

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

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

einBlick

Oktober 2015

WIR LEBEN BERATUNG

15 Jahre Netfonds – hanseatisch, persönlich, kompetent


Netfonds Gruppe
WIR LEBEN BERATUNG

1 Erfolgsprinzip:

Risiken vorausschauend abwehren

Schnell reagieren, sicher abwehren und aktiv handeln, wenn es die Situation erfordert. Das zeichnet das moderne Torwartspiel von Manuel Neuer aus. Aber nicht nur im Fußball sind Risikobewusstsein und schnelle Reaktion ein Erfolgsprinzip. Diese Eigenschaften kennzeichnen auch einen ausgezeichneten Multi Asset Manager und seine Produkte.

Kapital Plus¹ – seit über 20 Jahren überzeugend in jeder Marktlage.



Die perfekte Balance:
allianzgi.de/kapitalplus



Manuel Neuer,
Torwart FC Bayern München



¹ WKN 847625; TER (Total Expense Ratio) 1,15% per 31.05.2015; Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurden. ² Quelle: Finanzen Verlag GmbH; Euro-FundAward 2015: Kapital Plus in der Kategorie „Mischfonds überwiegend Renten“ über 10 Jahre mit Rang 1, über 3 Jahre mit Rang 2 und über 1 Jahr mit Rang 3 ausgezeichnet. Stand: Januar 2015. Feri EuroRating Services AG; Feri Fund Awards: bester Asset Manager, „Top 2015 Multi Asset“, in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Stand: 25.11.2014. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag eventuell nicht in voller Höhe zurück. Kapital Plus ist ein nach deutschem Recht gegründetes offenes Investmentvermögen. Der Wert von Anteilen von auf die Basiswährung lautenden Anteilsklassen des Teilfonds kann einer erheblich erhöhten Volatilität unterliegen. Diese kann sich von der Volatilität anderer Anteilsklassen unterscheiden. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur für bestimmte Anlegerkreise verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und wesentliche Anlegerinformationen in Deutsch sind kostenlos beim Herausgeber per Post oder Download unter der Adresse www.allianzgi-regulatory.eu erhältlich. Dies ist eine Marketingmitteilung, herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.de, einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt a.M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt a.M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Stand: Juni 2015.

Allianz 
Global Investors

Verstehen. Handeln.



15 Jahre Netfonds

Liebe Leserinnen und Leser,

15 Jahre Netfonds – das klingt noch gar nicht so alt, vor allem wenn man selbst gerade erst 50 geworden ist. Wenn ich aber auf die Entwicklungen der letzten 15 Jahre zurückblicke, dann scheint die Gründung im Jahr 2000 in grauer Vorzeit stattgefunden zu haben.

2000, das war sieben Jahre VOR dem ersten iPhone, Fondsplattformen waren noch nicht erfunden, Google war die Suchmaschine von Yahoo und nur Insidern bekannt, kaum eine der heute für uns relevanten Vorschriften (34d, 34f, FinVermV und so weiter) war auch nur existent. Die Makler und damit auch Netfonds verdienten ihr Geld vor allem mit Ausgabeaufschlägen, der sogenannte Neue Markt brach gerade zusammen, aber eine Finanzkrise, wie sie uns dann ab 2008 getroffen hat, war für die meisten sicher unvorstellbar. Geschlossene Fonds waren vor allem steuerlich induzierte Verlustmodelle, an AIFs in der heutigen Form nicht zu denken. Bei den Lebensversicherungen wurde 2000 der Garantiezins (erstmal!) von 4,0 auf 3,25 Prozent gesenkt, entsprechend dynamisch verlief das Jahresendgeschäft, während die klassische Lebensversicherung außerhalb der bAV heute kaum noch eine Rolle spielt. Auch Haftungs-dächer gab es noch nicht, die „Frankfurter Rundschau“ hatte mehr Leser als der einBlick, die BCA war größer als Netfonds und, und, und.

Kurz, ob nun gut oder schlecht, berechtigt oder unberechtigt: Die letzten 15 Jahre haben unsere Lebensgewohnheiten und die Arbeit in unserer Branche extrem verändert, und es war immer spannend, aber auch ganz schön anstrengend, den Kahn auf Kurs zu halten. Wie das gelungen ist, beschreibt mein Partner und Vorstandskollege Martin Steinmeyer ausführlich auf den folgenden Seiten in der Titelstory dieser einBlick-Ausgabe.

Mein Dank gilt an dieser Stelle natürlich allen Geschäftspartnern, die uns in den vergangenen 15 Jahren unterstützt haben. Ganz besonders aber den Kunden, und das sind trotz aller Umwälzungen erstaunlich viele, die im Jahr 2000, vor grauer Vorzeit, mutig genug waren, einem Newcomer aus Hamburg zu vertrauen, und uns bis heute treu geblieben sind. Ohne Sie/euch wäre die Netfonds-Story nicht möglich gewesen und mit euch werden wir hoffentlich noch ein paar Kapitel dranhängen!

Und apropos „Kapitel“ – Mehr Lesenswertes aus dem Hause Netfonds finden Sie ab sofort in unserem Online-Blog unter blog.netfonds.de.

Es grüßt Sie herzlich

Karsten Dümmler
(Vorstand)



10



23



Auf einen Blick

NETFONDS-NACHRICHTEN

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

TITELSTORY

- 10 Wie alles begann – die Netfonds-Story.
Seit 15 Jahren ist die Netfonds Gruppe
für Sie da.

RECHT

- 22 Die richtige Rechtsform für Makler

INVESTMENT

- 23 Aufruf für Finanzanlageberater: Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre 34f-Wirtschaftsprüfung!
- 24 SOLIT Edelmetalldepot: Sachwerte überzeugen
- 26 So lernen Sie mit AdWorks zu arbeiten – Webinare und persönliche Schulungen der Netfonds Gruppe
- 28 Behalten Sie Ihre Daten im Überblick – mit Abfragelisten in AdWorks effektiv suchen, segmentieren, speichern
- 30 Schnell und sicher zur Depotöffnung
- 32 Portfolio ETF: Die Mischung macht's – Interview mit

Dr. Andreas Beck, Deutsche Wealth Management

- 34 Das NFS-Starter-Kit – vom Bankberater zum selbstständigen Unternehmer mit der NFS Financial Service GmbH
- 38 Basisinformation: Bankenverlag verliert Monopol – Netfonds entwickelt eigenständige Lösung
- 40 Empfehlung: Alle Orders unterschreiben lassen – was ändert sich nach dem Wegfall der Abschlussvermittlung?

VERMÖGENSVERWALTUNG

- 43 200 Millionen in der Vermögensverwaltung – Hamburger Vermögen und NFS Capital weiterhin auf Erfolgskurs
- 44 Neue Produktlösungen von Baumann & Partners
- 46 Vermögensplan TOP Manager – Investment leicht gemacht
- 48 Vermögensverwaltung mit Dimensional-Fonds

FONDSEMPFEHLUNGEN (TOP-FONDS)

- 27 „Neue Ansätze für auskömmliche Renditen“ – Interview mit Uwe Bachert, Veritas Investments
- 37 Defensiv Mehrrendite erwirtschaften – Sicherheitsnetz schützt Anleger vor Verlusten – Loys AG
- 60 Biotechnologie: Innovationsmotor der Gesundheitsindustrie – Bellevue Funds
- 89 Das Beste aus zwei Welten – Walser Privatbank

ADVERTORIALS

- 17 Europa im Fokus – ein Investmentprozess, der konsistent und wiederholbar ist – Jupiter Asset Management
- 25 Ein Fonds für alle Fälle: wie begegnet man dem Bondmarkt heute? – LeggMason Global Asset Management
- 45 Aktiv trifft passiv – einfache Gesamtlösung für die Geldanlage – iShares by BlackRock



32



38



AUF EINEN BLICK

56



34



74

- 47 Schroders incomeIQ – mehr wissen, besser entscheiden
- 51 Zweitmarkt im Aufschwung: Handelsplattform und Alternative für Beteiligungen – Deutsche Zweitmarkt Fondshandelskontor

BLICKPUNKT BETEILIGUNGEN

- 52 Bloß keinen Mut zur Lücke – die Auswirkungen des Kleinanlegerschutzgesetzes in der Vertriebspraxis
- 54 Zweitmarkt: 8 Prozent mit Sachwerten – das SubstanzPortfolio von Secundus

DIREKTIMMOBILIEN

- 56 Entdecken Sie die womöglich schönste Form der Kapitalanlage – Marktanalyse zu Kapitalanlage-Immobilien

ALTERSVORSORGE

- 58 Garantien in der Altersvorsorge – Fluch oder Segen?

VERSICHERUNGEN

- 61 100% Courtage – 100% Vertrauen
- 62 Bestandsdatenaktualisierung per GDV
- 63 Up to date mit dem digitalen Postkorb
- 64 Für den Makler alles aus einer Hand – mit AdWorks den Versicherungsbestand fest im Griff
- 66 Den Torschuss auf dem Fuß – Sachversicherungen im Jahresendgeschäft
- 67 Steuern sparen mit der PKV
- 68 Maximaler Support für maximalen Erfolg! – bAV-Vertriebsunterstützung im Jahresendgeschäft optimal nutzen
- 70 Düstere Aussichten für die GKV

- 72 BU-Leistungsfallmanagement: mit Know-How zu mehr Vertragsabschlüssen und mehr Sicherheit für Ihre Kunden
- 74 Friesischer Finanzmakler mit Fleiß und Visionen – Netfonds-Partner im Porträt: André Empen, Gecko Maklerverbund
- 76 Schöner Wohnen mit Wohnriester
- 77 Private Krankenversicherung – bester Schutz für die Gesundheit – Interview mit Lars Feddersen, Consal Maklerservice

BAUFINANZIERUNG

- 78 Finanzierungsvarianten mit Bausparen

INFORMATION

- 79 Renner- und Penner-Liste 2015
- 80 In guter Gesellschaft – Partner werben Partner
- 80 Deutscher Poolpreis – Netfonds auf dem Fondskongress 2016
- 81 Das Buddy-Konzept – wie Netfonds neue und etablierte Partner unterstützt
- 82 Die perfekte Makler-Website erstellen
- 84 Ruhestandsplanung: für eine dankbare und potente Zielgruppe
- 85 Zwischen Bergwelt und Isar – Bericht vom VIP-Event Süd 2015
- 85 Vorausblick: NFS-Jahresauftakt 2016
- 86 Makler-IT plus Golf – die Partnertage der Netfonds Gruppe
- 86 Wir sind für Sie auf der DKM!
- 87 Top-Events für Netfonds Partner: Vorausblick auf 2016
- 88 Neue Gesichter bei der Netfonds Gruppe
- 89 Wir gratulieren unseren bewährten Mitarbeitern

RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 90 Impressum



Wir stellen uns vor – die Netfonds Gruppe

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater

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

**„Deutschlands zweitgrößter Maklerpool
laut Cash-Hitliste 2015“**

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

NETFONDS IN ZAHLEN

IHR VORTEIL



Mitarbeiter	> 100
Vertriebspartner	ca. 4.100
Tied Agents im Haftungsdach	285

Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater



Umsatzerlöse	2012 ¹	2013 ²	2014 ²
	46,6 Mio. €	56,8 Mio. €	> 71 Mio. €

Starker Partner an Ihrer Seite

KENNZAHLEN PRO SPARTE



Assets under Administration	> 8 Mrd. €
-----------------------------	------------



davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	> 1 Mrd. €
--	------------

Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen



VV-Assets under Management	> 200 Mio. €
Anzahl Strategien VV	> 80

Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells



Mitarbeiter im Bereich	40
PKV-Neugeschäft ³	400.000 MB
Lebensversicherung inkl. bAV ³	250 Mio. € BWS
Sachversicherung Neuprämie ³	4 Mio. €

Servicekompetenz in allen Sparten



Anzahl DWS-Depots	> 70.000
-------------------	----------

Top-1-Partner der DWS



Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen (ohne SOLIT) ¹	40 Mio. €
--	-----------

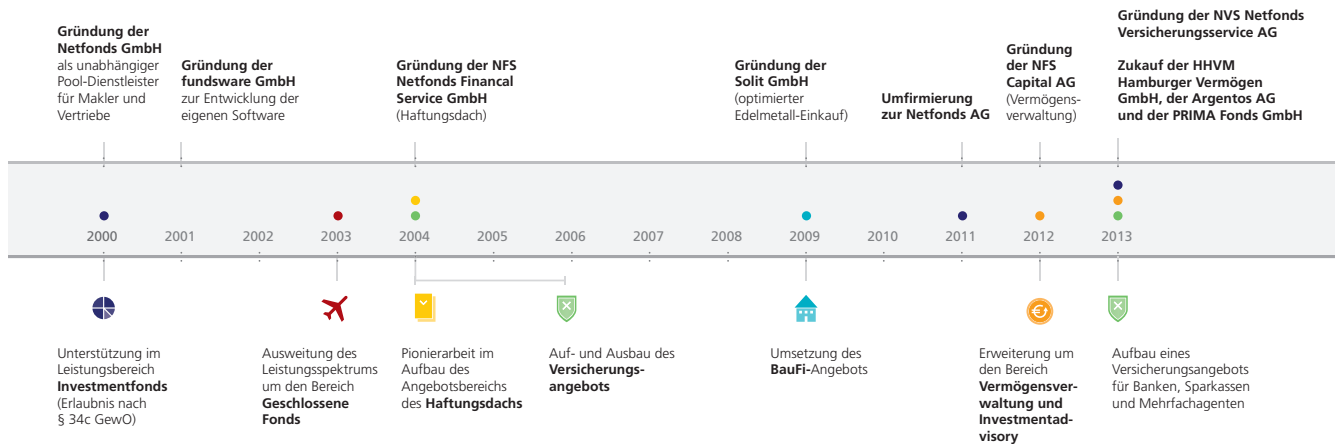
Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess



Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ⁴	21 Mio. €
Bausparen ⁴	8,5 Mio. €

In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten

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



Netfonds Gruppe
WIR LEBEN BERATUNG



Netfonds AG



Für jeden Berater die passende Lösung

NEU Honorarberatung

Netfonds AG



Der Allfinanz-Maklerpool

Unser Serviceportfolio umfasst: Investmentfonds, Beteiligungen, Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Baufinanzierungen und Bausparen.

Zielgruppen:

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



Argentos

Der Servicepool für Fonds-Profis

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

Zielgruppen:

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

NEU Honorarberatung

NFS Netfonds
Financial Service



Das Haftungsdach für Investmentprofis

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

Zielgruppen:

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



Die Vermögensverwaltung in Hamburg

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

Erlaubnisrahmen:

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

Zielgruppen:

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



Der Servicepartner für das Versicherungsgeschäft von Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

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

Zielgruppen:

» Banken
» Sparkassen
» Mehrfachagenten



Die Vermögensverwaltung in Liechtenstein

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

Zielgruppen:

» Banker
» Wertpapierspezialisten
» Fondsmanager

Auf die Technik kommt es an!

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

Für Investmentprofis



AdWorks – Die Beraterplattform

Die Software für Akquise, Beratung und Verwaltung



All-in-one-Kundenverwaltung



Rechtskonforme Beratung



Automatisiertes Ordermanagement



Flexible Abrechnungsmodelle



Marketing-Tool

Für Versicherungsspezialisten



Die Softfair-Programmwelt

Ihre Werkzeuge für ein erfolgreiches Geschäft



10 sehr gute Gründe für eine Partnerschaft

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

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

1. WIR schaffen die Freiheit, unabhängig zu beraten.

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

2. WIR machen Prozesse schlank,

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

3. WIR bieten eine maximale Auswahl an Produkten.

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

4. WIR bieten ausgezeichnete Konditionen.

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

5. WIR beraten Sie persönlich und kompetent,

um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu fin-

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

6. WIR schaffen Sicherheit,

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

7. WIR öffnen Türen

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

8. WIR sichern die Qualität der Beratung.

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

9. WIR engagieren uns für Ihren Erfolg.

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

10. WIR LEBEN BERATUNG.

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

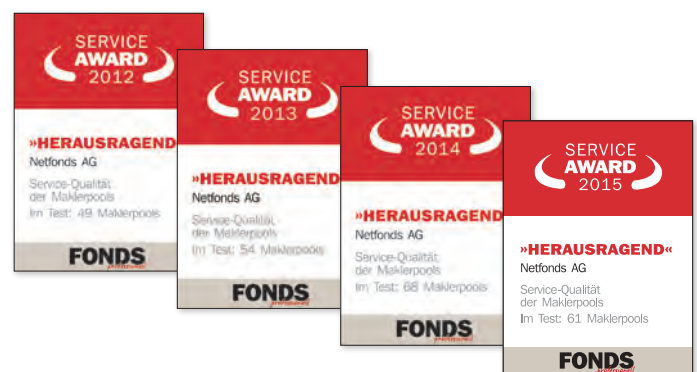
Haben Sie Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns?

Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen

zur Verfügung: (0 40) 82 22 67-450

oder interessenten@netfonds.de

Wir freuen uns Sie kennenzulernen. Ihr Netfonds-Team





Wie alles begann – die Netfonds-Story

Seit 15 Jahren ist die Netfonds Gruppe für Sie da.

Im Sommer 2000 bezogen Karsten Dümmler, Jens Uwe Werner und Martin Steinmeyer (Autor dieser Geschichte) ein kleines Büro in Form eines Glaskastens, inmitten einer gerade gegründeten Modelagentur im Ortsteil Hammerbrook in Hamburg. Wir wollten als Online-Discounter auf den Markt.

Eigentlich waren die Aussichten für unsere Geschäftsidee hervorragend, doch die damals extrem schlechte Stimmung an den Börsen ließ uns das ursprünglich avisierte Geschäftsmodell rasch

anpassen. Jens Uwe Werner und Karsten Dümmler sind alte Schulfreunde und teilten sich auch viele Jahre eine Wohngemeinschaft. Dümmler und ich kannten uns von unserer vorherigen Tätigkeit bei einem Hamburger Handelsunternehmen. Im Jahr 2000 war ich noch mitten in meinem Studium.

Die Herausforderung, etwas Neues zu schaffen, bewog uns jedoch alle, diesen neuen Weg zu gehen und fertige Pfade zu verlassen. Wir passten demnach unser Geschäftsmodell an und

änderten unseren Firmennamen von Netfonds24.de GmbH in Netfonds GmbH. Der Berater steht seither im Fokus unseres Handelns, und wir haben keinen Moment gezweifelt, dass das eine gute Anpassung war. In diesem Zuge lief uns Peer Reichelt über den Weg – ihm gehörte die Domain www.netfonds.de. Anstatt uns die Domain einfach zu veräußern, stellte er ständig Fragen, was wir vorhatten und wie wir dabei vorgehen wollten. Ergebnis: Seit 2001 gehört nicht nur die Domain zu Netfonds, sondern auch Reichelt.

Start als technischer Service

Mit einer konsolidierten Bestandsansicht, Abrechnungsfunktionen, aber ohne Bestand traten wir an. Erst als technischer Dienstleister für kleine und mittelgroße Pools. Schon nach zwei Jahren bündelten wir die Vertriebsvereinbarungen mit den Depotstellen und agierten offiziell als Pool. Ich kann mich noch gut an unser erstes Gespräch mit der gerade gegründeten Frankfurter Fondsbank GmbH (heutigen FIL Fondsbank GmbH) erinnern. Beide Unternehmen standen noch ganz am Anfang und wussten nicht, wie sich die Dinge entwickeln würden. Heute zählt Netfonds zu den größten Kunden der Bank und über unsere Vereinbarungen werden mehr als 1,4 Milliarden Euro administriert. Das Fazit ist für beide positiv.

Frühzeitig machten wir uns Gedanken, welche Kunden wir suchen sollten, wer also zu uns passt und wie wir diese Zielgruppe erreichen konnten. Wir zählten damals nicht zu den „großen Etablierten“ und waren gefordert, besser zu sein als andere, um uns dau-

Nur Netfonds bietet alles aus einer Hand

Maximales Beratungsspektrum verbunden mit professionellem 360° Service.



erhaft durchzusetzen. Wir malten also eine Pyramide an die Tafel und fragten uns, wer alles in dem oberen Drittel zu finden wäre. Es galt, neue Wege zu gehen und neue, interessante Kunden für uns und den freien Markt zu gewinnen.



Reichelt, Dümmler, Schwantge, 2003



Karsten Dümmler, 2001



Gründungsfoto, 2000



Motiviert steuerte die junge Netfonds-Mannschaft in neue Gewässer (Aufnahme von 2002)



Martin Steinmeyer, 2001



Team-Foto 2003, bearbeitet von Kollegen aus der IT



Peer Reichelt, 2001



Jens-Uwe Werner, 2001



Oliver Kieper baute den Versicherungsbereich auf. / Klaus Schwantge als wichtige Stütze bei der Gründung der NFS



Im Jahr 2003 gewannen wir auf dem Markt langsam an Aufmerksamkeit und wurden als Maklerpool akzeptiert. Berater fingen an, uns Versicherungsanträge zu schicken, obwohl wir nicht mal eine Vereinbarung dazu mit den Kollegen geschlossen hatten. Dem geneigten Kaufmann schießen in solchen Momenten die Tränen in die Augen, denn das potenzielle Geschäft schickten wir an den Absender zurück. Diese Vorgänge sorgten jedoch dafür, dass wir uns immer mehr Gedanken über das Versicherungsgeschäft machten.

Aufbau der Abteilung Versicherungen

Im ersten Schritt wickelten wir das Versicherungsgeschäft über andere Pools ab. Leider mussten wir hier immer wieder Lehrgeld zahlen und entschieden uns daher, den Bereich nach eigenen Wertvorstellungen zu entwickeln. Uns war klar, dass wir dafür einen Verantwortlichen brauchten, der mit vollem Herzblut bei der Sache ist und ähnlich „tickt“ wie wir. An einer Autobahnraststätte reichte ich mir mit Oliver Kieper, den ich zuvor schon kannte, die Hand, und schon zwei Wochen später begann er – im Sommer 2004 – mit dem Aufbau der Versicherungsabteilung.

Der Versicherungsbereich beschäftigt heute rund 40 Mitarbeiter, die sich um Prozesse und die fachliche Unterstützung kümmern. Im Jahr 2012 gründeten wir zusätzlich die NVS Netfonds Versicherungsservice

AG, die als Mehrfachagent agiert. Wir erkannten, dass sich hier eine für uns interessante Zielgruppe finden lässt, die von unseren Dienstleistungen profitiert. Für diese neue Aufgabe konnten wir unseren langjährigen Kollegen Lars Lüthans gewinnen, der neben Kieper die Geschicke der NVS als Vorstand leitet. Nach einiger Zeit der Investition ist die NVS 2015 erstmalig profitabel und verwaltet mit einer überschaubaren Anzahl an Kunden bereits mehr als 100.000 Kundenverträge.

Im Grunde berichte ich hier zwar aus der Historie – an dieser Stelle möchte ich Sie jedoch bitten Ihren Blick in die Zukunft zu richten und Sie herzlich dazu einladen, unsere aktuellen Entwicklungen in puncto Transparenz sowie Prozessleistungen im Versicherungsbereich zu begutachten (siehe ab Seite 61).

Das Haftungsdach startete 2004

Zurück zu den Anfängen. In Pionierarbeit entwickelten wir im Jahr 2004, über die dann gegründete Firma NFS Netfonds Financial Service GmbH, das Geschäftsmodell „Haftungsdach“ im Erlaubnisrahmen des Paragraphen 32 KWG. Im Fokus standen dabei von Anfang an Investmentprofis, die meist direkt aus der Bank kommen und die vollumfängliche und unabhängige Beratungsmöglichkeit zu allen Wertpapieren suchen. Zu unseren ersten Kunden gehörte auch Christian Hammer, der zuvor in unterschiedlichen Stationen in Banken tätig



Karsten Dümmler nimmt auf dem Fondskongress den Service Award entgegen – nun bereits viertmal in Folge.



Auch privat ein gutes Team: Martin Steinmeyer und Jens Uwe Werner segeln an.

Immer für unsere Partner vor Ort –
Netfonds auf der DKM

2006

2004

Gründung der NFS Netfonds Financial Service GmbH - Pionierarbeit als Haftungsdach
Auf- und Ausbau der Versicherungsabteilung

2005

8.000.000 € Umsatz

2007

gewesen war. Auf dem Fondskongress 2006 nutzte er den Netfonds-Stand als Basis für seine Streifzüge durch die Messelandschaft. So kam es auch, dass er mehrfach von Interessenten angesprochen wurde. Auffällig war die Informationstiefe und Überzeugung, die er bei seinen Erläuterungen zu unserem Geschäftsmodell an den Tag legte. Das blieb uns natürlich nicht verborgen, und somit begrüßten wir ihn kur-

*„Der größte Luxus im Berufsleben ist,
mit Leuten zusammenzuarbeiten,
die zu einem passen.“*

ze Zeit später als Mitarbeiter in unserem Team. Seit einigen Jahren ist Hammer, zusammen mit Reichelt, Geschäftsführer der NFS. Mit mehr als 3,5 Milliarden Euro an Assets und einem Umsatz von rund 22 Millionen Euro im vergangenen Jahr bei nur 280 Partnern ist die NFS ihren Qualitätsstandards immer treu geblieben. Das macht sie einzigartig. Allein in diesem Jahr hat die NFS 35 neue Partner begrüßen dürfen. 32 davon stammen direkt aus der Bank und waren dort im gehobenen Kundensegment tätig.

Wir schreiben erneut das Jahr 2003. Wer verbindet mit dem Finanzplatz Hamburg nicht auch die Anbieter geschlossener Fonds? Die einst große Zahl an Anbietern von Beteiligungen ist mittlerweile auf ein Minimum reduziert. Schon immer war dieses Geschäft von unternehmerischem Geist geprägt, und so dauerte es auch ein wenig, bis wir unseren Erfolg versprechenden Geschäftsansatz gefunden hatten.

Ausweitung des Portfolios auf Beteiligungen

Wir begannen damit, uns eine Datenbank aufzubauen, die möglichst viele Daten der angebotenen und bereits platzierten Beteiligungsprodukte umfasste. Sie sollte uns im ersten Schritt dabei behilflich sein, die Angebote der Emissionshäuser zu vergleichen, denn die Aussage „Das Schiff haben wir günstig gekauft“ bedurfte mindestens einer zweiten fachkundigen Bewertung.

Mit Mirko Schmidtnr haben wir seit 2003 einen konstanten, verlässlichen und vertrauensvollen Bereichsleiter gefunden, der es geschafft hat, dieses anspruchsvolle und derzeit „leidende“ Segment durch alle Krisen zu führen. Während die meisten Mitstreiter im Pool-Markt im geschlossenen Bereich heute fast nicht mehr existent sind, konnten wir das platzierte Eigenkapital stetig erhöhen.

Mit 50 Millionen Euro Platzierungsvolumen pro Jahr zählen wir heute zu den größten Plattformanbietern Deutschlands. Diese außerordentliche Entwicklung begreifen wir auch als Vertrauensauszeichnung

unserer Partner und Kunden. Durch die gesteigerten Anforderungen in der Produktprüfung und Selektion konnten wir mit unseren Dienstleistungen punkten. Mit dem Haftungsdach bieten wir zudem Vermittlern von Beteiligungen die nötige Haftungssicherheit in dieser Beratungssparte.

Vermögensverwaltung bei Netfonds

Schon lange vor der Einführung der Dokumentationspflichten im Rahmen des Paragraphen 34f GewO durften wir mit der NFS als nach dem Kreditwesengesetz reguliertes Finanzdienstleistungsinstitut mit der haftungssicheren Dokumentation Erfahrungen sammeln. Werner, der erste Netfonds-Mitarbeiter, leitet heute den Compliance-Bereich im Hause Netfonds. Er und sein Team erstellen und überwachen diese Prozesse bereits seit zehn Jahren. Daher entstanden schon frühzeitig Überlegungen, wie wir Ihnen das Leben durch einfachere Prozesse erleichtern können.

2012 einigten wir uns mit Eric Wiese, den wir bereits seit dem Bestehen der Netfonds Gruppe kannten, auf die Übernahme der Hamburger Vermögen GmbH (HHVM). Das Unternehmen ist ein klassischer Vermögensverwalter nach Paragraph 32 KWG, und Wiese war von dem Ansatz des „Externe Advisory“-Modells von Anfang an überzeugt.

Seine Expertise im Bereich der Administration, aber auch seine Erfahrung in der direkten Kundenbetreuung haben dazu beige-

tragen, dass wir nach rund zwei Jahren praktischer Arbeit bereits rund 200 Millionen Euro bei HHVM verwalten und wöchentlich circa 50 Neudepots erhalten. Auch in diesem zukunftsorientierten Geschäft hat Netfonds den richtigen Riecher gehabt und die Nase sehr weit vorn.

Netfonds expandiert und übernimmt Argentos

Neuland haben wir auch mit der Übernahme der Argentos AG Anfang 2013 betreten. Nie zuvor hatten wir ein Unternehmen mit diversen Mitarbeitern sowie einer Vielzahl von Kunden übernommen. Uns war eines von vornherein absolut klar: „Die passen zu

„Die erfolgreiche Übernahme von Argentos war Neuland und glückte durch Fleiß, Rücksichtnahme und Kommunikation.“

uns.“ Mit Fleiß, Rücksichtnahme und anständiger Kommunikation ist es uns gelungen, die Übernahme zu einem Erfolg werden zu lassen und alle Beteiligten glücklich zu machen. Das Geschäftsvolumen wurde folgerichtig ausgebaut. Heute verwalten wir für die Argentos-Partner mehr als 2,4 Milliarden Euro – ein Plus in Höhe von

2008

2009

2010

2011

37.150.000 € Umsatz

Im heutigen Bürogebäude in Hamburg belegt Netfonds das zweite und fünfte Stockwerk.



Gute Partnerschaften wachsen nicht nur im Büro.



700 Millionen Euro seit der Übernahme. Viele Argentos-Partner nutzen mittlerweile die erweiterten Möglichkeiten der Netfonds Gruppe in den Bereichen Vermögensverwaltung, Versicherungen sowie geschlossene Fonds.

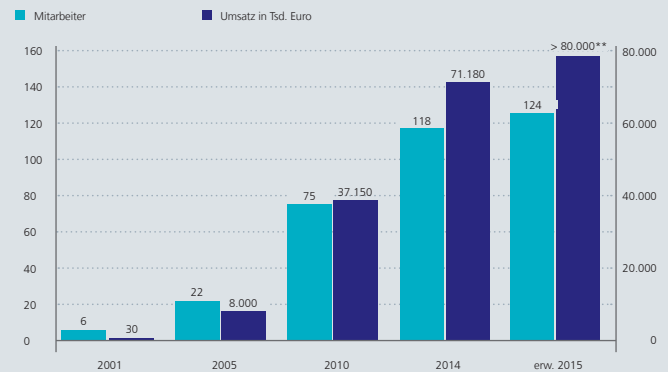
Mit der Übernahme wurde das bereits etablierte Verwaltungssystem AdWorks in der gesamten Netfonds Gruppe eingeführt und seither erheblich ausgebaut. Dieser Prozess wird ständig weiterbetrieben und bildet ein solides Fundament für unsere aktuellen und künftigen Prozesse sowie Dienstleistungen (siehe auch Seiten 28, 30 und 64).

Die hanseatische Note

Haben Sie sich schon mal gefragt, wo und wie Netfonds residiert? Durch ein breites „Moin Moin“ am Telefon ist wohl jedem klar, dass wir aus dem Norden kommen. Wer genau lauscht, kann manchmal sogar Möwen im Hintergrund hören. Wir sitzen mit unseren rund 100 Kollegen in der Süderstraße 30 im Hamburger Stadtteil City-Süd respektive Hammerbrook und sind unserer „Hood“ immer treu geblieben.

Unser Büro liegt nur eine Station mit der S-Bahn vom Hamburger Hauptbahnhof entfernt und unweit der Elbbrücken. Ein wesentlicher Faktor ist, dass wir hier (noch) über ausreichend Parkplätze für Mitarbeiter und Kollegen verfügen – ein zentrales Kriterium für eine Standortwahl. In Frankfurt liegt unser Büro in der Kaiserstraße 70 und nur wenige Hundert Meter vom Hauptbahnhof entfernt.

Netfonds Gruppe* im historischen Überblick



*Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, ab 2013 inkl. Argentos AG und NVS Netfonds Versicherungsservice AG ** erwarteter Umsatz

Unabhängigkeit ist Trumpf

Wem gehört eigentlich die Netfonds AG? Unabhängigkeit steht bei Ihrem Geschäftsmodell im Fokus, und ebenso ist es bei uns. Der Gesellschafterkreis der Netfonds AG ist im Kern seit Bestehen gleich geblieben. Die Gründungsgesellschafter, im Kern die Vorstände sowie deren Familien, halten mehr als 85 Prozent der Anteile. Die restlichen Anteile verteilen sich auf Mitarbeiter und Partner, die auf diese Weise

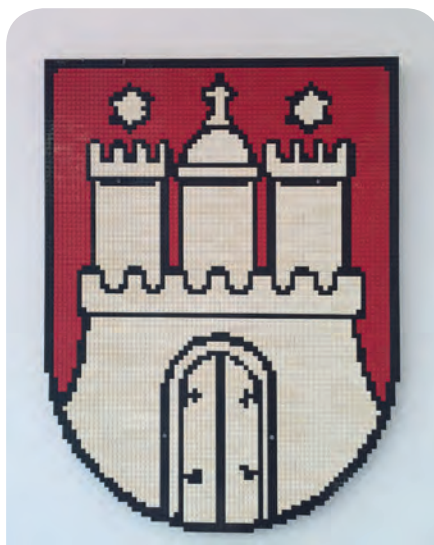
2012

Serviceerweiterung um die Bereiche Vermögensverwaltung und Investmentadvisory

2013
Übernahme der Argentos AG, Zukauf der HHVM Hamburger Vermögen GmbH
Aufbau eines Versicherungsangebotes für Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten (NVS Netfonds Versicherungsservice AG)

2014
71.180.000 € Umsatz

2015





Oliver Kieper und Georg Fleischmann
2009 auf dem Frühjahrsforum



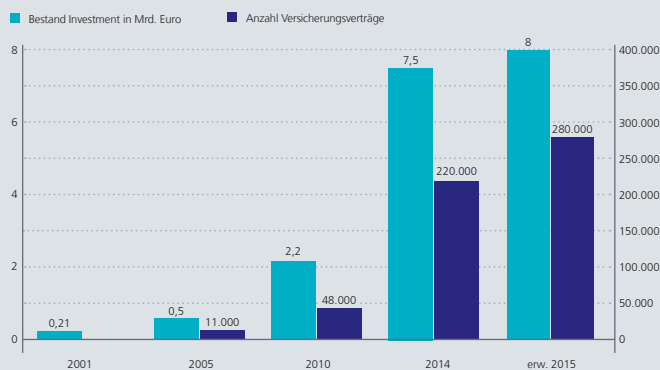
Oliver Kieper moderiert
Professor Dr. Raffelhüs-
chen für das Auditorium
in Hamburg an.



Langjährige
Partnerschaf-
ten machen
gemeinsam
erfolgreich
– Blueland
Alm.



Netfonds Gruppe* im historischen Überblick



*Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, ab 2013 inkl. Argentos AG und NVSNetfonds Versicherungsservice AG

Die Geschichte geht weiter – neue und zukünftige Entwicklungen

- Homepage-Baukasten (jetzt fertig)
- Unternehmerreport (jetzt fertig)
- Versicherungsdaten in AdWorks (jetzt fertig)
- Vereinfachte VV-Dokumentationsstrecke (jetzt fertig)
- Privatbilanz/Vermögensübersicht (jetzt fertig)
- Beteiligungsdaten (Nachsorgeinformationen) in AdWorks
- Spezieller DWS-Riester-Report mit Zulagenampel (dieses Jahr)
- einBlick Online: jetzt Blog lesen auf www.blog.netfonds.de

stets gut über das Unternehmen informiert sind. Auch in Zukunft wollen wir weiterhin ihr verlässlicher Partner sein. Dies geschieht durch Investitionen in Technik, den Ausbau einer schlanken Vermögensverwaltung sowie die Optimierung von Prozessen und steigende Transparenz.

Dabei steht die 360-Grad-Sicht auf den Kunden ganz weit oben auf unserer Liste. Sie dürfen sich zum Beispiel darauf freuen, dass wir Ihnen neben den konsolidierten Investmentdepots auch Ihre Versicherungsbestände mit aktuellen und aussagekräftigen Daten sowie den zugehörigen Dokumenten in AdWorks darstellen (siehe Seite 64). Diese Darstellung ist natürlich per App für den Kunden jederzeit aufrufbar. Folgen werden im neuen Jahr die Beteiligungsdaten.

Mit unseren Marketingdienstleistungen in Form von Newslettern, Homepage-Baukasten und vielem mehr (siehe ab Seite 18) wollen wir Sie als Unternehmer bei Ihrem Kundenauftritt weiter unterstützen.

Im Januar dieses Jahres durfte ich als Vertreter der Netfonds Gruppe erneut (und zum vierten Mal in Folge) den ServiceAward der Maklerpools übernehmen. Auf die spontane Frage des Laudators, was mich sicher mache, dass wir auch künftig den ServiceAward entgegennehmen dürfen, antwortete ich mit einer Lebensweisheit meines Vaters: „Der größte Luxus im Berufsleben ist, mit Leuten zusammenzuarbeiten, die zu einem passen.“

Diesem Grundsatz stimme ich voll zu. Natürlich gehören Erfahrungen dazu, die richtigen Leute zu identifizieren. Das gilt selbstredend für Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen, und wir sind hochzufrieden. Das Netfonds-Netzwerk wird immer stärker und dichter. In diesem Sinne schaue ich sehr gern mit euch/Ihnen in die Zukunft!

Ihr Martin Steinmeyer

(stellvertretend für die Führungsmannschaft der Netfonds Gruppe)

Europa im Fokus

Ein Investmentprozess, der konsistent und wiederholbar ist



Investieren statt spekulieren – dieses Motto verfolgt Fondsmanager Alexander Darwall seit vielen Jahren mit dem Jupiter European Growth. Er verwaltet den Fonds seit April 2007. Sein Investmentansatz basiert auf einem hohen Überzeugungsgrad.

