Onlinekontakte bei unter 5 Prozent. Neupartner hatten wir bis zu dem Zeitpunkt weitestgehend über Empfehlungen unserer bestehenden Partner gewonnen. Die Empfehlung ist auch heute noch ein sehr wichtiger Wachstumsfaktor.

Allerdings: Inzwischen beträgt der Anteil unserer Interessentenanfragen über das Internet circa 50 Prozent. Die Gesamtzahl potenzieller Neukunden-Optionen hat sich somit verdoppelt. Im Ergebnis zeigt sich erfreulicherweise, dass wir bereits im Laufe des zweiten Quartals 2017 unser Jahresziel bezüglich der anvisierten Neupartneranbindungen übertreffen konnten. Voraussetzung für die positive Online-Entwicklung ist der optimierte Internetauftritt der NFS Netfonds, in dem wir uns klar strukturiert auf die Ansprache unserer Zielgruppen konzentrieren. Als Fortsetzung unserer Online-Marketing-Strategie haben wir nun auch die „Mutterseite“ der Netfonds Gruppe, www.netfonds.de, überarbeitet.



Klare Kundenansprache, Service-Nutzen und Persönlichkeit im Fokus

Die wichtigsten Fragen/Kriterien, die eine gelungene Seite beantworten beziehungsweise erfüllen sollte:

1. Was ist die Dienstleistung?
2. Für wen ist die Dienstleistung?
3. Wer ist das Unternehmen und was ist die Service-Motivation?
4. Welchen Nutzen hat die Dienstleistung für den Kunden?
5. Der Kunde muss die wesentlichen Informationen schnell und einfach finden!

Das Serviceportfolio der Netfonds Gruppe hat sich im Laufe der letzten Jahre stetig weiterentwickelt. Neben dem Maklerpool und Haftungsdach wurde die Vermögensverwaltung aufgebaut und ebenso im Bereich der Versicherungen ein Serviceportfolio für Mehrfachagenten, Großvertriebe und Banken. Unter www.netfonds.de finden Sie das vollständige Servicespektrum unserer Geschäftsmodelle ebenso wie eine klare Ansprache der Zielgruppen, für die wir tätig sind und sein wollen.

Neben den Dienstleistungen stellen wir aber auch die Menschen vor, die unser Team bilden. Denn Netfonds wäre nichts ohne seine Mitarbeiter! WIR LEBEN BERATUNG ist gelebte Firmen-Philosophie. Das macht uns und die Zusammenarbeit mit unseren Partnern aus. Das „Herz“ der Firma wollen wir daher auch im Netz präsentieren. Übrigens ist die am besten besuchte Unterseite der NFS-Website die „Team-Seite“ mit den Bildern der Geschäftsführung und der Mitarbeiter. Wetten, das ist bei Ihnen ebenfalls der Fall? Blickt man auf die Website-Zugriffsraten über stationäre Geräte im Vergleich zu mobilen Endgeräten, ist klar: Ein gelungener Online-auftritt muss beides können. Diese Anforderung wurde selbstverständlich auch erfüllt.

Was ist noch neu – der Netfonds-Blog

Auch unser Blog wurde neu aufgesetzt. Hier finden Sie nun aktuelle Themen aus der Netfonds-Welt. Die Inhalte des Blogs werden in unsere Newsletter integriert und umgekehrt werden die Newsartikel nun im Blog geführt. Ihr Vorteil: Für viele wichtige Themen Ihres täglichen Lebens stellt der Blog ab sofort ein Informationsarchiv dar. Schauen Sie mal vorbei und lesen Sie die neuen Netfonds-Nachrichten (siehe auch Seite 102).

Was ist noch neu – Netfonds auf Wikipedia.de

Das war kein leichtes Unterfangen, denn Wikipedia ist kein Unternehmensverzeichnis, bei dem man sich einfach anmeldet. Wikipedia lässt nur sehr große Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern auf die Seite oder „besondere“ Unternehmen, die etwa über eine hohe Innovationskraft verfügen. Ein unabhängiges Gremium prüft diese Kriterien akribisch. Umso mehr freuen wir uns darüber, unsere Unternehmensgeschichte jetzt und zukünftig auch auf Wikipedia dokumentieren zu dürfen (siehe Abbildung unten).

Ihr Ansprechpartner



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

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

The screenshot shows the Wikipedia article for 'Netfonds Gruppe'. The article text includes: 'Die Netfonds Gruppe ist eine deutsche Einkaufsgemeinschaft sowie Service-Dienstleister in den Bereichen Finanzen und Versicherungen. Die Muttergesellschaft Netfonds AG wurde im Jahr 2000 von Karsten Dömmier, Martin Steinmeyer und privaten Hamburgern gegründet. Zur Netfonds AG gehören diverse Tochtergesellschaften, die mit unterschiedlichen regulatorischen Erlaubnissen nach der Gewerbeordnung oder auch dem Kreditwesengesetz agieren. Der Firmenverbund wird als Netfonds Gruppe bezeichnet. Innerhalb des Konglomerates agiert die Netfonds AG als Maklerpool in den Erlaubnisbereichen des §34f Gewerbeordnung (Erlaubnis zur Beratung und Vermittlung von Investmentfonds) und §34d (Versicherungsmakler) und verfügt mit der Netfonds Financial Service GmbH über ein eigenes, bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingetragenes Haftungsdach mit einer Erlaubnis nach §32 Kreditwesengesetz (KWG). Neben diesen Erlaubnisbereichen und zugehörigen Dienstleistungen können Unternehmen, typischerweise Genossenschaftsbanken und Sparkassen, mit einem Status als Mehrfachagent über die NFS Netfonds Versicherungsservice AG ihr Versicherungsgeschäft administrieren. Partner der Netfonds Gruppe können ihren Kunden nahezu alle Finanzmarktprodukte anbieten. Dabei werden die Geschäftsbereiche Investment, Vermögensverwaltung, Versicherungen, Baufinanzierungen und Direktimmobilien abgedeckt. Dabei stellt die Netfonds Gruppe modernste IT-Prozesse zur Verfügung. Im Jahr 2015 erzielte die Gruppe einen Umsatzerlös von 78,3 Mio. € und gehört zu den größten und erfolgreichsten Finanzdienstleistern in dem Segment der deutschen Maklerpools und Haftungsdächern.'

The right sidebar contains the following information:

Netfonds Gruppe	
Rechtsform	Aktiengesellschaft
Gründung	2000
Sitz	Hamburg, Deutschland
Leitung	Karsten Dömmier Martin Steinmeyer Peer Reichelt Oliver Kieper
Mitarbeiter	130
Umsatz	78,30 Mio. € (2015)
Branche	Finanzdienstleistung
Website	www.netfonds.de

Die perfekte digitale Visitenkarte

Zielführende Homepages der Netfonds-Partner

In den vergangenen Ausgaben der einBlick haben wir Sie auf unser Angebot des Homepage-Baukastens aufmerksam gemacht: mit wenig Aufwand zu einer individuellen und modernen Internetpräsenz. Drei Designs stehen zur Auswahl und viele attraktive Tools können eingebunden werden. Dazu zählen Online-Fondsshop,

verschiedene Versicherungs-Vergleichsrechner und das Exporo-Crowdinvesting.

