Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Dezember 2021

FINFIRE STARTET DURCH!

Mit der Beraterplattform der Netfonds Gruppe erfolgreich in die Zukunft

ETF-Portfolios
easyfolios der Netfonds Gruppe vom €uro-Magazin prämiert

Immobilientrends
Wie sich die Pandemie auf den Büroimmobilienmarkt auswirkt

bKV im Aufwind
Tipps von fünf Branchenexperten für modernes Firmengeschäft

Netfonds Gruppe
WIR LEBEN BERATUNG

ALLIANZ THEMATICA

IN DIE WELT VON MORGEN INVESTIEREN

WKN A2AQF1

Themeninvestments – warum gerade jetzt? Wir befinden uns in einer Zeit großer Umbrüche, in der die Weichen für die Zukunft gestellt werden. Das vergangene Jahr hat gezeigt, wie schnell Megatrends und Themen ein noch festerer Bestandteil unseres Alltags werden. Neben Digitalisierung und Gesundheitstechnologie können auch Zukunftsthemen wie Wasserknappheit und Energie der Zukunft nach wie vor interessante Investments sein. Mit dem Allianz Thematica investieren Sie flexibel in die 5–7 vielversprechendsten Themen.

SCAN MICH

Jetzt informieren unter:
thematica.de

Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag gegebenenfalls nicht in voller Höhe zurück. Allianz Thematica ist ein Teilfonds des Allianz Global Investors Fund SICAV, einer nach luxemburgischem Recht gegründeten offenen Anlagegesellschaft mit variablem Kapital. Der Wert von Anteilen an Anteilklassen des Teilfonds, die nicht auf die Basiswährung lauten, kann einer erheblich erhöhten Volatilität unterliegen. Die Volatilität anderer Anteilklassen kann sich hiervon unterscheiden. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur für bestimmte Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und wesentliche Anlegerinformationen in deutscher Sprache sind kostenlos beim Herausgeber postalisch oder als Download unter der Adresse www.allianzgi-regulatory.eu erhältlich. Bitte lesen Sie diese alleinverbindlichen Unterlagen sorgfältig vor einer Anlageentscheidung. Dies ist eine Marketingmitteilung herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.de, eine Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt/M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt/M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). #1547510. Stand: 30.06.2021. Quelle: Allianz Global Investors.

Allianz
Global Investors

»Die Weichen sind gestellt!«

Liebe Leserinnen und Leser,

dies ist mein erstes einBlick-Editorial. Nach 23 gemeinsamen Jahren wollte sich unser Vorstandsvorsitzender Karsten Dümmler ein wenig „entschleunigen" und ist in den Aufsichtsrat gewechselt. Meine Chance also, Euch/Sie alle auf die weitere Reise mitzunehmen.

Die Weichen sind gestellt. Wir sind in den regulatorisch anspruchsvollen Geschäftsbereichen führend und wachsen in der richtigen Zielgruppe. Wir verfolgen einen 360-Grad-Ansatz und pflegen ein partnerschaftliches Verhältnis zu Euch/Ihnen. Die heute wohl wichtigste Weiche ist die Antwort auf die Frage, wer künftig auch die notwendige Plattformtechnologie bereitstellt. Wir bauen mit finfire auf eine moderne, integrierte Beraterplattform, die regelmäßig weiterentwickelt wird. Wir investieren viel in unsere gemeinsame Zukunft.

Alles in allem also eine solide Ausgangsbasis, die den wichtigen Zukunftsthemen Rechnung trägt. Obwohl die erste Phase der massenhaften Einführung von finfire im Juli für uns alle (damit meine ich auch Sie/Euch) herausfordernd war, ist es doch auch der Grund, warum ich an die Netfonds-Geschichte so sehr glaube. Wir haben die wichtigen Entscheidungen stets frühzeitig getroffen und dann professionell entwickelt. Wir schauen also positiv in die Zukunft und werden weiter an Fahrt aufnehmen!

Jetzt gilt es zu hoffen, dass auch die äußeren Rahmenbedingungen stimmen. Die „nachhaltigen" Entwicklungen der Finanzindustrie begrüßen wir. Bei den aktuellen Koalitionsgesprächen hoffen wir auf Vernunft und Weitsicht (diese Hoffnung geben wir nie auf!). Vor allem aber wünschen wir uns allen, dass wir gesund bleiben und das soziale Miteinander wieder zur Normalität wird – denn wir freuen uns, Sie/Euch endlich wieder live zu sehen!

Mit herzlichen Grüßen

Ihr Martin Steinmeyer

Herausgeber: Netfonds AG,
Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg,
Tel.: (0 40) 82 22 67-0, Fax: (0 40) 82 22 67-100,
E-Mail: info@netfonds.de, www.netfonds.de

Vorstand: Martin Steinmeyer (Vorstandsvors.), Oliver Kieper, Peer Reichelt, Dietgar Völzke

Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantge

Amtsgericht Hamburg, HRB-Nr.: 120801
Ust.-IdNr.: DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion: Netfonds AG, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg

Redaktionsleitung: Aud Wiese

Autoren dieser Ausgabe: Benjamin Berg (bb), Daniel Brooks (db), Oliver Bruns (ob), Tobias Czerlinksi (tc), Franziska Doblies (fdo), Heiko Fassel (hf), Georg Fleischmann (gf), Margret Fink (mf), Harald Gesellensetter (hg), Janna Hansen (jha), Iris Heising (ih), Andreas Hoffbauer (ah), Kersten Andreas Heyn (kh), Boris Horn (bh), Susanne Hoyer (sh), Oliver Kieper (ok), Sarah Lemke (sl), Jacqueline Lübeck (jl), Ulrich Lück (ul), Christian Nicolaisen (cn), Silvan Nikuradse (sn), Peer Reichelt (pr), Mirko Schmidtner (msch), Ann-Christine Schuster (acs), Alexander Schwarz (as), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Torsten Vetter (tv), Dietgar Völzke (dv), Aud Wiese (aw), Eric Wiese (ew), Jonas Wilken (jwi), Julian-André Winter (jaw)