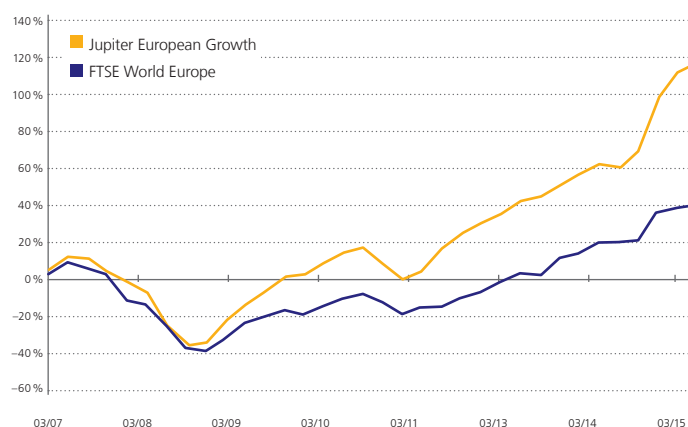
Sein konzentriertes Portfolio besteht aus 35 bis 45 Unternehmen, die einem von drei langfristigen strukturellen Trends folgen: globales Wachstum, Anwendung digitaler Technologie und regulatorische Veränderungen. Zudem wird nur in Unternehmen investiert, die Darwalls Ansicht nach ein starkes und erprobtes Geschäftsmodell besitzen, bereits viele Jahre profitabel arbeiten, Aussichten auf überdurchschnittliche Wachstumschancen aufweisen und Widerstandsfähigkeit über den gesamten Konjunkturzyklus bewiesen haben.

Aufgrund dieser Anforderungen sind Unternehmensbesuche für Darwall und sein Team unabdingbar. Im Durchschnitt treffen sie sich mit

dem Management von ca. 200 Unternehmen im Jahr, denn nur wenn sie Vertrauen in das Geschäftsmodell haben und Transparenz vom Management erhalten, wird investiert. Somit machen zum Beispiel sieben Unternehmen 29 Prozent des Portfolios aus – und zwar seit über sieben Jahren (Stand: 31. Juli 2015). Dies zeigt, dass Darwall langfristig investiert und unabhängig vom Makroumfeld agiert, denn ein Unternehmen, von dessen Geschäftsmodell er überzeugt ist, wird nicht einfach verkauft, wenn der Markt kurzzeitig negativ ist, was manchmal vorkommt.

Das veranschaulicht weiterhin, dass Darwall investiert und nicht spekuliert. Dieser konsistente und wiederholbare Investmentansatz hat dazu geführt, dass das Fondsvolumen unter Darwalls Management von 1,6 Millionen auf aktuell knapp unter 2 Milliarden Euro gestiegen ist. Über diesen Zeitraum erzielte der Fonds eine Rendite von 114,8 Prozent, während sein Vergleichsindex, der FTSE World Europe TR, lediglich 40,3 Prozent einbrachte.

Wertentwicklung des Jupiter European Growth



Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die laufende oder zukünftige Wertentwicklung. Quelle: FE, Wiederanlage der Bruttoerträge (EUR), nach Gebühren, Anteilsklasse L EUR Acc, 31.03.2007 bis 31.07.2015. Informationen zum FTSE World Europe Index TR (EUR): „FTSE®“ ist eine Marke der London Stock Exchange Plc und wird von FTSE International Limited („FTSE“) unter Lizenz verwendet. Der FTSE World Europe Index TR (EUR) wird von FTSE berechnet. Das in diesem Dokument genannte Produkt wird von FTSE nicht gesponsert, empfohlen oder beworben. FTSE steht in keiner Weise in Verbindung mit dem Produkt und lehnt jede Haftung im Zusammenhang mit der Ausgabe, dem Betrieb und dem Handel des Produkts ab. FTSE hält alle Urheber- und Datenbankrechte in Bezug auf die Indexwerte und die Liste der im Index vertretenen Werte.

Wichtige Informationen: Die vorliegende Anzeige dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Es handelt sich nicht um eine Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen des Jupiter Global Fund (die Gesellschaft) oder anderen von Jupiter Asset Management Ltd. verwalteten Fonds.

Der Fonds, ein Teilfonds des Jupiter Global Fund SICAV, legt in einer kleinen Zahl von Wertpapieren an und birgt daher ein höheres Risiko als Fonds, die ihr Anlagevermögen auf eine größere Zahl von Titeln verteilen. Investiert wird vornehmlich in Aktien, und deshalb sind stärkere Schwankungen des Anteilspreises zu erwarten als bei Fonds, die ausschließlich in Anleihen und/oder Geldmarktpapiere investieren. Der Fonds kann mehr als 35 Prozent des Fondsvermögens in Wertpapiere anlegen, die von einem EWR-Land begeben oder garantiert werden. Die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) sowie der aktuelle Verkaufsprospekt sind bei Jupiter erhältlich. Der Wert von Anlagen und die Erträge hieraus können sowohl fallen als auch steigen (dies kann auf Markt- und Wechselkursänderungen zurückzuführen sein) und Anleger erhalten unter Umständen nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück.

Der Teilfonds unterliegt möglicherweise weiteren Anlagerisiken; Informationen dazu finden Sie im aktuellen Verkaufsprospekt. Zeichnungen von Anteilen dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) in Verbindung mit dem neuesten verfügbaren geprüften Jahres- bzw. Halbjahresbericht erfolgen. Diese Unterlagen sind auf www.jupiteram.com erhältlich. Herausgegeben von The Jupiter Global Fund und/oder Jupiter Asset Management Limited, zugelassen und beaufsichtigt durch die Financial Conduct Authority in Großbritannien.

Ihr Ansprechpartner



Peter Peterburs

Vertriebsleiter Norddeutschland
peter.peterburs@jupiteram.com
 Telefon: +49 (0)69 24753-9892
 Mobil: +49 (0) 160 93 30 32 76

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



FONDSDATEN

Fondsname Jupiter European Growth (SICAV)
 WKN/ISIN A0J317/LU0260085492 (L EUR Acc)
 Auflegung 17.08.2001



Multifunktioneller Marketing-Service für Makler

Das Leistungsspektrum der Netfonds 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

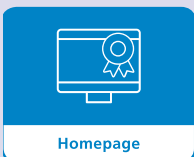


RATGEBER MARKETING

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

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

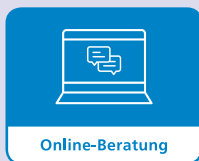
- ein klares Design optimiert für Mobilgeräte (Responsive Design)
- eine gut strukturierte Navigation
- zahlreiche Textvorlagen für zielgenaue Kundenansprache
- Bilddatenbank zur freien Verfügung

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

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

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

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



ONLINE-BERATUNG

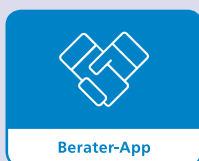
Bieten Sie Ihren Kunden maximale Flexibilität und Komfort.

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

zu zeigen. Gehen auch Sie innovative Wege und bieten Sie maximale Flexibilität und Komfort für Ihre Kunden.

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

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



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.

Einmalig 29,90 Euro im App-Store

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



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 Homepagebaukasten und erhalten Sie 20% Rabatt.

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



SERVICE + Die Netfonds-Depoteinsicht als Kunden-App

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

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

Kostenfrei im App-Store



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.

IHRE MARKE AUF GANZER LINIE

Labeling der AdWorks-Depoteinsicht und der App

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

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



NETFONDS-MARKT- BERICHT

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.

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.

Die richtige Rechtsform für Makler

Vor- und Nachteile des Einzelunternehmens gegenüber der GmbH

Eine der grundlegendsten Entscheidungen bei der Unternehmensgründung und -organisation ist die Rechtsform. Da für die Gründung eines Einzelunternehmens weder ein Mindestkapital noch eine Eintragung im Handelsregister erforderlich ist, wählen die meisten Makler diese Rechtsform. Jeder Makler sollte aber im Laufe der Zeit prüfen, ob das Einzelunternehmen noch immer die für seine Situation passendste Rechtsform ist. Im Wesentlichen gilt es, drei Aspekte zu berücksichtigen.

1. Die Frage der Haftung

Der Einzelunternehmer haftet in jedem Fall mit seinem Privatvermögen. Zwar sind Ansprüche aus Falschberatung in der Regel durch eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgedeckt, im Falle der Insolvenz können Gläubiger aber auf das Privatvermögen des Unternehmers zugreifen. Bei der GmbH haftet nur das Gesellschaftsvermögen. Allerdings können Vertragspartner wie Banken private Sicherheiten vom Makler verlangen.

2. Die Bestandsübertragung

Möchte der Makler seinen Bestand ganz oder teilweise an einen anderen Makler veräußern, so darf er einem potenziellen Käufer Einblick in die sensiblen Daten seiner Kunden wie Vorerkrankungen, familiäre Situation sowie Angaben zu Vermögensverhältnissen nur gewähren, wenn der Kunde der Weitergabe seiner Daten an einen Kaufinteressenten zugestimmt hat.

Selbst wenn der Maklervertrag eine Rechtsnachfolgeklausel und eine Ermächtigung zur Datenweitergabe enthält, fordern insbesondere



Versicherer häufig eine ausdrückliche Einwilligung des Kunden zur Bestandsübertragung. Bei mehreren Hundert oder sogar Tausend Kunden bedeutet dies einen Riesenaufwand.

Bei einem sogenannten Share Deal wechseln nur die Unternehmensanteile den Inhaber, nicht der Bestand. Es bedarf daher keiner Einwilligung der Kunden zur Bestandsübertragung. Der Erlös aus dem Bestandsverkauf kann zudem der Umsatzsteuer unterliegen, während die Übertragung eines Unternehmens als Ganzes nicht der Umsatzsteuer unterliegt.

3. Altersabsicherung

Selbst wenn der Makler sich zur Ruhe setzen möchte, seinen Bestand auslaufen lässt und keine neuen Kunden akquiriert, kann eine Gewerbeerlaubnis erforderlich sein. Wenn sich an der Finanz- oder Lebenssituation des Kunden etwas ändert, müssen Verträge häufig angepasst werden. Auch ohne eigene Gewerbeerlaubnis kann der Makler an einer GmbH noch als Gesellschafter beteiligt sein, da Erlaubnisinhaber die Gesellschaft ist. Der Makler kann seine eigene Maklertätigkeit so aufgeben und dennoch weiterhin am Gewinn des Unternehmens beteiligt sein.

Sorgfältige Abwägung

Die Liste der aufgeführten Aspekte ist nicht abschließend. Von Bedeutung ist zum Beispiel auch, ob der Makler sein Unternehmen alleine oder gemeinschaftlich mit anderen Maklern führen möchte. Welche Rechtsform die für den Makler passendste ist, ist abhängig von seinen Vorstellungen und Wünschen und seiner persönlichen Situation. ■ (s/)

Ihre Ansprechpartnerin



Sarah Lemke
Rechtsanwältin
s.lemke@lemke-law.de
Telefon: (0172) 133 80 92

Sarah Lemke ist Rechtsanwältin mit spezieller Expertise für Vertriebsrecht mit Bezug zur Vermittlung von Kapitalanlagen und Versicherungen. Sie war mehrere Jahre Syndikusanwältin bei der Netfonds AG und arbeitet nach wie vor eng mit Netfonds und ihren Partnern zusammen.

einBlick:

Ändert sich die Lebenssituation des Maklers, etwa weil er sich in einigen Jahren zur Ruhe setzen möchte, so kann es empfehlenswert sein, sein Einzelunternehmen in eine GmbH umzuwandeln. Wer das Stammkapital von 25.000 Euro für die GmbH-Gründung scheut, kann alternativ eine Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt) gründen. Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Rechtsformen sollten in jedem Fall sorgfältig gegeneinander abgewogen werden.

Aufruf für Finanzanlageberater

Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre 34f-Wirtschaftsprüfung!

Wir sind unermüdlich! Immer wieder weisen wir auf die Notwendigkeit hin, die 34f-Wirtschaftsprüfung nach Paragraph 24 Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) rechtzeitig zu beauftragen. Bisher haben sich 150 der bei der Netfonds Gruppe angeschlossenen Partner für die Wirtschaftsprüfung entschieden. Das ist ein guter Anfang, denn die Erfahrungen haben gezeigt, dass es Vorbereitungs- und oft auch Klärungsbedarf gibt.

Die wichtigsten Punkte im Überblick:

- Der günstige Preis in Höhe von 350 oder 550 Euro (je nach Umsatz), den die mit Netfonds (BDO) und Argentos (GPC Tax) kooperierenden Wirtschaftsprüfer anbieten, kann nur gewährleistet werden, wenn die für die Prüfung notwendigen Dokumente in der Poolsoftware AdWorks hinterlegt sind.
- Welcher Dokumentationsumfang im Detail gefordert wird und was in Fällen unzureichender Dokumentation zu tun ist, wissen Makler oft nicht.
- Bei der Vermittlung geschlossener Fonds/Beteiligungen ist nicht immer eindeutig, ob die jeweils vermittelte Finanzanlage der Kategorie 2 oder 3 gemäß Paragraph 34f GewO zuzuordnen ist. Sofern der Vermittler nicht über die entsprechende Erlaubnis verfügt, ist zu prüfen, wie mit diesem Verstoß schadensmindernd umgegangen werden kann.

Aus diesen Gründen sollten Makler, die die Prüfung noch nicht beauftragt haben, dies rasch tun. Im vergangenen Jahr haben sich viele erst spät entschieden, was insbesondere bei offenen Punkten zu viel Hektik führte. Während der Prüfungszeitraum 2013 im Zweifelsfall noch als Testjahr behandelt wurde, verfügen die IHKen nun über hinreichende Erfahrungen und etablierte Prozesse.

Netfonds und Argentos unterstützen ihre Partner mit vielfältigen Hilfen und Anleitungen: So werden in fundsware die notwendigen Anforderungen und Schritte auf einer eigenen Seite ausführlich beschrieben (Investment / Paragraph 34f GewO Regulierung / Wirtschaftsprüfung). Dort ist auch ein Leitfaden zur Vorbereitung und zum Ablauf der Wirtschaftsprüfung hinterlegt. Ausführliche FAQ-Listen, die ständig aktualisiert werden, geben Auskunft zu allen Fragen. In fundsware können auch die Beauftragungen für die Prüfer aufgerufen werden.



In AdWorks werden die Partner durch geeignete Abfragelisten wie beispielsweise „Wirtschaftsprüfung: Transaktionen je Kunde 2014“ oder „Wirtschaftsprüfung: Beratungsprotokolle 2014 – Anzahl je Kunde“ unterstützt. Wer hier nicht weiterkommt, dem steht die Hotline unter (0 40) 82 22 67-470 zur Verfügung.

AdWorks spart Zeit bei der Dokumentation

Wir stellen fest, dass die Aufwände für die Partner bei konsequenter Nutzung des AdWorks-Systems deutlich sinken. Die einzelnen Dokumentationsstufen greifen hier ineinander, QR-Codes sorgen bei Upload der unterzeichneten Dokumente für eine automatisierte Kundenzuordnung und diverse Auswertungen und Abfragelisten erleichtern den Prozess deutlich.

Generell zeigt sich, dass die Prüfung einen spezialisierten Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater erfordert. Dies hat zum einen mit der vom Makler verwendeten Plattform AdWorks zu tun, andererseits auch mit den umfänglichen Anforderungen der FinVermV. Allein der seitens des Wirtschaftsprüfungsverbands vorgegebene Prüfungsstandard für die 34f-Wirtschaftsprüfung hat einen Umfang von 30 Seiten. Nicht-Experten müssen sich hier erst einarbeiten, was zu mehr Aufwand und oftmals höheren Kosten führt. ■ (ak)

Ihr Ansprechpartner



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

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

SOLIT Edelmetalldepot: Sachwerte überzeugen

Sparplan für Minderjährige ab 50 Euro monatlich

Sachwerte wie Gold gehören zu jedem ausgewogenen Anlage-depot – insbesondere in volatilen Zeiten schätzen Anleger solide Werte. Die Edelmetalle Gold und Silber – physisch gekauft und sicher gelagert – dienen seit jeher als Garanten für langfristigen Werterhalt und bieten historisch belegt den bestmöglichen Schutz vor Finanz- und Wirtschaftskrisen. Klassische Vorsorgeformen wie Sparbuch oder Lebensversicherung hingegen sind angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase nicht mehr geeignet, einen realen Erhalt oder Aufbau von Vermögen zu gewährleisten. Das SOLIT Edelmetalldepot, das Netfonds bereits seit zwei Jahren im Portfolio anbietet, ermöglicht nun auch, für Kinder oder Enkelkinder Ihrer Kunden finanzielle Vorsorge zu treffen. Die Einrichtung eines Depots für Minderjährige ist bequem möglich. Die Aufteilung auf die Edelmetalle Gold und Silber kann dabei frei durch Ihren Kunden bestimmt werden.

Bereits ab Sparraten von 50 Euro mit einer Mindestlaufzeit von zwölf Monaten wächst der Gold- und Silberschatz. Zum Beispiel für den Führerschein, zur Finanzierung der Ausbildung oder zum Wei-



tersparen nach Vollzug der Volljährigkeit. Alternativ ist eine Anlage zu einem Mindestbetrag von 2.000 Euro zuzüglich 5 Prozent Agio möglich. SOLIT erwirbt ausschließlich losgrößeneffiziente Großbarren (1-kg-Goldbarren, 5-kg-Silberbarren oder Industriebarren) zu günstigen institutionellen Konditionen direkt bei den Prägestätten. Die Edelmetalle werden in versicherten Tresorräumen mit hoher Sicherheitsstufe in der Schweiz zollfrei gelagert. Dadurch wird eine signifikante Kostenersparnis inklusive der Mehrwertsteuereinsparung bei Silber realisiert (weitere Vorteile siehe Kasten).

Erlaubnisfreie Vermittlung

Der zwischen Ihnen als Kunden und der SOLIT Management GmbH geschlossene Verwahrungsvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. Eine Kündigung oder Teilkündigung ist für den Kunden jederzeit kostenfrei möglich. Netfonds-Partner benötigen für die Vermittlung eines SOLIT Edelmetalldepots zudem keine gesonderte Erlaubnis. Das Modell ist als Beschaffungs- und Lagervertrag konzipiert und unterliegt damit nicht den Vorgaben der Finanzanlagenvermittlung.

Bitte versehen Sie die Depotöffnungsanträge mit Ihrer Vermittlernummer und senden Sie sie uns direkt zu. Tagesaktuelle Gold- und Silberwerte werden in der Depotübersicht unserer Beraterplattform AdWorks angezeigt. Über einen gesicherten Log-in-Bereich auf www.solit-kapital.de erhalten Sie Einsicht in die Barrenlisten, Kaufabrechnungen, Einlagerungs- und Inventurberichte und können so Ihre persönliche Vermögensübersicht jederzeit aktuell einsehen. ■ (jh)

Vorteile des SOLIT Edelmetalldepots

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

Ihr Ansprechpartner



Jan Haimerl

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

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

Ein Fonds für alle Fälle

Wie begegnet man dem Bondmarkt heute? Neue Fonds für den nächsten Marktzyklus haben die Antwort.

LEGG MASON
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Nach Jahren niedriger Zinsen und magerer Renditen bei Anleihen sehen sich Investoren nun mit neuen Herausforderungen konfrontiert: einer immer stärkeren Volatilität am Markt und bald auch wieder höheren Zinsen – allen voran in den USA. Wie können sich Anleger schon heute auf dieses Zukunftsszenario vorbereiten? Eine mögliche Antwort liefern neue Fondslösungen wie beispielsweise der Legg Mason Western Asset Macro Opportunities Bond Fund. Denn diese flexiblen Produkte sind so konzipiert, dass sie in jedem Marktumfeld attraktive Renditen erwirtschaften können – und das bei gleichzeitig niedriger Korrelation zu traditionellen Investments.

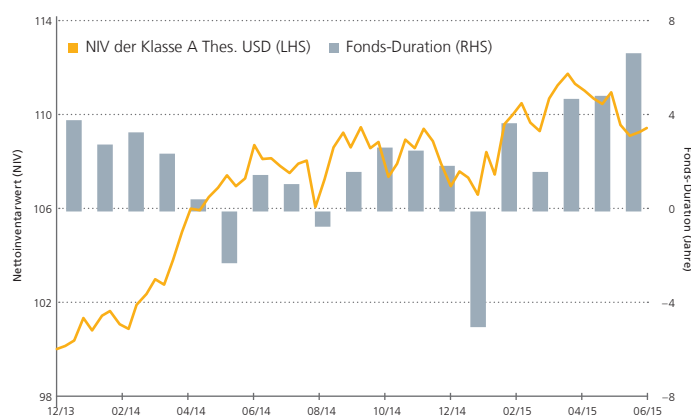
Wie genau das funktioniert, lässt sich anhand des Legg Mason Western Asset Macro Opportunities Bond Fund gut aufzeigen. Denn in den Fonds fließen nur die besten Ideen, von denen das Team der auf Anleihen spezialisierten Legg-Mason-Tochter absolut überzeugt ist – alles auf Basis einer Kombination aus Top-down-Makroansatz und Bottom-up-Einzeltitelanalyse. Dabei hat das Fondsmanagement die Freiheit, über die verschiedenen Sektoren und Währungen absolut breit zu investieren, und zwar unabhängig von einer Benchmark. Diese Flexibilität gepaart mit einem globalen Investmentansatz sorgt dafür, dass der Legg-Mason-Fonds auch in einem volatilen Marktumfeld mit unsicheren Prognosen – etwa in Bezug auf die Leitzinsen – Gewinne erwirtschaften kann.

Dafür kombiniert das Fondsmanagement verschiedene Makro-Strategien: aktives Durationsmanagement, aktives Management entlang der Zinskurve sowie aktives Volatilitätsmanagement. Außerdem wird ein strategischer Fokus auf ausgewählte Sektoren und solche Anleihen gelegt, die einen langfristigen Mehrwert

versprechen. Die Makro-Strategien sind dabei so konzipiert, dass sie sowohl in Zeiten steigender als auch fallender Zinsen für attraktive Renditen und in Stressphasen für Kapitalerhalt sorgen. Hierfür kommen verstärkt Derivate zum Einsatz – entweder um das Portfolio abzusichern, oder aber um kurzfristige Chancen als Renditebringer zu nutzen.

Ziel dieses auf Alphagenerierung ausgerichteten Fonds ist ein attraktiver Total Return im Verhältnis zum Risikobudget. Das unterscheidet den Legg Mason Western Asset Macro Opportunities Bond Fund von anderen flexiblen, sogenannten Unconstrained-Bond-Fonds, die im Gegensatz reine „Beta-Rotatoren“ sind und die die ihnen zugestandene Flexibilität oftmals nicht im vollen Umfang ausnutzen.

Wertentwicklung seit Auflegung des Fonds



Quelle: Legg Mason zum 30.06.15 für USD A, thesaurierende Anteilsklasse. Die kumulative Wertentwicklung wird auf NIW-bis-NIW-Basis berechnet, wobei die Bruttoerträge wieder angelegt und die jährlichen Fondskosten abgezogen werden. Die frühere Wertentwicklung gibt keinen verlässlichen Hinweis auf zukünftige Ergebnisse.

Ihr Ansprechpartner



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

Der gelernte Bankkaufmann ist seit über 20 Jahren in der Finanzbranche aktiv und verfügt über jahrelange Erfahrung im Vertrieb von Fondsprodukten. Zuvor war er unter anderem als Client Relationship Manager im Publikumsfondsvertrieb der UBS Global Asset Management und nahezu zehn Jahre in der Bank als Kundenberater tätig.



FONDSDATEN

Name des Fonds	Legg Mason Western Asset Macro Opportunities Bond Fund
Fondsmanager	Kenneth Leech, Prashant Chandran
ISIN	IE00BC9S3Z47 (US-Dollar, thes.) bzw. IE00BSBN6725 (EUR, hedged, ausschüttend)
Mindestanlages.	1.000 \$ oder 1.000 € (A-Anteilsklasse)
Verwaltungsgebühr	1,50 % (A-Anteilsklasse)
Auflagedatum	29.11.2013 bzw. 07.04.2015

So lernen Sie mit AdWorks zu arbeiten

Webinare und persönliche Schulungen der Netfonds Gruppe

Um Sie mit AdWorks vertraut zu machen, bietet Ihnen Netfonds einen umfangreichen Support. Informationen sowie viele Schulungsvideos finden Sie unter www.investmentpro.de. Für eine umfangreichere Aufklärung empfehlen wir Ihnen unsere acht Schulungsfilme. Darin werden von der Kundenverwaltung bis hin zu Marketingaktionen alle Möglichkeiten, die AdWorks bietet, anhand von Beispielen ausführlich erläutert. Zusätzlich finden Sie dort Videos mit Erläuterungen zu den aktuellen Releases aber auch zu ganz konkreten Themen. So zeigen wir Ihnen beispielsweise wie ein Depotöffnungsantrag über AdWorks erstellt wird aber auch viele weitere Kurzvideos, die Ihnen helfen. Schauen Sie doch einmal vorbei.

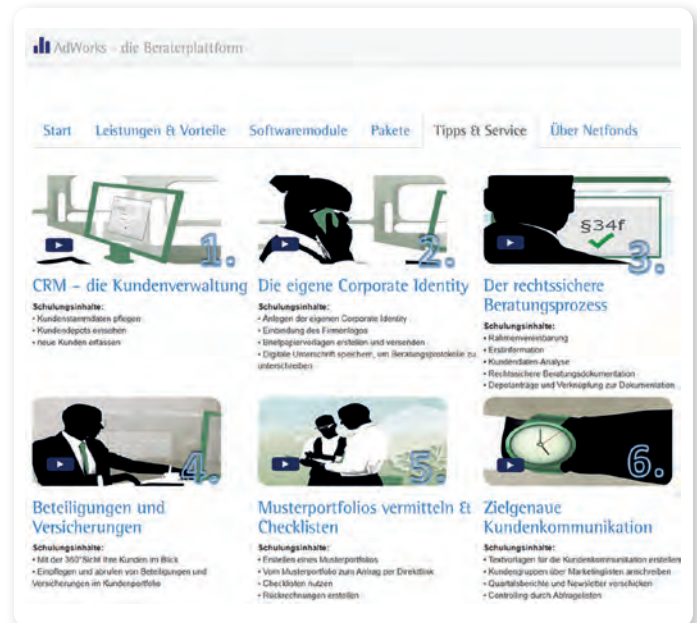
www.investmentpro.de
040 822 267 470
beraterplattform@netfonds.de

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.



**Release
November 2015**



„Neue Ansätze für auskömmliche Renditen“

veritas[®]
INVESTMENT

Uwe Bachert, Head of Wholesale bei Veritas Investments, erläutert Anlagestrategie und Sicherungssystem des Fonds Veri Multi Asset Allocation.

Multi-Asset-Fonds sind in den letzten Jahren sehr häufig auf den Markt gebracht worden. Warum jetzt noch von Veritas?

Uwe Bachert: Wir haben den Fonds schon 1993 übernommen. Multi-Asset ist bei Veritas Investment also kein Trend, sondern seit über 20 Jahren schon gelebte Philosophie.

Was sind die Gründe dafür, dass der Fonds erst jetzt vermehrt wahrgenommen wird?

Bachert: Die letzte Strategieanpassung Anfang 2013 hat sich seit zwei Jahren in sehr unterschiedlichen Marktphasen bewährt. Damals haben wir entschieden, das hauseigene Modell Risk@Work mit 10 Prozent Risikobudget einzusetzen.

Wie setzen Sie das in der Praxis um?

Bachert: Das jeweilige Risikobudget bestimmt, wie viel der Fondspreis maximal gegenüber dem Jahresanfangswert verlieren darf. Die Steuerung dieser Grenzen übernimmt das Risk@Work-Modell. Nach jeweils 3 Prozent Ertrag greift die Gewinnsicherung, die Wertuntergrenze wird um diese 3 Prozent nachgezogen.

Wie lange setzen Sie schon auf Risk@Work?

Bachert: Das Modell wurde 2007 von der Schwestergesellschaft Veritas Institutional entwickelt und in Spezialfonds eingesetzt. Seit 2013 auch in den Publikumsfonds Veri Multi Asset Allocation und Veri ETF-Allocation Defensive.

Wie sieht die Umsetzung beim Veri Multi Asset Allocation genau aus?

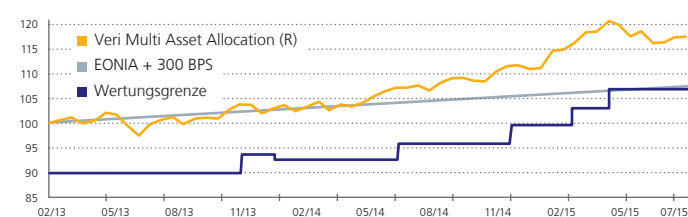
Bachert: Das Risikomodell soll dafür sorgen, dass das Risikobudget des Fonds immer auf der „Ideallinie“ fährt. Entsprechend gibt Risk@Work die Allokation vor und adjustiert wöchentlich und monatlich

die Positionsgrößen in den Assetklassen, um Abweichungen von dieser „Ideallinie“ zu korrigieren. Das 10-Fache des jeweiligen Risikobudgets ist zu 65 Prozent in Anleihen und 35 Prozent in Aktien investiert. Steigt das Risikobudget bei guter Entwicklung auf über 10 Prozent, dann hebt das Risikomodell den Gesamt-Investitionsgrad durch Derivate auf über 100 Prozent an, weil dann eine erhöhte Investitionsquote ideal ist. Unterstützt wird die Allokation durch das Trendphasenmodell von Veritas Investment, das durch Verkaufssignale in Krisenphasen die Aktienquote deutlich absenken kann.

Ist der Veri Multi Asset Allocation ein Fonds verschiedener Risikomanagementstile?

Bachert: Die verschiedenen Strategiemodule bauen aufeinander auf und stehen nicht unabhängig nebeneinander. Um die Risiken von Assetklassen mit einer höheren Renditechance, aber auch Risikomöglichkeit im Griff zu behalten, sind solche Ansätze erforderlich, die in der klassischen Fondswelt mit 70 Prozent Bundesanleihen und 30 Prozent MSCI World noch nicht vorkamen. ■

Veri Multi Asset Allocation seit Strategieanpassung



Ihr Ansprechpartner



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

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



FONDSDATEN

Auflagedatum	03.08.1970
Übernahme durch Veritas	17.05.1993
WKN (P)	976323
Wertentwicklung	4,2 % p. a.
(seit Strategieanpassung bis 31.08.2015)	
Volatilität	3,8 %



Behalten Sie Ihre Daten im Überblick

Mit Abfragelisten in AdWorks effektiv suchen, segmentieren, speichern

Abfragelisten in der Kundenverwaltung sind unter dem gleichnamigen Reiter (1) zu finden. Nach Auswahl des Listentyps (2) lassen sich bestehende Abfragelisten anklicken (3) und zur Bearbeitung kopieren.

Maklerbetriebe, die lediglich aus einer Person bestehen, stehen vor der gleichen Aufgabe wie größere Organisationen mit intensiven und regelmäßigen Prüfzyklen: Wie behält der Makler nicht nur seinen Kundenbestand, sondern alle Geschäftskennzahlen im Blick und erhält mit geringem Aufwand schnell Antworten auf aktuelle Fragen? Mit der Abfragesystematik in AdWorks verfügen Sie als Netfonds-Partner über ein äußerst starkes Tool, mit dessen Hilfe Sie rund um die Uhr die wesentlichen Daten zu Ihrem Aktivitäts-, Profitabilitäts- und Effizienzgrad auswerten und exportieren können.

Abfragelisten unterscheiden sich nach Verwendungstyp. So gibt es zum Beispiel Transaktionslisten, Bestandslisten, Provisionslisten oder einfache Tools, die man im Vertriebscontrolling einsetzen kann, wie zum Beispiel die detaillierte Analyse aus den Aktivitätsdaten.

Und so geht es (siehe Screenshot): Selbst erstellte oder von Netfonds für die gesamte Organisation freigegebene Abfragelisten finden Sie in AdWorks unter Verwaltung >> Abfragelisten (1). Nachdem Sie den Typ der Liste ausgewählt haben (2), können Sie mit der Lupe auf die bestehenden Abfragelisten klicken (3).

Vordefinierte und individuelle Listen

Netfonds hat an dieser Stelle nachgedacht und insgesamt über 80 Abfragelisten für Sie vordefiniert, die Sie rund um die Uhr entweder zu Archivierungszwecken exportieren oder aus denen Sie mit etwas Kreativität neue Erkenntnisse über Ihre Geschäftsvorfälle gewinnen können. Nach dem Export können Sie in einer weiteren Maske die Abfragelisten einfach kopieren, um daraufhin leichte Anpassungen vorzunehmen

und sie dann als „eigene Version“ abzuspeichern. Interessieren Sie sich näher für den Einsatz von Abfragelisten in der Kundenverwaltung und -beratung? Möchten Sie sich auf diesem Feld spezialisieren? Auf unserer Website www.netfonds.de können Sie sich dazu umfassend informieren.

Service für Makler: Webinare zu Abfragelisten

Die Online-Einführungsseminare finden ab November 2015 statt. Falls Sie an den zur Verfügung stehenden Terminen nicht teilnehmen können, gibt es weitere Möglichkeiten: Teilen Sie Netfonds Ihre Telefonnummer für ein AdWorks-vor-Ort-Training als Host oder Gast mit.

Senden Sie uns einfach eine E-Mail an beraterplattform@netfonds.de.

Wir freuen uns, wenn Sie unseren Service nutzen. ■ (bk)

Ihr Ansprechpartner



Baran Kaya

Partnerbetreuung und Akquise

bkaya@netfonds.de

Telefon: (0 69) 8 70 02 04-12

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

David Millar über Multi Asset und die Kraft von Ideen

Ideen entscheiden, nicht Anlageklassen

Die schöpferische Kraft der Zerstörung macht auch vor Anlagestrategien nicht halt. Selbst wenn es eine Fondsgattung schon seit Jahrzehnten gibt, sind Innovationen möglich – und haben das Potenzial, bisherige Ansätze abzulösen.

Bei Multi-Asset-Fonds war es in der Vergangenheit üblich, dass das entsprechende Portfolio aus mehreren Anlageklassen zu bestehen hat. In vielen Fällen wurden Einzeltitel vor allem deshalb in den Fonds aufgenommen, weil sie zu der Anlageklasse gehörten, die gerade stärker gewichtet werden sollte.

Mit dieser Tradition hat der Invesco Global Targeted Returns Fund endgültig gebrochen. Er verfolgt keine klassische Asset-Allokation. Gemeinsam mit seinen Kollegen Dave Jubb und Richard Batty investiert Fondsmanager David Millar vielmehr in herausragende Anlageideen – völlig unabhängig davon, zu welcher Anlageklasse sie gehören oder aus welcher Region oder Branche sie stammen.

Vorgegeben sind lediglich der angestrebte Ertrag – daher der Name des Invesco Global Targeted Returns Fund – und das Risikobudget. Über einen Zeitraum von drei Jahren wollen Millar und sein Team jährlich eine Wertsteigerung von 5 Prozent über Cash erreichen, wobei der Fonds halb so viel schwanken soll wie die globalen Aktienmärkte – freilich ohne Garantie auf Erfolg.*

In drei Schritten zu einem Portfolio von Ideen

Eine Multi-Asset-Strategie, die mit einem solchen Ansatz Erfolg haben will, muss eine unabdingbare Voraussetzung erfüllen: Sie muss bei der Bewertung der Anlageideen absolut unvoreingenommen sein und in jedem Einzelfall prüfen, welche Auswirkungen jede Idee auf das Risiko-Ertrags-Profil des Portfolios insgesamt hat.

Umgekehrt muss jede Idee sozusagen um ihren Platz im Portfolio kämpfen. Zu Beginn analysiert das Fondsmanagement die Vorzüge und Risiken jeder einzelnen



David Millar, Leiter des Multi-Asset-Teams von Invesco in Henley-on-Thames

Idee. Danach steht das Verhältnis von Risiko und Ertragspotenzial jeder Idee im Mittelpunkt. So können Millar und seine Kollegen einschätzen, wie volatil das jeweilige Investment für sich allein genommen ist und wie es sich auf die anderen Ideen und die Gesamtvolatilität des Fonds auswirkt.

Damit nicht genug, führt das Fondsmanagement regelmäßig Stresstests durch, bei denen es simuliert, wie sich das Portfolio unter extremen Marktbedingungen entwickeln würde. Überlegungen zu geopolitischen Risiken, Änderungen der Geldpolitik durch die Zentralbanken oder wechselnden Phasen von Risikobereitschaft und Risikoscheu – all das fließt in das Management des Fonds ein, damit sich das Potenzial jeder einzelnen Idee voll entfalten kann.

In Ideen investieren
Invesco Global Targeted Returns Fund



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

* Es kann nicht garantiert werden, dass das Wertentwicklungsziel oder das Volatilitätsziel erreicht werden.

Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und Finanzberater. Eine Weitergabe an Dritte, insbesondere an Endanleger, ist nicht gestattet. Stand: 30. Juni 2015. Die Anzeige dient lediglich der Information und stellt keinen Anlagerat dar. **Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge.** Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurückerhalten. Der Fonds wird in Derivate (komplexe Instrumente) investieren, die beträchtlich gehebelt sein können. Dies kann zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Der Fonds kann Schuldtitel halten, die eine niedrigere Kreditqualität haben und zu starken Schwankungen des Fondswerts führen. Der Fonds kann Kontrahentenrisiken ausgesetzt sein, wenn eine Rechtseinheit, mit der der Fonds eine Geschäftsbeziehung unterhält, Insolvenz anmeldet und dies zu finanziellen Verlusten führt. Der Fondsmanager mindert dieses Kontrahentenrisiko durch ein aktives Sicherheitenmanagement. Hierbei handelt es sich um wesentliche Risiken des Fonds. Die vollständigen Risiken enthält der Verkaufsprospekt. Anleger, die mit diesen Risiken oder ihren Folgen nicht vertraut sind, sollten sich von ihrem Finanzberater beraten lassen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den fonds- sowie anteilsklassenspezifischen wesentlichen Anlegerinformationen. Diese (fonds- und anteilsklassenspezifische 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, D-60322 Frankfurt am Main. [CE1330/2015]



Video-Tipp!
Der Depoteröffnungsantrag im Videoclip:
Den Film finden Sie unter
<https://youtu.be/2UfGT8tE3TI>

Schnell und sicher zur Depoteröffnung

Wie der Antrag über AdWorks funktioniert

Kennen Sie die Situation, dass Sie nach längerer Zeit wieder einen Depoteröffnungsantrag beispielsweise für DWS oder eine Depotbank machen und die Pflichtangaben nicht mehr kennen? Oder die Bedeutung der Felder ist Ihnen nicht mehr geläufig? Oder Sie haben einen Depoteröffnungsantrag nach bestem Wissen und Gewissen erstellt, dieser wird von der Bank aber an Sie zurückgeschickt, weil beispielsweise die Steuernummer fehlte?

Leider nichts Neues für Netfonds. Wir bekommen täglich Anträge, die falsch oder fehlerhaft ausgefüllt wurden. Um für beide Seiten den administrativen Aufwand mit Rückfragen oder im Worst Case gar Rücksendungen dieser Anträge und das Neu-einholen der Kundenunterschrift zu vermeiden, haben wir nun sämtliche Depoteröffnungsanträge in AdWorks integriert.