Heute präsentieren wir Ihnen ausgewählte Websites unserer Partner und ihre Erfahrungen mit dem Homepage-Tool der Netfonds Gruppe.

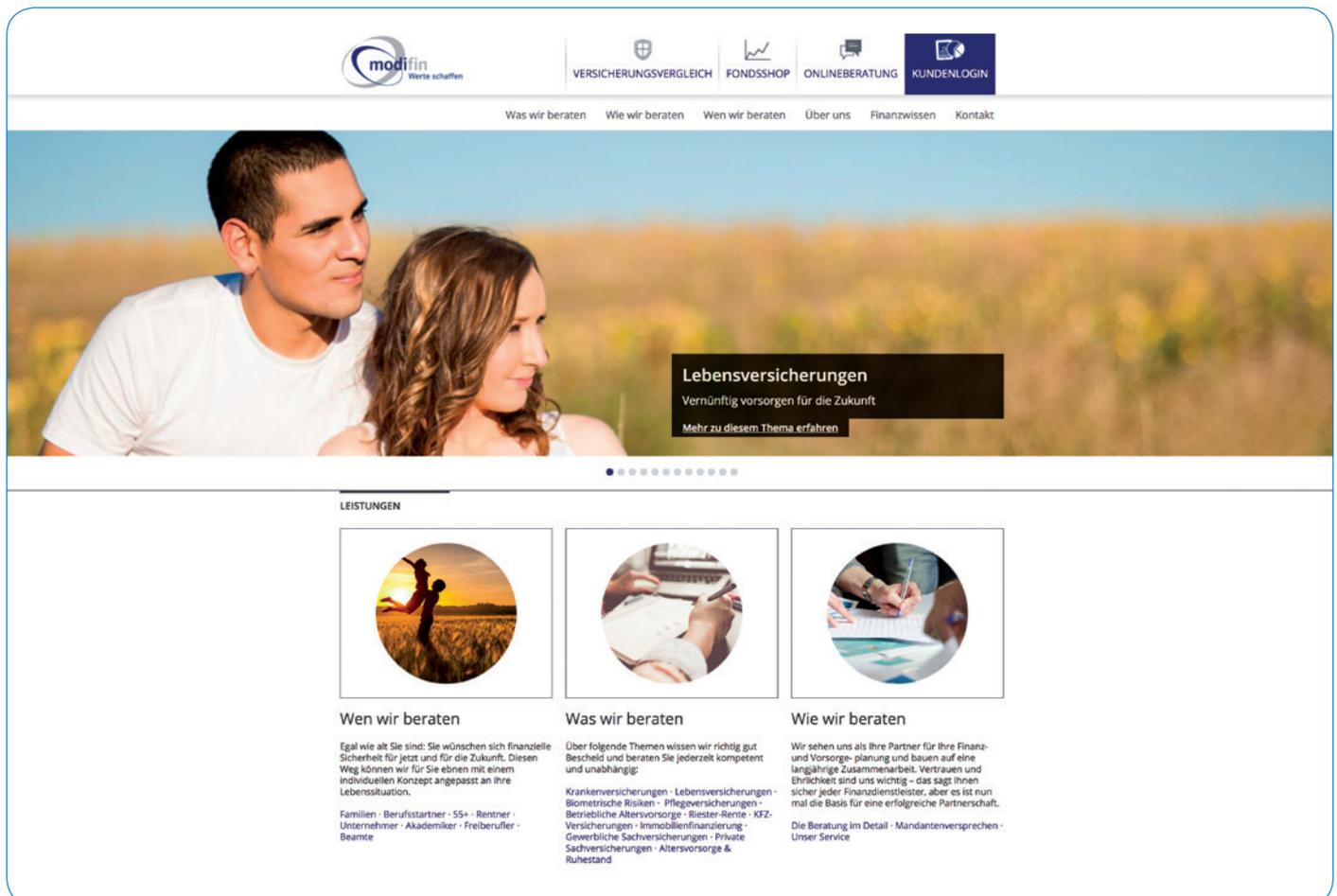
www.modi-fin.de

Beispiel 1:

Christian Diederich, modifin Diederich GmbH & Co. KG, Gütersloh:

„Eine runde Sache. Von der Bestellung bis zur fertigen Homepage haben wir gerade mal acht Tage benötigt. Verfügbar war die Seite für uns bereits nach drei Tagen, dann kam noch der persönliche Feinschliff. Die Textvorlagen von Netfonds konnten wir ausnahms-

los sehr gut nutzen, um unser Serviceangebot abzubilden. Lediglich die individuellen Beiträge zu den handelnden Personen bei modifin sowie Bilder vom Team mussten wir eigenhändig beisteuern. In puncto digitales Serviceangebot für Kunden sind wir nun up to date. Vergleichsrechner, Online-Depoteröffnung sowie die Online-Kunden-Depoteinsicht sind hilfreiche Tools, die unsere Kunden und mein Team zu schätzen wissen.“



modi-fin
Hilfe schaffen

VERSICHERUNGSVERGLEICH FONDS SHOP ONLINEBERATUNG KUNDENLOGIN

Was wir beraten | Wie wir beraten | Wen wir beraten | Über uns | Finanzwissen | Kontakt

Lebensversicherungen

Vernünftig vorsorgen für die Zukunft

[Mehr zu diesem Thema erfahren](#)

LEISTUNGEN



Wen wir beraten

Egal wie alt Sie sind: Sie wünschen sich finanzielle Sicherheit für jetzt und für die Zukunft. Diesen Weg können wir für Sie ebnen mit einem individuellen Konzept angepasst an Ihre Lebenssituation.

Familien · Berufspartner · 55+ · Rentner · Unternehmer · Akademiker · Freiberufler · Beamte



Was wir beraten

Über folgende Themen wissen wir richtig gut Bescheid und beraten Sie jederzeit kompetent und unabhängig:

Krankenversicherungen · Lebensversicherungen · Biometrische Risiken · Pflegeversicherungen · Betriebliche Altersvorsorge · Riester-Rente · KFZ-Versicherungen · Immobilienfinanzierung · Gewerbliche Sachversicherungen · Private Sachversicherungen · Altersvorsorge & Ruhestand



Wie wir beraten

Wir sehen uns als Ihre Partner für Ihre Finanz- und Vorsorgeplanung und bauen auf eine langjährige Zusammenarbeit. Vertrauen und Ehrlichkeit sind uns wichtig – das sagt Ihnen sicher jeder Finanzdienstleister, aber es ist nun mal die Basis für eine erfolgreiche Partnerschaft.