Externe Autoren dieser Ausgabe: Mario Kuppe, Andreas Maage, Claudia Nistor

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Artdirektion: Niels Flender
Grafik und Layout: Sabine Müller
Titelillustration: Nina Gagzow

Fotografien: Carolin Thiersch. iStock: D3 Damon (S. 20), Alvarez (S. 28, 94), Xavier Arnau (S. 30), Volodymyr Kalyniuk (S. 31), Halfpoint (S. 32, 36), Leonsbox (S. 34), Peshkov (S. 38), Ridofranz (S. 39), Johnason (S. 42), Monsitj (S. 48), Gfed (S. 50), Dilok Klaisataporn (S. 52), Pattanaphong Khuankaew (S 55), Dimensions (S. 56), Diephosi (S. 67), Imaginima (S. 69), Xieyuliang (S. 72), Thad (S. 92), ah fotobox (S. 96), Pixelfit (S. 98), Industryview (S. 100, 120), Lilly3 (S. 101), insta photos (S. 102), Jacoblund (S. 108)

Druck: impress media GmbH,
Heinz-Nixdorf-Str. 21, 41179 Mönchengladbach

Vermarktung und Vertrieb: Silvan Nikuradse, Olaf Schürmann

Erscheinungsweise:
einBlick, 2x 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.

FINFIRE STARTET DURCH!

Die Beraterplattform der Zukunft

Alles zu Beratungstechnologie, Funktionen und Vorteilen von finfire für Beraterinnen und Berater.
Seite 16

NFS-Kongress

Erstes Präsenzevent im Jahr 2021: 100 Partnerinnen und Partner nahmen am NFS-Sommerkongress in der Handelskammer Hamburg teil.
Seite 128

ESG-Regularien

Welche Rolle die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden in der Beratung künftig spielen werden. **Seite 32**

Generationenberatung

Unser Expertenbeitrag zur Bewertung von Immobilien im Hinblick auf die Erbschaft- und Schenkungsteuer. **Seite 56**

Fokus bKV

Fünf renommierte Krankenversicherer nehmen Stellung zu den aktuell wichtigsten Fragen zur betrieblichen Krankenversicherung.
Seite 108

Editorial & Impressum 3

Dashboard

Renner & Penner 6

Meldungen 7

Große Zahlen 8

Kontakt Unsere Kontaktpersonen für Sie auf einen Blick 10

Mitarbeiter 14

Titelstory FinTech meets Consulting

Einleitung Die Netfonds-Beraterplattform finfire startet durch 16

finfire in Zahlen 19

Technologien Nachhaltige Technik zum Wohle Ihrer Kunden 20

Gemeinschaftsgeist durch finfire Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 21

Bleiben Sie informiert Unser Kommunikationskonzept 22

Funktionalitäten Was finfire bereits leistet 24

Ausblick Neue Funktionalitäten in Vorbereitung 27

Aus den IT-Teams der Netfonds Gruppe Was macht ein Frontend-Developer? 28

Nachhaltigkeit

Newspuzzle 30

Nachhaltigere Beratung Neue Anforderungen bei der Geeignetheitsprüfung 32

Keine Tretminen im Bestand Die ESG-Kriterien und deutsche Versicherer 34

Investment

Newspuzzle 36

Netfonds-Abwicklungsservice Negativzinsen für Kunden vermeiden 38

Steuern sparen zum Jahresende Auf den letzten Drücker! 39

Blicke in den Maschinenraum So legen Experten aus unserem Netfonds WebTV an 40

Expresszertifikate Auf der Siegesstraße 42

Future Fundstar Philipp Haas gewinnt Wettbewerb für Nachwuchs-Fondsmanager 44

ETF-Portfolios easyfolios vom Anlegermagazin „€uro" ausgezeichnet 46

Aktuelles aus der Vermögensverwaltung Trends und Zahlen 48

Typologie für nachhaltige Finanzprodukte So handeln Strategiekapitäne jetzt 50

Alles auf Kurs! Ergebnisse der Vermögenverwaltungsstrategien 52

Solidaritätszuschlag Steuerliche Belastung gezielt reduzieren 55

Generationenberatung & Ruhestandsplanung Erst schenken und dann real teilen! 56

Reformdruck in der Altersvorsorge Interview mit Frank Breiting, DWS Investments 58

Top-Fonds

Empfehlungen Netfonds-Partner präsentieren ihre Fonds 60

Sachwerte

Newspuzzle 92

Das Büro der Zukunft Auswirkungen der Pandemie auf den Büroimmobilienmarkt 94

Der Markt für Wohnimmobilien Mietenwahnsinn und Kaufpreisirrsinn 96

Versicherungen

Newspuzzle 98

CareFlex Chemie Top-Schutz für Beschäftigte in der Chemiebranche 100

Per RiskCheck enthaften Partner-Feedback zu den BVSV-Gewerbezentren 101

Ruhestandsmanagement Weiterbildungen für Netfonds-Partner 102

Berufsunfähigkeitsabsicherung 6 Zielgruppen für die Beratung 104

BU im Leistungsfall Je höher der Barwert, desto unsicherer die Rente? 106

Zukunftsmarkt Gesundheit Expertenstimmen zur betrieblichen Krankenversicherung 108

Einzel-Bestandsübertragung So funktioniert der Netfonds-Erinnerungsservice 118

Technische Versicherungen Erhebliches Potenzial bei Bestandskunden 120

Sach Premium-Service Interview mit Jörg Anrecht, Anrecht Capital 122

Netfonds

Newspuzzle 124

Netfonds Mobility Exklusive Automobile für Netfonds-Partner 125

Kommen Sie zu uns an Bord! Bewerbungen bei Netfonds 126

Das HR-Team der Netfonds Vorstellung unserer Personalexpertise 127

NFS-Sommerkongress 2021 NFS-Partner auch in Pandemie erfolgreich 128

Wir stellen uns vor

Wir leben Beratung 130

Netfonds in Zahlen 131

11 Gründe für eine Partnerschaft 132

Makler im Porträt Die Square Capital GmbH 134

NFS-Partner im Interview Das SAENTIS Family Office in Mainz 136

10 Jahre erfolgreiche Partnerschaft VB Select und Netfonds 138

RENNER UND PENNER

Investment

Offene Immobilienfonds

In weitgehend zinsfreien Zeiten wird händeringend nach Alternativen gesucht, um dem inzwischen doch recht hohen Aktienanteil vieler Depots eine weniger volatile Anlageklasse beizumischen. Bei der Rückgabe von Fondsanteilen werden Einschränkungen in Kauf genommen, da zunehmend Anteile offener Immobilienfonds über die Börse handelbar sind.