Mit dieser integrierten Lösung erstellen Sie Ihre Anträge über AdWorks einfach und schnell. Die Überprüfung auf Vollständigkeit erfolgt direkt im Anschluss an die Eingabe und Sie erhalten umgehend einen unterschriftsreifen Antrag für Ihren Kunden. Sie sparen Zeit und Aufwand.

Und so gehen Sie schrittweise in AdWorks vor:

Schritt 1: Prüfen Sie, ob der Kunde, für den Sie den Depoteröffnungsantrag erstellen, nicht bereits im System ist. Suchen Sie hier

Schritt 1:

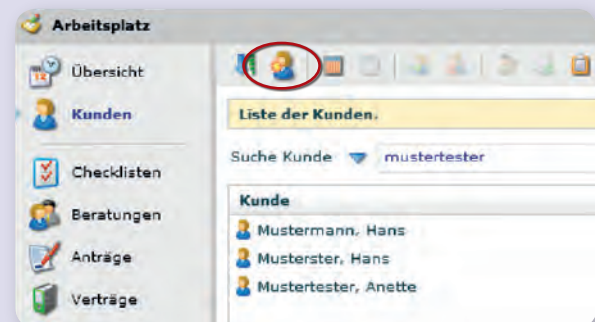


Abb. 1: Überprüfung, ob sich der Kunde im System befindet

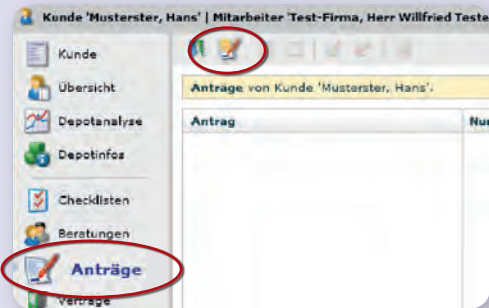
Schritt 2:

Abb. 2: Neuer Eintrag zum Kunden

nach dem Nachnamen. Falls der Kunde nicht angelegt ist, klicken Sie bitte auf das zweite Icon (siehe Markierung). Falls Sie den Kunden wie in diesem Beispiel bereits finden, bitte per Doppelklick auswählen.

Schritt 2: Klicken Sie nach der Kundenauswahl auf Anträge (siehe Pfeil) und wählen Sie dann „Neuer Antrag“ aus, dies ist das zweite Icon.

Schritt 3: Wählen Sie hier die entsprechende Depotstelle Ihrer Wahl, beispielsweise die DWS.

Schritt 4: Klicken Sie sich hier einfach durch die gelben Ausrufezeichen und füllen Sie die entsprechenden Felder aus. Solange noch ein Ausrufezeichen angezeigt wird, ist der Antrag noch nicht vollständig.

Schritt 5: Nun klicken Sie auf das Druckersymbol oben rechts und drucken den so erstellten Depotöffnungsantrag aus. Diesen müssen Sie dann nur noch vom Kunden unterschreiben lassen und an Netfonds schicken. ■ (jwi)

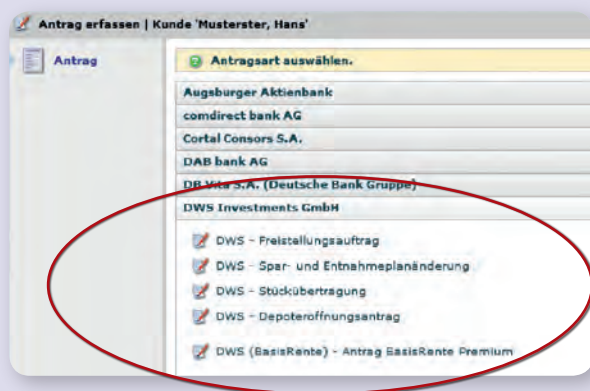
Schritt 3:

Abb. 3: Depotstelle wählen

Vorteile

- Keine Mehrfacheingaben: Kundendaten werden in AdWorks automatisch übernommen, wenn sie schon angelegt sind.
- Die Liste handelbarer Fonds inklusive der VL-fähigen Fonds ist sichtbar und kann direkt in die Depotöffnung übernommen werden.
- Nichts vergessen: Fehlende Angaben werden in AdWorks anhand kleiner Symbole angezeigt.
- Bestens gewappnet für die Zukunft: So kann auch ein papierloser Antrag erstellt werden.
- Der Antrag in AdWorks kann direkt in Ihren Beratungskreislauf integriert werden.

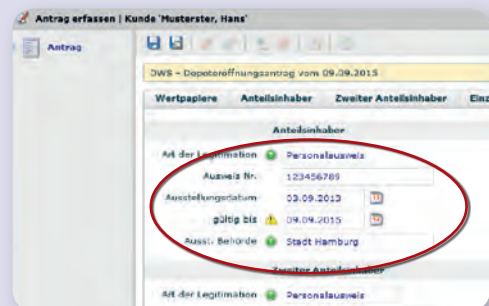
Schritt 4:

Abb. 4: Antrag richtig ausfüllen

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.



Dr. Andreas Beck

Portfolio ETF – die Mischung macht's

Dr. Andreas Beck, Leiter des Indexkomitee Portfolio ETF der Deutschen Wealth Management, über die Vorteile des Investments in Mischfonds und den Portfolio Total Return ETF

Dr. Andreas Beck ist Diplom-Mathematiker und als Mitglied im Bundessenat des Bundesverbands für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft aktiv. Er leitet den Beirat der financial risk fitness GmbH und ist Mitglied des Kuratoriums des gemeinnützigen Instituts für Wirtschaftsgestaltung.

Wenn man die aktuellen Zahlen des Deutschen Fondsverbands (BVI) betrachtet, fragt man sich, ob das Zeitalter der Mischfonds begonnen hat.

Dr. Andreas Beck: Es wird seit Jahren verstärkt in Mischfonds investiert, da diese das eigentliche Anlageziel von Privatanlegern verfolgen: Niemand hat das Ziel, den deutschen Aktienmarkt oder den US-Anleihemarkt abzubilden. Stattdessen wollen Anleger auf mehr oder weniger offensive Weise Vermögensaufbau betreiben.

Wenn Diversifikation das Mantra für die Portfolioaufstellung ist: Seit Jahrzehnten sind die Anleger mit der Drittel-

Aufteilung in Aktien, Renten und Cash gut gefahren. Warum machen Sie das beim Portfolio ETF anders?

Beck: Handlungsleitend für den Portfolio ETF ist die Ertragskraft der verschiedenen Anlageklassen. In der Krise von 2008 lagen die Zinsen im Geldmarkt bei 4,5 Prozent – das machte Geldmarktanlagen zu einer eigenen Anlageklasse im Portfolio ETF. Dann hatten wir lange Jahre mit niedrigen Zinsen, aber steiler Zinskurve, so dass der Portfolio ETF eher bei langlaufenden Anleihen investiert war. Aktuell ist die Zinskurve stark abgeflacht und der Portfolio ETF eher mittelfristig investiert. Es geht uns immer um die Relation planbarer Erträge, wie etwa Zinsen und Dividenden, im Verhältnis zum Risiko.

In der ETF-Variante Portfolio Total Return kann der Aktienanteil bis zu 70 Prozent betragen. Wie wirkt sich das auf die Schwankungen und Kursrisiken aus?

Beck: Ein Aktienanteil von 70 Prozent ist ein eher theoretischer Wert. Seit Auflage pendelte die Aktienquote im Portfolio ETF zwischen 50 und 60 Prozent, aktuell liegt sie bei 55 Prozent. Bis April 2009 betrug die Quote 50 Prozent, dann waren Aktien so günstig, dass die Ertragskraft die hohen Risiken der Märkte rechtfertigte, und in der Folge erhöhte der Portfolio ETF die Quote auf 60 Prozent. Seit gut einem halben Jahr liegt sie zwischen 50 und 55 Prozent. Zwar sind die Zinsniveaus der Anleihen ungewöhnlich niedrig, aber deshalb werden Aktien noch lange nicht risikoärmer. Mit unserer aktuellen Aktienquote bleiben wir daher vorsichtig.

Sie wollen für Ihre Anleger regelmäßige Erträge generieren. Da die Zinsen so tief gesunken sind – auf welche Schwierigkeiten stoßen Sie bei der Umsetzung?

Beck: Alle werben mit einer Lösung für die Niedrigzinsfalle. Aber es gibt keine Lösung! Die Aussage, es sei alternativlos, nun verstärkt in Aktien oder schlecht bewertete Anleihen zu investieren, halten wir für brandgefährlich. Ich denke, das Wichtigste bei niedrigen Zinsen sind niedrige Kosten. Das ist beim Portfolio ETF gegeben.

Die Wertentwicklung des Portfolio Total Return ETF war bisher sehr erfreulich: 12,9 Prozent in den vergangenen 12 Monaten und 104,8 Prozent seit Auflage Ende 2008.

Was waren die Haupttreiber für diese Rendite?

Beck: Mich freut, dass sich das Mehr-Faktoren-Modell, auf dem der Portfolio ETF basiert, bewährt hat. Bislang war das für Anleger des Portfolio Return ETF eher ein theoretisches Modell; mit dem Portfolio ETF wurde es direkt investierbar.

Für die nahezu konstant gute Rendite gegenüber den klassischen Benchmarks war zeitweise die Size-Prämie verantwortlich (das sind Überrenditen bei Small Caps); zeitweise war es die Value-

Prämie, also die Überrendite niedrig bewerteter Aktien. Beide Prämien wurden schon in den 90er-Jahren von Eugene Fama und Kenneth French nachgewiesen.

Letztes Jahr kam die Überrendite vor allem von der Term-Prämie bei Anleihen, also der Überrendite bei steiler Zinskurve im Langläuferbereich. Die Zinssätze für sehr langfristige Anleihen lagen hier deutlich über den Zinssätzen für langfristige Anleihen. Der aktuelle Stand der Kapitalmarktforschung postuliert, dass diese Faktor-Prämien die eigentlichen Renditetreiber an den Märkten sind, jedoch nicht gleichmäßig auftreten. Letztendlich belegt die Entwicklung des Portfolio ETF, der über verschiedene Faktoren gestreut investiert, diese Einschätzung.

Nachdem vor allem die Aktienkurse so stark gestiegen sind, worin besteht die konkrete Gefahr eines Kurseinbruchs, was sagt das Risikomanagement im Portfolio ETF?

Beck: Die Term-Prämie bei Anleihen hat sich in Luft aufgelöst, die Zinskurven sind praktisch flach. Ansonsten ist der Markt einfach und schwer wie immer. Kurseinbrüche sind immer möglich; entscheidend ist, wie man langfristig damit umgeht. Der Portfolio ETF agiert grundsätzlich über seine Ertragskraftsteuerung antizyklisch, die Aktienquote wird aktuell daher eher verringert als erhöht. Das kann schon mal etwas Rendite kosten, aber das Entscheidende ist für uns, Risikobudget zu haben, wenn die Märkte wirklich attraktiv sind – das ist meist nach Markteinbrüchen der Fall.

Abschließend bitte noch eine kurze Einschätzung: Für wen eignet sich der Portfolio ETF?

Beck: Für langfristig orientierte Anleger ist der Portfolio ETF sehr interessant, auch als Sparplan. Wer keine Kursschwankungen aushält, sollte allerdings auf dem Tagesgeld bleiben. Rendite ohne Risiko gibt es grundsätzlich nicht, auch nicht im Mehr-Faktoren-Modell.

Mehr Informationen auf www.portfolioetf.de

	FONDSDATEN	
	Fondsname	Portfolio Total Return ETF
	WKN/ISIN	DBX08T/LU0397221945
	Auflegung	27.11.2008

Kontakt

Deutsche Bank AG
Deutsche Asset & Wealth Management
db X-trackers ETF Team
Mainzer Landstraße 11–17
60329 Frankfurt am Main

db X-trackers ETF Team
Hotline: +49 (69) 910 30549
E-Mail: etf@db.com
www.dbxtrackers.com
Reuters: DBETF



Das NFS-Starter-Kit

Vom Bankberater zum selbstständigen Unternehmer – mit der NFS Netfonds Financial Service GmbH

Es ist kein Geheimnis in der Branche – die Banken kämpfen derzeit mit einer Reihe von Problemen. Sinkende Umsätze und steigender Margendruck auf das Private Banking führen dazu, dass immer mehr Filialen in der Fläche geschlossen und Beraterstellen abgebaut werden. Commerzbank, UniCredit und Deutsche Bank sind nur einige der namhaften Kreditinstitute, die durch Kostensenkung gegensteuern müssen.

Durch die Transparenzoffensive der europäischen Regulierungen sind die Margen in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen (siehe Seite 36). Doch nicht nur die Regulierung tut ihr Nötiges, sondern auch das aktuelle Zinsniveau wirkt als Kontraindikator für die Margen. Bei einem höheren Zinsniveau von beispielsweise 3 Prozent fällt ein jährliches Betreuungsentgelt von 1,0 Prozent nicht so ins Gewicht wie in der aktuellen Phase. Hier müssen die Entgelte erst einmal zusätzlich verdient werden. Somit ist davon auszugehen, dass eine Trendwende erst bei steigenden Zinsen wieder vorstellbar wäre.

Für die Kunden bedeutet dies, dass gleichzeitig das ohnehin limitierte Produktangebot im Investmentbereich weiter eingeschränkt wird. Vielerorts bieten Bankberater gerade einmal noch eine Handvoll verschiedener Fonds an. Mehr ist aufgrund der umfangreichen Dokumentationsprozesse und Schulungsaufwände nicht mehr drin. Durch den fortschreitenden Stellenabbau betreuen weniger Private Banker ein wesentlich größeres Assetvolumen und haben weniger Zeit für individuelle Beratung.

Imageproblem und weniger Beratung bei Banken

Dazu kommt ein zunehmendes Imageproblem, das sich durch diverse Anlageskandale verschärft hat. Wer heute Betriebs- oder Volkswirtschaftslehre studiert, sieht nur mehr wenig Anreiz in einer klassischen Bankkarriere. In den Top 100 der beliebtesten Berufe ist der Banker im unteren Viertel zu finden. Wenn Banking noch als Studienschwerpunkt gewählt wird, geht es meist da-

rum, direkt im Bereich Investmentbanking seine Karriere zu starten. Werfen wir einen Blick auf die Gehälter. Der Private Banker hat in den letzten Jahren im Branchenschnitt geringe bis keine Gehaltssteigerungen erzielen können. Zudem sind die jährlichen Boni – früher ein starker Anreiz – erheblich zurückgegangen.

Wenig Zukunftsperspektive für Private Banker

Das Gehaltsniveau im Private Banking hat sich auch für versierte Berater mittlerweile zwischen 80.000 und 120.000 Euro eingependelt. Dabei sind die Sparkassen sowie Raiffeisen- und Volksbanken eher am unteren Ende zu finden, während Groß- und Privatbanken die obere Grenze erreichen. Höhere Gehälter bei Privatbanken sind dann möglich, wenn es um die Betreuung der High Net Worth Individuals (Kunden mit einem Vermögen von mindestens einer Million Euro) geht.

Mit anderen Worten: Erfolgreiche Private Banker haben in ihrem bisherigen Rahmen wenig Zukunftsperspektive und erwägen zunehmend eine Veränderung. Wenn die Qualifikation stimmt, kommt es dabei vor allem auf eine Frage an: Wie viele seiner Kunden mit ihren Assets vermag ein Private Banker bei einem Wechsel mitzunehmen?

Transfer der Kunden möglich?

Wenn Sie noch für eine Bank Kunden beraten, fragen Sie sich selbst einmal: Wie viele Assets würden Ihnen bei einem Wechsel zu einer anderen Bank folgen? Und dann gehen Sie doch gleich den entscheidenden Schritt weiter und fragen: Wenn ich die Assets von Bank A zu Bank B schaffen kann, warum dann nicht gleich in die Selbstständigkeit?

Wenn wir im Durchschnitt von 100.000 Euro anzustrebendem Jahresgehalt ausgehen, brauchen Sie zunächst nicht mehr als 10 bis 15 Millionen Euro verwaltetes Vermögen zum erfolgreichen Neustart. Wie in der Probezeit einer neuen Stelle ist es wichtig, dass Sie in den ersten sechs Monaten einen Großteil Ihrer Depotvolumen in die Betreuung bekommen.

Haben Sie keine Scheu vor den fehlenden monatlichen Einnahmen. Sie müssen die ersten sechs bis zwölf Monate Überbrückungsgelder zurücklegen, damit Ihr Geschäftsmodell sich entwickeln kann. Üblicherweise können die laufenden Einnahmen innerhalb der ersten drei bis vier Monate stark ausgebaut werden, sodass eine finanzielle Absicherung nicht mehr notwendig erscheint.

Falls Sie aufgrund Ihrer familiären Situation oder bestehender Hauskredite oder anderer Gegebenheiten diesen Schritt innerlich nicht glauben gehen zu können, bieten wir Ihnen die Hilfe von Beratungsfirmen, die gute Berater für Ihr Unternehmen auch gegen Festanstellung suchen.

Klar ist: Das derzeitige Umfeld bildet eine hervorragende Geschäftsgrundlage für unabhängige Berater, die sich auf ein geho-

benes Kundensegment spezialisieren möchten. NFS hilft Ihnen, sich als Private Banker richtig zu positionieren, und versorgt Sie hierfür mit umfassendem Service.

Im Jahr 2015 hat NFS Netfonds bereits 35 neue Private-Banking-Unternehmen gewonnen. Der Markt entwickelt sich ständig weiter. Derzeit verfügen wir über 380 NFS-Berater deutschlandweit. Das Wachstum liegt bei rund 10 Prozent pro Jahr. NFS Netfonds verfügt über 100 Mitarbeiter in der Zentrale in Hamburg, die Sie in sämtlichen Prozessen unterstützen. Fonds- und Vermögensverwaltungs-Advisory, Anlageberatung und -vermittlung gehören zu unserem täglichen Brot. NFS Netfonds bietet Ihnen ein Rundum-sorglos-Paket (siehe Kasten Service).

Derzeit baut NFS eine neue Internetseite für Sie als Existenzgründer auf. Dort werden ein Unternehmer- sowie ein Ertragscheck verankert. Mit diesen Tools können Sie Ihre einzelnen Ertragsbestandteile anhand des Depot- und Ordervolumens hochrechnen. Wir wer-

Was bietet NFS Ihnen?

- NFS agiert als Haftungsdach mit einer Bankenlizenz nach Paragraph 32 KWG.
- Unterstützung bei der Erstellung eines realistischen Businessplans durch einen zertifizierten Start-up-Berater
- Steuerliche und rechtliche Tipps durch jahrelange Erfahrungen
- Möglichkeiten der Förderwege durch KfW und Arbeitsamt für die Selbstständigkeit
- Beratung in den Preismodellen, die am Markt durchsetzbar sind
- Erfahrene NFS-Partner vor Ort. Der Erfahrungsaustausch wird bei NFS gefördert.
- Nutzen Sie unsere vorgefertigten Set-ups, um schnell starten zu können.
- Wir helfen bei der richtigen Depotbankauswahl.
- Set-up wie in einer Bank
- Rechtliche Kontrolle der Formulare
- Compliance und Revision helfen bei Ihren täglichen aufsichtsrechtlichen Anforderungen und informieren Sie über wichtige Änderungen.
- Produktspezialisten im Hause helfen bei Fonds-, Zertifikate- und Aktienempfehlungen weiter.
- Ein komplettes Weiterbildungs- und Schulungssystem (Steuerworkshop, Produktinformationsveranstaltungen, rechtliche und Compliance-Schulungen, Aktualisierungen zur Geldwäsche)
- Netzwerk: Austausch unter Gleichgesinnten (Beraternetzwerk)

den die Website, die spätestens ab 1. Januar 2016 online sein wird, mit hilfreichen Tipps von Beratern ergänzen, die bereits den Weg in die Selbstständigkeit gegangen sind.

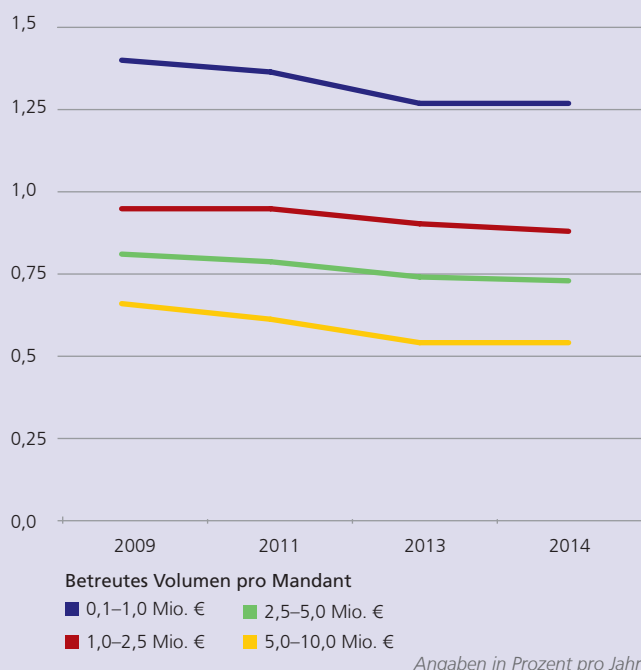
Die aufsichtsrechtlichen Verschärfungen über die MiFID wie umfangreiche Dokumentationspflichten drängen immer mehr Banken aus der direkten Anlageberatung in standardisierte Vermögensverwaltungskonzepte. Bei NFS sind hingegen die Beratung wie auch individuelle Vermögensverwaltung weiterhin möglich. Eine Handvoll Bankberater nutzt die NFS auch gerne als Altersteilzeitprogramm. So können langjährige Kunden weiter individuell betreut und die Arbeitszeit bei guten finanziellen Möglichkeiten stark reduziert werden. Teilzeitmodelle werden in der Branche immer beliebter.

NFS unterstützt beim Start in die Selbstständigkeit

Nutzen Sie die Chance und denken Sie an die damit verbundenen Vorteile – auch langfristig. Denn anders als im Investmentbanking verliert Ihre Arbeitskraft mit zunehmendem Alter nicht an Wert. Selbst bis zu einem Alter von 65 Jahren sind Wechsel mit langjährigen Kunden immer einfacher, da Sie meist die Betreuung der Familienverbände über Jahrzehnte organisieren und die Kundenbindung über diesen langen Zeitraum immer intensiver wird.

Hinzu kommt: Das Geld sitzt bei der Generation 55plus, und diese vertraut kaum einem 25-jährigen Universitätsabgänger, und sei er noch so qualifiziert, die Betreuung ihrer Vermögen an. ■ (ch)

Entwicklung der Marge der Betreuungsmandate



Vergleich Bankberater vs. NFS-Berater

	Bankberater	Selbstständiger NFS-Berater
Arbeitszeit	40 Stunden	20–40 Stunden, je nach Ansatz
Einkommen	80–120 T€	50–500 T€
Betreutes Volumen	50–200 Mio. €	5–300 Mio. € (durchschnittlich 8 Mio.)
Soziale Absicherung	über Bank	selbst aufzubauen
Kollegen/soziales Umfeld	vorhanden	schnell aufbaubar durch 380 Berater deutschlandweit
Vertriebsvorgaben	tägliche bis monatliche Vertriebsmeetings	keine

einBlick:

Es sprechen viele gute Gründe für den Schritt aus dem Private Banking in die Selbstständigkeit. Analysieren Sie Ihre berufliche Situation, überprüfen Sie Ihre Ziele und informieren Sie sich über das Angebot von NFS, das Sie nachhaltig beim Wechsel unterstützt. Wir bieten Freiheit in der Beratung ohne Vertriebsvorgaben und Margendruck, ein umfangreiches, geprüftes Produktportfolio und umfangreichen haftungssicheren Service aus einem starken Backoffice. Seien Sie Ihres Glückes eigener Schmied!

Ihr Ansprechpartner

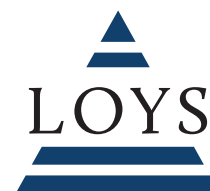


Christian Hammer
Geschäftsführer NFS
hammer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-301

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

Defensiv Mehrrendite erwirtschaften

Sicherheitsnetz schützt Anleger vor Verlusten.



Dass sich die Anlageklasse Aktien auch für defensiv ausgerichtete Anleger erschließen lässt, zeigt die LOYS AG mit dem LOYS Global L/S. Das globale Aktienportfolio des Fonds, welches nach der bewährten wertorientierten Anlagephilosophie des Hauses zusammengestellt wird, wird dabei über die passenden Aktienindizes zu einem Großteil abgesichert.

Das Nettoexposure des Fonds bewegt sich je nach Einschätzung des Fondsmanagements im Bereich von 10 bis 60 Prozent. Aktuell liegt es bei rund 35 Prozent. Die Absicherung wirkt dabei wie ein Sicherheitsnetz und schützt den Anleger in Korrekturphasen vor drastischen Verlusten.

Überlegenes Sicherheitskonzept

Gerade gegenüber den nach wie vor so beliebten Mischfonds ist die aktuelle Überlegenheit des Sicherheitskonzepts des LOYS Global L/S zu betonen. Im Falle einer Zinswende würden die Aktienmärkte gemeinsam mit den Rentenmärkten korrigieren und so das Risikoreduktionskonzept der Mischfonds aushebeln, welches auf der gegensätzlichen Korrelation von Aktien- und Rentenmärkten beruht. Diese wurde jedoch durch die Notenbankpolitik eliminiert, so dass es zu einem Gleichlauf von Aktien- und Rentenmärkten gekommen ist. In dem Maße, wie die Mischfonds in den vergangenen Jahren im positiven Sinne von diesem Effekt profitiert haben, könnte die Situation im Rahmen einer Zinswende ins Gegenteil umschlagen. Beim LOYS Global L/S greift die Absicherung dagegen immer. Natürlich hat die Versicherung gegen starke Kurskorrekturen für den Fonds ihren Preis, denn in haussierenden Märkten macht der Fonds die Aufwärtsbewegungen nur gebremst mit.

Im Vordergrund steht die Erzielung eines stetigen absoluten jährlichen Ertrags. Die zu erwartende Rendite von 5 bis 6 Prozent p. a. speist sich dabei aus zwei Quellen. Zum einen sorgt der positive Long-Bias im Rahmen aktienadäquater Zeiträume für einen Wertsteigerungsbeitrag. Zum anderen wird über das aktive Management des Aktienportfolios eine Outperformance gegenüber dem Markt erzielt, die sich in der Performance des Fonds positiv niederschlägt (Alphaquelle).

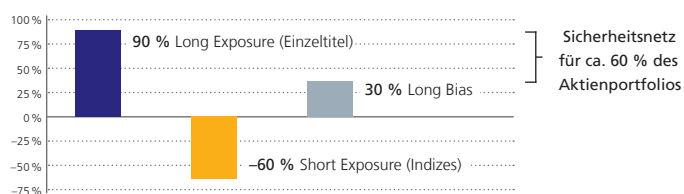
Mit den Aktienfonds LOYS Global System und LOYS Europa System hat Fondsmanager Ufuk Boydak seine Qualitäten als Stockpicker bereits eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Jüngst wurde der LOYS Global L/S nach Abschluss seines dreijährigen Track Records als einer der besten Fonds seiner Klasse ausgezeichnet.

Mit einer durchschnittlichen Rendite von über 9 Prozent p. a. bewegt sich der Fonds deutlich oberhalb der vom Fondsmanagement konservativ prognostizierten Rendite. Die Grundlage für die Generierung des Alphas liegt im wertorientierten Analyseprozess, der auf Basis eigens entwickelter Bewertungsmodelle umgesetzt wird. Das Fondsmanagement investiert ausschließlich in Unternehmen, die sich gut verstehen und modellieren lassen.

Ziel ist es, Unternehmen hoher Qualität mit einem etablierten Geschäftsmodell zu einem attraktiven Preis zu kaufen. Mit dieser Anlagephilosophie hat LOYS bereits seit über einem Jahrzehnt gezeigt, dass sich auf konservativem Wege an den Aktienmärkten überdurchschnittliche Renditen erwirtschaften lassen. Hierin liegt die Kernkompetenz des Hauses.

Für diejenigen, denen ein reines Aktieninvestment angesichts der aktuellen Kursniveaus zu risikoreich erscheint, bietet der LOYS Global L/S eine sinnvolle Alternative, um angesichts des Nullzinsumfelds dennoch die gewohnten rentenähnlichen Renditen zu generieren.

Wie das Sicherheitsnetz greift



Ihr Ansprechpartner



Ufuk Boydak, CFA
Vorstand, Fondsmanagement
boydak@loys.de
Telefon: (0441) 92586-0
Mobil: +49 1708515840

Ufuk Boydak trat 2009 als Analyst in die LOYS AG ein. Er betreute als Fondsmanager unter anderem die Fonds LOYS Global System und LOYS Europa System. Seit Januar 2015 ist er Vorstand und Teilhaber der LOYS AG.



FONDSDATEN

Name des Fonds
WKN/ISIN
Auflegung

LOYS Global L/S
A1JRB8/LU0720541993
30.12.2011



Basisinformation: Bankenverlag verliert Monopol

Netfonds Gruppe entwickelt eigenständige Lösung.

Mitte 2013 begannen die Gespräche mit dem Bankenverlag. Ziel war es, eine gute Lösung für unsere Berater zu schaffen, damit wir die Basisinformationen in unsere Software integrieren und somit einen noch schnelleren und leichteren Zugang für die Endkunden gewährleisten können. Die zivilrechtliche Sicherheit durch rechtzeitige Verfügbarkeit dieser Informationen war das Ziel.

Nach langen, zähen Verhandlungen mussten wir leider konstatieren, dass der Bankenverlag wenig kooperative Lösungswege vorschlug. Im Juli 2013 kam das KAGB auf den Markt und wir mussten feststellen, dass der Bankenverlag bis August 2014 gebraucht hat, um Ihre Basisinformationen zu aktualisieren. Die neue Fassung bietet für den neuen umfangreichen Bereich der geschlossenen Fonds gerade einmal 13 Seiten.

Bankenverlag mit veralteten Informationen

Ganz Deutschland hat den Endkunden zwölf Monate lang Informationen ausgehändigt, die nicht nur veraltet, sondern auch in vielerlei Hinsicht überholt und falsch waren. Somit haben wir uns Anfang 2014 das erste Mal mit der Frage beschäftigt, ob wir nicht selber diese Grundlage eines Basiswissenskatalogs für Kunden schaffen können. Auch mit dem Ansatz, schneller auf rechtliche Veränderungen einzugehen.

Nach Rücksprache mit Fachanwälten stellten wir relativ schnell fest, dass die Basisinformationen des Bankenverlags keinen zivil- oder aufsichtsrechtlichen Vorteil mit sich bringen. Es gibt also keine BGH-Urteile, die sich auf diese Basisinformationen beziehen. Somit war der Weg frei, eine eigene kreative Lösung zu finden.

Mit der uns lange vertrauten und auf Kapitalmarktrecht spezialisierten Rechtsanwältin Sarah Lemke haben wir eine Autorin gewonnen, die mit Biss und Energie in gemeinsamer Arbeit mit mir

ein tolles Werk zustande gebracht hat. Die neue Broschüre trägt den Namen „Grundlagenwissen Investment“ und wurde komplett neu und bedarfsgerecht für die Beratung aufgebaut.

Sie handelt die Themen Investmentfonds und Riester im ersten Teil ab. Der zweite Teil ist bereits in Arbeit und wird die Themen Aktie, Anleihe und Zertifikate ergänzen. Im dritten Teil folgt dann der Bereich der alternativen Investmentvermögen und sonstigen Vermögensanlagen.

Netfonds-Broschüre „Grundlagenwissen Investment“

Wir werden die Broschüre in verschiedenen Varianten anbieten. Auf jeden Fall wird sie integrativer Bestandteil der Plattform. Sie wird im Kunden-Anbahnungsprozess rechtzeitig über das Postfach zur Verfügung gestellt und zukünftig auch in den Beratungsprozess integriert werden.

Wir haben damit eine weitere Ausbaustufe unseres Credos „WIR LEBEN BERATUNG“ realisiert. ■ (ch)

Ihr Ansprechpartner



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

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

WIR WOLLEN NOCH
AKTIVER SEIN.

THREADNEEDLE EUROPEAN SELECT FUND. Für die, die mehr vom Leben wollen.

Ganz gleich, was die Zukunft für Ihre Kunden bereithält – sie wünschen sich auf jeden Fall die Mittel für weitere Entdeckungen. Der European Select Fund investiert in attraktiv bewertete, hochklassige Unternehmen mit starker Wettbewerbsposition und der nötigen Preisgestaltungsmacht, um starke Renditen zu generieren. Der Fonds bietet das Potenzial für ein überdurchschnittliches Kapitalwachstum über einen längeren Zeitraum – für Kunden, die mit der höheren Volatilität, die Investitionen in ein konzentriertes Aktien-Portfolio mit sich bringen können, kein Problem haben.

Unser robuster Anlageansatz und der gebündelte Erfahrungsreichtum, die Kompetenz und die Zusammenarbeit unserer Fondsmanager haben dazu geführt, dass der Fonds in 4 der letzten 5 Kalenderjahre deutlich besser abgeschnitten hat als der Index.

	30. Juni '14 - 30. Juni '15	30. Juni '13 - 30. Juni '14	30. Juni '12 - 30. Juni '13	30. Juni '11 - 30. Juni '12	30. Juni '10 - 30. Juni '11
Threadneedle European Select Fund (netto)	20.8%	15.2%	24.4%	3.7%	18.4%
Index (FTSE World Europe ex UK)	14.3%	24.6%	20.7%	-10.7%	17.5%

Quelle: Copyright © 2015 Morningstar UK Limited. Stand: 30. Juni 2015. Alle Angaben in Euro. Die Fondsperspektive wird auf Nettobasis angegeben, auf Grundlage der Kurse um 12 Uhr, unbereinigt bei Wiederanlage der Erträge. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung. Erträge können nicht garantiert werden. Das bedeutet, dass ein Anleger unter Umständen den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhält.

Der European Select Fund hat jetzt eine ausschüttende Anteilsklasse: ISIN GB00BWCH5186.*

Besuchen Sie unsere Website und sehen Sie, wie wir den Erfolg Ihrer Kunden zu unserem obersten Ziel machen.



columbiathreadneedle.de

Ihr Erfolg. Unsere Priorität.

*Weitere erhältliche Anteilsklassen sind: GB0002771169, GB0030810138, GB00BWCH5293, GB00BT6SPZ01, GB00BT6SQ139.

Wichtige Informationen. Nur für Anlageberater/professionelle Anleger (nicht für Privatkunden zu verwenden oder an diese weiterzuleiten). Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung. Der Wert der Anlagen und etwaige Einkünfte daraus sind nicht garantiert und können sowohl steigen als auch fallen sowie von Wechselkursveränderungen beeinflusst werden. Das bedeutet, dass ein Anleger unter Umständen den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhält. Threadneedle Investment Funds ICVC („TIF“) ist eine offene Investmentgesellschaft mit einer Umbrella-Struktur, wurde in England und Wales gegründet und im Vereinigten Königreich von der Financial Conduct Authority (FCA) als OGAW zugelassen und unterliegt deren Aufsicht. Die in diesem Dokument enthaltenen Hinweise dienen ausschließlich der Information und stellen kein Angebot und auch keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Verkauf von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten dar, noch gelten sie als Anlageberatung oder sonstige Leistungen. Zeichnungen von Anteilen eines Fonds dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts bzw. der wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und des letzten Jahres- bzw. Zwischenberichts sowie auf der Grundlage der aktuellen Geschäftsbedingungen erfolgen. **Anleger sollten sich auch im Verkaufsprospekt über die Risikofaktoren bei der Fondsanlage generell und speziell bei der Anlage in diesem Fonds informieren.** Die oben genannten Dokumente sind in Englisch, Französisch, Deutsch, Portugiesisch, Italienisch, Spanisch und Niederländisch verfügbar und auf Anfrage kostenlos an folgender Stelle erhältlich: JP Morgan AG, Junghofstr. 14, 60311 Frankfurt. Herausgegeben von Threadneedle Investment Services Limited. Eingetragen in England und Wales unter der Registernummer 3701768; eingetragener Firmensitz: Cannon Place, 78 Cannon Street, London EC4N 6AG, GB. Im Vereinigten Königreich zugelassen und reguliert von der Financial Conduct Authority. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe.



Empfehlung: Alle Orders unterschreiben lassen

Was ändert sich nach Wegfall der Abschlussvermittlung für Netfonds-Partner?

Im vergangenen Sommer, am 18. Juli 2014, wurde das Gesetz zur Anpassung von Gesetzen auf dem Gebiet des Finanzmarktes (FinMarktAnpG) verkündet und mit der Veröffentlichung im Bundesanzeiger rechtskräftig. Dadurch wurden Bestimmungen aus dem KAGB korrigiert, die Vermittler unmittelbar betreffen: die Erlaubnis der Fondsvermittler (Paragraf 34f GewO) und der Vermittler des Haftungsdschs (Paragraf 2 Absatz 10 KWG) wurde eingeschränkt. Damit wurden die Formulierungen der sogenannten Bereichsausnahmen angepasst: Zuvor war es unseren Partnern bei Netfonds, Argentos und im Haftungsdsch NFS erlaubt, „Anlage- oder Abschlussvermittlung“ zu betreiben, seit Mitte 2014 darf nur noch die „Anlagevermittlung“ betrieben werden.

Was bedeutet das für die Praxis? Das Wichtigste vorweg: Lassen Sie sich – falls bisher noch nicht geschehen – die Orders stets vom Kunden unterschreiben. Wenn das aufgrund der Situation nicht möglich ist, etwa bei telefonischen Aufträgen, empfehle ich, sich die Orders nachträglich mit dem Hinweis: „Auftrag erteilt am ____ um ____ Uhr“ vom Kunden unterschreiben zu lassen.

Ihre Erlaubnis zum Vermitteln beschränkt sich darauf, für den Kunden als „Bote“ tätig zu werden. Die Depotbanken haben zum Großteil ihre Vollmachtformulare von „Transaktionsvollmacht“ auf „Botenvollmacht“ umgestellt.

Jenseits des – im Übrigen schwer zu erfassenden – rechtlichen Hintergrundes haben die Depotbanken angekündigt, sich das Vorliegen der hinter den Transaktionen stehenden Kundenaufträge in Stichproben nachweisen lassen zu wollen. Auch wenn für diesen Nachweis beispielsweise Ton- oder Videoaufnahmen, Zeugen, separate Erklärungen des Kunden oder ähnliches denkbar wären, scheint die Kundenunterschrift für diesen Zweck doch als Einziges praktikabel zu sein.