Die Beratung im Detail · Mandantenversprechen · Unser Service

Ihr eigene Website: Es gibt viele Gründe, die dafür sprechen – und vermutlich keinen dagegen!



www.heinze-finaninvest.de

Beispiel 2:

Andreas Heinze, HEINZE FINANZINVEST, München:

„Die eigene Unternehmens-Website? Ein wichtiger Baustein für den Start in die selbstständige Finanzberatung. Doch insbesondere in der Gründungsphase blieb wenig Zeit für die Gestaltung eines

professionellen Online-Auftritts. Umso mehr freue ich mich, dass wir mit dem Homepage-Baukasten von Netfonds eine schnelle und einfache Lösung gefunden haben, das Projekt erfolgreich umzusetzen. Unsere Bestandskunden wissen den Onlineservice der Depoteinsicht bereits zu schätzen.“





www.hammonia-am.com

Beispiel 3:

Stefan Könnecke, Hammonia Asset Management GmbH, Hamburg:

„Auch wenn wir die persönliche Finanzberatung jetzt und zukünftig als unsere Kernleistung betrachten, die Welt wird zunehmend digitaler. Und dazu gehört auch das Kommunikationsverhalten un-

serer Kunden. Diese Entwicklung gehen wir selbstverständlich mit und passen unseren Service an.

Wir freuen uns sehr, dass wir mit dem Netfonds-Homepage-Baukasten sowie den verfügbaren Onlinetools eine professionelle und einfache Lösung gefunden haben. Hammonia präsentiert sich nun online mit viel Liebe zu Hamburg und erfüllt die Erwartungen unserer Kunden.“

ab 29 Euro pro Monat
zzgl. 199 Euro Einrichtungskosten
www.netfonds.contiango.de

Ihr Ansprechpartner



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

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

Netfonds Gruppe

Office-Management-News



NEU

Besser informiert!

Die neuen Netfonds-Newsletter auf einen Blick

Die meisten Informationen aus unserem Hause erhalten Sie zweifelsfrei per E-Mail, genauer gesagt über die Netfonds-Newsletter. Auf diesem Weg teilen wir Ihnen nahezu alle Informationen mit, die Relevanz für unsere Zusammenarbeit und Ihren Arbeitsalltag haben. Bisher ist uns das auch bereits ganz gut gelungen, aber wir stellen fest: Das geht noch besser!

Wir haben Ihnen zugehört, haben Ideen und konstruktive Kritik aufgenommen und Wünsche gesammelt! Im Ergebnis präsentieren wir Ihnen ein neues Newsletter-Konzept!

Ab sofort informieren wir Sie klar voneinander getrennt in drei Themenkategorien:

1. Office-Management-Themen – immer montags
2. Produkte & Vertriebs-Support – immer donnerstags
3. Research-News – einmal pro Monat

Der Netfonds-Office-Management-Newsletter

Die Netfonds-Office-Management-News erleichtern Ihnen das Büroleben. Immer montags erhalten Sie aktuelles Wissen rund ums Backoffice, direkt von unseren Bereichsexperten. Klar strukturiert finden Sie schnell und zielgerichtet das nötige Know-how aus den Rubriken Software, Abwicklung, Provisionen, Bestandsübertragung, Vermögensverwaltung, Recht & Steuer sowie Compliance und Marketing.

Am Ende des Newsletters erhalten Sie zudem eine Übersicht über die Termine, die wir oder unsere Partner Ihnen zu diesen Themenbereichen anbieten, etwa Webinare und Events.

Der Netfonds-Produkte- und -Vertriebsnewsletter



Fit für den Vertrieb! Mit dem Newsletter „Produkte und Vertriebs-Support“ erhalten Sie Ihren Online-Vertriebskoffer. Expertenmeinungen, Produktneuheiten, Studienergebnisse oder auch Best-Practice-Stories aus unserem Partnerkreis füllen das neue Format. Auch hier runden thematisch passende Terminankündigungen den Newsletter ab.

Der Netfonds-Research-Newsletter





Ein Schmeckerl für unsere Investment-Partner: Einmal monatlich werden wir Sie zusätzlich mit umfassenden Research-News versorgen.

Unser Experte Sasa Perovic, ehemals Analyst bei Scope, analysiert und bewertet für Sie die Welt der Investmentanlagen. Markt- und Fondsanalysen, bereichert um gut recherchiertes Hintergrundwissen. Mit spannenden Interviews und Expertenmeinungen werden wir Ihnen hilfreich zur Seite stehen.

Der Netfonds-Sondernewsletter

NEU



100 Prozent ein Thema – 100 Prozent Aufmerksamkeit! Die Netfonds-„Sondernews“ erscheinen außer der Reihe und ohne feste Terminvorgaben, immer dann, wenn wir Ihnen etwas Besonderes mitteilen müssen oder wollen.

NEWS-Archiv: der neue Netfonds-Blog

Sie suchen eine bestimmte News? Kein Problem, denn ab sofort bleiben unsere langfristig relevanten News dauerhaft für Sie abrufbar, ohne dass Sie dazu den passenden Newsletter aus Ihrem Mailarchiv öffnen müssten.

Unter www.netfonds.de finden Sie nicht nur unsere neue Unternehmens-Website (siehe dazu auch Seite 97), sondern ebenso den Netfonds-Blog. Die Themen der aktuellen und vorangegangenen Newsletter finden Sie hier alle „auf einen Schlag“ versammelt!

Schauen Sie mal rein! ■ (os)

Ihr Ansprechpartner



Olaf Schürmann

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

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

Jahresauftakt 2018 – Save the Date

Top-Partner-Meeting Versicherung im Februar 2018



Wir freuen uns auch im kommenden Jahr auf die inzwischen etablierte Netfonds-Jahresauftaktveranstaltung des Versicherungsbereichs. Der Termin steht nun auch final fest: Vom 7. bis 9. Februar 2018 werden wir erneut 100 unserer erfolgreichsten Partner begrüßen. Nachdem das Event in diesem Jahr am Weißenhäuser Strand an der Ostsee stattfand, haben wir diesmal das Romantikhôtel Bergström (im Bild oben) in Lüneburg ausgewählt. Die historischen, liebevoll restaurierten Gebäude des Hotels bilden ein

einmaliges Ensemble im Wasserviertel im Herzen der mittelalterlichen Altstadt. Dort erwarten die Teilnehmer der Veranstaltung wieder spannende und informative Fachvorträge verschiedener Gesellschaften, Workshops der Netfonds AG und eine hochkarätige Talkrunde mit Überraschungsgästen.