Langläufer

Angesichts der weiterhin inflationären Marktlage besteht insbesondere bei lang laufenden Anleihefonds die Gefahr, dass dringend benötigte und fest einkalkulierte Zinsen restlos von der allgemeinen Geldentwertung aufgefressen werden.

Sachwerte

Schiffsbeteiligungen

Die wenigen Containerschiffsbeteiligungen, die bis jetzt „überlebt haben", erfreuen sich seit einigen Monaten an enorm hohen Charterabschlüssen, die insbesondere im Spotmarkt geradezu explodiert sind. Zweitmarktspezialisten (wie zum Beispiel Secundus Invest) bekommen dadurch zusätzlich Rückenwind!

Leonidas

Die einst sehr erfolgreich platzierende Anbieterin internationaler Wind- und Solarfonds hat im Tagesgeschäft ohnehin jede Menge Baustellen und Probleme. Umso gefährlicher sind nun die peinlichen Machtkämpfe zwischen Geschäftsführung und Treuhand, die Anleger und Fonds zusätzlich belasten.

Versicherungen

DKM 2021

Nach einem Jahr pandemiebedingter Pause traf sich die Branche wieder in Dortmund. Das Konzept erfuhr eine erfreuliche Schrumpfkur. Mehr Fokus auf das Wesentliche. Weniger Gigantismus. Keine Hostessen und Schauspieler-Autogrammstunden. Dafür mehr „echte" Gespräche und Anbahnungen. Netfonds freut sich schon auf das nächste Jahr.

Die deutsche Rente

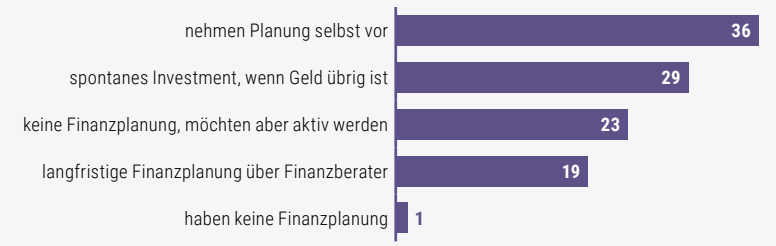
Ein internationaler Vergleich sieht Deutschlands Rente nur auf Platz 14 von 43 Staaten. Die Untersuchung der Unternehmensberatung Mercer platziert Island, die Niederlande und Dänemark auf dem Treppchen. Netfonds meint: besser nicht auf die verbesserte staatliche Rente warten, sondern selber aktiv werden.

26 verschiedene Strategien aus 3 verschiedenen Strategiefamilien bietet Netfonds mittlerweile an. Je nach persönlichen und Kundenpräferenzen steht Ihnen eine breite Auswahl zur Verfügung: aktiv gemanagte Fonds, kosteneffiziente ETF oder Faktorinvestments? Auf Wunsch alles auch in Grün oder mit Risikoabsicherung. Einen umfassenden Überblick über unser Angebot finden Sie auf **Seite 52**.

WIE GEHEN DIE DEUTSCHEN DIE GELDANLAGE AN?

Noch viel ungenutztes Potenzial für zielgerichtete Beratung bei der Geldanlage bescheinigt eine aktuelle Umfrage der Branche.

Die wichtigsten Services beim Leistungsantrag aus Kundensicht



Umfrage unter 2.000 Bürgern ab 20 Jahren, Angaben in %

Quelle: JP Morgan

»Eine qualitativ hochwertige Vermittlung von bzw. eine Beratung zu BU-Absicherungen erscheint uns im Hinblick auf die zum Teil erhebliche Intransparenz der Leistungsfallbearbeitung als großes haftungsrelevantes Problem für zukünftige Beratungen.«

Claudia Nistor, Gesellschafter-Geschäftsführerin SOCIALSOLVENT GmbH. Mehr dazu im Fachbeitrag zur Leistungsfallbegleitung in der BU auf **Seite 106**.

NETFONDS-PARTNER IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen stets mehrere Partner der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS direkt zu Wort. In dieser Ausgabe haben wir folgende Makler- beziehungsweise Unternehmensporträts gestaltet: das Maklerporträt der Square Capital Consulting GmbH mit den vier Gründern Oliver Gröne, Jil-Arne Chluba, Alexander Gierens und Tim Hansen auf **Seite 134**; ein NFS-Partner-Interview mit den Gründern der SAENTIS Family Office GmbH, Nicholas Steinhoff und Alexander Schmid, auf **Seite 136**, und ein Jubiläumsporträt zu 10 Jahren Kooperation mit VB-Select mit den Gründern Sören Raab, Marcel Arndt und Nico Lippert auf **Seite 138**.

Tim Hansen

Alexander Schmid

Nicolas Steinhoff

Oliver Gröhne

Jil-Arne Chluba

Alexander Gierens

Sören Raab

Marcel Arndt

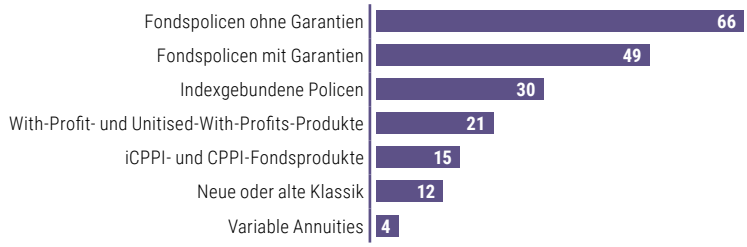
Nico Lippert

MAKLERPORTALE IM CHECK

Die Haftpflichtkasse und die VHV Versicherungen verfügen über besonders empfehlenswerte Maklerportale. Dies ergab eine Umfrage von Nordlight Research unter knapp 600 Maklern zu 20 Maklerportalen. Canada Life, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE und Swiss Life belegen die nächsten Plätze. Insgesamt gefielen Maklern die Aktualität und Verlässlichkeit der Informationen. Kritische Stimmen gab es zur Benutzerfreundlichkeit und zu mangelndem Support im Verkaufsprozess. Makler wünschen sich künftig mehr Produktvideos und mehr Möglichkeiten, die Maklerportale auch als App-Versionen mobil nutzen zu können. **Mehr Info:**