Vermittler als Bote des Kunden

Allerdings besteht für Sie als Vermittler bis zum Zeitpunkt der Umstellung auf Botenvollmacht unter Umständen ein erhöhtes Haftungsrisiko: Die aus der Vergangenheit bestehenden Transaktionsvollmachten Ihrer Kunden geben Ihnen umfangreichere Handlungs-

möglichkeiten, als es Ihnen kraft Ihrer Erlaubnis (Paragraf 34f Absatz 1 GewO beziehungsweise Paragraf 2 Absatz 10 KWG) gestattet ist.

Neue Richtlinien für die Dokumentation

Doch zunächst zurück zur Praxis: Beratungsgeschäft und Vermittlungsgeschäft sind getrennt zu dokumentieren. In meiner Praxis als Compliance Officer ist es mir gelegentlich begegnet, dass auf dem Beratungsprotokoll (!) lediglich ein Hinweis „Auftrag wurde erteilt“ (auch ergänzt um Angaben wie „telefonisch um ___ Uhr“ oder ähnliches) notiert wurde, um damit den Vermittlungsauftrag zu dokumentieren.

Das ist aufsichtsrechtlich allerdings nicht ausreichend. Das Vermittlungsgeschäft (die „Order“) ist mit den folgenden Mindestangaben festzuhalten (Artikel 7 a–g Verordnung (EG) Nummer 1287/2006/EG, Kürzungen durch Verfasser):

- Name des Kunden
- Name oder Kennung des Vermittlers
- Kauf-/Verkauf beziehungsweise Art des Auftrags, falls es sich nicht um einen Kauf-/Verkaufsauftrag handelt, Auftragsstyp
- WKN, ISIN oder eindeutige Bezeichnung des Finanzinstruments
- Preis/Kurs und Währung
- (nominale) Menge/Anzahl der Finanzinstrumente, Nennwert der Schuldverschreibungen oder Zahl der Derivatekontrakte mit der Angabe, welcher Art diese Information ist
- sonstige Details, Bedingungen oder spezifische Anweisungen des Kunden betreffend die Art und Weise der Ausführung des Kundenauftrags
- Datum sowie genauer Zeitpunkt des Eingangs des Kundenauftrags bei der Wertpapierfirma.

Diese Mindestangaben werden in unserem Arbeitsbereich ergänzt um weitere Angaben wie:

- Depotbank/Depotnummer
- Datum sowie genauer Zeitpunkt der Weitergabe des Kundenauftrags an die Depotbank

einBlick

34f-Vermittlern ist die Abschlussvermittlung bereits seit Mitte 2014 nicht länger erlaubt. Statt Transaktionsvollmachten sind nun Botenvollmachten im Gebrauch. Lassen Sie sich alle Orders von Ihrem Kunden unterschreiben, dokumentieren Sie die zeitliche Abfolge exakt und nutzen Sie bei etwaigen unklaren Punkten in Ihrem Geschäftsmodell die Expertise der Netfonds Gruppe. Bei Kontrollen und Stichproben der Aufsichtsbehörden sind Sie damit haftungsrechtlich auf der sicheren Seite.

- gegebenenfalls Zeichen des Bearbeiters
- und neu: Unterschrift des Kunden zur Order selbst beziehungsweise zum nachträglichen Bestätigungsvermerk „Auftrag erteilt am ____ um ____ Uhr“.

Bei der Verwendung von Orderformularen erfüllen Sie diese Aufzeichnungspflichten regelmäßig, da die Angaben formularmäßig abgefragt werden.

In der Praxis hat sich eine Arbeitserleichterung ebenfalls bewährt, nämlich dass statt eines separaten Orderformulars ein Screenshot der Ordererfassungsmaske Ihrer Depotbank (der bereits alle relevanten Angaben enthält) ausgedruckt wird und die darauf noch fehlenden Angaben „Zeitpunkt des Eingangs des Kundenauftrags“ und „Unterschrift des Kunden zur Order selbst beziehungsweise zum nachträglichen Bestätigungsvermerk „Auftrag erteilt am ____ um ____ Uhr““ handschriftlich ergänzt werden.

Erhöhtes Haftungsrisiko?

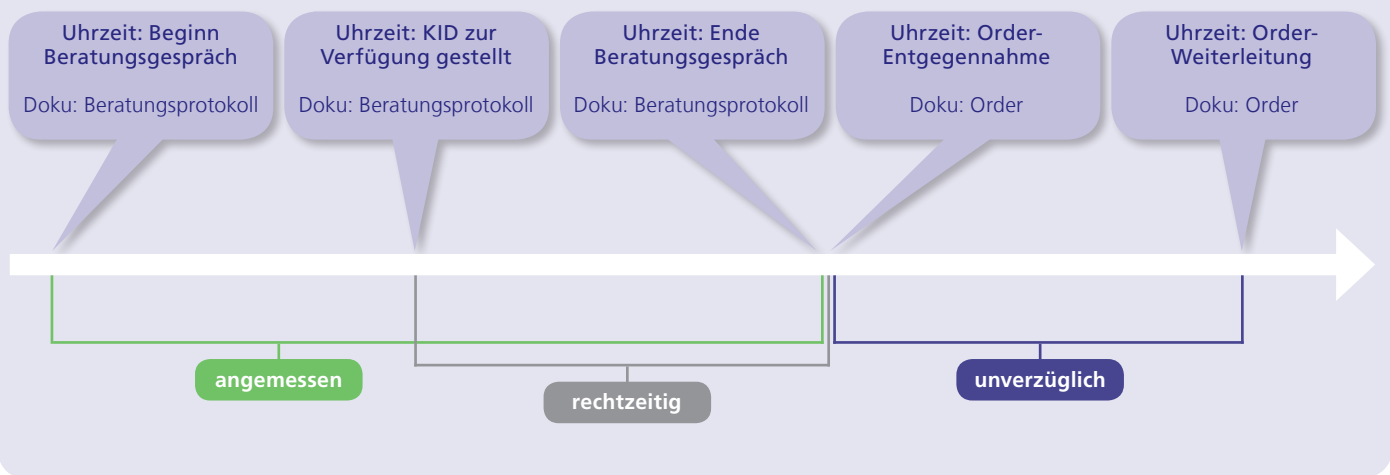
Für viele von Ihnen stehen die haftungsrechtlichen Fragen im Zentrum des Interesses. Deshalb zunächst eine Bemerkung vorweg: Trotz aller technischen Unterstützungen stehen am Ende Sie selbst als Berater in der Verantwortung. Die Geschäftsmodelle der Netfonds- und Argentos-Partner sind immer individuell: Es werden unterschiedliche Softwaremodule, CRM-Systeme, Schnittstellen, Korrespondenzwege, Arbeitsabläufe von Einzelunternehmen wie von personalstarken Gesellschaften eingesetzt.

Auf das Ergebnis kommt es an. Der Einzige, der beurteilen kann, ob am Ende Ihres Kundenbearbeitungsprozesses in der Gesamtschau Ihrer Beratungs- und Vermittlungsdokumentation ein haftungssicheres Ergebnis steht, sind Sie selbst (oder im Ernstfall der Richter). Neben den inhaltlichen Aspekten der anlegergerechten und anlagegerechten Behandlung Ihrer Kunden sollte aus Ihrer Dokumentation daher auch die zeitliche Abfolge zu erkennen sein (siehe Grafik auf nächster Seite).

Wer diese neuen Regularien nicht beachtet, muss mit Konsequenzen rechnen. Eine Erlaubnisüberschreitung (mit möglicherweise erheblichen Haftungsfolgen) begeht, wer nach dem 18. Juli 2014 die Abschlussvermittlung, also „die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung“ (KWG Paragraf 1 Absatz 1a Nummer 2) betreibt. In Abgrenzung zur Finanzportfolioverwaltung, die als eigenständiges genehmigungspflichtiges Geschäft in KWG Paragraf 1 Absatz 1 Nummer 3 geregelt ist, handelt der Abschlussvermittler nicht im eigenen Ermessen, sondern tritt für einen konkreten Kundenauftrag ein. Bei der Bedienung der Orderplattform einer Depotbank bringen Sie einen vom Kunden erhaltenen Auftrag folgendermaßen zur Ausführung:

Sie loggen sich zunächst mit Ihren persönlichen Vermittlerdaten in das System ein und geben dann für den Kunden („im fremden

Zeitliche Abfolge der Orderausführung



Namen für fremde Rechnung“?) die Order nach den genauen Angaben des Kunden ein. Auch wenn der Vermittler Details wie Börsenplatz, Limit oder Gültigkeit vorschlagen kann, benötigt der Vermittler – in Abgrenzung zum Finanzportfolioverwalter – stets die detaillierte Weisung des Kunden. Es darf für den Vermittler nie eigenen Handlungsspielraum geben.

Orderausführung: Wo liegt die Grenze der Erlaubnis?

Wodurch unterscheidet sich dann die erlaubte Anlagevermittlung von der nicht mehr erlaubten Abschlussvermittlung? Anlagevermittlung liegt vor, solange klar ist, dass der Vermittler als Bote auftritt, lautet die Antwort der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) auf die Anfrage der NFS. Erfolgt die Weiterleitung der Willenserklärung des Kunden elektronisch durch den Vermittler, so spreche nichts dagegen, dass der Vermittler sich unter seiner eigenen Nutzerkennung und nicht unter der seines Kunden zu erkennen gebe.

Die Ordererfassung bleibt in puncto Arbeitsablauf also der gleiche Vorgang, der nun allerdings eine neue Beschriftung erhält: „Botenvollmacht“. Der Tenor der BaFin zum Thema Abschlussvermittlung liegt bei der Klarstellung. Für die Frage, ob ein Vermittlungsgeschäft der Anlagevermittlung oder der Abschlussvermittlung zuzurechnen ist, wurden mehrere Kriterien genannt, die in der Gesamtschau zu würdigen sind.

Insofern sind die bestehenden Vollmacht-Strukturen nicht unbedingt als Abschlussvermittlung des Vermittlers einzuordnen, es ist aber wiederum auch nicht sichergestellt, dass eben keine Abschlussvermittlung – und somit erlaubnisüberschreitende Tätigkeit – vom Vermittler ausgeübt wird. Es ist eben nicht zu erkennen, ob die Tätigkeit des Vermittlers eine Botentätigkeit ist

oder ob er die vom Kunden eingeräumte Vollmacht nutzt. Für die Klarstellung – und somit Haftungsreduzierung – ist es wichtig, dass bestehende Transaktionsvollmachten, die dem Vermittler erlauben, im eigenen Namen für den Kunden tätig zu werden, nun zügig widerrufen werden können. Dafür müssen allerdings die Depotbanken (soweit noch nicht geschehen) die entsprechende Organisation und Formulare etwa in Form einer Botenvollmacht zur Verfügung stellen.

Für die vertraglich gebundenen Vermittler des Haftungsrechts ist eine weitere Lösung der Ausgestaltung der Vollmacht möglich: Eine Transaktionsvollmacht, die ausschließlich die NFS – und eben nicht den Vermittler selbst – als Bevollmächtigten vorsieht. Auch damit ist erreicht, dass der vertraglich gebundene Vermittler selbst gar nicht ermächtigt ist, als Abschlussvermittler tätig zu werden. Seine Tätigkeit kann dann – mangels Vollmacht – nur die Botentätigkeit sein. ■ (jw)

Ihr Ansprechpartner



Jens Uwe Werner
Chief Compliance Officer
juwerner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-341

Als Chief Compliance Officer der NFS Netfonds Financial Service GmbH ist Jens Uwe Werner für das Einhalten rechtlicher Vorgaben im NFS Haftungsrecht zuständig und steht den Gesellschaften der Netfonds Gruppe als Berater zur Verfügung.



200 Millionen in der Vermögensverwaltung

Hamburger Vermögen und NFS Capital weiter auf Erfolgskurs

Seit nunmehr drei Jahren setzen wir mit Ihnen als unseren Partnern unser Leistungspaket „Vermögensverwaltung“ mit den BaFin-lizenzierten Instituten HHVM Hamburger Vermögen GmbH und NFS Capital AG, Liechtenstein, um.

Stärken ausgespielt: Verluste begrenzt

In den letzten Monaten zeigte sich eine hohe Volatilität an den Finanzmärkten. Diejenigen Berater, die mit uns ihre eigene standardisierte Vermögensverwaltungsstrategie aufgesetzt haben, konnten die Stärken unseres Systems ausnutzen sowie quasi auf Knopfdruck die Strategien an die veränderten Marktbedingungen anpassen und somit alle Kundendepots gegen mögliche Verluste absichern. Diese Stärken erkennen zunehmend mehr Kollegen aus dem Kreis der Netfonds-, NFS- und Argentos-Partner und setzen ihre eigenen Strategien mit uns um, inzwischen über 80 Strategien.

Maßgeschneiderte Strategien

Für diejenigen Berater, die keine eigene Strategie administrieren möchten, haben wir inzwischen eine gute Auswahl an standardisierten Strategien „von der Stange“, aus denen Sie als Berater einen für den Kunden passenden Anzug maßschneidern 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.

Mehr Kunden, mehr Volumen

Trotz des leichten Gegenwinds aus dem Markt stieg das Volumen in der Vermögensverwaltung insgesamt dennoch seit unserem letzten

Bericht im April um über 40 Millionen auf nunmehr über 210 Millionen Euro, die Kundenzahl von 1.600 auf über 2.300.

Nutzen Sie AdWorks

Mit dem seit Jahresanfang aktiven „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, sodass potenzielle Fehler minimiert werden.

Steigern Sie Ihren Unternehmenswert

Durch die Vermögensverwaltungsgebühr generieren Sie konstant wiederkehrende Einnahmen. Nach dem erstmaligen Beratungs- und Vermittlungsprozess lagern Sie viele administrative Aufgaben auf die Vermögensverwaltung aus und können sich voll auf die Kundenpflege und -neugewinnung konzentrieren. Sie haben somit eine feste Kalkulationsgröße für Ihre jährlichen Einnahmen, die Sie ohne Zusatzaufwand generieren. Sollten Sie Ihr Unternehmen einmal veräußern wollen, steigert dies erheblich Ihren Unternehmenswert! ■ (ew)

Aktuelle Zahlen in der Vermögensverwaltung

	HHVM	NFS Capital
Volumen AuM	160 Mio. €	50 Mio. €
Kundendepots	> 1.800	> 500
Vertriebspartner	150	> 50
Externe Advisor-Strategien	65	20

Vorteile

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

Vermögensverwaltung weiterhin hoch im Kurs

Neue Produktlösungen von Baumann & Partners

Die aktuellen Entwicklungen am Markt treiben manch einem die Sorgenfalten auf die Stirn. Die zunehmende Regulierung erfordert immer höheren bürokratischen Aufwand, die Provisionen werden in vielen essenziellen Bereichen zum Teil drastisch gekürzt. Vermögensverwaltungslösungen mit erträglichen Vergütungsmodellen und Anlageprodukten, die für ein breites Kundenspektrum attraktiv sind, stellen eine interessante Alternative dar. Baumann & Partners verwaltet und managt erfolgreich Einmalanlagen, Sparpläne oder vermögenswirksame Leistungen (VL) und nimmt damit dem Berater einen nicht unerheblichen Teil seiner Arbeit ab.

Highlights Portfolio Protect

- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten der Vergütung sowie der Rabattierung
- Kurze Haftungszeiten
- Stark vereinfachte Beratungsdokumentation
- Exzellente Renditechancen durch aktive Fondsvermögensverwaltung
- Treuebonus am Ende der Laufzeit
- Tagesaktuelle Verfügbarkeit
- Flexible laufende Beiträge ab 50 Euro monatlich, Kindersparpläne ab 25 Euro monatlich
- Kostenfreie Dynamik
- Individuelle Schuttschwellen bewahren vor ungewünschten Kursverlusten
- Kostenfreies Ablaufmanagement
- Verrentungsmöglichkeit



Highlights Lifetime VL

- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten der Vergütung sowie der Rabattierung
- Kurze Haftungszeiten
- Stark vereinfachte Beratungsdokumentation
- Exzellente Renditechancen durch aktive Fondsvermögensverwaltung
- Treuebonus am Ende der Laufzeit
- Lifetime-Option – automatische Verlängerung des Vertrages um sieben Jahre bis maximal 25 Jahre, danach kostenfrei für den Kunden
- Laufende Beiträge ab 34 Euro monatlich



DEPOTLUX

Das beliebte VL-DepotLux wurde weiter optimiert und hat einen neuen Namen bekommen: Lifetime VL. Das besondere Highlight stellt der Zielfonds dar, bei dem der Vermögensverwalter die Möglichkeit hat, den Fonds auch innerhalb der ersten sieben Jahre auszutauschen, wenn dieser nicht die gewünschte Entwicklung erzielt. Der Anleger ist somit nicht mehr einem gewählten Fonds sieben Jahre „ausgeliefert“.

2015 keine Depotgebühren für Lifetime VL

Neu ist außerdem die Lifetime-Option. Am Ende der Laufzeit schließt sich automatisch ein neuer Vertrag über sieben Jahre an, sofern der Kunde nicht kündigt oder keine weiteren VL gezahlt werden. Sie werden erneut vergütet und der Kunde lässt seine VL wie gewohnt in seinen bestehenden Vertrag fließen. Die bereits angesparten VL können inklusive der Arbeitnehmersparzulage nach Ablauf der Sperrfrist entnommen werden. Für 2015 werden keine Depotgebühren fällig.

Doch nicht nur im Bereich der VL ist Baumann & Partners sehr gut aufgestellt. Auch die Portfolio-Protect-Strategien konnten in den vergangenen Jahren sehr erfreuliche Wertsteigerungen im zum Teil zweistelligen Prozentbereich erzielen. Anleger erwarten von einer modernen Kapitalanlage attraktive Renditechancen, gepaart mit einem effektiven Sicherungssystem. Die Portfolio-Protect-Strategien kombinieren beide Punkte in einzigartiger Weise, denn Ihre Kunden partizipieren sowohl von individuellen Schuttschwellen als auch vom Know-how eines professionellen Vermögensverwalters. Sie entscheiden, wie Sie Ihre Vergütung gestalten möchten, ob ratierlich oder vordiskontiert, beide Varianten sind möglich – sprechen Sie uns gerne an. ■ (sk)

Ihre Ansprechpartnerin



Stefanie Krog
Produktberaterin
skrog@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-227

Stefanie Krog ist seit 2010 bei Netfonds. Sie ist im Vertrieb tätig und unterstützt Finanzberater bei allen Fragen rund um die Produkte der DWS-Altersvorsorge und Baumann & Partners.

Aktiv trifft passiv

Einfache Gesamtlösung für die Geldanlage



Die Nachfrage nach börsennotierten Indexfonds (ETFs) ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Der ETF-Markt wächst derzeit mit 20 Prozent im Jahr und hat in Europa vor Kurzem die 500-Milliarden-Marke übersprungen.¹ Die Auswahl an über ETFs investierbare Indizes wird immer größer, vor allem im Anleihebereich ist das Angebot deutlich gewachsen. Sehr viele Ziele können mittlerweile über kostengünstige Indexprodukte abgebildet werden. Doch sehen Anleger, dass das eigenständige Kombinieren einzelner Bausteine sehr kompliziert und aufwendig ist. So steigt die Nachfrage nach Komplettlösungen auf Basis von ETFs.

Aktiv gemanagte Fonds auf Basis passiver Indexprodukte tragen dieser Nachfrage Rechnung, können diese Aufgabe abnehmen und eine bestmögliche Kombination der einzelnen Komponenten in nur einem Fonds gewährleisten. Das aktive Portfoliomanagement mit passiven Instrumenten über Dachfonds auf ETF-Basis verfolgt einen Multi-Asset-Ansatz, der die richtigen Zielfonds möglichst effizient kombiniert und den Mix an die Marktgegebenheiten anpasst – ohne jedoch das Risiko außer Acht zu lassen.

Aktiv gemanagte Multi-Asset-Fonds auf ETF-Basis

Solche Mischfonds bieten dem Anleger eine sehr effiziente und einfache Gesamtlösung für seine Geldanlage: eine klassische Asset-Allokation mit unterschiedlichen Risikostufen zwischen Aktien, Obligationen, Bargeld und weiteren Anlageklassen wie zum Beispiel Rohstoffen. Multi-Asset- oder Mischfonds erfreuen sich bei Anlegern in Deutschland wachsender Beliebtheit. Allein in den ersten fünf Monaten des Jahres 2015 verzeichneten Mischfonds in Deutschland Nettozuflüsse von knapp 24 Milliarden Euro.²

BlackRock hat nun erstmals drei aktiv gemanagte Multi-Asset-Fonds auf ETF-Basis unter der Bezeichnung BlackRock Managed Index Portfolios (BMIP) aufgelegt. Die Produkte legen weltweit vorrangig in Aktien und Anleihen über Index-Fonds von BlackRock und börsengehandelte Produkte von iShares an. Damit reagiert der Vermögensverwalter auf die steigende Nachfrage der Anleger nach kostengünstigen und diversifizierten Investmentlösungen.

Am Anfang des Investmentprozesses steht die strategische Vermögensallokation. Hier werden nicht die üblichen historischen Durchschnittsrenditen von Anlageklassen als Maßstab genom-

men, sondern es wird vielmehr versucht, bei der Portfolioaufteilung auf Aktien, Anleihen und nicht-traditionelle Anlagen den Marktgegebenheiten Rechnung zu tragen und zukunftsgerichtete Bewertungen zu berücksichtigen.

Die Abgrenzung zu den NFS ETF PORTFOLIOS ist die taktische Positionierung in den Fonds, um hier auch auf kurzfristige Marktänderungen reagieren zu können. Mindestens einmal im Quartal wird die Vermögensallokation überprüft und gegebenenfalls angepasst, und auch quantitative Signale können miteinbezogen werden.

Kostengünstige Diversifikation

Strategische Themen dienen schließlich der Diversifizierung der Portfolios, indem Erkenntnisse und Ergebnisse der laufenden Analysen taktisch umgesetzt werden. Hierzu können auch Anlagen in nicht-traditionelle Investments wie etwa Rohstoffe gehören.

Diese Kombinationen sind besonders interessant für Anleger, die ihr Engagement mit nur einem Fonds über mehrere Anlageklassen streuen wollen. Denn sie bieten kostengünstige und diversifizierte Investmentlösungen sowie transparenten Zugang zu den weltweiten Aktien- und Anleihenmärkten, aber auch die Möglichkeit von Engagements in alternativen Anlageklassen wie Rohstoffe und Immobilien.

Quellen: 1) ETP Landscape, BlackRock, Juni 2015; 2) www.bvi.de, Stand: Juni 2015

Ihre Ansprechpartner



Robert Gebert
Associate
robert.gebert@blackrock.com
Telefon: (089) 42729 5826



Stephan Lipfert
Director
stephan.lipfert@blackrock.com
Telefon: (069) 5050 03187



Vermögensplan TOP Manager – Investment leicht gemacht

Die Vermögensverwaltung für jedermann

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

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

Die Strategien basieren jeweils auf den besten zehn vermögensverwaltenden Mischfonds. Diese werden auf Basis eines quantitativen Auswahlprozesses nach fünf Kriterien ausgewählt (Performance, Jahresvolatilität, Sharpe-Ratio, maximaler Drawdown und letztjäh-

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

Die Protect-Schwelle hat aufgrund der schwächelnden Kapitalmärkte im zweiten (Mai) und dritten Quartal (Juli, August) mehrmals gegriffen. Somit haben wir die Investitionsquoten in unseren Strategien sukzessive abgesenkt, womit wir für zu erwartende, anhaltende Marktturbulenzen gut gerüstet sind. Die Re-Investition erfolgt dann gemäß unseren Regeln nach sechs Monaten wieder im November 2015 beziehungsweise im Januar/Februar 2016.

Bei den Strategien liegt demnach ein besonderes Augenmerk auf einem echten „vermögensverwaltenden“ Ansatz, das heißt

Vermögensplan TOP Manager



VERMÖGENSPLAN – SICHERHEIT
Risikoklasse 2 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %
Aktuelle Investitionsquote 40 %



VERMÖGENSPLAN – AUSGEWOGEN
Risikoklasse 3 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %
Aktuelle Investitionsquote 70 %

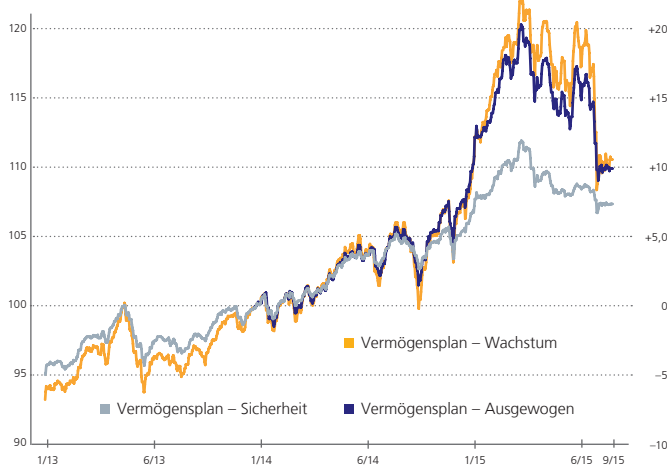


VERMÖGENSPLAN – WACHSTUM
Risikoklasse 4 von 5, Protect-Schwelle bei 5 %
Aktuelle Investitionsquote 70 %

Vertriebsargumente

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

Wertentwicklung „Vermögensplan TOP Manager“



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

¹ Rückrechnung, ² Stichtag: 30.08.2015

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

Ihr Ansprechpartner

**Eric Wiese**

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

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

ADVERTORIAL

Schroders incomeIQ

Mehr wissen, besser entscheiden:
Einkommensziele intelligent verfolgen

Hungrig in den Supermarkt und mehr einkaufen, als man braucht. Lieber ans Heute denken, statt die Zukunft zu planen. Solche alltäglichen Verhaltensweisen zeigen, dass sich Menschen nicht logisch und rational verhalten. Und das ist keine gute Idee, wenn es um Anlageentscheidungen und Vermö-

Ihr Ansprechpartner

**Gerrit Eicker**

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

Gerrit Eicker ist Diplom-Kaufmann und bereits seit 2008 bei Schroders. Dort ist er als Vertriebsleiter tätig und gerne Ansprechpartner für Sie.

**Schroders**

gensplanung geht: Die fatalen Folgen sind etwa der Herdentrieb bei Panikverkäufen oder das sture Festhalten an wertlosen Investments. Helfen Sie daher Ihren Kunden, informiertere Entscheidungen zu treffen: mit der Online-Plattform Schroders incomeIQ.

Dort finden Sie unter anderem den interaktiven Schroders incomeIQ-Test, entwickelt in Kooperation mit der Universität Cambridge. Erkennen Sie zusammen mit Ihren Kunden unbewusste Denkmuster – mit klaren Vorteilen für Ihre Beratung: Sie erhalten Impulse für wertvolle Gespräche und planen das Vermögen Ihrer Kunden aus ganzheitlicher Sicht.

Ermutigen Sie Ihre Kunden, den eigenen Anlagestil bewusst zu hinterfragen. Den Schroders incomeIQ-Test und viele nützliche Informationen finden Sie auf schroders.de/incomeIQ



Vermögensverwaltung mit Dimensional-Fonds

Direkt in Assetklassen investieren

Seit einigen Jahren stößt man im Beratermarkt verstärkt auf den Namen Dimensional. Dahinter verbirgt sich ein höchst erfolgreiches amerikanisches Investmenthaus, das über langjährige wissenschaftliche Expertise verfügt, einen langfristigen Investmentansatz verfolgt und mittlerweile stattliche 371 Milliarden Euro verwaltet. Dimensional bietet ETF-ähnliche Fonds mit sehr geringen Kosten, die allerdings nicht in Indizes, sondern in nach eigenen wissenschaftlichen Kriterien ausgewählte Aktien und Anleihen investieren. Diese Grundlage wird in erster Linie durch die renommierten Wirtschaftswissenschaftler und Nobelpreisträger Eugene Fama und Ken French geliefert.

Das Besondere für Sie als Berater/Vermittler ist, dass nur durch Dimensional akkreditierte Partner die Dimensional-Assetklassen-Fonds anbieten dürfen. Dies setzt voraus, dass man sich intensiv mit der Philosophie des Hauses auseinandersetzt, das heißt mehrere Workshops besucht. Im Gegenzug hilft Dimensional Ihnen als Berater, ein passendes Geschäftsmodell aufzubauen. Ein weiterer Vorteil für Berater ist, dass die Fonds weltweit nicht für Privatkunden im Direktgeschäft (Discounter oder ähnliches) zugänglich sind. Daraus ergibt sich eine gewisse Exklusivität für den Berater.

Im Folgenden wollen wir Sie über das Haus, den Ansatz, die Akkreditierung sowie die Abwicklungsmöglichkeiten der Dimensional-Fonds informieren. Dabei sind einige Besonderheiten zu beachten – beispielsweise zahlen jene als indexnahe Fonds keine

Bestandsprovision und daher gelten auch bei den Depotbanken spezielle Regeln.

Besonderes Augenmerk sollten Sie auch auf die Möglichkeit legen, dass die Hamburger Vermögen als Vermögensverwalter die Dimensional-Fonds und -Philosophie als „Rundum-sorglos-Paket“ in Form extrem schlanker standardisierter Vermögensverwaltungsstrategien anbietet. Das Ganze trägt den Namen WELTPORTFOLIOS.

Warum Dimensional?

Dimensional setzt Erkenntnisse der Finanzwissenschaft in der realen Welt der Anlagen um. Innovatives Portfoliodesign, kosteneffizienter Handel und komplette Portfoliolösungen: Dies sind nur einige der Gründe, warum Kunden sich für Dimensional entschieden haben. So beruht die Anlagephilosophie auf solider wissenschaftlicher Forschung statt auf Prognosen.

Es entstehen lediglich geringe Kosten durch den strukturierten Investmentansatz nach dem „Kaufen und halten“-Grundsatz (TER der Fonds durchschnittlich bei 0,42 Prozent!). Dimensional verfügt zudem über eine breite Palette von Strategien für ein vollständiges Gesamtportfolio und eine klare und zugängliche Philosophie und Vorgehensweise, die sich Kunden gut erläutern lassen.

Abwicklung und Gebühren

Mit der Abwicklung der Dimensional-Fonds sollte man sich vorab auseinandersetzen, denn es handelt sich um institutionelle Assetklassen-Fonds, bei denen keine Agios und auch keine Bestandsprovisionen anfallen. Zudem ist der Investmentansatz auf „Kaufen und halten“ ausgelegt. Dem Kunden werden die Fonds in aller Regel in Form von „Strategien“ angeboten, das heißt der Mischung von Anlageklassen mit zugehörigen Fonds. In der Regel verbergen sich hinter den Strategien etwa sechs Dimensional-Fonds. Neben „Kaufen und halten“ gehört ein jährliches Rebalancing zum Investmentansatz.

Vor diesem Hintergrund verdienen auch die Depotbanken nicht an einer Bestandsprovisionsmarge oder an wiederkehrenden Bestandsveränderungen in Form von Käufen oder Verkäufen (maximal am Rebalancing) und wollen dieses Geschäft teilweise gar nicht haben.

Wir haben uns also auf die Suche nach einer Bank gemacht, die es uns ermöglicht, die Fonds zu handeln, ein automatisches Rebalancing anbietet sowie das Inkasso von Servicegebühren und einer

Facts zum Investmenthaus Dimensional

- Gegründet wurde das Unternehmen 1981.
- Dimensional ist unabhängig und inhabergeführt.
- Dimensional arbeitet eng mit einigen der weltweit renommiertesten Finanzökonomien zusammen (Eugene F. Fama, Kenneth R. French, Robert C. Merton, Myron S. Scholes).
- Seit 2011 in Deutschland aktiv (Volumen stark steigend)
- Beratung: Erlaubnis nach Paragraph 34f Nummer 1 ist ausreichend (weil: Investmentfonds).
- Produkte: 14 Assetklassen-Fonds, die verschiedenen Kategorien zugeordnet werden (Core, Small Caps, Value, Fixed Income)
- Dimensional verwaltet weltweit 371 Milliarden Euro (Stand: 31. März 2015).

etwaigen Einstiegsgebühr anbietet – und das natürlich möglichst gut und günstig. Bei der FIL Fondsbank (FFB) sind wir fündig geworden:

Variante 1: Dimensional-Strategien eigenständig umsetzen

Sie können als Berater eigene, standardisierte Strategien mit Dimensional-Fonds kreieren. Für alle Umschichtungen benötigen Sie ein Beratungsprotokoll und eine Unterschrift vom Kunden. Die FFB bietet dafür entsprechende Tools zur Unterstützung. Das jährliche Rebalancing können Sie, nach entsprechender vorausgehender Vereinbarung mit dem Kunden, auch ohne Kundenunterschrift und Protokoll durchführen.

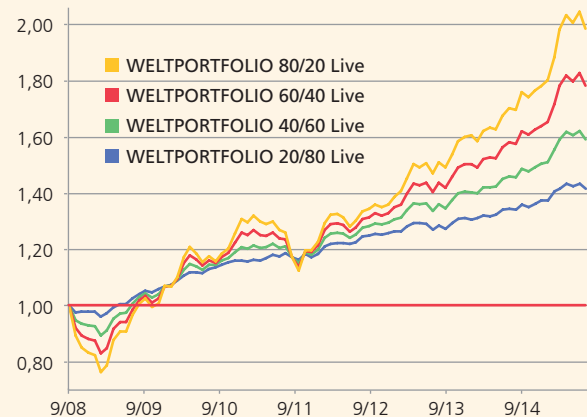
Variante 2: Dimensional-Strategien über die HHVM als Vermögensverwalter

Als Alternative haben Sie auch die Möglichkeit, vier verschiedene Dimensional-Strategien über die HHVM Hamburger Vermögen GmbH als Vermögensverwalter als komplett „wartungsfreie Vermögensverwaltungsstrategie“ zu vermitteln. Die Strategien basieren auf Musterportfolios, die von Dimensional im Rahmen des jährlich herausgegebenen Matrix-Buchs veröffentlicht werden. Für

Sie sind damit die folgenden Leistungsvorteile verbunden:

- einmaliger Vermittlungsakt mit enthaftender Wirkung
- keine Protokollierungen und Kundenunterschriften bei Veränderungen der Fonds und deren Gewichtungen mehr nötig
- Entgeltinkasso wird für Sie übernommen
- automatisches halbjährliches Reporting mit Strategieinformationen

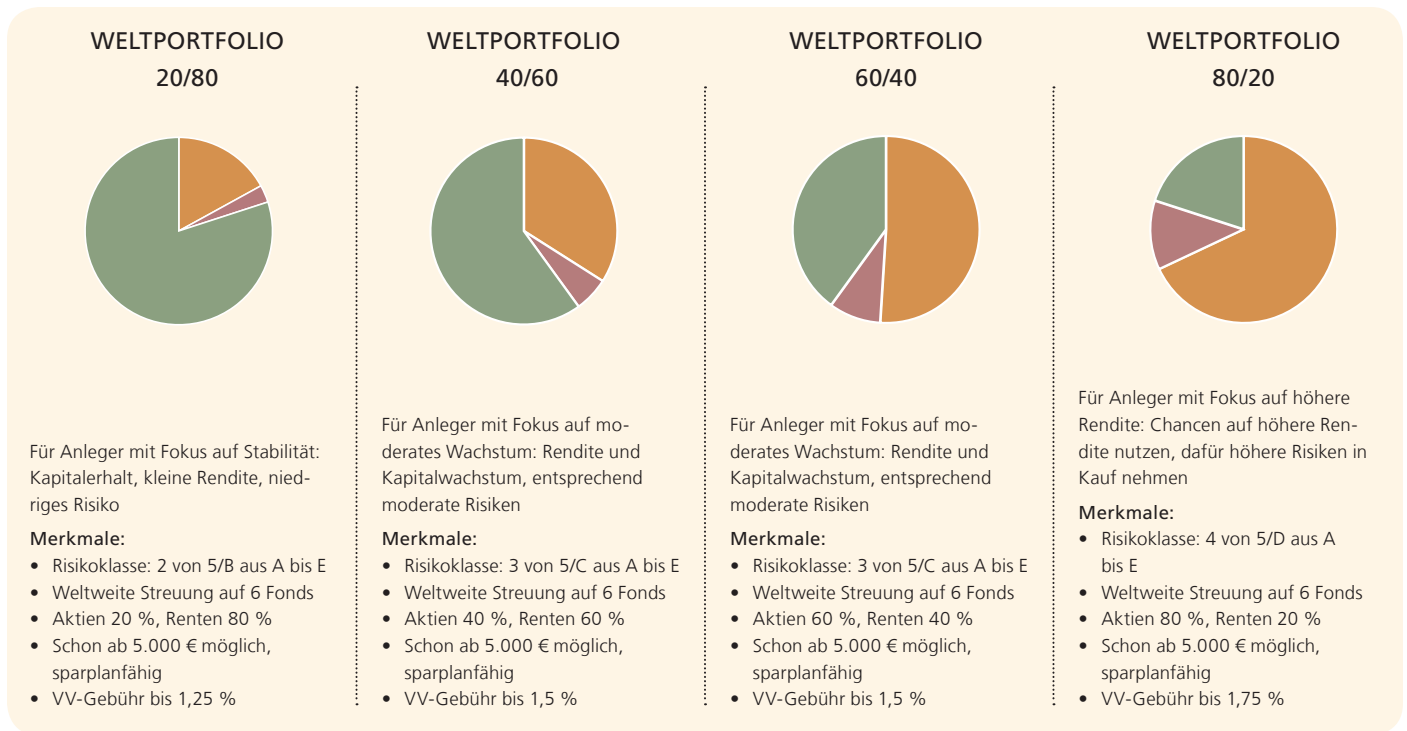
Kapitalzuwachs



Quelle: Dimensional

Verdienstmöglichkeiten für den Berater

Strategien	80/20	60/40	40/60	20/80
Einstiegsprovision	bis zu 5 %	bis zu 5 %	bis zu 5 %	bis zu 5 %
Rabattierung	bis zu 100 %	bis zu 100 %	bis zu 100 %	bis zu 100 %
Folgeprovision	keine	keine	keine	keine
Beispielrechnung				
Die von Ihnen hinterlegte Management-/VV-Gebühr	bis 1,25 %*	bis 1,50 %*	bis 1,50 %*	bis 1,75 %*
Vermögensverwaltungsleistung (HHVM)	0,15 %*	0,15 %*	0,15 %*	0,15 %*
Weiterleitung Servicegebühren (abhängig von Poolkonditionen – im Schnitt etwa 92,5 %)	etwa 92,5 %, macht 1,02 %* für Sie	etwa 92,5 %, macht 1,25 %* für Sie	etwa 92,5 %, macht 1,25 %* für Sie	etwa 92,5 %, macht 1,48 %* für Sie
Gesonderte Abrechnung				
BePro-Ersatzmarge (FFB)	0,05 %*	0,05 %*	0,05 %*	0,05 %*
BePro-Ersatzmarge (Pool) (in Abhängigkeit vom Volumen zwischen 3 und 6 Basispunkten)	ca. 0,05 %*	ca. 0,05 %*	ca. 0,05 %*	ca. 0,05 %*
Ihr Gesamtertrag nach allen Kosten	0,92 %*	1,15 %*	1,15 %*	1,38 %*



■ Global Equity ■ Emerging Equity ■ Fixed Income

- automatische Verlustschwellenüberwachung (Verlustschwelle in Abhängigkeit von der gewählten Strategie)
- Urlaubsgarantie! Einmal vermitteln – danach kein Aufwand mehr
- Komplette Portfolioverantwortung bei der HHVM
- langfristige, wiederkehrende Erträge
- Steigerung Ihres Unternehmenswerts.