Wir freuen uns schon auf einen tollen Austausch zwischen Maklern, Maklerbetreuern, geladenen Gästen und Mitarbeitern der Netfonds AG. ■ (im)

Renner- und Pennerliste für Herbst 2017

Umfassende Netfonds-Erfahrungswerte zur aktuellen Produktlandschaft

INVESTMENT

↑ RENNER	Boutiquenfonds	Die Nachfrage nach Boutiquenfonds nimmt kontinuierlich zu. Dieser Trend ist nicht unbegründet, denn die bekannten Dauerseller sind bereits in vielen Depots vertreten und Boutiquenfonds können zu einer sinnvollen Diversifikation beitragen.
↑ RENNER	Aktienfonds – aktives Cash-Management	Dieser Fondsansatz erinnert durchaus etwas an vermögensverwaltende Strategien. Entsprechend erfreuen sich Aktienfonds mit einem aktiven Cash-Management erhöhter Nachfrage. Statt wie früher auf Long-only-Strategien zu setzen, vertrauen Berater und Kunden vermehrt der Expertise erfahrener Fondsmanager.
↓ PENNER	Geldmarktfonds	Mittelfristig dürften klassische Geldmarktfonds weiterhin kaum Rendite oder womöglich sogar eher Verluste verbuchen. Anleger, die investiert sind oder kurzfristig investieren möchten, werden daher vermutlich größtenteils enttäuscht.

BETEILIGUNGEN

↑ RENNER	Secundus Substanzportfolio	Der Zweitmarkt der geschlossenen Fonds bietet gerade jetzt enorme Chancen, wenn man die Kompetenz besitzt, die Spreu vom Weizen zu trennen. Bilanzierungsregelungen der Banken und persönliche Sondersituationen bewegen einige Inhaber von Kommanditanteilen zum Verkauf mit großen Wertabschlägen. Hier konnte Secundus schon vielfach ein glückliches Händchen beweisen. Die Erfolgsgeschichte wird sich mit dem „Substanzportfolio 3“ fortsetzen!
↓ PENNER	Regulierungs-Umgehungsversuche	Kontrollsysteme und Transparenzvorschriften können den Markt nachhaltig heilen. Anbieterseitig ist es nun weitaus schwieriger, gegen Anlagebedingungen zu verstoßen oder Cashflows zu verschleiern. Einige „Marktteilnehmer“ suchen und finden dennoch Auswege in die intransparente, unregulierte Welt. Wir raten dazu, bei Direktinvestments, Nachrangdarlehen und Genussrechten sehr genau zu prüfen!

VERSICHERUNGEN

↑ RENNER	Prozessoptimierung	Bereits über 50.000 Verträge sind durch unsere neuen Key-Accounter als Massen-BÜ übertragen worden. Prozessoptimierung in der Bestandsführung lohnt sich nachhaltig.
↑ RENNER	DIN-Tool FINOSO	FINOSO wird nun unterstützt durch Tarifbewertung nach Kriterien des Verbraucherschutzes mit TARIFAIR.
↑ RENNER	Versicherungs-News	Unsere Kollegin Franziska Pohl erstellt künftig redaktionelle Highlights aus den Fachabteilungen. Effektive Informationen anstelle von Werbetexten der Gesellschaften.
↓ PENNER	GKV für Beamte	Hamburg öffnet die GKV für Beamte. Damit wird mittelfristig die Öffnungsaktion der PKV bedroht. Und Beamten mit gesundheitlichen Einschränkungen bleibt der Eintritt in die PKV versperrt.
↓ PENNER	Veraltete Pflgetarife	Pflegeversicherungstarife, die immer noch Pflegegrad und Pflegestufe verwechseln. Mittlerweile sollten es doch alle begriffen haben. Das Pflegestärkungsgesetz II trat schließlich zum 1. Januar 2017 in Kraft.

SAVE THE DATE

25. bis 27. Oktober 2017
Westfalahalle Dortmund – Halle 4, Stand E14

WIR SIND FÜR SIE DA



FONDSKONGRESS 2018

24. und 25. Januar im Congress Center Rosengarten in Mannheim



Netfonds gewann zuletzt den Deutschen Poolpreis sechs Mal in Folge. Vielen Dank an unsere Partner für die Zustimmung und das Vertrauen. Besuchen Sie uns auch 2018 auf dem Fondskongress!

VIP de luxe

Rückblick auf die VIP-Events der Netfonds Gruppe

Stetige Weiterbildung unterstützt unsere Partner im alltäglichen Geschäft. Daher fanden auch in diesem Jahr unsere etablierten VIP-Events in verschiedenen Regionen Deutschlands statt. Ob Nord-, Mitte- oder Süd-Event: Fachinformationen, sachlicher Austausch und ein kräftiger Schuss Entspannung in schöner Landschaft bilden die richtige Mischung, die unsere Partner an den Veranstaltungen der Netfonds Gruppe besonders schätzen.

Nord-Event 2017

In diesem Jahr wurde das Golfen in den Süden verlagert. Unsere Partner durften sich auf dem Nord-Event stattdessen auf ein paar Tage an der Ostsee freuen. Dazu begrüßten wir Ende April über 50 unserer Partner im Investmentbereich in der Yachthafenresidenz Hohe Düne.

Neben Vorträgen und spannenden Themen rund um den aktuellen Finanzmarkt regte am zweiten Tag vor allem das Thema „Recht-

licher Rundumschlag“ von allgemeinen Haftungsfallen bis hin zu MiFID II zur Diskussion an. Nachmittags wurde dann der Teamgeist unter den Seglern gestärkt. Die Segelanfänger meisterten ihren ersten Segeltörn mit Bravour. Auch für die nicht seetauglichen Teilnehmer hatten wir eine tolle Alternative mit einer Fahrradtour an der Ostseeküste entlang. Abends konnten die Partner den Tag bei leckerem Essen und Gesprächen ausklingen lassen.



Süd-Event 2017

Unser Süd-Event fand dieses Jahr in Bayern am schönen Starnberger See im Seehotel Leoni statt. Nach den informativen Vorträgen an den ersten Tagen durften sich unsere Golfer auf ein spannendes Turnier freuen und die Golfinteressierten erwartete ein Schnupperkurs.

Für die weniger Golfinteressierten ging es mit einer „Team-Rallye“ durch die Wälder am Starnberger See. Zur Abkühlung wagte sogar einer aus dem Gewinnerteam den Sprung in den kalten See. Wir freuen uns schon auf das nächste Süd-Event der Netfonds Gruppe im Jahr 2018.



Mitte-Event 2017

In der gleichermaßen historischen wie lebendigen, jungen Stadt Marburg fand unser Mitte-Event in diesem Jahr statt. Wir begrüßten dazu über 35 unserer Partner mit spannenden Vorträgen und Diskussionen. Der zweite Tag endete vor dem Mittag mit einer regen Diskussion zum Thema MiFID II. Nachmittags war Kräfteres- sen beim Drachenbootrennen angesagt. Nach Auswertung des

Videos einigten wir uns auf ein Unentschieden. Der Tag endete mit einer Stadtführung zum Bückingsgarten und einem wunderschönen Ausblick auf ganz Marburg.