DIESE VERSICHERUNGSKONZEPTE LIEGEN IM TREND

Laut einer aktuellen Studie hat die Bedeutung fondsgebundener Lebens- und Rentenversicherungen in der privaten Vorsorge deutlich zugenommen. Demnach vermitteln Makler regelmäßig:



Angaben auf volle Prozentzahlen gerundet, Mehrfachnennungen erlaubt.
Quelle: Studie „Private Vorsorge 2021" der BBG Betriebsberatung, 369 Makler und Mehrfachagenten befragt.

WUSSTEN SIE SCHON …

… dass Anleger bis spätestens 15. Dezember 2021 eine **Verlustbescheinigung bei ihrer Bank** beantragen sollten, wenn sie dort Verluste realisiert haben? Diese können dann mit Gewinnen bei einer anderen Bank grundsätzlich über die Steuererklärung verrechnet werden. Über diese und weitere **Methoden, gezahlte Steuern zurückzuerhalten,** informieren wir Sie auf **Seite 39**.

… dass die **Preise für Einfamilienhäuser** von Juni 2020 bis Juni 2021 um durchschnittlich 16,6 Prozent gestiegen sind? Der Wert von Eigentumswohnungen nahm im selben Zeitraum um 11,7 Prozent zu. Mehr zur aktuellen Situation auf dem **Markt für Wohnimmobilien** finden Sie auf **Seite 96**.

… dass im **Ruhestandsmanagement** ein großes **Potenzial für Vermittlerinnen und Vermittler** liegt? Netfonds kooperiert hier mit dem Bildungsanbieter GOING PUBLIC!, die ersten Mitarbeiter haben 2021 die Ausbildung zum/zur Fachmann/Fachfrau für Ruhestandssicherung (IHK) absolviert. Mehr Informationen zu den **Weiterbildungen für Ruhestandsmanagement und Generationenberatung** finden Sie auf **Seite 102**.

GROßE ZAHLEN

Aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

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

Vom 30. September 2020 bis 30. September 2021 konnten wir

16.377

Depots hinzugewinnen.

Durch die OCR-Weiterentwicklung werden bereits

55 %

aller eingehenden Dokumente im Versicherungsbereich dunkel verarbeitet. Tendenz steigend.

Die Summe der Nettomittelzuflüsse (Käufe abzüglich Verkäufe) vom 30. September 2020 bis 30. September 2021 beläuft sich auf

1.440.752.127,53 €.

Die DWS-Riester-Depots haben zum 30. September 2021 ein Gesamtvolumen von

1.044.062.119,61 €.

Robustes Bestandsgeschäft, welches durch staatliche Förderungen weiterhin sinnvoll ist. Damit diese auch für 2021 in vollem Umfang fließen, sollte sichergestellt sein, dass auf Grundlage des sozialversicherungspflichtigen Vorjahresbruttos die notwendigen 4 Prozent abzüglich zu erwartender Zulagen gezahlt werden.

410

Tied Agents sind NFS-Partner mit insgesamt 583 beratenden Personen.

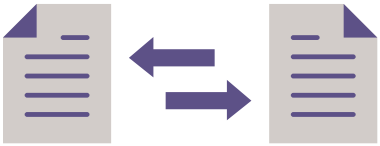
(Stand: 30. September 2021)

Mit Stand 30. September 2021 verwalten wir in der NFS Hamburger Vermögen ein Volumen von

1.764.368.115,31 €

in 443 Strategien.

Mittels Echtzeitverfahren des BiPRO ist der Dokumentenaustausch mit **71 Versicherungsgesellschaften** umgesetzt.



Die Netfonds Gruppe steigerte innerhalb eines Quartals (1. Juli bis 30. September 2021) den Investmentbestand (ex. Fondsadvisory) von

13,05 Milliarden Euro auf **14,56** Milliarden Euro.

75

Fondsmandate mit einem Volumen von 5,6 Mrd. Euro (30.09.2021) werden von unseren Partnern über unser Haftungsdach administriert. Im Schnitt gewinnen wir mehr als ein neues Mandat pro Monat.

easyfolio

€uro

Deutschlands beste ETF-Portfolios

Die easyfolios wurden ausgezeichnet – als beste ETF-Portfolios Deutschland.

Das Anlegermagazin €uro hat erstmalig die ETF-Portfolios von 8 Anbietern unter die Lupe genommen und easyfolio zum Sieger gekührt.

Neben Faktoren wie Performance, Produktauswahl und Portfolio Management wurden Kriterien wie die ETF-Auswahl, Transparenz und der Zugang zu Anlegerinformationen bewertet.

Das Beste für Sie als Anleger:
easyfolio gibt es als ETF-Portfoliofonds oder als ETF-Vermögensverwaltung. Sprechen Sie mit Ihrem Anlageberater, welches easyfolio für Sie am besten geeignet ist.