Vier Strategien: Dimensional-WELTPORTFOLIO

Jeder Anleger verfolgt unterschiedliche Ziele und ist für deren Erreichung bereit, ein jeweils entsprechendes Risiko in Kauf zu nehmen. Daher haben wir für Sie vier Konzepte mit unterschiedlichen Chancen-Risiko-Profilen entwickelt. Die weltweit diversifizierten Strategien unterscheiden sich jeweils in ihrer Gewichtung zwischen den Anlageklassen Aktien und Anleihen. Es stehen vier standardisierte Vermögensverwaltungsstrategien zur Vermittlung zur Verfügung (siehe Tabelle Seite 49).

Die Management- und Vermögensverwaltungsgebühr vereinbaren Sie je nach Strategie. Sie beträgt in der Variante SICHERHEIT (WELTPORTFOLIO 20/80) 0,15 bis 1,25 Prozent p. a.*, bei AUSGEWOGEN (WELTPORTFOLIO 40/60 oder 60/40) 0,15 bis 1,50 Prozent p. a.* und bei WACHSTUM (WELTPORTFOLIO 80/20) 0,15 bis 1,75 Prozent p. a.* Für die Vermögensverwaltungsleistung erhält die HHVM einen Anteil von 0,15 Prozent aus dieser Gebühr.

Sie können in dem oben genannten Rahmen somit pro Depot/Kunde entscheiden, wie hoch das Vermögensverwaltungs- respektive Serviceentgelt sein soll. Der verbleibende Anteil wird abzüglich der

Poolmarge an Sie weitergeleitet. Sie finden Broschüren und Kundenpräsentationen zu Dimensional sowie weitere Informationen unter Ihrem Berater-Log-in auf unserer Informationsplattform unter www.netfonds.de. Für die Vermittlung der WELTPORTFOLIO-Strategien können Sie unseren neuen, schlankeren VV-Angebots- und -Antragsprozess in AdWorks nutzen.

Eine Anleitung finden Sie unter folgender Adresse:

http://service.netfonds.de/nfs/vv/WP_Anleitung_Antragsprozess.pdf.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Unser Investment-Team freut Sie auf Ihren Anruf unter der Rufnummer (0 40) 82 22 67-240. ■ (ew)

Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese
Geschäftsführer HHVM
eric.wiese@hhvm.eu
Telefon: (040) 80 80 242-0



Lukas Schneider
Regional Director
lukas.schneider@dimensional.com
Telefon: (030) 70 01 59 637

Zweitmarkt im Aufschwung

Handelsplattform und Anlagealternative für Beteiligungen



Der Zweitmarkt für geschlossene Fonds – eine Produktklasse, die seit Einführung des KAGB unter der neuen Kategorie „alternative Investmentfonds“ subsumiert wird – etabliert sich Zug um Zug im sich verändernden Finanzmarkt. Ursprünglich als reine Exit-Möglichkeit für Besitzer unternehmerischer Beteiligungen gestartet, kommt dem Zweitmarkt heute eine gestiegene Bedeutung zu – als Handelsplattform und als Anlagealternative.

Mittlerweile sehen wir einen deutlich transparenteren und liquideren Zweitmarkt, auf dem Anteile von mehr als 5.500 gelisteten Fonds gehandelt werden können. Bei gut drei Vierteln der Transaktionen stehen private Anleger auf der Käuferseite, bei mehr als 90 Prozent sind es private Anleger, die ihre Anteile veräußern.

Nach einer von der Deutschen Zweitmarkt AG (DZAG) 2014 durchgeführten Befragung ist Anlegern, die sich grundsätzlich für geschlossene Fonds interessieren, der Zweitmarkt bekannt (97,5 Prozent). 86,4 Prozent der Befragten halten es für einen Vorteil, dass die historische Entwicklung des einzelnen gehandelten Fonds bei der Investitionsentscheidung herangezogen werden kann.

Sowohl für Käufer (84,0 Prozent) als auch für Verkäufer (90,4) ist dabei der Preis das entscheidende Kriterium für die Transaktionsentscheidung, noch vor der Transparenz. Bei Zweitmarktkursen ist zu berücksichtigen, dass der veräußernde Anleger in der Regel bereits Auszahlungen während der bisherigen Laufzeit erhalten hat und manchmal auch steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten nutzen konnte. Ein Kurs unter 100 Prozent des Nominalwerts bedeutet also nicht zwangsläufig einen Verlust für den Verkäufer. Aber eine wachsende Anzahl von Verkäufern ist nicht preissensitiv, wenn

entweder selbst oder im Gespräch mit den Beratern festgestellt wurde, dass die unternehmerische Beteiligung nicht in das Anlageportfolio passt. Besonders in der Erbfolgeplanung oder in Erbfällen kommt das zum Tragen.

Stärke in allen Assetklassen

Im Jahr 2014 kam es insgesamt zu mehr als 5.800 Handelsabschlüssen mit einem Nominalkapital von rund 220 Millionen Euro. Der durchschnittliche Handelskurs über alle Assetklassen liegt um mehr als 4 Prozent höher als im Vorjahr, bei 46,7 Prozent. Dazu tragen vor allem die Immobilienfonds bei, deren Durchschnittskurs sich von 50 auf 57 Prozent erhöht hat.

Beim Blick auf die Umsatzverteilung der drei großen Anlageklassen wird zudem deutlich, dass Immobilienfonds eindeutig die tragende Rolle auf dem Zweitmarkt spielen: Auf sie entfällt mehr als die Hälfte (56 Prozent) des Umsatzes. Mit weitem Abstand dahinter folgen mit identischen Umsatzanteilen von jeweils 22 Prozent Schiffsfonds und sonstige Assetklassen. Dabei bleibt festzuhalten, dass sich die sonstigen Assetklassen im Jahr 2014 als Handelsgröße am Zweitmarkt etabliert haben.

Info:

Die Deutsche Zweitmarkt AG ist Partner des Haftungsdatums NFS Netfonds Financial Service und Ihre persönliche Anlaufstelle in allen Fragen rund um die Handelsplattform und die Anlagealternative Zweitmarkt.

Ihr Ansprechpartner



Peter Körner

Direktor

koerner@deutsche-zweitmarkt.de

Telefon: (040) 30 70 26 0541

Peter Körner ist Händler der Deutschen Zweitmarkt AG mit spezieller Expertise für geschlossene Fonds der Bereiche Schiffe, Immobilien, Flugzeuge und Private Equity.



Direktinvestments etwa im Containerbereich, die nicht der Prospektpflicht unterliegen, fallen auch nach der Gesetzesnovelle des Kleinanlegerschutzgesetzes nicht unter die Regulierung des Paragraph 34f GewO.

Bloß keinen Mut zur Lücke!

Die Auswirkungen des Kleinanlegerschutzgesetzes in der Vertriebspraxis

„Schade, schade ...“, wird sich der eine oder andere von Ihnen wohl gedacht haben, als er von den ersten Neuerungen des Kleinanlegerschutzgesetzes gehört hat. Dieses ist nun beschlossen, gebilligt und als BT-Drucksache 18/4708 am 3. Juli 2015 in Kraft getreten.

Das Gesetz schließt – so zumindest die Intention des Gesetzgebers – die letzten Lücken des Anlegerschutzes. Echte erlaubnisfreie Geldanlagen gehören damit der Vergangenheit an, der einstmals „graue Kapitalmarkt“ steht ab sofort vollumfänglich (zu den Ausnahmen siehe Artikelende) unter dem Vorbehalt entsprechender Genehmigungen, und jede Vermittlung zieht die bereits bekannten Pflichten zur Dokumentation nach sich.

Bei dem Gesetz handelt sich insoweit um eine Gesetzesnovelle, ein sogenanntes Änderungsgesetz. Dies bedeutet, dass bereits bestehende Gesetze lediglich geändert, nicht aber – wie beispielsweise das KAGB – gänzlich neu geschaffen werden.

Das Gros der Änderungen findet sich dabei im Vermögensanlagegesetz (kurz VermAnlG). Verstärkt wurden abermals Pflichten zur Erstellung und Übergabe von Vermögensanlagen-Informationsblättern (VIBs). Weggefallen sind hingegen Befreiungstatbestände und Bagatelldgrenzen (siehe Kasten). Aber es gab auch Änderungen im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), Wertpapierprospektgesetz, in der Vermögensanlagen-Verkaufprospektverordnung sowie der Gewerbeordnung.

Partiarische Darlehen sind reguliert

Was ist für Sie als Makler konkret für den Beratungsalltag wichtig? Insbesondere die populären partiarischen Darlehen und Nachrangdarlehen, welche in der Vergangenheit gerne einmal als „Lückeninvestment“ nebenbei mitvermittelt wurden, sind nunmehr Teil des regulierten Finanzinstrumente-Universums.



Lesenswert!

Die Kostenüberlegungen des Gesetzgebers im Entwurf auf einen Blick. Allein belastet ist die Wirtschaft! Ihr Erfüllungsaufwand beträgt 65,5 Millionen Euro. Davon entfallen 13,4 Millionen Euro auf zusätzliche Informationspflichten.

Wer diese Produkte auch zukünftig vermitteln möchte, muss gegebenenfalls seine Genehmigungen aktualisieren, denn bis zum 1. Januar 2016 muss dann der § 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 3 GewO vorliegen.

Diejenigen Makler, die bereits vorher diese Produkte vermittelt haben und entsprechend den § 34c Abs. 1 S. 1 Nr. 2 GewO inne hatten, müssen keinen Nachweis über die Zuverlässigkeit sowie geordnete Vermögensverhältnisse führen. Allerdings sind diese Makler dann auch auf die Vermittlung der vorgenannten Darlehensformen beschränkt (siehe § 158 Abs. 5 GewO).

Für die Vermittlung von Direktinvestments mit Prospektpflicht, bei gleichzeitiger Gewähr eines festen Mietzinses und/oder bei Bestehen einer Rücknahmegarantie, muss die Genehmigung nach § 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 3 GewO bereits ab dem 16. Oktober 2015 vorliegen (siehe § 158 Abs. 7 GewO).

Ausnahmen von der Regel

Nach wie vor unreguliert bleiben alle Arten des physischen Edelmetallankaufs, sofern die Investition keinen festen Rücknahmepreis und keinen Verzinsungsanspruch aufweist.

Soweit Direktinvestments – insbesondere im Containerbereich – ebenfalls keine Rückzahlungsgarantien geben und damit die Prospektpflicht entfällt, geht man heute davon aus, dass zur Vermittlung ebenfalls keine Genehmigung nach § 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 3 GewO erforderlich sein dürfte. ■ (ce)

Ihr Ansprechpartner



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

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

Die Änderungen des VermAnlG im Detail (Auszüge)

- **Befreiungen für soziale Projekte (§ 2b):** Vertrieb muss frei von Provisionen erfolgen; Erhöhung der Schwelle für die Prospektpflicht auf 2,5 Millionen Euro; Deckelung des Sollzinssatzes; Jahresabschluss des Emittenten muss nicht von einem Abschlussprüfer geprüft werden.
- **Befreiungen für gemeinnützige Körperschaften und Religionsgesellschaften (§ 2c):** Anbieter muss kein VIB erstellen; Vertrieb muss frei von Provisionen erfolgen; Erhöhung der Schwelle für die Prospektpflicht auf 2,5 Millionen Euro; Deckelung des Sollzinssatzes; Jahresabschluss des Emittenten muss nicht von einem Abschlussprüfer geprüft werden; vollständige Ausnahme von den besonderen Rechnungslegungspflichten, wenn Vermögensanlagen desselben Emittenten 250.000 Euro nicht überschreiten.
- **Widerrufsrecht (§ 2d):** Geltung für alle nach den §§ 2a bis 2c partiell befreiten Vermögensanlagen; 14 Tage nach Vertragsabschluss; keine Abdingbarkeit des Widerrufsrechts
- **Vertrieb von prospektfreien Genossenschaftsanteilen** und Mitgliederdarlehen in Genossenschaften muss frei von Provisionen erfolgen (§ 2).
- **Werbung für Vermögensanlagen (§ 12):** Bisherige medienbezogene Werbebeschränkung wird aufgegeben; Straffung des Warnhinweises; Ermöglichung einer Verlinkung des Warnhinweises bei elektronischer „Kurzwerbung“; Hinweispflicht bei Werbung mit Angaben zu einer bloßen Renditeerwartung, dass der Ertrag nicht gewährleistet ist und niedriger ausfallen kann.
- **Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB):** Straffung des Warnhinweises entsprechend Werbevorschrift; Unterschrift des Anlegers bestätigt nur noch die Kenntnisnahme des Warnhinweises; bei Einsatz von Fernkommunikationsmitteln kann die Kenntnisnahme des Warnhinweises auch in rein elektronischer Form bestätigt werden.
- **Verkürzung der Kündigungsfrist** einer Vermögensanlage von zwölf auf sechs Monate (§ 5a Satz 1)

Details zu den Änderungen der Gewerbeordnung:

- Anpassung der Genehmigung nach § 34c zur Vermittlung von Nachrangdarlehen und partiarischen Darlehen auf § 34f Abs. 1 Nr. 3 GewO

Zweitmarkt: 8 Prozent mit Sachwerten

Das SubstanzPortfolio von Secundus

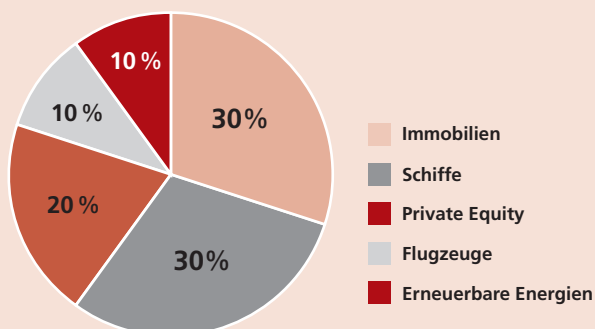
Sachwerte stehen angesichts niedriger Zinsen und volatiler Börsen weiterhin hoch in der Gunst vermögender Anleger. Vermögensanlagen und geschlossene Investmentvermögen (die früheren geschlossenen Fonds) bieten sich hier als Anlageform an. Wer sie auf dem sogenannten Zweitmarkt erwirbt, hat eine Reihe von Vorteilen.

Denn viele Investoren, die am Erstmarkt vor einigen Jahren Sachwerte erworben haben, müssen ihre Beteiligung noch vor dem Laufzeitende aus unterschiedlichsten Gründen verkaufen. Auf dem Zweitmarkt ist der Ankauf dieser „gebrauchten“ Anteile mit sehr hohen Abschlägen zum Realwert und ohne die beim Erstverkauf anfallenden Vertriebs- und Konzeptionskosten möglich. Der Zweitmarktkäufer erwirbt den Anteil mit allen Rechten und Pflichten des Erstkäufers – mit deutlichem Abschlag auf den damaligen Kaufpreis.

Dieses Prinzip spielt eine wichtige Rolle bei der Schuldverschreibung AIV Limited Recourse Secundus Secondary Market Notes, die wir hier vorstellen. Dabei handelt es sich um ein sogenanntes SubstanzPortfolio, das in fünf Anlageklassen investiert: Immobilien, Schiffe, Private Equity, Erneuerbare Energien und Flugzeuge. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre. Dabei liegt der Fokus der Investitionen auf ausgesuchten Immobilien- und Schiffsinvestitionen (siehe Grafik unten).

Musterportfolio

AIV Limited Recourse Secundus Secondary Market Notes



Ausgewogene Asset-Allokation



Nun hat der Markt schon viele Konzepte gesehen, die auf dem Ankauf gebrauchter Beteiligungen beruhen; längst nicht alle waren erfolgreich. Anders als andere Zweitmarktbeteiligungen vermeidet das SubstanzPortfolio der Secundus jedoch typische Fehler und hat wichtige Kriterien optimiert. So bestehen keine Interessenkonflikte beim Einkauf, und mit dem Multi-Asset-Ansatz werden die Konzentration und Abhängigkeit von einer Anlageklasse vermieden.

Überzeugender Multi-Asset-Ansatz

Die Investitionsquote liegt mit 95 Prozent im Branchenvergleich außerordentlich hoch. Das SubstanzPortfolio verzichtet völlig auf Fremdkapital und macht sämtliche Kaufabrechnungen, KG-Anteile, Direktkäufe und Kapitalerhöhungen transparent. Nicht zuletzt besitzt die Schuldverschreibung anders als andere illiquide Anlagen eine Wertpapierkennnummer und ist depotfähig. Die Anlage ist über die Börse Frankfurt handelbar. Dort kann jederzeit der aktuelle Kurs aufgerufen werden. Über Clearstream ist ebenfalls ein Handel bei den Depotbanken möglich. Mit den gängigen De-

einBlick:

Aus Erstanlegersicht sehr schlecht laufende Beteiligungen können für den Zweitmarktkäufer hoch rentable Investitionen sein. Secundus überwacht stetig den Markt und hat Verbindungen zu einer Vielzahl privater und institutioneller Verkäufer. Unter anderem besteht ein exklusives Zugriffsrecht auf die Portfolios renommierter deutscher Banken. Eine Watchlist mit etwa 400 Zielfonds wird laufend gepflegt und aktualisiert. Wir schätzen den Emittenten für seine ausgewiesenen Experten mit einem sensiblen Gespür für Trendentwicklungen und Märkte.



Vorteile für den Investor

- Breit gefächertes Portfolio aus verschiedenen und meist unterbewerteten Sachwerten
- Konzeptionsgemäß laufende Auszahlungen, etwa aus Miet-, Charter- oder Leasingeinnahmen und einer Schlusszahlung bei Verkauf
- Ausgezeichnetes Chancen-Risiko-Verhältnis durch den Ankauf deutlich unter dem inneren Wert und ohne die Konzeptions- und Vertriebsgebühren des Erstmarktes
- Deutlich verkürzte Restlaufzeit durch Ankauf einige Jahre nach der Emission
- Wesentlich genauere Zukunftsprognosen auf Basis realer Kosten und Einnahmen möglich als bei Erstmarktemissionen
- Breite Streuung über fünf unterschiedliche Anlageklassen führt zu einer Unabhängigkeit vom Verkauf eines Segmentes oder einer einzelnen Beteiligung.
- Geplante Couponzahlungen erfolgen zweimal jährlich und liegen deutlich über dem derzeitigen Zinsniveau.
- Depotfähigkeit ist gegeben, daher eingeschränkte Fungibilität des gesamten Portfolios mit nur einer Order möglich.

potbanken ist das Abwicklungsprozedere bereits abgestimmt. Die Vorteile aus Sicht des Investors haben wir im Kasten oben dargestellt.

Secundus hat für das Investment in jeder Assetklasse valide Vorgaben: So achtet das Management bei Immobilien auf solvente Mieter, eine solide Finanzierungsstruktur und die Drittverwertbarkeit. Im Schiffsbereich werden entschuldete Zielfonds bevorzugt – alternativ sollte sich das Schiff in einer guten Vercharterung befinden. Als Verkaufspreis wird in der Regel nur der Schrottpreis des Schiffs kalkuliert. Bei Private-Equity-Beteiligungen wird Wert darauf gelegt, dass selbst ein konstanter NAV über die Gesamtlaufzeit nach Zielfondsgebühren eine positive Rendite liefert. Bei Erneuerbaren Energien werden Anlageregionen wie Spanien, Italien oder Griechenland gemieden, wenn die dortige Einspeisevergütung wesentlicher Bestandteil der Finanzierung ist. Bei Flugzeugen schließlich wird auf die Mischung von bonitätsstarken Leasingnehmern, weitgehender oder kompletter Entschuldung im Erstleasing, Drittverwertbarkeit und einer guten Finanzierungsstruktur geachtet.

Gebühren auf Investmentfondsniveau

Eine Beteiligung am SubstanzPortfolio ist bereits ab 1.000 Euro möglich. Es werden Auszahlungen von 8 bis 10 Prozent p. a. angestrebt. In der Prognose sind auch Erträge aus den Verkäufen auf Ebene der Zielfonds enthalten. Daher werden die laufenden Auszahlungen in den Anfangsjahren voraussichtlich niedriger ausfallen.

Bereits im Juni 2016 erfolgt konzeptionsgemäß eine Auszahlung über 5 Prozent des investierten Kapitals. Anschließend halbjährlich zu jeweils 2,5 Prozent im Juni und Dezember. Ebenfalls im Dezember erfolgt die Auszahlung des vorgesehenen Bonus über 5 Prozent, falls dieser erwirtschaftet wurde.

An Gebühren fallen etwa 1,85 Prozent pro Jahr an. Das ist vergleichbar mit den gängigen Investmentfonds in Deutschland. Inbegriffen sind unter anderem 0,6 Prozent laufende Bestandsvergütungen für Vertriebspartner. Erst wenn Anleger 5 Prozent p. a. nach Kosten ausgezahlt bekommen, erhält Secundus einen zusätzlichen Bonus von 20 Prozent der Mehrerträge. 80 Prozent der Mehrerträge werden ebenfalls an die Investoren ausgezahlt.

Anders als bei klassischen Anleihen oder Zertifikaten besteht beim SubstanzPortfolio kein klassisches Emittentenausfallrisiko. Die angekauften Zielfonds werden in einem Sondervermögen verwahrt. Aufgrund der individuellen Konzeption wurde hierfür ein Liechtensteiner Vehikel gewählt. Dennoch bündelt das SubstanzPortfolio eine Vielzahl unternehmerischer Beteiligungen. Der Investor muss sich demnach bewusst sein, dass einzelne, im Extremfall auch alle, unternehmerischen Beteiligungen schlechter laufen können als heute prognostiziert und es somit zu einer Minderrendite, einem teilweisen oder sogar kompletten Verlust der Einlage kommen kann. ■ (ul)



FONDSDATEN

Name	AIV Limited Recourse Secundus Secondary Market Notes
Produktgattung	Schuldverschreibung, ohne Kapitalschutz
Emittentin	AIV S.A., Compartment 18
WKN/ISIN	A18KE1/XS1254947226
Emissionstag	30.06.2015
Laufzeit	bis 28.02.2025, mit zweimaliger Verlängerungsoption der Emittentin um jeweils 2 Jahre
Zinsperiode	halbjährlich, jeweils bis 01.01. und 01.07.

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.



Entdecken Sie die womöglich schönste Form der Kapitalanlage

Marktanalyse zu Kapitalanlage-Immobilien

Die Immobilie ist in Deutschland eine der beliebtesten Kapitalanlagen, gerade auch im Hinblick auf die zurzeit geführte Diskussion über die Stabilität des Euros, niedrige Guthabenzinsen und Sorgen hinsichtlich einer möglichen (steigenden) Inflation.

Schon seit jeher war das „Zinshaus“ eine Geldanlage, in der Mittelständler und reiche Persönlichkeiten ihre Gelder krisensicherer angelegt wissen wollten. Anders als das immer wieder von Wertverlusten bedrohte Papiergeld sind Immobilien in der Lage, eine konstante Wertentwicklung zu verzeichnen. Aktuell können Immobilienkäufer sogar doppelt profitieren – vom niedrigen Zinsniveau und von steuerfreien Wertzuwächsen. Diese Kombination macht es besonders interessant, in ausgesuchte Immobilien zu investieren.

Welchen Service bietet Netfonds für Sie?

Unsere Berater finden eine Best-Select-Auswahl an Bauträgern, einheitliche Beratungspräsentationen und Unterlagen sowie eine einheitliche Berechnungssoftware für alle Anbieter aus den Bereichen Bestand, Neubau und Denkmal. Darüber hinaus bieten wir persönlichen Support durch Immobilienprofis:

- ✓ Beratungsunterstützung durch Immobilienprofis
- ✓ Geprüfte Premiumangebote in attraktiven deutschen Großstädten
- ✓ Maximale Vertragssicherheit, unter anderem durch TÜV-testierte Bauqualität
- ✓ Kostenlose Steuer- und Wirtschaftlichkeitsberechnung
- ✓ Umfangreiche Serviceleistungen (zum Beispiel Verwaltung und Vermietung für Anleger)
- ✓ Besichtigungsservice vor Ort
- ✓ Vertriebsunterstützung durch genaue Objektpräsentationen u. v. m.

Insbesondere das Thema „Beratungsunterstützung“ sei hier genauer beschrieben. Auf Wunsch stehen Ihnen Immobilienprofis zur Seite. Nach der Vorauswahl wird eine genaue Prüfung anhand des konkreten Falls erarbeitet. Die persönliche Situation muss hinsichtlich Einnahmen, Steuersituation, Vermögen/Verbindlichkeiten, Alter und Familienstand sowie der konkreten Ziele betrachtet werden.

Es gilt zu entscheiden, welche Investitionshöhe optimal, welche Art von Eigentumswohnung (Bestand, Neubau oder Denkmal) geeignet ist und welche Absicherungen in puncto Miete und Qualität möglich sind. Fragen der persönlichen Absicherung zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit oder Krankheit sollten genau wie die Ermittlung geeigneter Standorte in einer professionellen Beratung erläutert werden.

Auch die richtige Art der Immobilienfinanzierung ist entscheidend, wenn es darum geht, ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Fällt die Entscheidung für einen Kauf, bedarf es weiterer Unterstützung durch den Profi. Rechnungen müssen geprüft, die Korrespondenz mit Ämtern und Behörden überwacht, die Verwaltung organisiert, die steuerlichen Maßnahmen eingeleitet werden etc. ■ (bs)

Ihre Ansprechpartnerin



Bettine Schmidt

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

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

Aktuelle Angebote – unser Preview:

Weitere Objekte in Hannover, München und Düsseldorf befinden sich bereits in der Vorprüfung!

Berlin: Bestand – Westend Living



- Umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen im Jahr 2016
- Wohnungsgrößen von ca. 40 bis ca. 65 m²
- insg. 58 WE, 1,5- bis 2-Zimmer-Wohnungen, 58 TG-Plätze
- Aufzug, Balkone und Loggien mit Blick ins Grüne
- Mietpool optional
- Kaufpreise ab 100.700 Euro

Berlin: Neubau – Französisch Buchholz



- 36 WE, 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen nebst TG-Plätzen
- Alle Wohnungen mit Balkon oder Terrasse
- Wohnungsgrößen von ca. 47 bis ca. 102 m²
- Mietpool optional
- Kaufpreise ab 138.000 Euro

Magdeburg: Denkmal – Ravensberg Quartier



- 129 denkmalgeschützte 1- bis 4-Zimmer-Wohnungen nebst 97 Pkw-Stellplätzen
- Alle Wohnungen mit Balkon oder Terrasse
- Wohnungsgrößen von ca. 38 bis ca. 93 m²
- Mietpool optional
- Kaufpreise ab 100.300 Euro

Leipzig: Denkmal – Leipzig Zentrum



- Gelegen im rasant wachsenden Stadtteil Zentrum Ost, zwischen „Graphischem Viertel“ und Leipziger Bahnhof
- Das Objekt liegt im Areal des ehemaligen Krystallpalastes.
- 10 WE + 18 WE
- Wohnungsgrößen von ca. 51 bis ca. 99 m²
- Kaufpreise ab 181.000 Euro

Dresden: Bestand – zentrumsnah



- 8 WE mit 2 bis 4 Zimmern, nebst 5 Garagen- und 1 Außenstellplatz
- Alle Wohnungen mit Balkon und Terrasse
- Wohnungsgrößen von ca. 55 bis ca. 126 m²
- Sehr ruhige und grüne Lage
- Kaufpreise ab 125.000 Euro



Garantien in der Altersvorsorge – Fluch oder Segen?

Konsequenzen für die DWS-Altersvorsorge im Überblick

Gesetzlich vorgeschriebene Garantien sind ein wesentliches Merkmal bei der Riester-Rente. Für die Kunden ein nicht unerhebliches Argument für den Abschluss eines solchen Vertrages: Die Nettobeitragsgarantie stellt die Sicherheit dar, trotz Abschluss- und Vertriebskosten mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge am Ende wiederzubekommen. Mit den staatlichen Zulagen und gegebenenfalls mit Steuervorteilen ergeben sich selbst in solch einem Szenario Vorteile.

Seit der Einführung dieser Produktgattung 2002 haben sich verschiedene Anlagemodelle entwickelt. Inzwischen kann die Riester-Rente mit einem Banksparrplan, einer Versicherungslösung, einem Fondssparplan einer Kapitalanlagegesellschaft oder sogar im Rahmen spezieller Bausparprodukte bespart werden.

Die Produktgattungen unterscheiden sich dabei gravierend im Detail. Speziell die Anlagemodelle und die im Hintergrund implementierten Sicherungsmodelle variieren stark. Eins ist aber eben

allen gemeinsam: die Notwendigkeit, am Ende der Sparphase die Bruttobeitragsgarantie, also die „härteste“ aller Garantien, zu stellen. Das Zinsumfeld ließ in der Vergangenheit diese Vielzahl an Modellen zu. Inzwischen hat sich die Situation in jüngerer Vergangenheit aber dramatisch geändert.

Garantieanbieter vor Problemen

Schaut man sich exemplarisch den Verlauf der zehnjährigen Bundesanleihe an, stellt man sehr schnell fest, dass für derartige Anlagen oftmals nicht mehr als ein Null-Komma-Zins gewährt wird. Für Anbieter von Garantien bleibt dies nicht ohne Folgen, denn im Vergleich zur Vergangenheit müssen mehr Gelder zur Sicherung der Garantie vermeintlich risikolos in Staatsanleihen angelegt werden.

Damit bleibt weniger Risikokapital für den Wertzuwachs in diesen Produkten übrig. Dieses Problem trifft aber nicht nur die Riester-

Veränderungen DWS RiesterRente Premium/ DWS Vermögenssparplan Premium

Ausgewählte Produktmerkmale	Konditionen Stand 06/ 2015	Konditionen Geplant für Januar 2016
DWS RiesterRente Premium (DWS RRP und AWVL) / DWS Vermögenssparplan Premium (DWS VSP) DWS Kinder-Riester / DWS Premiumsparplan für den Versorgungsausgleich (DWS PSP)		
Beitragszusage	100% der eingezahlten Beiträge plus ggf. Zulagen	Unverändert
Mindestlaufzeit	20 Jahre	Unverändert
Abschluss- und Vertriebskosten auf regelmäßige Beiträge	5,5%	3,3%
Besonderheit:	—	DWS verzichtet auf 0,3% Vorfinanzierungsgebühr und gibt diese an den Vertrieb weiter
Vertriebskosten auf Zuzahlungen, Zulage, Dynamik, Beitragserhöhung	5%	3%
Depotgebühren	18 Euro p.a.	Unverändert
Max. Laufzeit für Berechnung der Abschluss- und Vertriebskosten auf regelmäßige Beiträge	45 Jahre	35 Jahre
Höchststandssicherung (HSS)	100% des Vertragswertes ab 5 Jahre vor Auszahlungsbeginn	90% des Vertragswertes ab 5 Jahre vor Auszahlungsbeginn

Veränderungen DWS TopRente

Ausgewählte Produktmerkmale	Konditionen Stand 06/ 2015	Konditionen Geplant für Januar 2016
DWS TopRente		
Beitragszusage	100% der eingezahlten Beiträge plus ggf. Zulagen	Unverändert
Mindestlaufzeit	15 Jahre	Unverändert
Ausgabeaufschläge Wertsteigerungs-Fonds	DWS TopDynamik: 4,5% DWS TopBalance: 3,5%	Unverändert
Ausgabeaufschläge Rentenfonds (Kapitalerhaltungskomponente):	Siehe Besondere Bedingungen	Kosten werden gesenkt
Vertriebskosten für Beiträge Zuzahlungen, Zulage, Dynamik, Beitragserhöhung	Ausgabeaufschläge alt: Keine Kosten Ausgabeaufschläge alt: Ausgabeaufschläge alt	Ausgabeaufschläge neu: Unverändert Ausgabeaufschläge neu: Ausgabeaufschläge neu Ausgabeaufschläge neu: Ausgabeaufschläge neu
Depotgebühren	18 Euro	Unverändert

Veränderungen DWS BasisRente Premium

Ausgewählte Produktmerkmale	Konditionen Stand 06/ 2015	Konditionen Geplant für Januar 2016
DWS Basisrente Premium		
Beitragszusage	Nettobeitragszusage	90% der eingezahlten Beiträge
Abschluss- und Vertriebskosten	5%	3%
Vertriebskosten auf Zuzahlungen, Dynamik, Beitragserhöhung	5%	3%
Depotgebühren	18 Euro	Unverändert
Höchststandssicherung (HSS)	100% des Vertragswertes ab 5 Jahre vor Auszahlungsbeginn	90% des Vertragswertes ab 5 Jahre vor Auszahlungsbeginn

Rente – ganz gleich ob der Blick auf die Direktversicherung in der betrieblichen Altersvorsorge fällt, auf klassische Lebensversicherungsprodukte oder eben geförderte, private Produkte: Die Aktienquoten sind überall stark geschrumpft. Eine Ausnahme sind Vorsorge-Fondssparpläne, die in der Vergangenheit abgeschlossen wurden. Abhängig von der individuellen Ausgestaltung (Vertragsbeginn, Refinanzierungszeitraum der Kosten und so weiter) und eben auch dem Anlagemodell sind hier zuweilen immer noch hohe Aktienquoten zu beobachten.

Für neu vermittelte Verträge stellt die Ausgangslage mit diesem Zinsfeld aber immer größere Herausforderungen.

Wie reagiert die DWS auf das neue Zinsumfeld?

Die DWS hat bereits vor einiger Zeit reagiert und Ende 2013 die Kosten in den Rentenfonds, welche im Rahmen der DWS-Altersvorsorge zum Einsatz kommen, reduziert. Der DWS Vorsorge Dachfonds wurde um ein finanzmathematisches Modell (FPI) erweitert und zu einem Mischfonds gewandelt. Dadurch bietet er noch mehr Flexibilität in Zeiten unruhiger Aktienmärkte.

Die Sicherung der Garantie erfolgt nicht mehr ausschließlich in Form von Rentenfonds unterschiedlicher Laufzeit, sondern auch innerhalb des Mischfonds können Wertsicherungsmaßnahmen in Form spezieller Investments durchgeführt werden. Schlussendlich hat man den Investitionsmultiplikator für die Anlage in Aktien von 3 auf 3,6 bei den Premium-Produkten der Altersvorsorge erhöht. Die Maßnahmen haben bereits Erfolge gezeigt und die Aktienquote konnte im Bestandsgeschäft dieser Anlagegattung deutlich erhöht werden.

Im April dieses Jahres folgten dann weitere Maßnahmen für neu vermittelte Verträge: Die Mindestvertragslaufzeit wurde entsprechend bei der DWS RiesterRente Premium und dem DWS Vermögenssparplan Premium auf 20 Jahre angepasst. Dies bedeutet nicht zwangsläufig, dass der Kunde auch tatsächlich bis



dahin die Besparung durchführen muss. Sobald die Beitragsgarantie dem Depotguthaben entspricht, kann die Verrentung begonnen werden, unabhängig vom gesetzlichen Rentenbeginn und ebenso unabhängig vom ursprünglich vereinbarten Auszahlungstermin.

DWS-Altersvorsorge: ab 2016 neue Kostenstruktur

Der derzeitige Vertragsstand 06/2015 kann nur noch bis Ende Dezember vermittelt und eingereicht werden. Die Unterlagen müssen bis zum 21. Dezember 2015, 12 Uhr, der DWS im Original und fehlerfrei vorliegen, so dass eine Berücksichtigung noch in diesem Jahr erfolgen kann. Nach dem 21. Dezember 2015 werden keine Verträge mit dem Stand 06/2015 mehr akzeptiert. Dieser Vertragsstand verliert somit zu diesem Zeitpunkt seine Gültigkeit, und in der Folge wird es neue Antragsdokumente mit einem neuen Vertragsstand geben.

Wir werden Sie entsprechend per Newsletter umfassend informieren, sobald die neuen Unterlagen zur Verfügung stehen.

Auf Seite 59 finden Sie eine Übersicht mit den Veränderungen. Die Umsetzungen sind letztendlich das Ergebnis des niedrigen Zinsumfelds. Grundsätzlich haben diese Maßnahmen eine ten-

denziell höhere Aktienquote gleich zu Beginn der Besparung als Ergebnis. Der Kunde profitiert somit von den gestiegenen Möglichkeiten der Partizipation an den Aktienmärkten.

Aktuell erarbeiten wir verschiedene Möglichkeiten in Form von Servicegebühren und werden Sie diesbezüglich ebenso informieren, sobald die technischen Umsetzungen erfolgt sind. Anträge können dann bei uns kostenlos in Papierform bestellt werden und stehen natürlich auch als PDF 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.

TopFonds - Empfehlung

Biotechnologie: Innovationsmotor der Gesundheitsindustrie

Von den Megatrends Gesundheit und Demografie profitieren



Die globale Langlebigkeit, die Verwestlichung des Lebensstils und der steigende Wohlstand in den Schwellenländern verstärken die Nachfrage nach Produkten aus dem Biotech-Segment und bieten signifikantes „nicht-zyklisches“ Wachstumspotenzial. Aktuell höhere M&A-Aktivitäten stellen ebenfalls einen maßgeblichen Treiber dar.

Marktumfeld

In den vergangenen 20 Jahren hat sich Biotechnologie zur reifen Industrie entwickelt und arbeitet heute im Gegensatz zur Jahrtausendwende hochprofitabel, bei jährlichen Umsatzwachstumsraten von mehr als 10 Prozent. Diese Entwicklung ist fundamental getrieben durch eine Vielzahl neuer Medikamente.

Auch zukünftig bleibt die Produktpipeline durch die steigende Zahl neuer Medikamente prall gefüllt. Dabei ist Biotech aufgrund des nachhaltig starken Wachstums im Vergleich etwa zu Pharma nach wie vor attraktiv bewertet.