Auch 2018 finden die etablierten VIP-Events in verschiedenen Re- gionen Deutschlands statt. einBlick wird Sie weiterhin auf dem Laufenden halten. ■ (mf)



NFS-Jahresauftakt am 23. Februar 2018 in Hamburg



Bereits im letzten Jahr mit Netfonds-Moderator Christian Hammer (Bild unten) war der Jahresauftakt sehr gut besucht.

Save the Date: Wir freuen uns auf die Jahresauftaktveranstaltung 2018! Am 22. Februar 2018 haben die NFS-Partner die Möglich- keit, an unserem NFS-Steuer-Workshop „Steuer-Updates 2018“ im Hotel Hafen Hamburg teilzunehmen.

Am 23. Februar 2018 begrüßen wir unsere Partner dann im Ho- tel Atlantic Kempinski in Hamburg zur Jahresauftaktveranstaltung. Unsere Partner erwarten spannende Vorträge von mehreren Gast- referenten. Abends haben die Teilnehmer genügend Zeit, um sich fachlich auszutauschen. Notieren Sie sich diesen Termin!

Ihre Ansprechpartnerin

Margret Fink

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



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





Micha Heinze, Leiter Großkunden Gottfried Schulz Automobilhandels SE (links) im Gespräch mit Kersten Heyn

Audi Leistungs-Plus: verbesserte Konditionen im Netfonds-Mobility-Programm

Experten-Interview mit Micha Heinze, Gottfried Schulz Automobilhandels SE

Welche Vorteile genießen Netfonds-Partner über unser Mobility-Programm? Kersten Heyn, Leiter Vertriebsunterstützung der Netfonds Gruppe, spricht im Interview mit Micha Heinze, Leiter Großkunden Gottfried Schulz Automobilhandels SE, über aktuelle Angebote und Leistungen.

Verbesserte Konditionen für ausgewählte Fahrzeuge – was steckt dahinter?

Micha Heinze: Wir haben die Konditionen im Netfonds Mobility-Programm ganz gezielt überprüft. Das Ergebnis kann sich sehen lassen – verbesserte Konditionen für Fahrzeuge mit mehr Motorleistung mit dem neuen Audi Leistungs-Plus. Der Wunsch nach mehr Kilowatt, mehr Leistung, mehr Fahrvergnügen zum günstigeren Preis wird jetzt für jeden Netfonds-Partner Realität. So können wir Modelle wie beispielweise den Audi S3 Sportback oder die entsprechende Limousine zu noch günstigeren Konditionen anbieten, sowohl im Leasing als auch im Kauf!

Das heißt: mehr Leistung nur unter der Motorhaube?

Heinze: Nicht nur. Unser Ziel war es, mehr Leistung sowohl in den Konditionen für Netfonds Mobility als auch unter der Motorhaube anbieten zu können. Unsere aktuellen Highlights sind hier die Top-Offer für den Audi A4 und A6 Avant. Als nahezu perfekten Allrounder kann ich beispielweise den Audi A6 mit der 190-PS-TDI-Motorisierung für monatlich 199 Euro netto in der Zwei-Jahres-Variante im Leasingmodell nur empfehlen.

Bezieht sich das Leistungs-Plus auch auf VW-Modelle?

Heinze: Selbstverständlich! Besonders hervorzuheben sind hier die Leasingangebote für den VW Tiguan, den VW Passat Variant sowie den neuen VW Arteon, den wir im Netfonds Mobility-Programm in der Top-Ausstattung „R-Line“ anbieten.

Wie sieht es mit Top-Konditionen für Fahrzeuge mit alternativen Antrieben aus?

Heinze: Sie meinen Fahrzeuge wie zum Beispiel den Audi A3 Sportback e-tron oder den E-Golf? Diese Fahrzeuge erfreuen sich immer größerer Beliebtheit! Daher war es für uns sehr wichtig, sie mit entsprechenden Konditionen mit ins Repertoire des Netfonds Mobility-Programms aufzunehmen. Und für diejenigen, die in Sachen Motorleistung auch noch profitieren wollen, gibt es die Top-Angebote für den Golf GTE!

Welches Angebot mit kurzer Laufzeit ist aktuell das Highlight im Netfonds Mobility-Programm?

Heinze: Der Audi A4 Avant mit dem bewährten 150-PS-Benziner. Für alle, die sich ungern lange binden wollen, gibt es gute Nachrichten im Leistungs-Plus! Denn dieses Fahrzeug bieten wir aktuell im Top-Offer für 149 Euro netto monatliche Rate über eine Laufzeit von nur einem Jahr an. Hierbei handelt es sich um eine zeitlich stark befristete Aktion. Interessierte sollten daher nicht lange überlegen.

Fällt denn bei diesen kleinen Raten nicht auch eine Leasing-Sonderzahlung an?

Heinze: Diese fällt bei allen Angeboten im Netfonds Mobility-Programm nicht an! Natürlich bleiben alle Vorteile weiterhin erhalten. Das Thema Kostensicherheit ist und bleibt ein sehr zentrales „Zahnrad“ – auch im Leistungs-Plus.

Sind flexible Laufzeiten bei allen Top-Angeboten möglich?

Heinze: Laufzeit und Bindung ist ein Thema, welches im Businessbereich immer präsenter wird – aus gutem Grund. Denn das Fahrzeug übernimmt hier, über die private Nutzung hinaus, eine sehr zentrale Rolle im geschäftlichen Alltag. Hier müssen nicht nur Ausstattung und Motorisierung passen, sondern eben auch die richtige Wahl des zeitlichen Planungshorizonts, um auf Veränderungen schnell reagieren zu können. Daher bieten wir bei jedem Angebot die Möglichkeit, die Laufzeit vor Vertragsabschluss zu bestimmen, ohne dass es dabei zu überhöhten Raten oder einer Sonderzahlung kommt.

Welche Nutzungsvarianten können gewählt haben?

Heinze: Eine berechtigte Frage. Denn über die attraktiven Leasing- und Finanzierungsangebote hinaus haben Ihre Vertriebspartner im Rahmen des Netfonds Mobility-Programms auch Zugang zu exklusiv ausgewählten Gebrauchtwagen-Angeboten. Diese werden wir über die Newsletter regelmäßig herausstellen.

Können die Fahrzeuge auch beim regionalen Partner mit den Netfonds-Konditionen bestellt werden?

Heinze: Um diese Konditionen im Rahmenvertrag nutzen zu können, muss die Fahrzeugbestellung exklusiv über uns als zentral

Das Audi Großkunden Leistungszentrum bietet neben der langjährigen Erfahrung in der Großkundenbetreuung:

- bundesweite Zustellung inklusive Anlieferung bis zur Haustür
- feste Ansprechpartner für ein zuverlässiges Account- und Betreuungsmanagement
- kompetente Beratung rund um alle attraktiven Dienstleistungspakete im Hinblick auf Wartung & Verschleiß sowie Reifen
- Für den aktuellen Audi A6 ist das Wartungs- und Verschleißpaket bereits für 10 Euro im Monat möglich – ein Highlight!