€uro-ANALYSE
EMPFEHLENS-WERT
ETF-PORTFOLIOS 2021

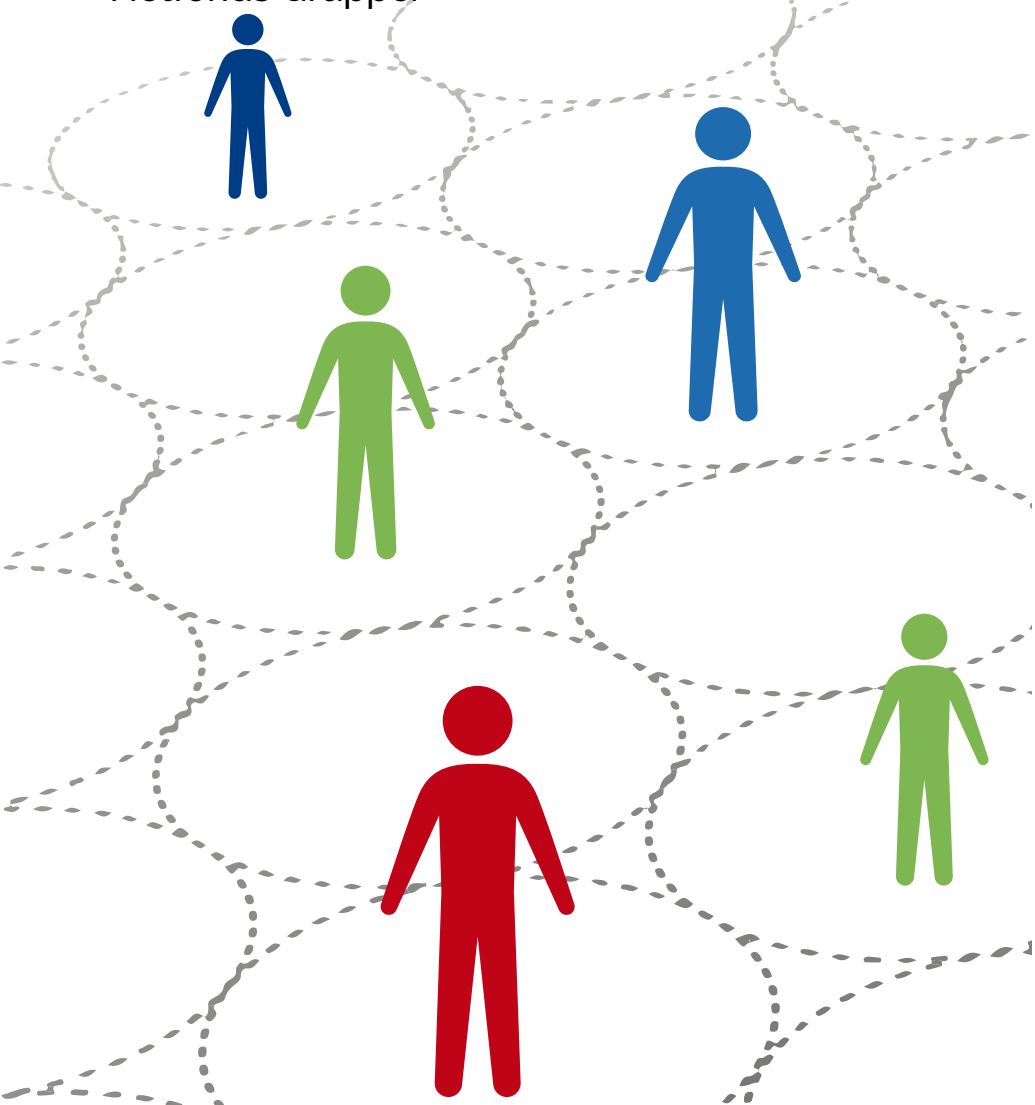
UBS

iShares by BlackRock

LYXOR etf
SOCIETE GENERALE GROUP

UNSERE KONTAKTPERSONEN FÜR SIE AUF EINEN BLICK

Ob zu Investmentprodukten, Versicherungen oder Sachwerten, ob zur Technik, zur Abwicklung oder zu Provisionen – für jede Frage und jeden Informationsbedarf haben wir für Sie die richtige Nummer. In dieser Übersicht finden Sie alle Ansprechpartnerinnen und -partner der Netfonds Gruppe.



INVESTMENT

Investment

- Allgemeine Fragen zu Produkten sowie Märkten und Quartalsberichten
- Anforderung von Produkt-Factsheets, KIDs und PIBs
- Fragen zu den Handelbarkeiten und Konditionen einzelner Produkte
- Bereitstellung individueller Portfolio-Anlagevorschläge
- Wertpapierfreigabe
- und vieles mehr

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

Ihre Ansprechpartner:
Alexander Schwarz, Baran Kaya, Daniel Fricke, Adrian Schneider, Marianna Poljanski, Jonas Wilken, Thomas Fischer

Beraterplattform und Technik

- Allgemeine Fragen zu Kunden- und Depotdaten
- Unterstützung bei technischen Fragen zu unseren Plattformen
- Technische Unterstützung zur Beratungsdokumentation
- Interesse an einer allgemeinen Schulung zu einzelnen Modulen
- und vieles mehr

beraterplattform@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-470

Ihre Ansprechpartner:
Jonas Wilken, Baran Kaya, Adrian Schneider, Daniel Fricke, Friederike Bremer, Dieter Oetter, Alexander Schwarz, Erik Schmidt, Thomas Fischer

Abwicklungsservice

- Erstellung von Onlinezugängen bei den Depotbanken
- Detailfragen zu Abwicklungsmodalitäten
- Unterstützung bei Bestandsübertragungen
- und vieles mehr

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

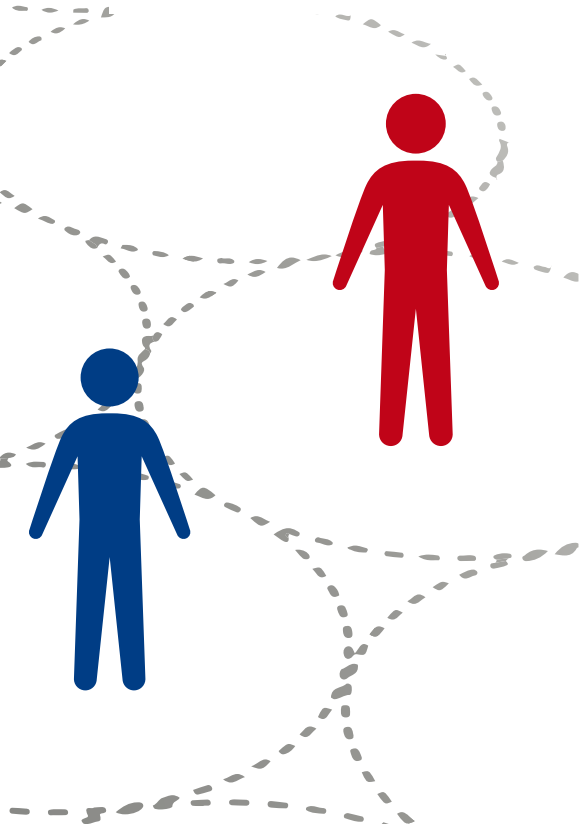
Ihre Ansprechpartner:
Denise Friedrichs, Janna Hansen, Meryem Fehlberg, Birgitt Brock, Lisa Willmes, Angelika Payer, Julia Stier, Marco Stier, Jenifer Schneider, Aneta Reuter, Alexander Adamy, Henrik Swaton

easyfolio

- Wie funktionieren die easyfolio-Strategien?
- Welche Gebühren fallen bei den Strategien an?
- Wie kann ich die easyfolio-Strategien abschließen?