Fazit: Im Gegensatz zur Jahrtausendwende generiert die Biotech-Branche heute Milliarden Gewinne. Technologiesprünge verhelfen der Branche auch weiterhin zu revolutionären Durchbrüchen bei der Entwicklung neuer Blockbuster-Medikamente.

Ihr Ansprechpartner



Heiko Ulmer

Senior Sales Deutschland
hul@bellevue.ch
Telefon: +41 44 267 72 73

Heiko Ulmer ist seit 2012 für Bellevue Asset Management tätig und insbesondere für die Betreuung deutscher Vertriebspartner und Finanzintermediäre zuständig. Der gelernte Bankkaufmann und Diplom-Bankbetriebswirt und anschließendem MBA-Studium verfügt über 18 Jahre Erfahrung im Asset Management in Frankfurt, Luxemburg, London und Zürich.

100 % Vertrauen – 100 % Courtage

Theorie und Praxis von Courtagehöhen im Marktvergleich

„20 Prozent weniger Courtageumsatz bei gleicher Produktion“ – diese und ähnliche Zitate erreichen mich im Jahr eins nach Einführung der kundenfreundlicheren LV-Tarife regelmäßig von Maklerkollegen, wenn ich auf Veranstaltungen der Versicherer als Gast zu Besuch bin. Zumal die kreativen Versicherer die Gesetzgebung zum Anlass genommen haben, gleich die ganze Bandbreite ihrer Courtagezusagen zurückzufahren: „Sie wissen ja schon – LVRG ...“ Wir haben wie gewohnt intensiv hingesehen und an vielen Stellen positiven Einfluss für Ihre und unsere Interessen nehmen können. Dennoch bleibt unterm Strich häufig ein sattes Minus – Anlass genug für mich, mit Ihnen einmal wieder offen über das Thema Geld zu sprechen.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Je nachdem, wie lange Sie schon Partner bei uns sind, werden Sie sich vielleicht noch an den Datenberg erinnern, den Sie uns zu Beginn der Kooperation übermitteln mussten. Die Unterlagen, die wir benötigen, bevor Sie von uns die erste Courtage erhalten, sind umfangreich. Wir benötigen die gleichen Unterlagen zur Kooperation wie ein Versicherer, um uns und unsere Partner (Sie!) abzusichern. Die „große“ Schufa, eine AVAD-Freigabe, die Registrierung als Makler, ein klarer Kooperationsvertrag, das sollten Selbstverständlichkeiten sein.

Und wir schauen uns diese Unterlagen tatsächlich an! Idealerweise folgt ein Besuch bei Ihnen oder Ihr Besuch bei uns im Haus zum Kennenlernen. Danach können wir gegenseitig über eine Zusammenarbeit entscheiden. Leider können wir nicht mit allen Interessenten zusammenarbeiten, was auch für andere Wirtschaftsunternehmen alltäglich ist. Das hängt mit unserer eigenen Einschätzung, aber vielleicht auch mit den Bestimmungen unseres Rückversicherers zusammen.

Wir schützen unsere Partner durch eine Kreditversicherung der Euler Hermes vor den Ausfällen anderer Partner. Diese Absicherung gegen wirtschaftlichen Misserfolg oder umtriebiges Verhalten des einzelnen Partners kann nur erfolgen, wenn der Makler als solides Wirtschaftsunternehmen aufgestellt ist. Sie als aktiver Netfonds-Partner haben diese Kriterien erfüllt, und deshalb können wir mit



100 Prozent Vertrauen auch 100 Prozent Ihrer Courtage an Sie ausschütten. Zum Glück haben fast alle Versicherer den Irrsinn mit den Produkt-Bewertungsfaktoren eingestellt, so dass die Errechnung einer Courtage mittlerweile fast immer recht einfach ist. Unser Anspruch ist es, Ihnen die Courtagen faktorenbereinigt und netto darzustellen. Als aktiver Partner im Versicherungsbereich haben Sie eine aktuelle Übersicht immer online auf fwPRO griffbereit. Im Übrigen behält weder Netfonds eine Stornoreserve ein, noch behalten die Gesellschaften bei Netfonds eine Stornoreserve ein! Das Erste ist unser Anspruch Ihnen gegenüber, das Zweite ist die erarbeitete Wertschätzung der Gesellschaften durch Partnerstruktur und Geschäftsqualität.

Unterscheiden Sie also bitte auch bei Wettbewerbern, ob die Stornoreserve zur eigenen Liquiditätserhöhung genutzt (missbraucht) wird oder aus qualitativen Gründen auf dem Konto des Versicherers liegt (Misstrauen). In einer vertrauensvollen Zusammenarbeit auf Augenhöhe erhalten Sie selbstverständlich 100 Prozent Ihrer vordiskontierten Courtagen, auch in Zeiten von Haftungsverlängerung in der Lebensversicherung. Und vielleicht können wir Ihnen ein Stück helfen, aus „minus 20“ noch ein erfolgreiches Geschäftsjahr zu gestalten!

Weitere Informationen zu Stornoreserve, Bestandsprovision und VSV erhalten Sie bei unseren Kollegen aus dem Key-Account-Team und natürlich auch online im Versicherungsbereich. ■ (ok)

Ihr Ansprechpartner



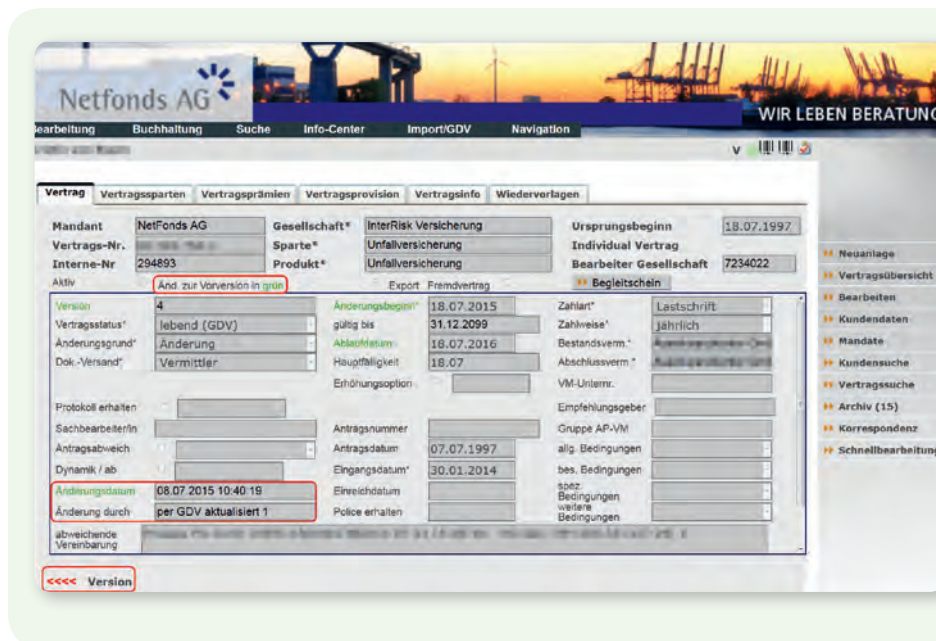
Oliver Kieper

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.

Bestandsdatenaktualisierung per GDV

Wie der Import per GDV Maklern die Beratung erleichtert



Unsere Mitarbeiter für den GDV-Import haben die Namen „per GDV aktualisiert 1-3“. Damit ist für Sie im Feld „Änderung durch“ erkennbar, ob der Vertrag per GDV aktualisiert wurde. Dem Feld „Änderungsdatum“ können Sie entnehmen, wann die Aktualisierung stattfand. Alle aktualisierten Felder sind grün hervorgehoben.

In diesem Beispiel ist gut erkennbar, dass die Änderung in Version 4 am 08.07.2015 erfolgt ist. Da auch Version 3 durch den Mitarbeiter „per GDV aktualisiert 1“ erfolgt ist, ist der Feldname „Änderung durch“ nicht grün hervorgehoben.

Wenn Sie ganz sicher sein wollen, ob der Vertrag per GDV aktualisiert worden ist, und die aktuelle Version nicht den „GDV-Mitarbeiter“ ausweist, dann werfen Sie bitte noch einen Blick auf die Vorversionen. Vielleicht haben wir den Vertrag nach dem letzten GDV-Import von Hand geändert. Dann steht der „GDV-Mitarbeiter“ in einer Vorversion.

Warum GDV-Import? Um die aktuellen Vertragsdaten einsehen zu können, war es für Sie als Makler bisher notwendig, im Archiv eines Vertrags die letzte Police aufzurufen. Eine Pflege des Datensatzes in finorm fand durch uns nicht statt.

Dies ist und war nicht unser Verständnis von „Service für die Besten/ Wir leben Beratung“. Daher haben wir 2013 begonnen, den Weg in die digitale Zukunft zu ebnen. Ende 2014 wurden dann die Weichen endgültig gestellt. Im April 2015 stellten wir Ihnen erstmalig für über 30 Gesellschaften aktuelle GDV-Bestandsdaten zur Verfügung. Mittlerweile aktualisieren wir auf monatlicher Basis Ihre Vertragsdaten bei 55 Gesellschaften.

90 Prozent der Updates werden erkannt

Monatlich werden derzeit mehr als 100.000 Verträge per GDV-Import aktualisiert. Dabei liegt die Erkennungsquote bei knapp 90 Prozent. Um unser Ziel von 100 Prozent zu erreichen, planen wir gerade in einer weiteren Phase des Projekts das Aufräumen unserer Datenbank. Im Fokus haben wir hierbei vor allem die Zusammenlegung von Vertragsdubletten sowie die Korrektur von Vertragsnummern.

Nicht alle Vertragsdetails werden bereits aktualisiert. Obwohl wir schon einen guten Teil des Weges gegangen sind, stehen wir gegenwärtig noch vor der Herausforderung, die für Sie relevanten Sparten-details auch tatsächlich zur Verfügung zu stellen. Zum besseren Verständnis für Sie: Der GDV-Standard beinhaltet über 4.000 mögliche

Vertragswerte. Aus diesen gilt es die für Sie relevanten herauszufiltern und die dafür vorgesehenen Felder in finorm einzulesen.

Lösungen auch für Gesellschaften ohne GDV-Standard

Nicht alle Gesellschaften bieten den GDV-Standard an. Jede fünfte Gesellschaft, darunter so namhafte Unternehmen wie Standard Life oder Canada Life, bietet Bestandsdaten nur in einem eigenen CSV-Format an. Auch hier ist Netfonds für Sie aktiv und wird ab 2016 eine eigenständige Lösung anbieten.

Den aktuellen Sachstand des Projekts finden Sie auf unserer Internetseite mit dem Suchbegriff „Bestandsdaten GDV“. ■ (bn)

Ihr Ansprechpartner



Bernd Nitschmann
Versicherungsbereich – Technik
bnitschmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-386

Bernd Nitschmann ist Diplom-Ingenieur und seit 2010 bei Netfonds im Versicherungsbereich für die Technik zuständig.

Up to date mit dem digitalen Postkorb

IT-Optimierung revolutioniert das Backoffice im Versicherungsbereich.

Versicherungsmakler erhalten von den Gesellschaften zahlreiche Unterlagen. Informationsblätter, Policen, Informationen zu Nachbearbeitungen. All dies muss richtig archiviert und im Notfall schnell zur Hand sein. Im papierlosen Büro läuft dies optimalerweise alles digital auf Knopfdruck.

Netfonds hat seit Januar 2015 ein Projekt namens „Digitaler Postkorb“ ins Leben gerufen. Ziel: Mittels einer in die Kundenverwaltung integrierten neuen Software die eingehenden Dokumente auslesen, die so gewonnenen Daten mit der Kundenverwaltung abgleichen und die Dokumente automatisch an die betreffenden Partner der Netfonds senden. Die Technik wurde in unser „Online-Kundenbestand“-System integriert.

Großer Vorbereitungsanfang

In mehr als 500 Arbeitsstunden wurden die internen Arbeitsabläufe über mehrere Abteilungen (Versicherungs-Backoffice, Post- und Scanteam) angepasst, bis das System live gehen konnte. Die Anfangsphase war geprägt vom Anlernen der OCR/Texterkennungssoftware.



Dieser Part war extrem zeitaufwendig – speziell die Erkennung und Abgrenzung der Versicherungsnummern von den IBAN-Nummern auf Beitragsrechnungen stellten die Projektbeteiligten vor große Herausforderungen. Auch wurden immer wieder die in Policen vermerkten Vorstände der Versicherer als Kunden „identifiziert“.

Digitaler Postkorb läuft erfolgreich

Seit Mitte August ist das Projekt erfolgreich beendet. Die Auswirkungen auf die Arbeitsabläufe im Backoffice kommen nun allen Netfonds-Partnern zugute. Und das läuft so: Wir erhalten die Dokumente per Post oder aus den Extranets der Gesellschaften. Alle Dokumente werden manuell in Kategorien aufgeteilt, danach liest die Texterkennung das Dokument aus und vergleicht die gefundenen Daten (Ver-

sicherungsnummer, Vor- und Nachname, Gesellschaftsname) mit unserer Vertragsdatenbank. Die Darstellung des Ergebnisses sehen alle Sachbearbeiter im digitalen Postkorb in einem sogenannten „Lauf“ anhand einer Farbdarstellung. Ein optimales Matching ergibt einen grünen Treffer (siehe Screenshot).

Der Vorteil: In einem Lauf werden bis zu 130 Dokumente einer Kategorie gebündelt, und alle grünen Treffer können gleichzeitig mit nur einem Klick des Sachbearbeiters im korrekten Vertragsarchiv gespeichert und umgehend an den entsprechenden Betreuer des Vertrags gemailt werden.

Ungeheure Zeitersparnis

In den vergangenen drei Monaten haben wir auf diese Weise 25.083 Dokumente verarbeitet, was 83 Prozent aller über den digitalen Postkorb laufenden Dokumente entspricht. Zum Vergleich: Früher haben wir für jedes einzelne Dokument drei bis fünf Minuten Bearbeitungszeit benötigt – eine enorme Zeitersparnis!

Die restlichen 17 Prozent (gelbe oder rote Treffer) bestehen aus Dokumenten, zu denen wir entweder keinen Vertrag in unserer Datenbank vorliegen haben oder die von unserer Datenbank abweichen. Bisweilen kann die Texterkennung das Dokument auch nicht auslesen, weil das PDF mit einem Passwortschutz versehen ist oder in einer schlechten Qualität vorliegt. Hier muss ein Sachbearbeiter von einer logischen Zuordnung bis zur ausführlicheren Recherche das Dokument bearbeiten.

Fazit: Durch den digitalen Postkorb können Urlaubs- und Krankheits-Engpässe in der Netfonds-Zentrale abgefangen werden, ohne dass die Bereitstellung der Dokumente für Makler und Agenten sich verzögert. Auch für kommende Jahresendgeschäfte oder neue größere Bestände ist das Versicherungs-Backoffice nun top aufgestellt. ■ (she)

Ihre Ansprechpartnerin



Svenja Hellemann
Teamleiterin Antragservice
shellemann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-208

Svenja Hellemann ist Versicherungskauffrau und seit April 2008 bei Netfonds beschäftigt. Sie leitet seit 2012 das Antragsteam und ist zudem für das Projekt „Digitaler Postkorb“ verantwortlich.

Für den Makler alles aus einer Hand

Mit AdWorks den Versicherungsbestand fest im Griff

Partner der Netfonds kennen die Vorteile der Kundenverwaltungssoftware finorm. Sämtliche Bestandsdaten inklusive der Versicherungsverträge sind dort abgelegt. Als Netfonds im Jahr 2004 mit dem Versicherungsgeschäft startete, war finorm die bestmögliche und daher logische Lösung, um sämtliche Kundendaten zu verwalten. Im Investmentgeschäft hingegen gab es stets eine eigenständige Kundenverwaltung.

Mit der Übernahme der Argentos haben wir die dort bereits etablierte Plattform AdWorks poolweit eingeführt. Sie bietet dem Makler ein volles Instrumentarium an Kundenkommunikation, etwa Telefonprotokolle, Marketinglisten, E-Mails und Faxe, Adressaufkleber und die Möglichkeit selektiver Kunden-Abfragen.

360-Grad-Kundensicht

Seit Längerem besteht der Wunsch vieler Makler, alle Teilbereiche ihres Beratungsgeschäfts auf einer einzigen Plattform zu vereinen. Dies entspricht der 360-Grad-Kundensicht, die sich Netfonds auf die Fahne geschrieben hat und konsequent umsetzt. Im Versicherungsbereich bei Netfonds sind jedoch mehr als 200.000 Verträge versammelt. Entsprechend umfangreich und anspruchsvoll ist die Aufgabe.

Und wir gehen sie überlegt und motiviert an: Derzeit läuft ein auf zwölf Monate angesetztes Projekt, um die Kundenverwaltungen zu vereinheitlichen, das heißt die Kundendaten der Versicherungssparte über AdWorks nutzbar zu machen. In einem ersten Test haben zehn Makler die Software genutzt und uns wertvolle Erkenntnisse für die Umsetzung geliefert. Seit Kurzem ist nun der AdWorks-Zugang in der Versicherungssparte für alle Partner der Netfonds freigeschaltet.

finorm weiter in Kraft

Das alte Kundenverwaltungssystem über finorm wird jedoch keinesfalls abgeschaltet. Wir nutzen finorm weiter für Services, die es in AdWorks nicht gibt. Die Provisionsabrechnung und der digitale Postkorb (siehe Seite 63) etwa sind nur mit finorm, nicht in AdWorks möglich. Da es keine Berechnungsmöglichkeiten gibt, wird auch die Plattform moneycheck24, die Netfonds im Versicherungsbereich ihren Partnern anbietet, weiterhin zum Serviceangebot gehören.

Was heißt das für Sie als Versicherungsmakler und Netfonds-Partner? Sie haben die Möglichkeit, künftig alle Daten eines Kunden in einer einzigen Übersicht zu vereinen (siehe Screenshots).

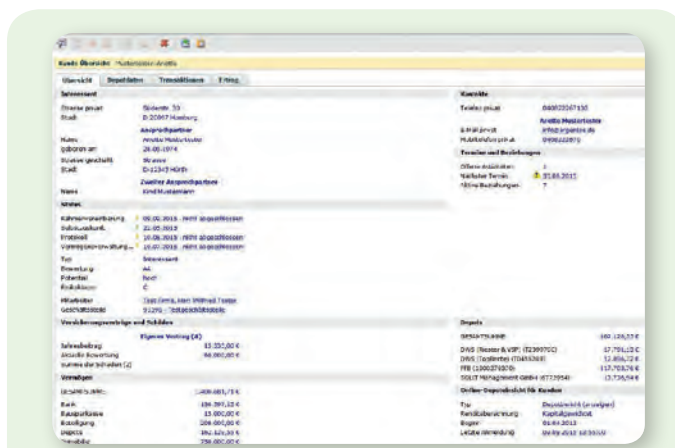


Abb. 1: Kundenübersicht als zentrale Startseite

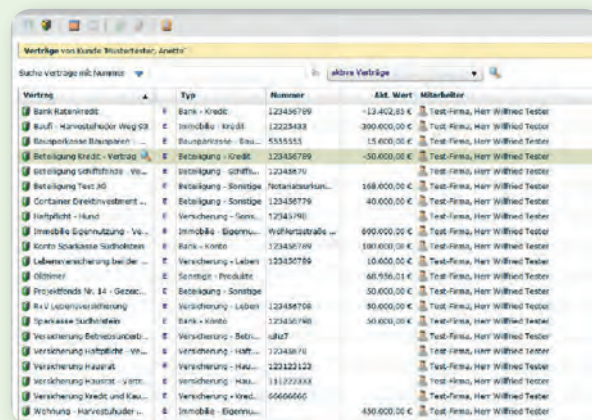


Abb. 2: Übersicht über alle Verträge

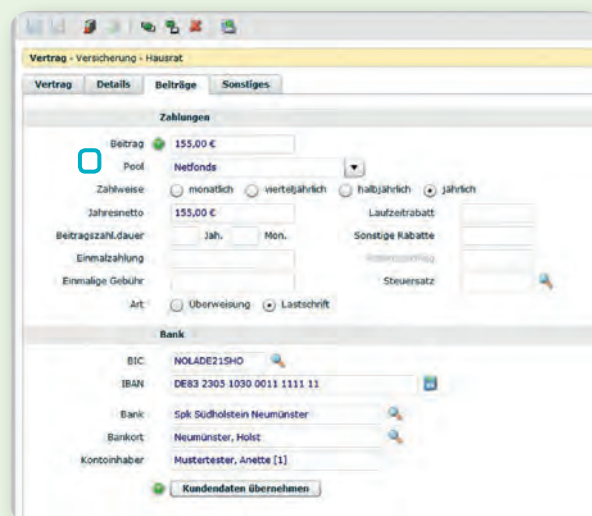


Abb. 3: Ein einzelner Vertrag, hier der Reiter „Beiträge“

Künftig werden Ihre Kundendaten automatisch über einen Webservice in AdWorks synchronisiert. Wie im Investmentbereich, wo Fondsnotierungen und Kurse in Quasi-Echtzeit übertragen werden, wird der Versicherungsbereich tagesaktuell aktualisiert. Änderungen, die von den Versicherungsgesellschaften kommen, werden über den GDV-Import (siehe Seite 62) direkt übernommen und in das System eingespeist, wo sie der Makler entsprechend gekennzeichnet in den Kundendaten findet.

Online-Schulungen für Makler

Netfonds-Makler, die im Investmentbereich aktiv sind, kennen AdWorks bereits ausführlich. Makler, die einen Schwerpunkt im Ver-

sicherungsbereich haben, haben möglicherweise hier noch etwas Nachholbedarf. Wir werden daher eine Reihe wöchentlicher Online-Schulungen anbieten, um Ihnen das Arbeiten mit AdWorks im Versicherungsbereich zu erläutern und Sie auf alle Vorteile aufmerksam zu machen.

Unsere AdWorks-Schulungen, zu denen Sie sich unter der E-Mail beraterplattform@netfonds.de anmelden können, starten im November 2015 und werden je nach Bedarf auch im ersten Quartal 2016 stattfinden. Ab acht Teilnehmern kommen wir auch direkt in Ihr Maklerbüro und schulen Sie vor Ort. Wir freuen uns auf Ihre Fragen.

Endkunden-Einsicht per App

Ein weiterer großer Vorteil und gleichzeitig ein zukunftsweisender Service von AdWorks ist die Endkunden-Einsicht. Wenn Sie es wünschen, haben Ihre Kunden die Möglichkeit, die eigenen Vertragsdaten auf einer speziellen, von uns generierten Website einzusehen. Diese kann entweder neutral gehalten oder im Look & Feel Ihres Maklerbetriebs gestaltet werden.

Wie bei einem Depot werden hier alle Versicherungsverträge mit den entsprechenden Konditionen übersichtlich und tagesaktuell gelistet. Über die Endkunden-App (siehe Marketing-Services, Seite 18 ff.) kann der Kunde die Einsicht auch mobil über sein Smartphone vornehmen. ■ (II)

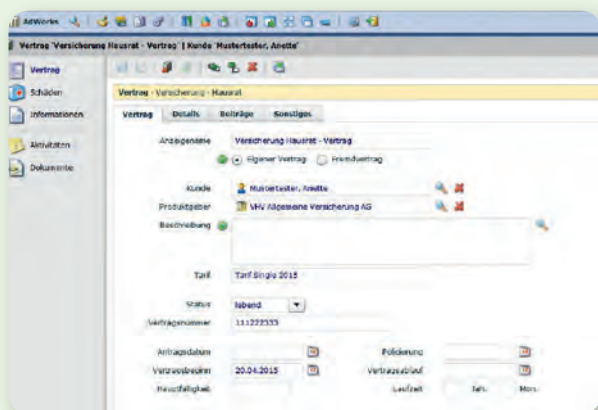


Abb. 4: Ein einzelner Vertrag, hier der Reiter „Vertrag“

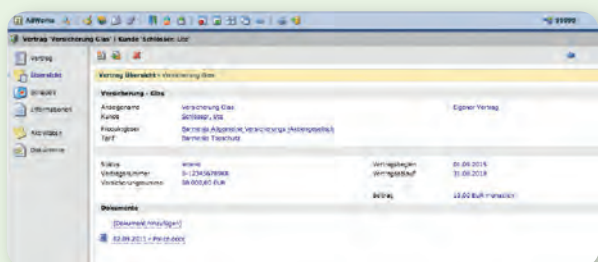


Abb. 5: Übersicht über einen Vertrag mit Eckdaten und Dokumenten



Abb. 6: Komplette Vertragsübersicht (Auszug)

einBlick:

Eine konsolidierte Übersicht über sämtliche Versicherungsverträge und Kapitalanlagen eines Kunden erleichtert die Beratung von Bestandskunden. Mit der Implementierung von AdWorks im Versicherungsbereich setzt Netfonds die 360-Grad-Kundensicht um. Netfonds-Partner können so auch im Versicherungsbereich die vielfältigen Servicetools von AdWorks nutzen.

Ihr Ansprechpartner



Lars Lüthans

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

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

Den Torschuss auf dem Fuß

Sachversicherungen im Jahresendgeschäft

Was hat Fußball mit Sachversicherungen zu tun? Mehr, als man denkt, kann doch der Vergleich im übertragenen Sinne bestimmte Systematiken verdeutlichen. Wenn im Fußball eine Mannschaft eine offensive Ausrichtung verfolgt und mit Pressing versucht, schnell zum Erfolg zu kommen, dann ist das hochgradig attraktiv – doch was, wenn Schlüsselspieler ausfallen?

Unsere Vermittler haben wie viele Fußballtrainer auch Ausfälle zu beklagen. Beim Fußball ist es zum Beispiel der Topstürmer und schnelle Flügelspieler – bei unseren Vermittlern sind dies das LVRG und die Provisionsdeckelung der KV.

Vermittler und Trainer müssen im Zweifel erkennen, dass die bisherige Taktik nicht mehr zum Ziel führt – und „auf Nummer sicher“ gehen. Diese „Sicherheit“ findet sich auch in der guten alten Sachversicherung. Sie entspricht nicht dem attraktiven Offensiv- oder Flügelspiel, aber sie „arbeitet“ als Kollektiv wirkungsvoll. Der Vermittler muss viel Fleißarbeit leisten – und das bei kurzfristig betrachtet geringerem (finanziellen) Erfolg.

Langfristig jedoch bringt sich der Vermittler in eine Position, in der er sein Kollektiv (seinen Bestand) unabhängig macht von einzelnen Ausfällen – und die gab und gibt es leider immer wieder. Wohl dem, der als Trainer einen guten und ausgeglichenen Kader hat – und dem Vermittler, der einen ausgeglichenen Bestand hat.

Langfristige Strategie zahlt sich aus

Vergleichen wir eine normale LV (BW 30.000 Euro), eine durchschnittliche KV (Monatsbeitrag 300 Euro) und das Sachpaket eines kleinen Gewerbebetriebs hinsichtlich der Provisionen (Jahresprämie 2.000 Euro): Kurzfristig gesehen erscheint das Sachpaket wenig attraktiv. Die Courtage ist im Vergleich dürftig, der Zeitaufwand für das Paket um einiges größer als der für LV oder KV. Aber bereits nach rund fünf Jahren hat das Sachpaket dem Vermittler mehr Courtage eingebracht als die LV (siehe Grafik). Nach zehn Jahren ist der Unterschied noch deutlicher!

Aber ein Sach-Gewerbe-Paket eines Kunden bietet noch mehr. Ist der Kunde erfolgreich, dann wächst auch das Sachpaket – und somit die Courtage des Vermittlers. Vorhandene Angestellte sind Zielpersonen im Bereich bAV, ein Fuhrpark möchte auch versichert werden, und es gibt im Betrieb die Schlüsselperson, die nicht nur als Chef versichert werden möchte, sondern auch als Privatperson.

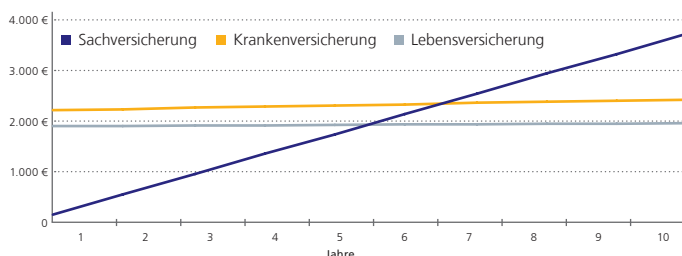


Cross-Selling-Potenzial durch Sachversicherungen

Hier liefert der gewerbliche Sachbestand eben auch Vertriebspotenzial für LV, KV und bAV. Auf Fußball übertragen heißt dies, dass man zwar sicher stehen sollte, aber, wenn die Möglichkeit da ist, auch offensiv nach vorne gehen muss. Bedeutet dies viel Arbeit? Ja! Aber eben auch viel Sicherheit und viel Potenzial.

Wir als Netfonds sehen uns als Vollsortimenter, und die Sicherheit und Vorteile, die wir darin für uns erkennen, möchten wir auch Ihnen bieten. Mit der seit 1. April 2015 bestehenden strategischen Partnerschaft mit der ConceptIF AG haben Sie die Möglichkeit – neben unseren SUH-Rechnern, den Gewerbe-Vergleichsrechnern und dem Ausschreibungs-Tool „Tante GeSa“ –, auch unser KompetenzCenter Sach bei vertrieblischen Fragen und Ideen anzurufen. Gewinnen Sie Sicherheit, ohne auf eine attraktive Spielweise zu verzichten, kurz: „Der Sturm entscheidet das Spiel, die Abwehr die Meisterschaft!“ ■ (gse)

Courtageverläufe – stark schematisiert



Dank der Bestandsprovision erweisen sich Sachversicherungen nach einigen Jahren für Makler als deutlich lukrativer als Lebens- oder Krankenversicherungen.

Ihr Ansprechpartner



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

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

Steuern sparen mit der PKV

Fit für das Jahresendgeschäft in der Krankenversicherung

Krankenversicherung als Steuerspartrick! Das wussten Sie nicht? Dann geben wir Ihnen hier gerne einen äußerst interessanten Gesprächsanlass für Ihre Jahresendgespräche mit. Steuerersparnis wurde jahrzehntelang als „das“ Verkaufsargument angeführt, schön verpackt, gerne als Suggestivfrage bereits beim Erstkontakt. Mit Recht! Denn noch immer gehört es zu den erstrebenswertesten Zielen, dem Fiskus ein Schnippchen zu schlagen – ganz legal, versteht sich.

Bereits seit 2010 sind Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge im Rahmen der sogenannten Basisversorgung (GKV-Niveau) in voller Höhe als Sonderausgaben absetzbar. Allerdings führt das in der Regel dazu, dass die Höchstbeträge zu anderen Sonderausgaben überschritten werden und Prämien für zum Beispiel private Haftpflicht-, Lebens- oder Unfallversicherungen keine Anrechnung mehr finden.

Diese Versicherungen können von Arbeitnehmern in Höhe von 1.900 Euro und von Selbstständigen in Höhe von 2.800 Euro (Ehepaare jeweils doppelt) von der Steuer abgesetzt werden. Aber eben nur dann, wenn die Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung diese Höchstsätze nicht bereits überschreiten. Somit verpufft Jahr für Jahr ein möglicher und durchaus beachtlicher Steuervorteil.

Vorauszahlung an Gesellschaften

Doch tatsächlich führt ein einfacher „Trick“ zur Lösung! Das Zauberwort heißt Vorauszahlung. Versicherte können – vom Gesetzgeber erlaubt – bis zu 30 Monatsbeiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung im Voraus entrichten. Diese finden im Jahr des Geldflusses volle Anrechnung (Basisversorgung) und machen zudem im besten Fall für die nächsten zweieinhalb Jahre den Weg wieder frei für die Absetzbarkeit anderer Sonderausgaben. Das führt nicht selten zu einer Ersparnis von mehreren Tausend Euro.

Allerdings sind nicht alle Gesellschaften in der Lage, eine freiwillige Vorauszahlung in dieser Höhe anzunehmen. Volle 30 Monate können beispielsweise bei Deutscher Ring, HALLESCHE, Barmenia, ARAG und Allianz genutzt werden. Alle fünf bieten Jahreszahlern darüber hinaus noch Skonto von bis zu 4 Prozent. Andere Gesellschaften akzeptieren zwischen 12 und 30 Monate, mit und ohne Skonto. Detaillierte Auskünfte zu den Versicherern geben Ihnen gerne unsere Maklerbetreuer.

Natürlich setzt dieses Vorgehen eine gewisse Liquidität des Versicherten voraus und kommt somit zugegebenermaßen nicht für jeden Kunden infrage. Doch gerade bei Ihren zahlungskräftigen

Mandanten können Sie mit diesen Infos sicher besonders punkten. Ihre Kunden wollen darüber hinaus noch mehr sparen? Wie wäre es mit einer Krankenversicherung, die günstig ist, wenn man sie nicht braucht, aber dennoch vollumfänglich leistet, falls doch? Wünschen wir uns nicht genau so eine Krankenversicherung?

Rückvergütungen beachten

Beitragsrückerstattungen und Bonuszahlungen in der privaten Krankenversicherung machen es möglich! Natürlich sollte die Höhe der Rückvergütung keinesfalls als Qualitätskriterium einer PKV bewertet werden. Wenn aber Top-Tarife von Premiumanbietern bei Leistungsfreiheit unterm Strich so günstig sind, als gebe man sich auf das Niveau eines „Einsteigers“, dann wird es durchaus interessant.

Wenn eine so erzielte Ersparnis dann sinnvoll zum Beispiel für eine zusätzliche Beitragsentlastung verwendet wird, gestaltet sich die Sache gänzlich rund. Denn spätestens auf diese Art und Weise sind alle Sorgen über Beiträge im Alter unbegründet. Hervorragende Beispiele wären etwa die SIGNAL IDUNA mit dem Tarif EXKLUSIV PLUS, die HALLESCHE mit dem Tarif NK-Bonus und die Allianz mit dem Tarif AktiMed Plus 100.

Die volle Wirkung entfalten die Rückzahlungen dieser Tarife bei Arbeitnehmern. Hier gilt: halber Beitrag – voller Bonus! Zumindest die SIGNAL IDUNA bietet aber auch höhere Selbstbehalte an, welche regelmäßig lieber von Selbstständigen gewählt werden. Hierbei gilt es allerdings zu beachten, dass Bonuszahlungen und Beitragsrückerstattungen die oben beschriebene Steuerersparnis wieder beeinflussen. Für eine detaillierte Empfehlung sollte also im Zweifel der Steuerberater hinzugezogen werden. ■ (sw)

Ihr Ansprechpartner



Sascha Wiese

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

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



Maximaler Support für maximalen Erfolg!

Wie Sie die bAV-Vertriebsunterstützung im Jahresendgeschäft optimal nutzen

Wieder einmal steht ein Jahresendgeschäft vor unserer Tür, und auch dieses Jahr möchten wir Sie maximal unterstützen, um gemeinsam Erfolge zu feiern. Gerade im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) sind gesetzliche Änderungen nicht zwingend erforderlich, um im letzten Quartal eines Jahres noch mal richtig aus dem Vollen zu schöpfen!

Unsere Erfahrung der letzten zwölf Jahre hat gezeigt, dass die bAV immer schon einen Boom im letzten Quartal verzeichnete. Viele von Ihnen haben uns bereits in der Vergangenheit ihr Vertrauen in der bAV-Unterstützung geschenkt und gemeinsam mit uns diverse bAV-Projekte abgewickelt.

Einigen von Ihnen ist sicherlich immer noch nicht geläufig, wie außergewöhnlich die bAV-Unterstützung der Netfonds AG ist. Daher für Sie noch einmal in Kurzform (weitere Informationen dazu fin-

den Sie auch auf unserer Plattform im Bereich „Lebensversicherung“): Sie haben bAV-Kontakte oder Mandanten, aber nicht das notwendige Know-how? Oder Ihnen fehlt die Zeit? Vielleicht haben Sie aber auch nicht die Manpower für eine ganze Firma und es mangelt Ihnen an den notwendigen Kanälen, um ein bAV-Projekt zu analysieren, vom Fundament an solide aufzusetzen und nachhaltig zu gestalten?

Vorteil Unabhängigkeit

Dann rufen Sie uns bitte an. Mit der bAV-Spezialistenbegleitung im Baukastensystem erhalten Sie von uns kompetente Unterstützung in allen Bereichen; auch vor Ort beim Arbeitgeber oder in der Arbeitnehmerberatung. Sie verfügen damit über einen klaren Vorteil: die Unabhängigkeit!

Die bAV-Spezialistenbegleitung hat in den letzten 18 Monaten immer mehr an Bedeutung gewonnen, und die gemeinsamen Erfolge mehren sich. Die Folge: Eine One-Man-Show reicht nicht mehr aus! Im Fazit ist das natürlich eine sehr erfolgreiche Entwicklung für uns, aber im Gegenzug natürlich auch eine künftige Herausforderung, unser Servicelevel Ihnen gegenüber zu halten und weiter zu verbessern. Wir haben einige unserer Partner um ihr Feedback zur Kooperation im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge gebeten. Erfahren Sie hier, was unsere Makler bisher für einen Eindruck von uns gewonnen haben:

Kooperation hat sich bewährt

„Wir arbeiten bereits seit dem Jahr 2002 mit Netfonds zusammen. Die Kooperation hat sich in den vergangenen Jahren im Rahmen einer professionellen Zusammenarbeit auf fachlicher ‚bAV-Augenhöhe‘ sehr gut bewährt. Dies ist für uns sehr wichtig, da sich das Thema bAV vor allem in den letzten Jahren immer mehr zu einem Spezialistenthema in einem sich schnell verändernden Markt entwickelt hat. Daher sind ein thematischer Austausch unter Partnern und die Unterstützung durch ein leistungsstarkes Backoffice sehr wichtig.“

Mike Glöckler, Geschäftsführender Gesellschafter der Glöckler Business Consulting GmbH

100 Prozent Abschlussquote

„Neben unserem starken Privatmandantengeschäft bauen wir seit einem Jahr sehr gezielt eine bAV-Beratung auf und haben von Anfang an sehr mit Netfonds und Sabiné Reuter zusammengearbeitet. Rückmeldungen unserer Mandanten: ‚Tiefes Fachwissen ist spürbar/Beratung ohne Verkaufsdruck/Gefühl, gut betreut zu werden‘. Wir dürfen mit Stolz sagen: Durch diese Kombination (Mandant von MANUFIN, zusätzliche Expertise Netfonds, gemeinsame Beratung) liegen wir bei 100 Prozent Abschlussquote!“

Matthias Behrendt, Geschäftsführer MANUFIN GmbH und zertifizierter bAV-Experte (DVA)

Voller Kundenschutz

„Mein Unternehmen kooperiert erfolgreich mit den bAV-Spezialisten der Netfonds. Besonders hervorzuheben ist die Unterstützung auf allen Ebenen: Von der Konzeptionierung einer Versorgungsordnung über die Durchführung von Mitarbeiter-Informationsveranstaltungen bis hin zu den Einzelgesprächen ist alles dabei. Und das bei vollem Kundenschutz. Ich kann mich auf einen professionellen Partner verlassen, der mir eine Menge administrativer Aufgaben abnimmt. Für mich ist klar: Ich setze zukünftig bei bAV-Projekten voll auf Netfonds.“

Michael Rinshofer, Geschäftsführender Gesellschafter der F+R Finanz- und Ruhestandsplanung GmbH

Lohnenswerte Ergänzung zum Tagesgeschäft

„Zusammenfassend zum Thema bAV-Kooperation kann ich nur bestätigen, dass es eine super sinnvolle und lohnenswerte Ergänzung zum Tagesgeschäft ist. Durch die Kooperation sind Umsatzpotenziale erschlossen worden, an denen ich seit Jahren einfach aus Unwissenheit vorbeigegangen bin. Dafür bin ich sehr dankbar.“

Rainer Ganslmayr, Geschäftsführender Gesellschafter der Finanznormberatung UG

bAV-Kompetenz-Center doppelt besetzt

Aus all diesen genannten Gründen haben wir unseren bAV-Service für Sie ausgebaut. Das neue bAV-Kompetenz-Center der Netfonds AG besteht ab sofort aus doppelter Frauenpower. Neben Sabiné Reuter, Autorin dieses Beitrags, wird Antje Zechner Ihnen vom Hamburger Büro aus ein Maximum an Vertriebsunterstützung bieten. Frau Zechner ist Ihnen bereits aus der Vertriebsunterstützung Lebensversicherung bekannt und ab sofort auch Expertin betriebliche Altersversorgung (DVA).