Entdecken Sie jetzt die Möglichkeiten und lassen Sie sich beraten: zu Ihrem Wunschfahrzeug mit Ihrer Wunschausstattung sowie Ihrer Wunschmotorisierung – ideal kombiniert mit Ihrem persönlichen Leistungs-Plus.

betreuenden Partner mit dem Abrufschein und der unterschriebenen Teilnahmebedingung der Netfonds AG laufen. Wir sind als Großkunden-Leistungszentrum Rheinland mit den Partnerbetrieben, dem Audi Zentrum Neuss, unserem VW- und Skoda-Betrieb in Neuss sowie unserem Seat-Betrieb in Dormagen, bei allen Anfragen zu den Herstellern Audi, VW, Seat und Skoda Ihre direkten und kompetenten Ansprechpartner.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

Weitere Informationen über unsere Ansprechpartner sowie unter www.audi-zentrum-neuss.de

Ihre Ansprechpartner



Julian Eckold
Großkundenberater
Gottfried Schultz Automobilhandels SE
julian.eckold@audi-zentrum-neuss.de
Tel.: (02131) 9456 - 81



Markus Fresen
Verkaufsberater Neuwagen
Audi Zentrum Neuss
markus.fresen@audi-zentrum-neuss.de
Tel.: (02131) 94 56 - 18

Unsere aktuellen Stellenangebote
finden Sie unter WWW.NETFONDS.DE

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.



Adelaide Paffen, Empfang

 Nach ihrer Ausbildung zur Hotelfachfrau unterstützt uns Adelaide seit Mai 2017 am Empfang und betreut unsere Partner und Vermittler im telefonischen und persönlichen Erstkontakt.

Warum Netfonds? „Ich arbeite gerne bei der Netfonds Gruppe, da hier ein tolles Arbeitsklima herrscht. Hinzufügend bietet mir meine Arbeit bei Netfonds viel Abwechslung und viele Mitgestaltungsmöglichkeiten. Es macht einfach Spaß, in so einem jungen und energischen Hamburger Unternehmen zu arbeiten.“



Franziska Maria Pohl, Versicherungsbereich

 Franziska verstärkt seit Mitte Mai 2017 zum einen als Key Account Managerin den Versicherungsbereich und zum anderen innerhalb der Produktkommunikation mit unseren Gesellschaftspartnern die Geschäftsfeldentwicklung der Netfonds AG. Als gelernte Eventmanagerin wird sie außerdem die Bereiche Presse, Marketing und Event unterstützen.

Warum Netfonds? „Von gemeinsamen Veranstaltungen war mir Netfonds bereits bekannt und stets sehr sympathisch. Mir ist am wichtigsten, gerne zur Arbeit zu gehen, weil ich mein Team schätze und meine Aufgabenbereiche als neue Herausforderung sehe. Ich freue mich auf meine berufliche Zukunft bei Netfonds!“



Sebastian Götz, Versicherungsbereich

 Als gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen verstärkt Sebastian seit dem 1. April 2017 unseren Versicherungsbereich und ist hier im Antragservice tätig. Aktuell absolviert er ein berufsbegleitendes Studium zum Bachelor of Science in BWL & Wirtschaftspsychologie, welches er voraussichtlich in den nächsten Monaten erfolgreich beenden wird.

Warum Netfonds? „Die freundliche und angenehme Arbeitsatmosphäre, das Arbeiten im Team und neue Herausforderungen zu erleben, das alles motiviert mich, Teil eines aufstrebenden Unternehmens zu sein.“



Sehriban Okuducu, Versicherungsbereich

 Als gelernte Bürokauffrau gehört Sehriban seit Mitte Juni 2017 dem Versicherungsbereich im Abwicklungsservice an und ist hier unter anderem für die Dokumentenverwaltung und das Projekt „BiPRO“ zuständig.

Warum Netfonds? „Bei Netfonds treffe ich auf ein dynamisches und junges Team. Das in mich gesetzte Vertrauen durch die Zuweisung neuer und spannender Projekte reizt mich und lässt mich an neuen Herausforderungen wachsen. Vor allem das corporate behaviour und der Führungsstil auf Augenhöhe sprechen mich bei Netfonds sehr an.“



Elsa Dömeland, Versicherungsbereich

 Nach ihrem Studium zum Bachelor of Laws in Finanzen und Versicherung verstärkt Elsa seit Juni 2017 das Team der Vertriebsunterstützung im LV-Bereich.

Warum Netfonds? „Netfonds bietet mir eine neue, interessante Herausforderung und Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Die abwechslungsreichen Aufgaben und die angenehme Arbeitsatmosphäre machen Netfonds für mich zum perfekten Arbeitgeber.“



Janna Hansen, Abwicklungsservice Investmentbereich

 Als gelernte Bankkauffrau gehört Janna seit Ende Juli 2017 zum Netfonds-Team. Als Ansprechpartnerin für die Antragsbearbeitung der DWS unterstützt sie seither den Abwicklungsservice im Investmentbereich.

Warum Netfonds? „Für Netfonds sprechen die freundliche Atmosphäre, die flachen Hierarchien und die kurzen Entscheidungswege. Darüber hinaus finde ich das Geschäftsmodell eines Maklerpools spannend, es bietet mir eine neue Herausforderung, an der ich wachsen möchte.“



Jonas Müller,
Abwicklungsservice Investmentbereich

Als gelernter Industriekaufmann ist Jonas seit Mitte Juli 2017 im Abwicklungsservice des Investmentbereichs tätig und hier Ansprechpartner für die FFB, FodB und Ebase.

Warum Netfonds? „Ich wollte mich beruflich verändern und Netfonds bietet mir tolle neue Herausforderungen und ein angenehmes Betriebsklima.“



Markus Metins, Compliance

Markus ist gelernter Bankkaufmann und beendete im Sommer 2016 sein Studium zum Bachelor of Laws. Seit dem 1. Juni 2017 verstärkt er unseren Compliance-Bereich.

Warum Netfonds? „Die Start-up-Atmosphäre im Herzen Hamburgs hat mich direkt angesprochen.“



Stefan Görtz, Controlling

Als gelernter Kaufmann für Marketingkommunikation mit erfolgreich abgeschlossenem Studium zum Bachelor of Arts war Stefan zunächst in einer Unternehmensberatung tätig. In den vergangenen zwei Jahren fungierte er als Assistent der Geschäftsführung für ein Emissionshaus. Seit Anfang August 2017 unterstützt er uns nun im Controlling.

Warum Netfonds? „Meine Aufgaben sind breit gefächert, sehr fordernd und motivierend. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter fachlich stark und sehr herzlich, so dass der Wohlfühlfaktor bei Netfonds trotz komplexer Aufgaben sehr hoch ist.“

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 mit Ihnen! ■ (sha)



SELBSTCHEF  DE

Vom Banker zum freien Finanzberater!