info@easyfolio.de
(0 40) 82 22 67-276

Ihre Ansprechpartner:
Julian-André Winter, Tobias Czerlinski



Administration von NFS Tied Agents

- Erstellung eines Zugangs für einen neuen Mitarbeiter
- Sichtrechte eines bestehenden Mitarbeiters sollen angepasst werden
- Stammdatenänderung
- Creditpoints & Taping
- Stichproben
- Erstinformation
- Freigabe für Werbung
- Änderung Kontaktdaten

compliance@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-488

Ihre Ansprechpartner:
Ole Thies, Joachim Wehnsen, Britta Wolter, Olaf Muhl, Melanie Rohde, Nathalie Synold

Provisionsabrechnungen

- Allgemeine Fragen zur Provisionslogik
- Rückwirkende Prüfung der Provisionsabrechnungen
- Tarifvorgaben für Untervermittler
- und vieles mehr

anfragen@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-260

Ihre Ansprechpartner: :
Bodo Müller, Detlef Krätschmann-Trinkaus, Sven Friedrichs, Andreas Schween

Administration der Vermittler-Stammdaten §34f-Partner

- Erstellung eines Zugangs für einen neuen Mitarbeiter
- Sichtrechte eines bestehenden Mitarbeiters sollen angepasst werden
- Änderung der Stammdaten

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

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Anna Langer, Isabell Drossel, Stefanie Kasper

Empfehlungen/Interessenten/Neupartner/Synergieeffekte

- Empfehlungen von Kollegen für Netfonds, NFS oder Argentos
- Interesse am Ausbau des Geschäfts mit Netfonds
- Kontakt zu Fachabteilungen

info@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-450

Ihre Ansprechpartner:
Martin Steinmeyer, Jonas Wilken, Baran Kaya, Alexander Schwarz, Dieter Oetter

Vermögensverwaltung

- Partnerbetreuung: Fragen zu VV-Strategien wie Vermögensplan, easyfolio, DIMENSIONAL etc.; Einrichtung eigener (White-Label-) Strategien oder Anbindung an die VV und vieles mehr
- Abwicklungsservice: Fragen rund um Antragswesen und Depoteröffnung
- Portfoliomanagement: Fragen rund um Anlageempfehlungen, Orderabwicklung

partnerbetreuung@hhvm.eu
(0 40) 80 80 24-252
vvabwicklung@hhvm.eu
(0 40) 80 80 24-275 Abwicklungsservice
vvteam@hhvm.eu
(0 40) 80 80 24-285 Portfoliomanagement
vvadvisory@hhvm.eu
(0 40) 80 80 24-285 Anlageempfehlungen

Ihre Ansprechpartner:
Eric Wiese, Christoph Botermann, Daniel Linder, Elena Wulf, Meike Beckmann, Tobias Czerlinski, Sandra Hoffmann, Joana Dreher, Kristine Froh, Abbas Taha, Arthur Ruf, Fabian Will, Felix Kragh, Frank Weckmann, Niklas Hildebrand, Niklas Runge, Sven Ruf, Svenja Hensel, Aljona Reisch

Beteiligungen (Sachwerte, Edelmetalle, AIF)

- Allgemeine Fragen zu Produkten sowie Märkten und Berichten
- Anforderung von Produktunterlagen
- Fragen zu den Handelbarkeiten und Konditionen einzelner Produkte
- Fragen zur Provisionsabrechnung
- Detailfragen zum Abwicklungs-status

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

Ihre Ansprechpartner:
Mirko Schmidtner, Ulrich Lück, Niklas Nibbe, Jan Jörn Petersen, Frank Greve, Lina Berg

Zertifikate

- Produktideen und individuelle Lösungen
- Schulungen für Zertifikateplattform
- Hinweise zur Nutzung von Zertifikaten unter Berücksichtigung des Geschäftsmodells des Partners
- Unterstützung bei der Nutzung des NFS-Zertifikatetools DERIFIN
- Unterstützung bei der Emission individueller Zertifikate
- Hilfestellung bei der Auflage eines eigenen Strategiezertifikats

tvetter@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-319

Ihr Ansprechpartner:
Torsten Vetter

Direktimmobilien

- Erstellung von Onlinezugängen für finfire Real Estate
- Fragen zum Immobilienangebot und zur Anleihe der NSI
- Fragen zu den Reservierungs-ständen und Konditionen
- Fragen zur Provisionsabrechnung
- Detailfragen zum Abwicklungsstatus

info@nsi-netfonds.de
(0 40) 82 22 67-367

Ihre Ansprechpartner:
Heiko Fassel, Mirko Schmidtner, Jörg Behler, Holger Weller, Iris Heising, Gabriele Deuster, Urszula Fassel, Wencke Michel, Ias Daboul, Justine Endrukat

Depotbasierte Altersvorsorge

- Allgemeine Fragen zu Themenstellungen im Rahmen der depotbasierten Altersvorsorge
- Vertriebliche Unterstützung bei den Produkten DWS RiesterRente Premium, DWS RiesterRente Premium AVWL, DWS BasisRente Komfort, DWS BasisRente Premium, DWS TopRente Dynamik, DWS TopRente Balance, DWS Premiumsparplan für Versorgungsausgleich, DWS Vermögenssparplan Premium, DWS KinderRiester, DWS Komfort Depot, softfair-Investmentmodul DWS, DOBI, ETF-Robo, myLife Invest (LV und RV), Portfolio Protect, VL Lifetime