Ob Angebote zu Direktversicherungen, Unterstützungskassen und so weiter oder telefonischer Support rund um die bAV sowie bei laufenden Projekten – das gesamte Dokumenten- und Projektmanagement wird künftig ihr Hauptaugenmerk sein. Auch die Organisation und Planung qualitativ hochwertiger Fach- und Vertriebstrainings zur bAV wird künftig von Frau Zechner maßgeblich gesteuert.

Durch die Übergabe dieser notwendigen bAV-Prozesse werden sowohl unsere Erreichbarkeit als auch unser Servicelevel erheblich verbessert werden, um Ihnen zukünftig noch mehr mit Rat und Tat vor Ort zur Seite zu stehen. Nutzen Sie daher unser Angebot und gehen Sie gemeinsam mit uns erfolgreich in das bAV-Jahresendgeschäft! ■ (sr)

Ihre Ansprechpartner



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



Antje Zechner
Expertin bAV (DVA)
azechner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-397



Düstere Aussichten für die GKV

Wie tendenziöse Presse dem PKV-Vertrieb schadet, anstatt die Missstände in der GKV zu benennen

Die private Krankenversicherung hat einen schweren Stand in den deutschen Publikumsmedien. Glaubt man manchen Presseartikeln, ist in der PKV nahezu alles schlimm und das System dem Ende nahe. So blödsinnig die Argumente gegen die PKV Branchenkenner erscheinen, so sehr fällt auf, mit welcher Radikalität offenbar gleichzeitig über die unverkennbaren Probleme der gesetzlichen Krankenversicherung hinweggesehen wird.

Manche Journalisten, so scheint es, werden nicht müde, stereotyp Scheinargumente gegen die PKV zu wiederholen und mit möglichst fettem Blickfang zu platzieren. Es wird bisweilen auch in der Fachpresse augenscheinlich so oberflächlich argumentiert, dass sich die Frage förmlich aufdrängt, ob es sich tatsächlich um unabhängig und seriös recherchierte Artikel handelt. Der Verdacht der Lobbyarbeit gegen das PKV-System liegt nahe.

Einseitige Berichterstattung

Der Verbraucher gewinnt angesichts der fortwährend schlechten Presse den Eindruck, dass die PKV keine Lösungen für wichtige Probleme hätte, wie etwa die Ausfinanzierung der eigenen Krankenversicherung. Viele dieser Artikel suggerieren gleichzeitig, dass in der GKV alles stabil und in bester Ordnung sei.

Dabei muss man auch der GKV ein paar kritische Fragen stellen, die man in der üblichen Berichterstattung vergeblich sucht und deren Antworten eigentlich keiner hören möchte. Denn die nach dem Umlageverfahren finanzierte GKV besitzt kein erkennbares Lösungskonzept für die Herausforderungen der Zukunft. Und die Zukunft hat längst begonnen.

Plakative Beispiele aus der Branchenpraxis

- Im Jahr 2014 verzeichnet Deutschland einen Rekord: Noch niemals waren so viele Menschen sozialversicherungspflichtig an-

gestellt. Trotzdem hat die GKV in den ersten drei Quartalen des Jahres ein Minus von fünf Milliarden Euro erwirtschaftet (Quelle: Statistisches Bundesamt). Wie soll das weitergehen, wenn die Arbeitslosenquote mal wieder steigt?

- Im März dieses Jahres kündigte Doris Pfeiffer, Vorstand des Spitzenverbands der Krankenkassen, in einem Interview der „Nordwest-Zeitung“ bereits für 2016 Beitragserhöhungen an. Zitat: „Wir gehen davon aus, dass ab nächstem Jahr bei einem Einkommen von 3.000 Euro im Durchschnitt etwa 30 Euro pro Monat Zusatzbeitrag anfallen.“ 30 Euro Zusatzbeitrag entsprechen einer Beitragsanpassung von über 12 Prozent auf den Eigenanteil, den der Beispielversicherte zu zahlen hat. Empörung? Fragen die Medien nach? Fehlanzeige.
- Bis zum Jahr 2060 schrumpft die Gesellschaft in Deutschland um 17 Millionen Menschen. Von heute rund 82 auf dann 65 Millionen. Das Dumme daran: Die 17 Millionen fehlen dann auch in der Gruppe der Arbeitnehmer, also der Hauptbeitragszahler. Wie sich das auf die Beitragszahlung der Rentner auswirken wird, ist ungewiss (Quelle: Deutsche Gesellschaft für Gerontopsychiatrie und -psychotherapie, 2014-02).
- Im Jahr 2060 wird jeder zweite Mitbürger über 50 Jahre alt sein. Die Zahl der über 90-Jährigen wird sich sogar verfünffachen: von heute rund 650.000 auf über 3,3 Millionen. Ein über 90-Jähriger verursacht seiner Krankenversicherung jährliche Kosten von über 14.000 Euro. Er zahlt jedoch im Schnitt nur rund 2.000 Euro über die Krankenversicherung der Rentner ein. Wie soll das jemals vom Umlageverfahren geschultert werden? (Quelle: Statistisches Bundesamt, Deutsche Rentenversicherung, ZDF, Gesundheitsberichterstattung des Bundes)
- Das Institut für Mikrodatenanalyse sagt in einer Untersuchung aus dem Jahr 2013 eine Unterdeckung der GKV von rund 1.128

Milliarden Euro für das Jahr 2030 voraus. Das entspricht etwa sechs vollen Jahresausgaben. Wo sind die nachhaltigen Konzepte zur Deckung dieser Lücke?

Mehr Beitrag, weniger Leistung?

Die Fakten liegen auf dem Tisch, wann hören wir endlich die Signale? Der Deutsche Ethikrat hat bereits 2011 in einer Stellungnahme „Nutzen und Kosten im Gesundheitswesen“ erklärt: „Es ist anzunehmen, dass trotz des Ausschöpfens aller Rationalisierungsmaßnahmen in Zukunft das erwiesenermaßen medizinisch Notwendige nicht in vollem Umfang allen Patienten solidarisch zur Verfügung gestellt werden kann.“

In derselben Stellungnahme geht der Ethikrat übrigens von einem notwendigen Beitragssatz von sage und schreibe 43 Prozent bis 2050 aus, sollte der Leistungskatalog vollständig erhalten bleiben. Wäre dies politisch überhaupt durchsetzbar? Falls nicht, was würde das für den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen bedeuten? Und damit über Umwege auch wieder für den Geldbeutel der Versicherten?

Nun geht es für uns nicht darum, für die Zukunft ausschließlich dunkelgraue Gewitterwolken an den Horizont zu malen. Wir treten für Ausgewogenheit in der Berichterstattung ein. Immer nur auf den Beitragssteigerungen der PKV herumzuhacken, empfinden wir von Netfonds als unfair und äußerst unsachlich. Zum ei-

nen haben sich die Beiträge der PKV (Durchschnitt) und der GKV in den letzten 30 Jahren nahezu identisch entwickelt. Und zum anderen verbinden die Privaten mit dem Beitrag ein vertragliches Leistungsversprechen.

Die Inflation macht vor der Medizin leider nicht halt, und wir erfreuen uns regelmäßig am lebensverlängernden und Lebensqualität fördernden Fortschritt. Klar ist, dass daher eine medizinische Versorgung auf lebenslang garantiertem Niveau mit steigenden Beiträgen einhergeht. Doch nur die PKV bietet im Falle eines Falles die Möglichkeit, den Umfang des Versicherungsschutzes zu beeinflussen und somit auch auf den Beitrag einzuwirken (siehe auch Kasten).

Keine pauschalen Urteile fällen

GKV-Versicherte haben im Gegensatz dazu keine „Wahl“. Der Leistungskatalog wurde bereits mehrfach gekürzt. Und da die oben prognostizierten Beitragssätze eher nicht finanzierbar sein werden, ist eine weitere Talfahrt in Richtung „Grundabsicherung“ unvermeidlich. Ein Hauptargument für eine „Bürgerversicherung“ sollte die Abschaffung der „Zwei-Klassen-Medizin“ sein. Wie aber würden wir es nennen, wenn nur noch diejenigen sich Medizin auf heutigem Niveau leisten können, die eine Zusatzversicherung finanzieren können?

Jetzt und in Zukunft wird es so sein, dass für den einen Kunden der Verbleib in der GKV, mit oder ohne Zusatzversicherung, die beste Lösung ist. Und für den anderen Kunden die private Vollversicherung. Es spricht also nichts pauschal und in jedem Fall FÜR oder GEGEN das eine oder das andere System. Es bedarf einer intensiven Aufklärung, eines Abwägens und Vergleichens. Es braucht Ihre Expertise und Beratung als Makler, um eine vernünftige Entscheidung für Ihre Kunden treffen zu können. Und wir stehen Ihnen dabei sehr gerne mit unserem Know-how zur Seite. ■ (sw/ob)

Argumente, die für die PKV sprechen

- Die PKV bietet garantierte Leistungen bis ans Lebensende. GKV-Leistungen stehen im Gesetz, das der Gesetzgeber jederzeit ändern kann.
- Die PKV bildet Alterungsrückstellungen und sorgt somit für spürbare Beitragsbegrenzungen/-senkungen am Lebensende. Die GKV bereitet sich nicht durch Rücklagen auf künftige Herausforderungen vor.
- Die PKV bietet Wahlfreiheit bei den Tarifen. Jeder kann sich aussuchen, welche Risiken er versichert haben möchte. In der GKV sind die Leistungen im Wesentlichen durch das Gesetz vorgeschrieben.
- Es können zusätzliche, steuerlich geförderte Alterssicherungstarife abgeschlossen werden. Unter Umständen sogar arbeitgeberzuschussfähig. Die GKV bietet derlei nicht an.
- Der PKV-Kunde wird nach den Regeln der ärztlichen Kunst behandelt. Er kann mit seiner Versicherung im Rahmen seines Tarifs abrechnen. In der GKV herrscht das Wirtschaftlichkeitsgebot: Die Leistungen müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein; sie dürfen das Maß des Notwendigen nicht überschreiten.

Ihre Ansprechpartner



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



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



Und sie zahlen doch

Mit Know-how zu mehr Vertragsabschlüssen und mehr Sicherheit für Ihre Kunden

„Versicherer kommen im Leistungsfall ihrer Pflicht nicht nach.“ Sätze wie diesen liest man in den letzten Monaten immer häufiger. Diejenigen, die eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen haben, um sich für den Worst Case abzusichern, sind zutiefst verunsichert. Viele befürchten, dass sie sich nicht länger auf ihre Versicherung verlassen können.

Hinzu kommt, dass unzählige Studien und Statistiken die Ängste der Betroffenen immer weiter nähren. Die darin dargestellten Zahlen, die meist nur in bestimmten Kontexten oder nur mit dem fachlichen Know-how eines Maklers oder Versicherungsexperten richtig interpretiert werden können, fördern die Ängste und Sorgen der Kunden zusätzlich. Ganz zu schweigen von all denjenigen, die noch keine Versicherung abgeschlossen haben.

Die meisten sind nicht abgesichert

Als Makler steht man so immer öfter vor der Herausforderung, neue Kunden für den Abschluss einer BU zu begeistern – und der Markt dafür ist groß; so hat nur etwa jeder vierte Arbeitnehmer überhaupt eine BU. Doch die Gründe vieler Bürger, sich gegen eine BU zu entscheiden, wiegen schwer. Daher braucht es vor allem eines: mehr Vertrauen in die Verlässlichkeit des Produkts.

Das Analysehaus MORGEN & MORGEN wies bereits 2013 darauf hin, dass die Branche rund 15 Millionen Berufsunfähigkeitsversicherungen in ihren Beständen hält. Diese Zahlen sprechen für sich und lassen ein enormes Potenzial erkennen.

Jetzt heißt es, Vertrauen zurückzugewinnen

Doch wie sollen Makler potenzielle Kunden von einem Produkt überzeugen, das einen immer schlechteren Ruf hat? Wie kann verloren gegangenes Vertrauen gestärkt und neues aufgebaut werden? Fest steht: Vier von zehn Leistungsansprüchen werden abgelehnt. Diese von Franke und Bornberg im vergangenen Jahr ermittelten Zahlen stellen Makler vor immer neue Herausforderungen. Um in Zukunft erfolgreiche Vertragsabschlüsse zu ermöglichen, gilt es, diesen Zahlen entgegenzuwirken.

Doch wie kann man als Makler seinen Kunden mehr Erfolg bei der Durchsetzung ihrer Ansprüche versprechen? Um auf der sicheren Seite zu sein, empfiehlt es sich, frühzeitig Experten hinzuzuziehen. Wir im Hause Netfonds verfügen über ein großes Netzwerk an erfahrenen Kooperationspartnern wie beispielsweise der SOCIALSOLVENT aus Hannover. Rentenberater und Justitiariate, wie die SOCIALSOLVENT, bestechen durch ihr hohes Maß an Spezialisie-



rung, Sachverstand und kommunikativer Kompetenz. Sie garantieren dem Makler ein enormes Potenzial an zufriedenen Kunden und gleichzeitig die erfolgreiche Durchsetzung der Ansprüche im Leistungsfall.

So schließen Makler ihre eigene Haftung aus

Nicht nur die Kundenzufriedenheit und die erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen bilden wichtige Argumente für eine Kooperation im Leistungsfall. Die Haftungsfrage des Maklers bei Antragstellung ist ein weiterer entscheidender Punkt, den es im Kontext der BU-Antragstellung zu beachten gilt.

Haftung besteht hierbei für den Makler insbesondere, wenn es darum geht, leistungsrelevante Daten und Parameter für den Kunden vor Antragstellung zu bewerten und beim Versicherer einzureichen. Um das Risiko einer Ablehnung auf Basis vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung zu minimieren, ist es entscheidend, diese Daten unter juristischen Gesichtspunkten zu betrachten und frühzeitig Problemfelder zu evaluieren.

Darüber hinaus ist die wissenschaftlich fundierte Tätigkeitsanalyse unter Einbeziehung ärztlicher Expertisen nach dem BGH gefordert, um die Einstufung in einen adäquaten BU-Grad seitens des Versicherers zu gewährleisten. Auch hier kann der Makler eigene Risiken minimieren, indem er sachkundige Experten heranzieht.

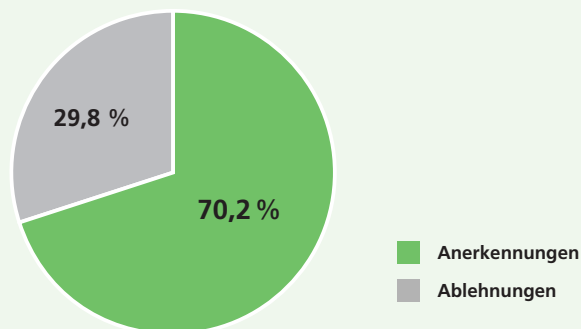
Doch nicht nur Themenkomplexe aus dem privaten Versicherungsrecht, sondern auch juristisches Know-how aus dem Sozialrecht sind entscheidend, um eventuelle Ansprüche des Kunden nicht zu gefährden. Um den Überblick über diese zahlreichen Tätigkeitsfelder nicht zu verlieren, empfiehlt sich die Konsultation eines ausgewiesenen Rentenberaters. Denn dieser kann bereits vorab den Leistungsfall im Gesamtkontext aller relevanten Rechtsdisziplinen unter Einbeziehung einer fundierten Tätigkeitsanalyse bewerten und alle notwendigen Kriterien für eine erfolgreiche Antragstellung prüfen.

Netfonds-Maklerstimmen zur SOCIALSOLVENT

Michael Späte schreibt: „Die Zusammenarbeit mit SOCIALSOLVENT im BU-Leistungsfall war für mich hoch effizient. Dieses tiefe Wissen über die Komplexität von Leistungsfällen kann ich als Makler nicht anbieten. Mache ich als Vermittler hier Fehler, kann das meinem Kunden enormen finanziellen Schaden zufügen. Daher bin ich froh, mit SOCIALSOLVENT einen Partner gefunden zu haben, der mir und meinen Kunden bei der Liquiditätssicherung im Leistungsfall zur Seite steht.“

Toni Soller berichtet: „Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt nach wie vor zu den wichtigsten Versicherungen für Arbeitnehmer. Im Leistungsfall bin ich froh, meinen Kunden einen kompetenten Partner zur Seite zu stellen, der sich als Experte auf diesem Gebiet erwiesen hat. Die SOCIALSOLVENT punktet mit einer wissen-

Anerkennungen und Ablehnungen (gesamt 18.806)



Keine Berücksichtigung der Fälle „keine Mitwirkung“ und „Kunde zieht Antrag zurück“

schaftlich fundierten Arbeitsweise und setzt die Ansprüche meiner Kunden im Leistungsfall durch. Das heißt für mich: mehr zufriedene Kunden.“

Mit kompetenten Partnern Kundenansprüche sichern

Makler profitieren auf mehreren Ebenen von einer Kooperation. Die langfristige Kundenzufriedenheit wird gesteigert, da Kunden im Leistungsfall über den Makler hinaus auf ein verlässliches und kompetentes Netzwerk zugreifen können. Damit kann der Makler nicht nur mehr Sicherheit im Leistungsfall garantieren, er erhält zusätzlich auch mehr Zeit für die Akquise neuer Kunden. ■ (ur)

Mehr Informationen zu SOCIALSOLVENT finden Sie unter:
www.socialsolvent.de

Ihre Ansprechpartner



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



Michel Kaltenmark
SOCIALSOLVENT GmbH
m.kaltenmark@socialsolvent.de
Telefon: (0511) 850 304 73



Friesischer Finanzmakler mit Fleiß und Visionen

Netfonds-Partner im Porträt: André Empen, Gecko Maklerverbund GmbH & Co. KG, Husum

Restaurierte Fachwerkhäuser, altes Kopfsteinpflaster und ein kleiner stimmungsvoller Hafen mit Cafés – Husum ist ein Juwel Nordfrieslands. Wer in dem 22.000 Einwohner zählenden Städtchen eine unabhängige Finanzberatung sucht, kommt an André Empen nicht vorbei. Der 30-Jährige hat sein Maklerbüro in der Neustadt direkt am Park unweit des „Schlosses vor Husum“.

Auf dem Firmenschild prangt ein grüner Gecko – passend zur Firmierung. „Ich hatte acht Namen zur Auswahl, und jeder, dem ich die Liste zeigte, stutzte bei Gecko und konnte den Namen nicht vergessen“, erzählt der Jungmakler. Gecko verfügt eben über einen hohen Wiedererkennungswert und ist nicht mit der Branche verbunden. „Als mich im Urlaub auf Mallorca tagelang ein Gecko im Mietwagen begrüßte, war es entschieden.“

Empen ist waschechter Nordfrieze und stammt aus der Umgebung von Husum. Nach Abitur und Bundeswehr begann er eine Banklehre bei der HypoVereinsbank in Flensburg. Schon während der Lehre hatte er Kontakt zu einem Makler und wurde sich des begrenzten Beratungshorizonts in der Bank bewusst. „Als ich begriffen habe, dass freie Makler Zugriff auf viel mehr Produkte und Vergleichsprogramme haben und daher viel besser im Sinne des Kunden beraten können, hat mich das nicht mehr losgelassen.“

Obwohl er als einer von 18 Azubis übernommen worden wäre, verließ Empen die Bank und machte sich umgehend als freier Versicherungsmakler in Husum selbstständig. Im Selbststudium erarbei-

tete er sich die Grundlagen der IHK-Prüfung für die 34d-Erlaubnis und bestand im ersten Anlauf. Der zielstrebige Nordfrieze schloss sich einem lokalen Maklerverbund an und baute einen Kundenbestand von heute 700 Kunden auf.

„Ich spiele im Handballverein und war immer schon sehr in der Region verwurzelt. Gute Beratung spricht sich hier schnell herum, insofern kam mir das durch viele Empfehlungen sehr zugute“, so Empen. Sein offenes, gewinnendes Wesen dürfte sicher auch zum Erfolg beigetragen haben.

Entschlossen in die Selbstständigkeit

„Doch wie es im Leben so ist, man stößt immer schnell an die Grenzen eines Systems, und ich wünschte mir noch mehr Unabhängigkeit“, so Empen. Daher gründete er nach einem Jahr Vorbereitung zum 1. Januar 2015 die Gecko Maklerverbund GmbH & Co. KG. Acht selbstständige Makler haben sich dem neuen Unternehmen bisher angeschlossen, das derzeit insgesamt 3.000 Kunden ganzheitlich betreut und Versicherungen, Finanzierungen, Immobilien, Finanzanlagen und Beteiligungen vermittelt.

Neben dem breiten Produktportfolio war für Empen auch der Servicelevel bei der Expansion ein wesentlicher Faktor für die Auswahl eines geeigneten Pools. Neue Mitarbeiter sollten so einfach wie möglich angebunden werden können. „Ich habe mich gründlich umgesehen und Erfahrungen mit verschiedenen Marktteilnehmern

gemacht, das beste Gesamtangebot hatte eindeutig Netfonds“, so Empen. Einige der bei Gecko angeschlossenen Makler – so der Vermögensexperte des Verbundes – arbeiteten schon zuvor mit Netfonds zusammen.

„Das breite Leistungsspektrum und die Fachleute der Netfonds wie Georg Fleischmann waren entscheidend. Ich wusste schnell, da steht Ehrlichkeit im Raum und es gibt keine Attitüden, der Umgang miteinander ist sehr persönlich und individuell“, so Empen.

Netfonds-Lösungen auf breiter Front überzeugend

Die Provisionsabrechnung, die Vergleichsprogramme, der Umgang mit Stornoreserven, Haftungsfragen – Netfonds habe überall eine gut durchdachte Lösung. Besonders überzeugt habe ihn die Maklerplattform, die übersichtlich und sehr anwenderfreundlich gestaltet sei. „Ich mag keine Zeitverschwendung und möchte nicht ewig herumklicken müssen, um zu finden, was ich brauche“, so Empen, der den Netfonds-Service allen startenden Maklern emp-

fehlen. „Ich habe ein Problem, kann ich sofort mit meinem direkten Ansprechpartner sprechen und weiß, die kümmern sich und rufen mich schnell zurück. Am nächsten Tag ist dann die Antwort da.“ Die Nähe zu Hamburg ist ein weiterer Vorteil. Empen nutzt sowohl die Fachveranstaltungen der Netfonds Gruppe als auch den Service für Kundenveranstaltungen.

„Ich bereite gerade einen Infoabend zum Thema Patientenverfügung und Pflegerisiko vor. Netfonds hat die richtigen Kontakte und besorgt mir Top-Referenten“, sagt der Makler, der auch zu Immobilien und weiteren Kapitalanlagen jährlich Veranstaltungen in Husum abhält. Neue Kunden findet er über Empfehlungen, wird nun aber auch in der Akquise aktiv. „Wir drehen gerade einen Spot fürs Kino – unser Büro liegt schließlich direkt nebenan. Für den Herbst planen wir eine große Kfz-Aktion in der Stadt – dafür kooperieren wir mit einem bekannten Fahrer aus dem Rennsport.“

Seine Konkurrenz sieht der Makler vor allem im Außendienst der Versicherungen, die aber kein vergleichbares Portfolio bieten könnten. „Wir führen stets eine Konzeptberatung durch, erfassen alle Ziele und Wünsche des Kunden und erstellen ein individuelles Konzept. Zum Abschluss kommt es nicht vor dem dritten Kundengespräch“, skizziert Empen den Unterschied.

Bestandskauf und Gewinnung neuer Makler

Der energische Nordfrieser steckt voller Ideen, denkt schnell und geht auch mal unkonventionelle Wege, wenn es um das Wohl seiner Kunden geht. Der Ankauf von Beständen ist für ihn ein geeignetes Mittel zum Wachstum. „In dieser Region sind viele Makler satt und wollen nicht mehr. Wir aber schon“, so Empen mit einem Lächeln. Er ist stets auf der Suche nach Beständen von Altmaklern, die in Rente gehen oder sich womöglich aufgrund der Regulierungsanforderungen von Teilen ihres Bestands trennen wollen.

Gerade hat er einen großen Bestand eines Marktteilnehmers übernommen, jener wird nun schrittweise zu Netfonds transferiert. Empen und seine Kollegen haben eine Vision. „Wir planen auch überregional Standorte mit Kollegen aufzubauen, die auf unserer Beratungslinie liegen und unser Motto teilen: So individuell wie Sie selbst“. ■ (ol)



André Empen in seinem Büro im Zentrum von Husum

fehlt: „Für das Backoffice ist einfach alles da, Erfassungsbögen, ein Homepage-Baukasten und die vielen Endkundenrechner, die wir auch in die Gecko-Homepage eingebettet haben.“

Anderswo habe er hingegen das Gefühl gewonnen, als motivierter und wissbegieriger Makler werde man nicht ernst genommen, wenn man nicht gleich alles wisse – kein gutes Gefühl. Bei Netfonds hingegen könne er auch mitgestalten. „Wir sind im Kfz-Bereich stark und nutzen das Produkt häufig als Türöffner, daher habe ich das Fehlen eines Kfz-Rechners moniert. Und was passiert? Heute hat Netfonds den Nafi-Rechner, der einfach genial ist.“ Empen hat sich vom Start weg für die Premium-Mitgliedschaft bei Netfonds entschieden. „Das kostet zwar etwas mehr, aber wenn

Kontakt

Gecko Maklerverbund GmbH & Co. KG
Geschäftsführer André Empen
Neustadt 116
25813 Husum
Telefon: (04841) 40444-67
info@gecko-makler.de
www.gecko-makler.de



Schöner wohnen mit Wohnriester

Wie die „Zulage fürs Eigenheim“ funktioniert

Für viele Menschen ist das Eigenheim nach wie vor auch einer der wichtigsten Bausteine der Altersversorgung. Wer träumt nicht vom eigenen Haus? Angesichts der niedrigen Zinsen scheint dieser Traum für viele zum Greifen nah. Unterschiedliche staatliche Förderungen wie zum Beispiel KfW-Fördermittel oder die Riester-Förderung sollen dabei helfen.

Allerdings ist die Einbeziehung des selbst genutzten Wohneigentums in die Riester-Förderung vielen gar nicht richtig bewusst. Und wenn, dann wird sie in der Regel mit Riester-Bausparverträgen assoziiert. Dabei ist „Wohnriester“ lediglich der Sammelbegriff für die Riester-Förderung selbst genutzten Wohneigentums. Neben den Riester-Bausparverträgen gehören auch Riester-Darlehen sowie förderunschädliche Entnahmen aus Riester-Verträgen zum Erwerb oder Bau selbst genutzter Immobilien dazu. Zudem kann das Guthaben eines Riester-Vertrags zu Rentenbeginn förderunschädlich zur Tilgung von Immobiliendarlehen genutzt werden.

Während das Geschäft mit Riester-Bausparverträgen zugelegt hat, stagniert der Absatz von Riester-Rentenversicherungen. „Unprofitabel“, „überflüssig“, „oft zu teuer“ – die Riester-Rente kommt in der Öffentlichkeit oft schlecht weg. Dabei haben Riester-Renten nichts von ihrer Attraktivität verloren. Die zusätzliche Rendite in Form von Grund- und Kinderzulagen sowie des Steuervorteils muss eine ungeforderte Anlage erst einmal erwirtschaften. Und aufgrund der aktuellen Niedrigzinsphase ist insbesondere der Guthabenzins bei Riester-Bausparverträgen wenig lukrativ. Im Vergleich dazu sind die Performancechancen einer fondsgebundenen Riester-Rente deutlich höher!

Vertriebsansatz: Eigenheimzulage

Viele Maklerkunden haben den Wunsch, mittelfristig ein Eigenheim zu besitzen. Mithilfe von Zulagen und Steuervorteilen im Rahmen von Riester unterstützt sie der Staat schon heute dabei, Kapital zur Verwirklichung dieses Traums aufzubauen. Und selbst wenn der Kunde bereits in den eigenen vier Wänden lebt, kann er seine Förderung noch beantragen und später durch eine Entnahme zur Tilgung der laufenden Finanzierung nutzen.

Nutzen Sie diese Aspekte in Ihrer Beratung! Zum Beispiel indem Sie Begriffe wie „Wohn- oder Eigenheimförderung“, „Zulage für das Eigenheim“ oder „Wohngeld“ verwenden statt aktuell negativ behafteter Begriffe wie Riester-Rente. Hat Ihr Kunde bereits diese spezielle Eigenheimförderung für sich und seine Familie beantragt?



Kennt er seine Fördermöglichkeiten überhaupt? Riester-Produkte lassen sich ganz unterschiedlich für den Immobilienerwerb nutzen. Anstatt der üblichen 30 Prozent Kapitalauszahlung können auf Antrag bei der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) bis zu 100 Prozent des Gesamtkapitals zum Rentenbeginn förderunschädlich aus dem Riester-Vertrag entnommen und zur Entschuldung eines selbst genutzten Immobiliendarlehens verwendet werden.

Alternative: lebenslange Altersrente

Bei einem tatsächlichen Riester-Darlehen und einer vorzeitigen Entnahme als Eigenkapital für eine Immobilienfinanzierung wird ein Wohnförderkonto geführt und jährlich mit 2 Prozent verzinst, um die spätere Last für die nachgelagerte Besteuerung zu ermitteln. Bei einer Entnahme zu Rentenbeginn wird dagegen lediglich das entnommene Kapital versteuert und erzielt bis dahin weiterhin eine Rendite.

Sollte der Kunde bis zum Rentenbeginn doch kein Eigenheim erworben oder dieses anderweitig getilgt haben, hat er sich auf diesem Weg Kapital für eine lebenslange Altersrente aufgebaut. Angesichts der flexiblen Nutzungsmöglichkeiten von Riester-Renten – vor allem auch zur Verwirklichung des Traums von der eigenen Immobilie – sieht die Netfonds Gruppe hier weiteres Geschäftspotenzial. Wir unterstützen Sie gern dabei, es auszuschöpfen. Für Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. ■ (kh)

Ihr Ansprechpartner



Benjamin Berg
Vertriebsunterstützung
Lebensversicherungen
bberg@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-313

Benjamin Berg ist seit September 2012 bei Netfonds Ansprechpartner rund um das Thema Lebensversicherungen. Der ausgebildete Bank- und Sparkassenkaufmann befasst sich primär mit dem vertrieblichen Support geförderter und ungeförderter Altersvorsorgeprodukte sowie der Absicherung biometrischer Risiken.

Private Krankenversicherung

Bester Schutz für die Gesundheit

CONSAL
MaklerService GmbH 

Bestens abgesichert ist, wer eine private Krankenvollversicherung (PKV) hat. Drei Fragen zu den Gründen dafür an Lars Feddersen von der CONSAL MaklerService GmbH

Ganz direkt gefragt: Warum sollte sich jemand, der diese Wahlmöglichkeit hat, privat krankenversichern?

Lars Feddersen: In der privaten Krankenversicherung sucht sich ein Kunde den für ihn passenden Gesundheitsschutz aus. Auf die vereinbarten Leistungen kann er ein Leben lang vertrauen. Ihm stehen moderne Behandlungsmethoden und die neuesten Medikamente zur Verfügung. Die PKV erstattet jedoch nicht nur die Kosten, sondern bietet viele Service- und Assistance-Leistungen.

Welche Services sind das?

Feddersen: Die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse (BK) und Union Krankenversicherung (UKV), bieten ihren chronisch kranken vollversicherten Kunden beispielsweise mit dem GesundheitsSERVICE Unterstützung und Begleitung.

Über die kostenlose medizinische Hotline MediTALK erhalten Vollversicherte 24 Stunden am Tag und an 365 Tagen im Jahr Auskunft von Ärzten und medizinischem Fachpersonal. Ein weiteres Beispiel: Mit der RundumGesund-App von BK und UKV können Versicherte mit einer Voll- und Zusatzversicherung ihre Belege ganz einfach und schnell per Smartphone an BK oder UKV übermitteln.

Über die CONSAL MaklerService GmbH

Die CONSAL MaklerService GmbH wurde im Jahr 2001 als Maklervertriebsweg der Bayerischen Beamtenkrankenkasse AG und der Union Krankenversicherung AG ins Leben gerufen. Unsere Vertriebspartner kennen uns nicht nur als verlässlichen Partner in der Vollversicherung, sondern auch mit innovativen Zusatzprodukten mit Top-Preis-Leistungs-Verhältnis. Unser bundesweit aufgestelltes Spezialisten-Team hilft Ihnen auch bei schwierigen Gesprächen mit Ihren Firmenkunden. So erreichen wir gemeinsam schnelle und nachhaltige Erfolge in diesem interessanten Geschäftsbereich. Abgerundet wird dies mit einem vertriebslichen Backoffice und erfahrenen Risikoprüfern.



Eine große Sorge besteht jedoch bei vielen: Ist eine PKV im Rentenalter überhaupt noch bezahlbar?

Feddersen: Ja, denn die private Krankenversicherung bildet sogenannte Alterungsrückstellungen. In jungen Jahren ist der Beitrag im Verhältnis zu den beanspruchten Leistungen höher. Dieser „Überschuss“ wird angespart. Er steht dann für die häufigere Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen im Alter zur Verfügung, so dass die Beiträge deswegen nicht zusätzlich steigen.

Ab 60 fällt zudem der gesetzliche Zuschlag von 10 Prozent weg; mit Rentenbeginn auch eine eventuell bestehende Krankentagegeldversicherung. Dies bedeutet weitere finanzielle Entlastungen. Die über den gesetzlichen Zuschlag angesparten Mittel sowie weitere Überschussmittel aus Zinsgewinnen werden ab 65 dazu verwendet, Beitragssteigerungen im Rahmen von Beitragsanpassungen abzufedern.

Sie sehen, es gibt eigentlich nur Argumente, die für die PKV sprechen.

Ihr Ansprechpartner



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

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

Finanzierungsvarianten mit Bausparen

Drei Varianten für mehr Sicherheit bei der Zinsabsicherung

Wer eine Immobilie erwirbt, benötigt in den meisten Fällen auch eine passende Finanzierung. Versierte Berater bieten beides an und wissen: Die allermeisten Finanzierungskunden meiden das Risiko und wünschen sich eine möglichst plausible Zinsabsicherung. Sie haben die Möglichkeit, eine lange Bindung des Sollzinses zu vereinbaren – bis hin zu 30 Jahren. In diesem Fall erscheint vielen dann aber der ausgewiesene Sollzins optisch als zu teuer.

Eine gute und im Vertrieb beliebte Alternative sind hingegen Finanzierungsstrukturen mit Bausparen. Hier gibt es drei sinnvolle Varianten. Erstens: Die Finanzierung läuft über die Bank und die Restschuld wird durch einen Bausparvertrag abgesichert. Dazu zählt auch der Sonderfall der Absicherung von KfW-Bestandteilen, wenn das Bankdarlehen eine längere Sollzinsbindung hat.

Zweite Variante ist ein Zinszahlungsdarlehen, also ein Kredit, der nicht von Beginn an getilgt wird. Während der Laufzeit werden zunächst die vertraglich vereinbarten Sollzinsen gezahlt. Am Ende der Laufzeit wird die gesamte Kreditsumme dann in einer Rate zurückgezahlt. Diese wird über einen Bausparvertrag erbracht.

Die dritte Variante schließlich bildet ein Konstantdarlehen über eine Bausparkasse. Für alle drei Möglichkeiten haben wir die Vor- und Nachteile aufgelistet (siehe Tabelle). Eine pauschale Empfehlung kann nicht abgegeben werden, letztlich ist die Entscheidung von den individuellen Gegebenheiten des Einzelfalls abhängig.