„Meine Kunden vertrauten mir. Aber die Vertriebsvorgaben meiner Bank deckten sich nicht mit meiner Vorstellung, langfristig und strategisch zu agieren bzw. zu beraten. Das war der Grund, warum ich mich selbständig gemacht habe – mit Erfolg!“

René Radtke – 20 Jahre Berufserfahrung im Bankensektor

Das Gründerportal für Private Banker

www.selbstchef.de

NEU Jetzt online mit Einkommens-Check!

WIR LEBEN BERATUNG

Hinter den Kulissen der Netfonds Gruppe

Lernen Sie unsere Teams und Mitarbeiter kennen.

In dieser Serie stellen wir Ihnen schrittweise die Mitarbeiter der Netfonds Gruppe vor, die hinter den Kulissen vielfältige Aufgaben für Sie erledigen. Diesmal nehmen wir das Team der Netfonds-Poststelle in den Fokus. Teamleiter Dion Seehaase und seine Kolle-

gen Jeanette Erfkamp, Aneta Reuter, Marina Smolarowa und Jürgen Dallner sorgen dafür, dass alles, was bei Netfonds ankommt, gescannt und verarbeitet wird und stets den richtigen Empfänger erreicht.



Jeanette Erfkamp,
34 Jahre, ledig, ein Kind



Aneta Reuter,
40 Jahre, verheiratet

Was machen Sie bei Netfonds?

Unser gesamtes Team ist zuständig für die Bearbeitung der Eingangspost des Unternehmens. Wir kümmern uns um die zeitnahe Erfassung aller eingehenden Unterlagen sowie deren Weiterleitung an die unterschiedlichen Bereiche wie beispielsweise Investment, Versicherungen oder Beteiligungen. Vor meiner Elternzeit im Jahr 2013 habe ich den Versicherungsbereich unterstützt.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Bei Netfonds stimmt für mich einfach alles: insbesondere aber das perfekte Betriebsklima und die hilfsbereiten und freundlichen Kollegen. So macht das Arbeiten jeden Tag aufs Neue Spaß!

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Ende 2009 bin ich aus der Nähe von Leipzig nach Hamburg gezogen und arbeite nunmehr seit März 2010 bei der Netfonds AG. Ich bin durch eine Stellenausschreibung auf Netfonds aufmerksam geworden.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Meine Freizeit verbringe ich immer im Kreise meiner Liebsten: Ich verbringe viel Zeit mit meinem vierjährigen Sohn, treffe mich gerne mit Freunden und fahre, sooft es die Zeit zulässt, in die Heimat zu meiner Familie.

Was machen Sie bei Netfonds?

Ich arbeite in der Postabteilung. Mit meinen Kollegen verarbeite ich eingehende Briefe, die dann weiter in die verschiedenen Abteilungen geleitet werden. Ich scanne zudem die Versicherungspost. Des Weiteren arbeite ich in der Abwicklung des Investment-Bereichs – dort erfasse ich Anträge, Personendokumente und Servicegebühren.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Mir gefallen die freundliche Atmosphäre und die immer offene und gute Zusammenarbeit.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Ich habe am 1. April 2014 angefangen, bei Netfonds zu arbeiten. Das Stellenangebot habe ich im Internet gefunden.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

In meiner Freizeit bin ich Sprach- und Geschichtslehrerin. Aus diesem Grund beschäftige ich mich umfangreich mit persischer Sprache und Kultur. Ich bin deswegen mit vielen Iranern und Afghanen, die Deutsch lernen möchten, im stetigen Austausch. Nachmittags und an den Wochenenden bin ich auch in vielen Bereichen sozialer Arbeit tätig. Außerdem reise ich sehr gerne.



Marina Smolarowa,
64 Jahre, ledig, zwei Kinder

Was machen Sie bei Netfonds?

Ich bin für das Scannen der Unterlagen des Versicherungs-, Investment- und Hamburger-Vermögen-Bereichs zuständig. Des Weiteren wird von mir überprüft, ob die gescannten Dokumente für den jeweiligen Bereich im System vollständig abrufbar sind.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Der immer freundliche Kontakt mit meinen Kollegen.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Vor sechs Jahren bin ich auf der Internetseite monster.de auf die Netfonds AG aufmerksam geworden.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Ich besitze einen Kleingarten, deshalb bin ich oft an diesem Ort und kann mich dort prächtig erholen.



Jürgen Dallner,
65 Jahre, verheiratet, ein Kind

Was machen Sie bei Netfonds?

Ich bin mit meinen netten Kolleginnen für das Verteilen und Scannen der gesamten Eingangspost zuständig. Zurzeit werde ich gerade in den Bereich Investment von meiner Kollegin eingearbeitet.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Die kollegiale Zusammenarbeit im Team mit allen Abteilungen und die immer konstruktive Teamführung durch unseren Teamleiter.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Ich kam im Juli 2013 über eine Stellenanzeige im Internet zu Netfonds, nachdem ich als Vertriebsmanager bei der Postbank in Ruhland gegangen war.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Neben meiner Teilzeitbeschäftigung genieße ich das Leben. Bewegung in der Natur, Lesen und gutes Essen, Treffen mit Freunden – gehören einfach dazu.



Dion Seehaase,
26 Jahre, ledig

Was machen Sie bei Netfonds?

Ich bin bei Netfonds als Junior Key Account Manager im Versicherungsbereich und als Teamleiter Service Posteingang zuständig.

Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Sehr angenehmes Betriebsklima familiärer Art und die Forderung und Förderung in der beruflichen Tätigkeit.

Wann und wie kamen Sie zu Netfonds?

Anfang des Jahres 2012 bin ich auf Netfonds auf einer Versicherungsmesse in Berlin aufmerksam geworden und seitdem hier tätig.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Außerhalb meines Berufs ist mein Haupthobby der Sport Fußball. Ich spiele selbst in einem Verein und es findet eigentlich kein Spiel im Fernsehen ohne mich statt.

Mein Praktikum bei der Netfonds Gruppe

Ein Erfahrungsbericht von Jan Apel

Als ich im Zuge meiner Suche nach einem Praktikumsplatz im vergangenen Winter auf die Netfonds Gruppe traf, war mir das Unternehmen sofort sympathisch. Ich habe von Juni bis September dieses Jahres ein viermonatiges Praktikum absolviert im Bereich Compliance der NFS Netfonds Financial Service, des Haftungs-dachs der Netfonds AG.

Am ersten Tag wurde ich sehr herzlich von meiner Abteilung begrüßt. Nach anschließendem Herumführen im Unternehmen und einer Vorstellung aller Kollegen per Du saß ich im Gespräch mit Jens Uwe Werner und Christopher Eifrig und hatte schon dort das Gefühl, dass mich das Praktikum nicht enttäuschen wird.