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

Ihre Ansprechpartner:
Guido Steffens, Jan Kaiser

Investmentfonds Produktmanagement

- Erste Anlaufstelle für unsere Produktgeber
- Produktsupport
- Newsletterbeiträge (Fondsporträts, Managerinterviews und vieles mehr)
- Endkundennewsletter
- Marktbericht
- und vieles mehr

topfonds@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-376

Ihr Ansprechpartner:
Silvan Nikuradse

VERSICHERUNGEN UND ALLGEMEINES

Lebensversicherung/BU & bAV

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zur LV

lvanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-448

Ihre Ansprechpartner:
Benjamin Berg, Susanne Hoyer, Antje Zechner (bAV)

Sachversicherung Gewerbe

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zu Sach-Gewerbe

sachanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-421

Ihr Ansprechpartner:
Andreas Hoffbauer

Krankenversicherung/bKV

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zur KV

kvanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-449

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Jasmin Schürmann, Roswitha Räder-Rypl

Sachversicherung privat

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zu Sach Privat

sachanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-421

Ihre Ansprechpartner:
Andreas Hoffbauer, Michael Gaubatz

Geschäftsentwicklung/ Gesellschaftskommunikation

- Produktentwicklung
- Vertriebsstrategien und Konzepte

versicherer@netfonds.de
Tel. (0 40) 82 22 67-492

Ihre Ansprechpartner:
LV – Olaf Schürmann, KV – Harald Gesellensetter, Sach – Kersten Heyn

Key Account Maklerpool

- Anbindung von Neupartnern
- Vertriebliche Betreuung/Consulting

maklerservice@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-450

Ihre Ansprechpartner:
Ulf Rickmers, Georg Fleischmann

Key Account Banken

- Anbindung von Neupartnern
- Vertriebliche Betreuung/Consulting

bankenservice@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-454

Ihre Ansprechpartner:
Matthias Müller, Alexander Brix, Henning Nastraha, Sascha Wiese

Mobility

- Fahrzeugleasing-Angebote

mobility@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-444

Ihre Ansprechpartnerin:
Sabine Beusch

Beratungstechnologie

- finfire
- fundsware
- Technische Fragen zu Vertriebstools

beratungstechnologie@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-463

Ihr Ansprechpartner:
Gunnar Seidler

Antragsmanagement

- Antragsprüfung
- Antragsverarbeitung
- Antragsreklamationen

Netfonds:
lv-antrag@netfonds.de
kv-antrag@netfonds.de
sach-antrag@netfonds.de
NVS:
lv-antrag@nvs-netfonds.de
kv-antrag@nvs-netfonds.de
sach-antrag@nvs-netfonds.de
(0 40) 82 22 67-484

Ihre Ansprechpartnerin:
Elsa Dömeland

Zahlungsmanagement

- Abrechnungen

v-abrechnung@netfonds.de
v-abrechnung@nvs-netfonds.de
(0 40) 82 22 67-485

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Aileen Schulz, Jana Dauter, Hanna Derboben

Vertragsmanagement

- Daten
- Dokumente

vertragsmanagement@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-459

Ihr Ansprechpartner:
Daniel Feyler

Bausparen und Baufinanzierung

- Fragen zu Produkten im Bereich Baufinanzierung, Bausparen, Ratenkredit, Girokonto
- Fragen zur allgemeinen Abwicklung der Bereiche vertriebliche und administrative Unterstützung

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

Ihr Ansprechpartner:
Michael Gaubatz

Bestandsübertragungen

- Sammelübertragungen
- Support Einzelübertragungen

bue@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-455

Ihre Ansprechpartner:
Daniel Brooks, Pia Wendt

»WIR SIND FÜR SIE DA!«

Netfonds-Mitarbeitende aus den Zentralbereichen stellen sich vor.

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Netfonds Gruppe im vergangenen Jahr haben wir einen neuen Service eingeführt. In jeder Ausgabe von einBlick präsentieren wir Ihnen eine neue Auswahl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie alle geben in einBlick darüber Auskunft, was sie motiviert, welchen Mehrwert sie für die Netfonds-Partner und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen zukünftig erreichen möchten. An dieser Stelle stellen sich zwölf Kolleginnen und Kollegen mit ihren Aufgabengebieten aus verschiedenen Unternehmensbereichen vor. ■

Jörg Behler
Geschäftsführer NSI Structured Investment

Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit besteht darin, das Immobilienportfolio für die einzelnen Portfolio-Gesellschaften einzukaufen und mit den entsprechenden Finanzierungen zu versorgen. Dies gilt sowohl für die Objekte, die wir im Bestand halten wollen, als auch für die Objekte, die wir wieder in den Vertrieb geben. Neben dem unglaublich großen Potenzial der Netfonds Gruppe durch die große Anzahl angeschlossener Vertriebspartner haben wir ein hoch qualifiziertes, engagiertes und motiviertes Team, in dem zu arbeiten einfach Spaß macht!

Benjamin Berg
Produktmanager Lebensversicherung

Ich bin seit 2012 Teil der Netfonds-Familie und als Produktmanager Lebensversicherung fachlicher Ansprechpartner zur Altersvorsorge und Absicherung biometrischer Risiken für die angeschlossenen Vermittler und Kollegen aus anderen Fachbereichen. Dabei stehe ich auch in engem Austausch mit den Maklerbetreuern der Versicherungsgesellschaften. Ich schätze bei Netfonds vor allem das vertrauensvolle und eigenverantwortliche Arbeiten in einer freundschaftlichen Atmosphäre – sowohl intern als auch extern.

Justine Endrukat
Vertriebsmitarbeiterin NSI Structured Investment

Ich arbeite seit 2019 für die Netfonds Gruppe. Seit August stelle ich mich einer neuen Herausforderung und unterstütze das Team der NSI tatkräftig als Vertriebsmitarbeiterin. Ich arbeite eng mit dem Vertrieb zusammen und stelle sicher, dass der Ablauf der Verkäufe von Immobilienprojekten reibungslos verläuft. Darüber hinaus entwickle ich unser Beratungs- und Berechnungstool mithilfe der IT stetig weiter. Ich bin sehr froh mit einem so tollen Team zusammenzuarbeiten und freue mich auf die Herausforderungen der kommenden Jahre.