Fazit: Bausparen ist zwar augenblicklich nicht der Renditebringer. Es gibt aber Finanzierungsvarianten, bei denen eine Kombination mit Bausparen „Sicherheit“ durch eine Zinsverlängerung bringt, bei gleichzeitiger Flexibilität durch das Bausparprodukt. Berater sollten dies bedenken. ■ (dk)

Ihre Ansprechpartner



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



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

Vorteile

Nachteile

Bank + Absicherung Bausparen

Flexible Zahlungen in BSV möglich	Anschlussfinanzierungsrisiko bei Verschlechterung der Bonität (Bonitätsprüfung bei Gewährung Bauspardarlehen)
Sondertilgungen in Bankdarlehen möglich	Hohe Bausparrate bei kurzer Sollzinsbindung des BSV
Breite Bankenauswahl und Kombinationsmöglichkeiten mit verschiedenen Bausparkassen	Abschlussgebühr
BSV muss nicht abgetreten werden	
Bei Sonderfall Absicherung KfW-Bestandteile: Bausparkasse finanziert auch im Nachrang – „Verlängerung“ der KfW-Bausteine konstruierbar	

Bank-TA gegen Bausparen (LV)

Sehr lange Zinssicherung konstruierbar (36 Jahre)	Anschlussfinanzierungsrisiko bei Verschlechterung der Bonität
Bei durchschnittlich günstigen Konditionen	Meist hohe Zinskosten durch fehlende Tilgung während der Vorfinanzierung
Breite Bankenauswahl und Kombinationsmöglichkeiten	Meist keine Sondertilgungen möglich
	Abschlussgebühr
	Keine Ratenveränderung möglich

Konstantdarlehen

Günstige Konditionen der Bausparkassen (80 %)	Meist keine Sondertilgungen in Vorfinanzierung möglich
Kein Anschlussfinanzierungsrisiko bei Verschlechterung der Bonität	Meist hohe Zinskosten durch fehlende Tilgung während der Vorfinanzierung
Konstante Rate über gesamte Laufzeit	Abschlussgebühr
	„Hohe“ Rate
	Keine Ratenveränderungen möglich

Renner- und Pennerliste 2015

Umfassende Netfonds-Erfahrungswerte zur derzeitigen Produktlandschaft



INVESTMENT

↑ RENNER	Aktienfonds – aktives Cash-Management	Der Fondsansatz erinnert schon etwas an vermögensverwaltende Strategien. Entsprechend erfreuen sich Aktienfonds mit einem aktiven Cash-Management erhöhter Nachfrage. Statt wie früher auf Long-only-Strategien zu setzen, vertrauen Berater und Kunden vermehrt der Expertise erfahrener Fondsmanager.
↑ RENNER	Dynamische Rentenfonds	Steigende Zinssätze scheinen nur noch eine Frage der Zeit zu sein. Für eine defensive Rentenposition im Portfolio lohnt sich daher ein genauer Blick auf die Anlagestrategie wie Duration, Anlageregion und Währung. Wer es da etwas einfacher haben möchte, setzt auf dynamische Rentenfonds, die bei der Strategie möglichst flexibel auf Markt- und Zinsanpassungen reagieren können.
↓ PENNER	Geldmarktfonds	Mittlerweile werfen viele Geldmarktfonds kaum noch etwas ab oder schreiben durch die Fondskosten sogar rote Zahlen. Anleger, die investiert sind oder kurzfristig investieren möchten, werden daher vermutlich größtenteils enttäuscht.



BETEILIGUNGEN

↑ RENNER	Direktinvestments	Das Kleinanlegerschutzgesetz ist in Kraft gesetzt und wird die Welt der Direktinvestments maßgeblich verändern. Angebote, die der Übergangsregelung unterliegen, erfahren zurzeit große Nachfrage. Man kann sagen, dass es sich um eine Art Endspurt handelt. Der Markt wird gezwungenermaßen komplexer und durch die Prospektierungspflicht an Dynamik verlieren.
↓ PENNER	Ausweichvehikel	Auffällig ist die Tatsache, dass nach der Vollregulierung der geschlossenen AIFs altbekannte Vertreter des sogenannten grauen Kapitalmarktes Wege suchen, ihre anlegerunfreundlichen Investmentideen in noch unregulierte Alternativen wie zum Beispiel Nachrangdarlehen zu verpacken. Wohl aus diesem Grund wird die BaFin nicht müde, immer weiter zu regulieren.



VERSICHERUNGEN

↑ RENNER	Schwere-Krankheiten-Vorsorge/Dread Disease	Immer mehr Leistungsfälle zeigen den wahren Nutzen dieser Versicherungssparte – früher noch „Key-Person-Nische“, findet sie in immer breiteren Schichten Einsatz. In Kombination mit der Risiko-LV eine sinnvolle Ergänzung zu jeder Baufinanzierung.
↑ RENNER	bAV & Basisrente	In der Niedrigzinsphase zählt jeder Euro Steuerzuschuss doppelt. Kombiniert mit intelligenten Investitionsansätzen der besparten Rentenversicherungen sind bAV & Basisrente lukrativer denn je für Ihre Kunden.
↓ PENNER	Pflegeversicherung als Rentenversicherungstarif	Dank Zinsabsenkung im Tal der Tränen: Ein viel zu hoher Beitrag trifft auf zu geringe Leistung. Vergleichen Sie den möglichen Barwert der Leistungen mit KV-Pflegetarifen und kommen Sie zu verblüffenden Ergebnissen.

In guter Gesellschaft – Partner werben Partner!



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

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

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

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

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

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

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

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

Deutscher Poolpreis – zum fünften Mal?

Netfonds auf dem Fondskongress 2016

Mehr als 6.000 deutsche Finanzberater, Vermögensverwalter, CFPs und Investmentspezialisten aus Banken und Sparkassen, dazu knapp 2.000 Teilnehmer von rund 220 namhaften Fondsgesellschaften, Versicherungen, Maklerpools und anderen Branchenspezialisten – der Fondskongress im Congress Center am Mannheimer Rosengarten ist die größte Fachveranstaltung der Investmentbranche. Kompetent und erfolgreich hatte sich die Netfonds Gruppe beim Fondskongress 2015 präsentiert.

Save the date: Fondskongress am 27. und 28. Januar

Auch im kommenden Jahr – am 27. und 28. Januar 2016 – werden wir

als Netfonds Gruppe auf dem Fondskongress unser breit gefächertes Service-Angebot für Makler präsentieren, voraussichtlich erneut mit zwei Ständen: zum einen die Netfonds AG – der Maklerpool für Allfinanzberater – und zum anderen die NFS Netfonds Financial Service GmbH – das Haftungsdach für Investmentprofis. Netfonds wird sich darüber hinaus aller Voraussicht nach erneut mit einem Fachreferat aktiv am Vortragsprogramm beteiligen.

Mit besonderer Spannung blicken wir dem großen Galaabend entgegen. In den letzten Jahren konnte sich das Team der Netfonds dort über eine besondere Ehre freuen: Vier Mal in Folge wurde unser Unternehmen zum Gewinner des Deutschen Poolpreises in der Sparte Servicequalität ausgerufen (siehe Bild). Der Award wird auf Basis einer Makler-Abstimmung vom Fachmagazin „FONDS professionell“ vergeben. Nun sind wir bereit für Nummer fünf!

Wir freuen uns bereits jetzt auf den Besuch von Partnern und vielen bekannten Gesichtern – merken Sie sich den Kongress vor. ■ (os)

Christian Hammer, Martin Steinmeyer und Mirko Schmidtner mit Preis



Das Buddy-Konzept

Wie Netfonds neue und etablierte Partner unterstützt

Wer kennt das nicht: Sie kommen als Kunde bei einem beliebigen Dienstleister am Telefon einfach nicht weiter, werden hin und her verbunden oder sind unzufrieden, weil sie wichtige Informationen nicht bekommen und immer wieder nachfragen müssen.

Bei Netfonds arbeiten derzeit rund 120 Menschen, von denen die meisten regelmäßig mit unseren Kunden zu tun haben. Diese 120 Mitarbeiter betreuen über 4.000 Makler und Finanzdienstleister, und da bleibt es nicht aus, dass gerade neue Mitarbeiter nicht alles wissen und auch nicht jeden Makler und dessen Befindlichkeiten kennen.

Fester Ansprechpartner für neue Partner

Um Ihnen den bestmöglichen Service zu bieten, haben wir unser sogenanntes „Buddy-Konzept“ eingeführt. Ein Buddy (Freund, Kumpel) ist ein fester Ansprechpartner aus der Netfonds Gruppe, der neuen Partnern für eine gewisse Zeit und etablierten Partnern auf Dauer zur Verfügung steht. In unserem CRM-System sind diese Ansprechpartner als „Buddy“ gekennzeichnet.

Neupartner werden von ihrem Buddy in den ersten Monaten an die Hand genommen und schrittweise in die Netfonds-Welt eingeführt. Technisch wird die Maklertätigkeit immer anspruchsvoller. Etwa beim Zusammenspiel unserer Plattform mit den Vergleichsrechnern – welche Rechner sind sinnvoll und wie funktionieren sie? Die 360-Grad-Sicht auf die Kunden, wie funktioniert das?

Für alle diese Themen ist der Netfonds-Buddy der erste Ansprechpartner. Ein Besuch vor Ort oder ein Kennenlernen auf einem unserer Neupartner-Tage gehört natürlich auch dazu. Ein persönliches Kennenlernen ist nach wie vor durch nichts zu ersetzen.

Kurzer Dienstweg und proaktive Info

Für unsere Key Accounts/VIP-Partner besonders wichtig: Immer mal wieder tauchen Fragen und Probleme auf, die möglichst schnell gelöst werden sollen – in solchen berechtigten Fällen steht der Buddy auf kurzem Dienstweg stets zur Verfügung.

Je nach Schwerpunkt des Maklers sind unter Umständen auch mehrere Buddys aus verschiedenen Bereichen (Versicherungen, Investment, Beteiligungen etc.) möglich. Das Wort der Netfonds Gruppe hat bei den Gesellschaften durchaus Gewicht. Und manchmal ist es notwendig, dieses Gewicht in die Waagschale zu werfen. Ein Hängenlassen in der Telefonschleife, langes Warten auf wichtige Informationen – so etwas soll und darf es bei Netfonds nicht geben. Natürlich kann Ihr Buddy nicht immer alles wissen, aber er



kann fast alles regeln. Und natürlich wird Ihr Buddy auch proaktiv tätig. Er wird Ihnen unser Bonus-Programm erläutern und es mit Ihnen umsetzen. Wenn es aus unserer Sicht nicht so gut läuft, wird er (oder sie) auch mal ein zielführendes Gespräch mit dem Partner initiieren. Denn am Ende des Tages wollen wir doch alle dasselbe – eine gut funktionierende und ernsthafte Zusammenarbeit.

Wer ist mein Buddy?

Als Netfonds-Partner fragen Sie sich womöglich: Habe ich einen Buddy, und welcher Mitarbeiter der Netfonds ist es denn? Seit Anfang des Jahres 2015 haben neue Partner stets einen Ansprechpartner. Häufig ist es der Kollege oder die Kollegin, mit dem oder mit der Sie über die Anbindung gesprochen haben.

Wenn Ihre Schwerpunkte in einem anderen Bereich liegen, wird es ein Mitarbeiter aus diesem sein. Er stellt sich nicht mit „Guten Tag, ich bin Ihr Buddy“ bei Ihnen vor, sondern eher mit „Schön, dass Sie da sind! Haben Sie Fragen, wie kann ich helfen?“

Wir haben bereits sehr gute Erfahrungen mit diesem Netfonds-Service gemacht. Unsere Kunden bestätigen uns, dass sie es schätzen, dass immer jemand bei Netfonds für sie da ist und sich kümmert. Haben Sie Fragen zum Buddy-Konzept oder streben auch Sie eine intensivere Zusammenarbeit mit uns an? Georg Fleischmann steht Ihnen für weitere Informationen gerne zur Verfügung. ■ (gf)

Ihr Ansprechpartner



Georg Fleischmann

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

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

Die perfekte Makler-Website erstellen

Erfahrungen der Netfonds-Partner mit dem Homepage-Baukasten

Das Internet – Heilsbringer, Vertriebskanal, undurchsichtiges Medium? Mit der Entwicklung des neuen Netfonds-Homepage-Baukastens werden sich diese und weitere Fragen schnell klären, und das Internet wird zu einem Erfolg versprechenden Vertriebs- und Kommunikationskanal für unsere Partner. Über die weitreichenden Möglichkeiten, Vorteile und Praxiserfahrungen mit dem neuen System informiert Olaf Schürmann, Marketingleiter der Netfonds Gruppe, im Interview.

Die Beta-Phase Ihres neuen Homepage-Baukastens ist abgeschlossen. Wie war das Feedback der Testkunden?

Olaf Schürmann: Wir haben uns im Vorfeld des Projekts viele Gedanken darüber gemacht, was einen guten Homepage-Baukasten für Berater ausmacht. Das Feedback unserer Partner fiel sehr positiv aus, was uns bestätigt, dass es sich nicht um den üblichen Baukasten von der Stange handelt. Der Austausch mit den Testpartnern gab uns die Möglichkeit, unseren Service noch weiter nach den Wünschen und dem Bedarf der Berater auszurichten. Vielen Dank an dieser Stelle für die ehrliche und konstruktive Kritik.

Was unterscheidet den neuen Netfonds-Homepage-Baukasten von anderen Systemen?

Schürmann: Bei der Entwicklung galt es, ein System aufzubauen, welches die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Berater individuell abdecken lässt. Nutzerfreundlichkeit und Inhalte einer Homepage sind entscheidend für die Kundenansprache. Wir haben uns für eine Navigationsstruktur entschieden, die immer nach demselben klaren Prinzip mit den Themen „WAS wir beraten, WEN wir beraten und WIE wir beraten“ aufgebaut ist. Je nach Geschäftsausrichtung kann der Partner zwischen einer Vorlage für Investmentexperten, Allfinanzberater oder Versicherungsexperten auswählen.

Trotz sehr ausgereifter Vorlagen muss nahezu jeder Partner die Möglichkeit haben, diese individuell anzupassen. Mit Contigo und dem Websuite Content Management System haben wir die passenden Tools gefunden, die uns genau das ermöglichen. Wir haben gemeinsam ein modernes und leicht zu bedienendes System geschaffen, das selbstverständlich für Google und alle Endgeräte (Responsive Design) optimiert ist, aber auch Features enthält, die so nur bei uns verfügbar sind.



Zum Beispiel?

Schürmann: Hierzu zählt zum Beispiel das Textbaustein-Modul. Beim Aufbau einer Homepage stehen nahezu alle Berater vor der Frage: Wie formuliere ich nun kurz, aber treffend meine Dienstleistung? Diese mitunter große Herausforderung nehmen wir unseren Partnern ab. Im System sind mehr als 100 Textvorlagen hinterlegt, die mit einem Klick in die Homepage integriert werden können. Ein weiteres Feature ist das Slideshow-Modul, mit dem der Berater auf perfekt ausgestaltete Werbebausteine zugreifen und diese automatisiert auf der Startseite seiner Website einbinden kann.

Was macht den Baukasten so besonders?

Schürmann: Das Besondere an unserem Ansatz ist, dass wir unsere Partner nicht nur theoretisch, sondern tatkräftig bei der Erstellung und der Umsetzung der Website unterstützen. Unser Homepage-Baukasten liefert schlüsselfertige Ergebnisse. Er ist sofort nach der Bereitstellung einsatzfähig und enthält für jeden Geschäftszweig angepasste Layoutvorlagen, eine durchdachte Navigationsstruktur und von Profis erstellte Textinhalte. Gerade bei den Inhalten haben wir uns sehr viele Gedanken gemacht und bieten hier einen hervorragenden Kundenservice zum Wohle des Partners.

Wie profitieren die Kunden des Partners?

Schürmann: Die Homepage bietet ein integriertes Kunden-Log-in zum Netfonds-Softwaretool „Depoteinsicht“. Das Log-in ermöglicht dem Kunden den direkten Zugriff auf nahezu alle wichtigen Daten der Zusammenarbeit. Kunden können so auf aktuelle Bestandsentwicklungen oder auch auf Vertrags- und Beratungsdokumente zugreifen. Ein wichtiger Service in Bezug auf die Kundenbindung. Optional kann auch die Onlineberatung als innovativer Service eingebunden werden.

Kommt mit dem Baukasten nicht die Individualität des Partners zu kurz? Warum überlassen Sie nicht wie die meisten anderen Anbieter die grafische Anpassung der Homepage den Partnern?

Schürmann: Grundsätzlich kann der Partner auf unsere sehr günstigen und mit allen Features versehenen Homepage-Vorlagen zugreifen und in diesen bis auf den grafischen Aufbau alles individua-

lisieren. Das heißt, es wird das Logo eingefügt, die Farben der Seite personalisiert und das Hintergrundbild auf Wunsch ausgetauscht. Der Partner kann selbstverständlich sämtliche Bild- und Textinhalte sowie die Navigationsstruktur an seine Bedürfnisse anpassen. Sollte ein Partner noch mehr Individualität benötigen, kann er über eine Schnittstelle zu Contigo unsere Netfonds-News auch in seinem bestehenden Internetauftritt nutzen. Wir wollen unseren Partnern in allen Bereichen die bestmöglichen Tools an die Hand geben, damit sie sich voll auf ihr Tagesgeschäft konzentrieren können und nicht abgelenkt werden. Und hierzu zählt unsere Philosophie, eine voll ausgestattete Homepage bereitzustellen, mit der der Partner in kürzester Zeit professionell im Internet vertreten ist.

Was ist Contigo und wie nützt es den Netfonds-Partnern?

Schürmann: Contigo ist eine Content-Handelsplattform für Website-Inhalte, mit deren Hilfe man auf Artikel/News (zusammengefasst in einem Feed) zugreifen und diese abonnieren kann. Die Feeds enthalten professionelle Beiträge, die mit einem Klick direkt in die eigene Homepage übernommen werden können und so den Internetauftritt aufwerten und für eine grundlegende Aktualität sorgen. Netfonds bietet über Contigo mehrere Feeds an, die einerseits aktuelle Inhalte und Branchenwissen, andererseits aber auch wichtige Hinweise und Kundeninformationen enthalten.

Wie sehen die weiteren Entwicklungsschritte aus und wo wollen Sie mit dem Netfonds-Homepage-Baukasten hin?

Schürmann: Obwohl wir mit dem aktuellen Entwicklungsstand sehr zufrieden sind, machen wir uns jetzt schon Gedanken zu weiteren nützlichen Bausteinen, Kooperationen und Inhalten. Angedacht ist beispielsweise die Weiterentwicklung der bisherigen Social-Media-Funktionen. Derzeit verfügt das System über die Möglichkeit, dass Endkunden die auf der Seite gelesenen Inhalte per Knopfdruck über Facebook, Twitter & Co. teilen können. Wir wollen aber noch einen Schritt weitergehen und unseren Partnern die Möglichkeit geben, die bereits erstellten Inhalte auf den eigenen Social-Media-Profilen per Knopfdruck zu posten. Grundsätzlich ist eine Internetseite und somit auch unser Homepage-Baukasten ein organisches System, das sich stetig weiterentwickelt und immer wieder an neue Marktbedingungen angepasst werden muss, um auch zukünftig als effizienter Vertriebs- und Kommunikationskanal fungieren zu können. Hierfür sind wir gerüstet und freuen uns auf eine digitale Zukunft mit unseren Partnern.

Der Homepage-Baukasten ist ein weiterer Baustein Ihrer bisherigen Marketing-Services. Warum binden Sie in Ihre Leistungen den Claim „WIR LEBEN BERATUNG“ ein?

Schürmann: Mit den Netfonds-Marketing-Services verfolgen wir zwei Ziele: Zum einen wollen wir unsere Partner als eigenständige

Weitere Informationen und
Bestellungen:
www.netfonds.contigo.de

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 unsere Partner in den wichtigsten Marketingaspekten mit Know-how und Service unterstützen. Das zweite Ziel wollen wir erreichen, indem wir sämtliche angebotenen Marketing-Instrumente, neben dem 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.



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.

Ruhestandsplanung – für eine dankbare und potente Zielgruppe

Weiterbildungsangebot mit GOING PUBLIC!

Auch 2015 bleiben die Marktbedingungen für Berater herausfordernd. Umso erstaunlicher ist es, dass das Geschäftsfeld Ruhestandsplanung noch wenig entdeckt ist, obwohl die betreffende Kundenzielgruppe die wachstumsstarke Klientel der nächsten Jahrzehnte ist. Die demografische Entwicklung in Deutschland führt zu immer mehr Älteren und einer wachsenden Lebenserwartung.

Und das bei gleichzeitig hohem Beratungsbedarf und Abschlusspotenzial.

Aktuelle Untersuchungen haben jedoch gezeigt: Erfahrungen aus der Altersvorsorgeberatung sind nur begrenzt übertragbar. Ruhestandsplanung ist nicht einfach nur verlängerte Altersvorsorge. Es gibt fundamentale strategische, strukturelle und thematische Unterschiede. Für ein eigenes erfolgreiches Geschäftsfeld Ruhestandsplanung benötigt man als Berater da Fachkenntnisse sowie Wissen um die Bedürfnisse der Zielgruppe. Die Beratungskonzepte und Gesprächsstrategien müssen dieser zudem angepasst werden.



Ziel des Weiterbildungsangebots

Netfonds bietet hierzu in Kooperation mit dem Berliner Ausbildungsanbieter GOING PUBLIC! eine Weiterbildung zum „zertifizierten Ruhestandsplaner (FH)“ an. Die Zielgruppe der Ruhestandsplanung ist aus Beratungssicht attraktiv und wird ständig größer. Im Gegensatz zu jüngeren Kunden, die zur Altersvorsorge beraten werden, interessiert hier wesentlich konkreter der Liquiditätsfluss in der Ruhestandsphase. Es stehen drei Fragen im Mittelpunkt:

- Welche Ausgaben entstehen und aus welchen Geldquellen kann ich sie tatsächlich decken?

GOING PUBLIC!
AKADEMIE FÜR FINANZBERATUNG AG

- Was geschieht, wenn ich sehr alt werde?
- Wie begegne ich der weiteren Inflation?

Rechtliche Aspekte spielen zusätzlich eine Rolle in der Beratung. Zum einen handelt es sich bei der Zielgruppe um die derzeitige Erbgengeneration, so dass zunächst in Bezug auf deren eigene Eltern Rechtsfragen entstehen. Zum anderen – sensibilisiert durch die Elterngeneration – treten auch unmittelbare rechtliche Fragen zum Thema Erben und Schenken sowie zum Globalthema „Vertretung“ respektive Vollmachten auf.

Gut zu wissen: Die Anerkennung des Moduls „Produktbereiche“ für die Fortbildung zum „zertifizierten Ruhestandsplaner (FH)“ kann durch die Erlaubnis nach Paragraph 34d GewO beziehungsweise nach Paragraph 34f GewO oder eine vergleichbare einschlägige Qualifikation erfolgen. Die Studiendauer beträgt dann lediglich neun Präsenz-Vorlesungstage zuzüglich Selbststudium in zwei Studiensemestern. Das Studium wird von unserem Kooperationspartner GOING PUBLIC! deutschlandweit an vier Standorten angeboten und kostet 2.400 Euro.

Aktion Schnupperkurs

Gemeinsam mit der Gothaer LV AG werden wir in Hamburg und Köln einen zweitägigen Schnupperkurs anbieten, der diese Themen anreißt und Ihnen Lust auf mehr machen soll. Die Einladungen werden wir separat per Mail versenden. Bei Fragen kommen Sie gern auf uns zu! Weitere Informationen zum Schulungsangebot erhalten Sie bei Constanze Zamzow von GOING PUBLIC! unter Telefon (0 30) 6 82 98 50 oder per E-Mail an c.zamzow@going-public.edu. ■ (ms)

einBlick:

Es gibt eine ganze Traube von Partnern bei Netfonds, die sich bereits auf diese Zielgruppe konzentrieren. Ob als Testamentsvollstrecker oder mit dem Thema Erben und Schenken. Wir können zumindest feststellen, dass die Kolleginnen und Kollegen eine ganz andere Aufmerksamkeit von ihren Kunden erfahren. Diese Themen interessieren eine sehr potente Zielgruppe, daher wollen wir Sie für diese Kunden fit machen!

Zwischen Bergwelt und Isar

Top-Informationen auf dem VIP-Event Süd 2015 der Netfonds Gruppe

Im schönen Oberbayern im Brauneck Hotel in Lenggries fand vom 16. bis 18. Juni 2015 das Süd-Event der Netfonds Gruppe statt. Wir begrüßten dazu 50 unserer erfolgreichsten Partner im Invest-



Die Teilnehmer mit Rafting-Ausrüstung an der Isar



Gemeinsam ist man stärker.

mentbereich mit Vorträgen und spannenden Themen rund um den aktuellen Finanzmarkt. Abends fanden die Partner auf der urigen Kegelbahn die beste Basis für den Austausch.

Am zweiten Tag starteten wir mit einem Walk & Talk zur idyllisch gelegenen Waldherralm. Dort referierte Jim McFadyen von Standard Life aus Großbritannien über „Honorarberatung in Großbritannien: ein Modell für Deutschland?“

Nachmittags ging es dann zum Teambuilding auf die Isar, und nach einem weiteren Walk & Talk konnten die Partner den Tag auf einer Almhütte bei leckerem Essen und Gesprächen ausklingen lassen. Wir freuen uns schon auf das kommende Süd-Event der Netfonds Gruppe im Jahr 2016. ■ (mf)

Vorausblick: NFS-Jahresauftakt 2016

Am 26. Februar 2016 in Hamburg

Save the date: Wir freuen uns sehr auf die Jahresauftaktveranstaltung der NFS 2016, deren Termin nun feststeht.

Am 26. Februar 2016 begrüßen wir unsere Partner im Sofitel Hotel in Hamburg zur neuen Jahresauftaktveranstaltung. Gastreferent Folker Hellmeyer, Chefanalyst der Bremer Landesbank, wird uns einen aktuellen Konjunkturausblick für 2016 geben.

Weitere spannende Vorträge erwarten unsere Partner. Abends haben die Teilnehmer wie üblich genügend Zeit, um sich fachlich auszutauschen. Einen Tag zuvor, am 25. Februar, haben die NFS-Partner zudem die Möglichkeit, an unserem NFS-Steuer-Workshop „Steuer-Updates 2016“ teilzunehmen. ■ (mf)



Folker Hellmeyer, Chefanalyst
der Bremer Landesbank



Volles Haus auf der Jahresauftaktveranstaltung 2015

Ihre Ansprechpartnerin



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

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

Makler-IT plus Golf

Die Partnertage der Netfonds Gruppe in Hamburg

Namen mit Gesichtern verknüpfen, Netfonds und Ihre Ansprechpartner für den Versicherungsbereich vor Ort kennenlernen, so lautet die Idee, die hinter unseren Informationstagen für Neu- und Bestandspartner steht.

Wir haben im laufenden Jahr bereits zu sieben Veranstaltungen eingeladen, um interessierten Partnern die Kollegen der Vertriebsunter-



Golf-Abschlag in mehreren Etagen



Beste Bedingungen in der Golf lounge in Hamburg

stützung sowie des Backoffice von Netfonds vorzustellen. Im kleinen Kreis erfahren die Partner ausführlich, wie unsere Plattform funktioniert, und erhalten die Features zu allen relevanten Themen erläutert – von Gewerbe-Sach über Technik und Bestandsübertragungen bis hin zu Risikovorabfragen. Nach dem vierstündigen Informationsteil ging es nachmittags in die „Golf lounge“ der Hansestadt. Dort fanden Partner und Netfonds-Experten beim Golfen in Verbindung mit Leckereien vom Grill die Zeit, das vermittelte Wissen vom Vormittag zu besprechen und zu vertiefen. Wir bieten unseren Neu- sowie Bestandspartnern in unregelmäßigen Abständen Kennlern- und Informationstage an. Bürogemeinschaften mit mindestens fünf Mitarbeitern heißen wir auf Wunsch auch zu gesonderten Partnertagen willkommen. Informieren Sie sich gerne bei unserem Key Account unter Telefon (0 40) 82 22 67-452. ■ (ag)

Wir sind für Sie auf der DKM!

Erstmalig präsentieren wir uns auf der DKM gemeinsam mit unserem Kooperationspartner für Sachversicherungen, der ConceptIF AG. Freuen Sie sich auf folgende Highlights:

- Beratungssoftware, die Ihre Prozesse optimiert: 360-Grad-Kundensicht – CRM, Vergleichsrechner, Endkundenrechner, digitale Unterschrift, rechtssichere Dokumentation und Kundenkommunikation.
- Kundenbedarfsorientierte Produktvielfalt: bAV, biometrische Risiken und Sachversicherungen können eine sinnvolle Alternative nach dem LVRG sein.
- Ausgezeichnete Konditionen und optionaler Stornoverzicht: Für Sie bedeutet das bis zu 10 Prozent mehr Einkommen.
- GDV-Daten zentral abrufbar: Bestens informiert zum Kunden. Wir liefern Ihnen aktuelle GDV-Daten der Versicherer zentral in einem System.
- Marketing-Service für Ihren professionellen Auftritt: Wir machen Sie zur „Marke“ und sorgen für ideale Kundenbindung, mit Homepage-Baukasten, Newsfeeds, Corporate Design. Kunden-Apps und mehr.

Besuchen Sie uns vom 27. bis 29. Oktober auf der DKM in Dortmund – Halle 4, Stand D-04

- Optimierte BiPRO-Datenübertragung: Mit digitalen Abwicklungsprozessen beschleunigen wir Ihren Versicherungs- und Abrechnungsprozess.
- Sicherheit für Ihr „Lebenswerk“: Faire Vertragsbedingungen sichern Ihre Bestände und damit Ihr „Lebenswerk“.
- Umfangreiche Schulungsangebote: So bleiben Ihre Kunden immer „gut beraten“.

Gerne laden wir Sie zu einem kostenfreien Besuch auf der DKM ein. Sichern Sie sich Ihr Ticket* unter www.die-leitmesse.de/netfonds/2015. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! ■ (os)

*Zu beachten: Der Messeausweis wird den Gästen direkt vom Veranstalter zugeschickt. Eine Freikarte umfasst den Besuch der Warm-up-Veranstaltung am Dienstag (27.10.2015) sowie die Teilnahme an beiden Messetagen (28.10./29.10.2015). Nicht eingeschlossen ist der kostenpflichtige Besuch der Meet-Night am Mittwoch (28.10.2015).



Erbaulichen Golfsport verspricht das Nord-Event 2016.

Top-Events für Netfonds-Partner

Vorausblick auf die VIP-Events 2016

Fachinformationen, sachlicher Austausch und ein kräftiger Schuss Entspannung in schöner Landschaft – die Mischung der VIP-Events der Netfonds Gruppe begeistert seit jeher unsere Partner. Auch im kommenden Jahr werden je ein Nord-, Mitte- und Süd-Event für erfolgreiche Netfonds-Partner stattfinden. Stetige Weiterbildung unterstützt unsere Partner im alltäglichen Geschäft. Daher organisiert Netfonds stets hochwertige fachliche Vorträge und Workshops. Ergänzt wird die Agenda durch ein attraktives Rahmenprogramm, bei dem das Networking, also der nachhaltige, persönliche Austausch der Partner, nicht zu kurz kommt.

Derzeit arbeiten wir bereits an der Agenda für die VIP-Events 2016. Wir freuen uns auf das Nord-Event 2016, welches auf-

grund der hervorragenden Resonanz erneut im Golfhotel Schloss Lüdersburg stattfinden wird. Hier dürfen sich die Golfer auf ein spannendes Turnier freuen. Für Nicht-Golfer werden Alternativen geboten.

Auch die Süd- und Mitte-Events sind bereits in Planung. Einen Bericht vom letzten Süd-Event finden Sie auf Seite 85. Wir werden Sie zeitnah über die Locations und Programme informieren. Lassen Sie sich überraschen. Wir freuen uns auf Sie. ■ (mf)

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

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

Ihre Ansprechpartnerin



Margret Fink

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

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



Nord-Event: Das Golfhotel Schloss Lüdersburg ist Veranstaltungsort.

Neue Gesichter der Netfonds Gruppe

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

Unsere aktuellen Stellenangebote finden Sie unter WWW.NETFONDS.DE



Sandra Bierwolf,



Zentrale Dienste/Empfang

Als gelernte Kauffrau für Bürokommunikation unterstützt Sandra Bierwolf uns seit Ende April 2015 im Bereich Zentrale Dienste. Anzutreffen ist sie hier am Empfang, wo sie unter anderem Materialbestellungen entgegennimmt.



Eva Trinkaus, Investment/



Vermögensverwaltung

Eva Trinkaus ist im September als gelernte Bankfachfrau bei uns eingetreten. Seitdem unterstützt sie uns im Bereich Investment und Vermögensverwaltung und ist hier Ansprechpartnerin für Verträge und Depotöffnungen. *Lebensmotto: „Life is too short not to live it up a little.“*



Britta Wolter, Compliance



Britta Wolter ist gelernte Rechtsanwaltsgehilfin und hat 20 Jahre lang erfolgreich als Kreditsachbearbeiterin gearbeitet. Seit Juni 2015 unterstützt sie uns nun im Bereich Compliance, ist hier Ansprechpartnerin für die Stichprobenbearbeitung und steht unseren Kollegen in der Anbindung zur Seite.

Lebensmotto: „Ich genieße jeden Tag.“



Vanessa Kuhr, Buchhaltung



Als gelernte Kauffrau für Versicherung und Finanzen mit dem Schwerpunkt Finanzen unterstützt uns Vanessa Kuhr seit September 2015 im Bereich Buchhaltung.

Lebensmotto: „Gib jedem Tag die Chance, der schönste deines Lebens zu werden.“



Sven Friedrichs, Provisionsabrechnung



Sven Friedrichs ist gelernter Bürokaufmann und unterstützt seit Ende Juni 2015 unser Provisionsabrechnungsteam.

Lebensmotto: „Akzeptiere oder verändere!“



Sabine Szymansky, Versicherung



Als gelernte Bürokauffrau und Versicherungsfachfrau unterstützt uns Sabine Szymansky seit Anfang April 2015 im Versicherungsbereich.

Lebensmotto: „Nur wer sein Gestern und Heute akzeptiert, kann sein Morgen frei gestalten. Nur wer loslässt, hat freie Hände die Zukunft zu erreichen ...“ (unbekannter Verfasser)

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

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

Wir gratulieren unseren bewährten Mitarbeitern

Zwei Netfonds-Kollegen feiern in diesem Jahr ein ganz besonderes Jubiläum: Sie setzen sich bereits seit 15 Jahren für unser Unternehmen ein!



Manja Schlämann

ist Leiterin des Abwicklungsbereichs und sorgte als Teammitglied von Beginn an dafür, dass der Bereich die Stärken entwickelte, die ihn heute auszeichnen. Wir danken Manja für die tolle Zusammenarbeit über nun mehr als 15 Jahre. Manja, danke für Deinen Einsatz und Deine Loyalität. Wir sind froh, Dich als Mitglied der Netfonds Gruppe wissen zu können.



Ronny Benseler

hat maßgeblich den Bereich Provisionsabrechnung mit aufgebaut und agiert seit 15 Jahren sowohl auf der technischen als auch auf der administrativen Ebene. Ronny, wir danken Dir für Deinen Arbeitseinsatz, Deine Treue und Loyalität uns gegenüber. Wir sind froh, Dich im Team zu haben.

An dieser Stelle möchten wir uns bei **allen** Kollegen für den Arbeitseinsatz und die Treue bedanken. Wir freuen uns auf die nächsten Jahre mit euch!

TopFonds - Empfehlung

Das Beste aus zwei Welten

Die prognosefreien Fonds der Walser Privatbank setzen nach festen Regeln auf die richtige Mischung aus Aktien und Anleihen.



Das Wetter und die Finanzmärkte haben eines gemeinsam: Sie lassen sich nur sehr schwer verlässlich vorhersagen. Doch während bei einem unerwarteten Regenschauer schlimmstenfalls der geplante Ausflug ins Wasser fällt, ist der Schaden für Anleger bei einer falschen Prognose ungleich größer.

Die Walser Privatbank verspricht ihren Anlegern erst gar nicht, eine verlässliche Vorhersage über die Entwicklung der Aktien- und Anleihemärkte abzugeben. Stattdessen übernimmt das dynamische, prognosefreie Allokationsmodell die Fragestellung „Aktien oder Anleihen?“ – und das nach festen Regeln. Ob Deutschland, USA oder Emerging Markets – mit ihrem prognosefreien Ansatz empfehlen sich die drei innovativen Mischfonds als Qualitätsbaustein für jedes Portfolio.

Dank unterschiedlicher regionaler Ausrichtung und unterschiedlicher Währungen bieten sich Anlegern mehr Möglichkeiten zur globalen Positionierung und zur Währungsdiversifikation. Die Fonds

WALSER Portfolio German Select, WALSER Portfolio Emerging Markets Select und WALSER Portfolio USA Select lassen sich nach dem individuellen Geschmack und den Bedürfnissen der Anleger hervorragend kombinieren.

Ihr Ansprechpartner



Marcel Andretzki

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

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

So erreichen Sie uns!

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



INVESTMENT

Beratung

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

Abwicklung

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



VERSICHERUNGEN

Beratung

(0 40) 82 22 67-450

Abwicklung

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



RIESTER-ALTERSVORSORGE

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



BETEILIGUNGEN

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



DIREKTIMMOBILIEN

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



BAUFINANZIERUNG

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



HAFTUNGSDACH

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



VERMÖGENSVERWALTUNG

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

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

Netfonds startet Blog

Lesen Sie Aktuelles aus dem Hause Netfonds und der Branche jetzt im neuen Blog.

NEU:
www.blog.netfonds.de

Impressum

Herausgeber: Netfonds AG | Süderstr. 30 | 20097 Hamburg | Tel.: (0 40) 82 22 67-0 | Fax: (0 40) 82 22 67-100, E-Mail: info@netfonds.de | www.netfonds.de

Vorstand: Karsten Dümmler, 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:

Oliver Bruns (ob), René Delrieux (rd), Karsten Dümmler (kd), Christoph Eifrig (ce), Margret Fink (mf), Georg Fleischmann (gf), Astrid Gosch (ag), Jan Haimerl (jh), Christian Hammer (ch), Sandra Hannmann (sha), Svenja Hellemann (she), Kersten Heyn (kh), Baran Kaya (bk), Oliver Kieper (ok), Achim Kochsiek (ak), Dirk Kretzschmar (dk), Stefanie Krog (sk), Sarah Lemke (sl), Ulrich Lück (ul), Bernd Nitschmann (bn), Sabiné Reuter (sr), Ulf Rickmers (ur), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidtner (msch), Olaf Schürmann (os), Gunnar Seidler (gse), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Jens Uwe Werner (jw), Eric Wiese (ew), Sascha Wiese (sw), Jonas Wilken (jwi)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Grafik und Layout: Nina Gagzow, Jörn Salberg

Fotografie: Fotolia.com: Marco2811 (Cover), Robert Kneschke (S. 18), Jamrooferpix (S. 22), Seraphim Vector (S. 23), Jeffrey Daly (S. 24), pressmaster (S. 26), Deutsche Bank AG/Deutsche Asset & Wealth Management (S. 32), everythingpossible (S. 34), pathdoc (S. 38), Francesco83 (S. 40), vinnstock (S. 42), pixdeluxe (S. 46), Federico Rostagno (S. 51), Kaesler Media (S. 52), Bernarda5v (S. 54), Kaesler Media (S. 58), Melpomene (S. 59), drubig-photo (S. 61), blackday (S. 60), Melinda Nagy (S. 66), crazymedia (S. 68), Robert Neumann (S. 70), contrastwerkstatt (S. 77), andrea lehmkuhl (S. 72), Oliver Lepold (S. 74), KB3 (S. 76), Saklakova (S. 81), motorradcbr (S. 90); Thinkstock: goir (S. 11), psphotograph (S. 30)

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.

Prämierte Vermögensverwaltung mit Weitblick:

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



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

Vermögensverwaltung für jeden Anlegertyp:

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

Aktiv Werte schaffen.



FRANKFURT-TRUST
ASSET MANAGEMENT

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