Aktion schon am ersten Tag

Schon direkt von Anfang an wurde ich in den Arbeitsalltag gut integriert und mir wurden neben dem Kennenlernen der klassischen Sachbearbeitung auch unterschiedliche kleine Projekte an die Hand gegeben, wo mir nach kurzer Einarbeitung die Ausgestaltung selbst überlassen wurde.

Eine Aufgabe war die Umstrukturierung und Komplettierung des Archivs des Haftungs-dachs, wo die ausgeschiedenen Vermittlerakten verarbeitet und online hochgeladen werden. Danach bearbeitete ich die finale technische Abmeldung aller ehemals vertraglich gebundenen Vermittler in unserem hauseigenen fundsware, in Ad-Works sowie in Salesforce.

Außerdem beschäftigte ich mich mit der Aufarbeitung des Madoff Victim Funds in Bezug auf unsere aktuellen und ehemaligen betroffenen Kunden. Das beinhaltete unter anderem eine Sichtung aller Kunden und ihrer Forderungsansprüche in Bezug auf die anstehende Ausschüttung und das Aufsetzen eines Schreibens, wie mit den Neuigkeiten umzugehen sei.

Neben dem Haftungs-dach selbst wurde mir die Chance gegeben, auch andere Abteilungen des Unternehmens kennenzulernen, wie beispielsweise den sehr spannenden Beteiligungsbereich und die Vermögensverwaltung.

Denken im Team

Als besonders außergewöhnlich empfand ich die lockere Atmosphäre im Team und die flachen Hierarchien. Nie hatte man das Gefühl, fehl am Platz zu sein oder jemanden nicht ansprechen zu dürfen. Jeder war hilfsbereit und nahm sich auch die Zeit, zu helfen und anzuleiten. Durch die flachen Hierarchien war es möglich,



Jan Apel

ohne Umwege Probleme anzugehen und auf Augenhöhe zu klären. Dadurch fühlte ich mich wohl und gut aufgehoben als Praktikant bei der Netfonds Gruppe.

Auch den innovativen Geist des Unternehmens habe ich sehr zu schätzen gelernt. Das Verständnis von Veränderung durch Erneuerung und Ausbau ist hier besonders gut ausgeprägt und hilft nicht nur der Firma selbst, sondern auch den jeweiligen Branchen, die dadurch aktiv mitgestaltet werden.

Weiterentwicklung – spannend und lehrreich

Das Praktikum bei Netfonds gab mir die Möglichkeit, eigenverantwortlich Neues zu lernen und wichtige Berufserfahrung zu sammeln. Durch die vielen Freiheiten einhergehend mit entsprechender Verantwortung ist es sehr gut möglich, sich fachlich wie persönlich weiterzuentwickeln. Beides habe ich hier erreicht, und dafür möchte ich mich hiermit beim gesamten Team bedanken. ■ (ja)

Praktikum bei Netfonds

Wir sind ständig auf der Suche nach interessierten jungen Leuten, die sich ähnlich wie Jan einbringen. Die Praktikumsdauer sollte mindestens drei Monate betragen – gern auch länger im Kontext einer Bachelor-Thesis. Bei Interesse senden Sie uns ein persönliches Anschreiben mit Lebenslauf und den wichtigsten Zeugnissen an:

bewerbung@netfonds.de

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

So erreichen Sie uns!



INVESTMENT

Beratung

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

Abwicklung

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



VERSICHERUNGEN

Beratung

(0 40) 82 22 67-450

Abwicklung

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



RIESTER-ALTERSVORSORGE

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



BETEILIGUNGEN

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



DIREKTIMMOBILIEN

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



BAUFINANZIERUNG

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



HAFTUNGSDACH

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



VERMÖGENSVERWALTUNG

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

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

Netfonds Gruppe 
WIR LEBEN BERATUNG

ab sofort unter neuer Adresse!

Netfonds AG 

HAMBURGER VERMÖGEN 

NFS Netfonds 
Financial Service

fundware 

NVS Netfonds 
Versicherungsservice AG

**Heidenkampsweg 73
20097 Hamburg**

Impressum

Herausgeber: Netfonds AG | Heidenkampsweg 73 | 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 Dümmmler (Vorstandsvors.), Martin Steinmeyer, Oliver Kieper, Peer Reichelt
Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantge

Amtsgericht Hamburg, HRB-Nr.: 120801 | **Ust.-IdNr.:** DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH | **Redaktion:** Netfonds AG | Süderstr. 30 | 20097 Hamburg

Autoren dieser Ausgabe: Jan Apel (ja), Christoph Botermann (cb), Oliver Bruns (ob), Jürgen Dallner (jd), Alberto del Pozo (adp), René Delrieux (rd), Laura Diederich (ld), Elsa Dömeland (ed), Karsten Dümmmler (kd), Christoph Eifrig (ce), Jeanette Erfkamp (je), Margret Fink (mf), Verena Gebele (vg), Christiane Göpf (cg), Sandra Hannmann (sha), Kersten Heyn (kh), Susanne Hoyer (sh), Christof Jach (cj), Baran Kaya (bk), Oliver Kieper (ok), Dirk Kretzschmar (dk), Lars Lüthans (ll), Ines Martin (im), Julia Oesterhaus (jo), Sasa Perovic (sp), Carsten Peters (cp), Franziska Pohl (fp), Peer Reichelt (pr), Aneta Reuter (ar), Ulf Rickmers (ur), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidtner (msch), Olaf Schürmann (os), Dion Seehaase (ds), Maria Smolarowa (msm), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Eric Wiese (ew), Tom Wiese (tw), Jonas Wilken (jwi), Norman Wirth (nw)
Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Grafik und Layout: Sabine Müller, Titel: Nina Gagzow

Fotografie: iStock: narvikk (Titel), Bluberries (S. 10), piskunov (S. 19), Astrid860 (S. 20), Sezeryadigar (S. 21), avid_creative (S. 40), champc (S. 52), phongphan5922 (S. 58), jsmith (S.65), hoodesings (S. 70), bagi1998 (S. 72), monkeybusinessimages (S.82), fotolia: peshkova (S. 28, 34), Eisenhans (S. 38), alotofpeople (S. 44), Liddy Hansdottir (S. 68-69), Tim (S. 73), chanpipat (S.74), WoGi (S. 84), sk_design (S. 90)

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.

Der IP WHITE Fonds liefert stabile Performance seit Auflage*

- ▶ durchschnittlich +10% pro Jahr
- ▶ 87% positive Monatsergebnisse
- ▶ maximaler Drawdown: 2,16%
- ▶ Vola seit Auflage: 2,96%

Unsere Anteilklassen

A ausschüttend (WKN A2AGX6)
T thesaurierend (WKN A12FMW)
X ausschüttend (WKN A2DS3B)

Weitere Informationen via
beraterservice@capatico.com
oder Tel: 040 - 609 421 492