Thomas Fischer
Partnerbetreuung B2B

Ich bin seit dem 1. August 2021 Teil der Netfonds, speziell der NFS GmbH. Im Investmentbereich kümmere ich mich um unsere Partner und unterstütze sie bei Fragen rund um finfire. Des Weiteren sorge ich mit dafür, dass Neupartner an uns angebunden werden, und begleite diesen Prozess vom ersten Kontakt an. Bevor ich bei Netfonds angefangen habe, habe ich bei der Sparkasse als Privatkundenberater gearbeitet. Ich freue mich darauf, viele neue Erfahrungen und Eindrücke bei Netfonds sammeln zu können.

Jan Kaiser
Vertriebskoordinator Depotbasierte Altersvorsorge

Ich bin gelernter Bankkaufmann und seit Juni 2020 als Vertriebskoordinator im Bereich der depotbasierten Altersvorsorge tätig. Neben den Altersvorsorgeprodukten der DWS, bin ich unter anderem Ansprechpartner für die myLife Lebensversicherung. Da meine bisherigen Erfahrungen durchweg positiv sind, bin ich überzeugt, in diesen Bereichen weiterhin zum Erfolg der Netfonds Gruppe beitragen zu können.

Ann-Christine Schuster
Personalreferentin

Nach meinem Abschluss als Bachelor of Science in Wirtschaftspsychologie bin ich 2020 als Junior Personalreferentin bei Netfonds gestartet. Inzwischen

betreue ich als Personalreferentin die Mitarbeitenden der Bereiche Investment, Vermögensverwaltung und Immobilien sowie die Young Talents vom Auszubildenden bis zum Werkstudenten. Mein Aufgabengebiet ist vielfältig und verantwortungsvoll, denn ich begleite den gesamten „Mitarbeiterlebenszyklus" der Mitarbeitenden: von Einstellung über Personalbetreuung, -entwicklung bis hin zum Austritt. Weiterhin fungieren wir als HR-Team als Initiator und Mitgestalter auf allen Ebenen. Die selbstständige Arbeitsweise und die vielen Mitwirkungsmöglichkeiten bei Netfonds motivieren mich täglich und entsprechen meiner beruflichen Leidenschaft. Ich freue mich, Teil eines tollen Teams und Unternehmens zu sein, und bin gespannt auf die zukünftigen Herausforderungen.

Katharina Kahl
Marketing-Assistenz

Seit März 2021 unterstütze ich das Marketing-Team von Netfonds als Marketing-Assistenz bei der Erstellung von Newslettern sowie der Vorbereitung und Durchführung von Webinaren. Mein Weg zu Netfonds war kurz – zwei Wochen von der Bewerbung bis zu meinem ersten Arbeitstag. Die Schnelligkeit, mit der Entscheidungen getroffen werden, macht Netfonds genauso aus wie das Wir-Gefühl. Ich wurde vom ersten Moment an herzlich von meinem Team und den anderen Kollegen aufgenommen, sodass ich mich hier sehr wohl fühle.

Niklas Nibbe
Junior Vertriebsleiter

Seit Mitte 2020 unterstütze ich das Team Beteiligungen & AIF als Junior Vertriebsleiter bei Netfonds. Dabei überprüfe und plausibilisiere ich Produkte, beantworte Fragen, kümmere mich um die Abrechnungserstellung, prüfe und bearbeite die eingereichten Unterlagen unserer Partner und pflege unseren Bereich in fundsware. Darüber hinaus betreue ich noch die digitalen Investmentmöglichkeiten in Sachwerte und die Edelmetallangebote von SOLIT. Diese Vielfalt an Aufgaben und Themenfeldern, die Möglichkeit, selbstständig Projekte umzusetzen, und das gute Miteinander gefallen mir besonders bei Netfonds.

Yvonne Konrad
Senior Digital Marketing Managerin

Nach meinem vierjährigen Auslandsaufenthalt in Singapur inklusive Studium und Abschluss des Bachelor of Commerce in Marketing and Management, habe ich im Jahr 2012 als Praktikantin im Bereich Marketing bei der Netfonds Gruppe angefangen und bald Verantwortung als Projektleiterin übertragen bekommen. Heute bin ich als Senior Digital Marketing Managerin tätig. Insgesamt blicke ich damit auf neun Jahre zurück, in denen ich viele verschiedene spannende Projekte begleiten und aufbauen durfte. Mein Job ist vielseitig und das Miteinander ist freundschaftlich. Ich freue mich auf viele weitere Herausforderungen.

Henning Nastraha
Key Account Manager Banken

Ich bin seit Januar dieses Jahres bei Netfonds als Key Account Manager im Versicherungsbereich tätig. Ich bin gelernter Bankkaufmann und war danach fünf Jahre als Makler für Versicherungen und Finanzen tätig. Bei Netfonds kümmere ich mich um den Bankenvertrieb wie die Schulung von Maklern und Banken im technischen und vertrieblichen Bereich. Außerdem kümmere ich mich als Ansprechpartner für Makler und Banken um das operative Tagesgeschäft. An Netfonds schätze ich die sogenannte „Netfonds-Familie", in die ich sehr schnell und herzlich integriert wurde.

Jasmin Schürmann
Vertriebsmanagerin PKV

Als Vertriebsmanagerin im Bereich der privaten Krankenversicherung bei Netfonds bin ich seit dem 1. Dezember 2019 für die Erstellung entsprechender KV-Angebote, die Beantwortung von Produkt- und Vertriebsfragen und die allgemeine PKV-Verkaufsunterstützung unserer Makler zuständig. Die täglichen neuen Herausforderungen und die Vielfalt der Aufgaben in diesem Bereich sowie die Möglichkeit, unsere Makler vollumfänglich zu unterstützen, gefallen mir besonders.

Nathalie Synold
Senior Compliance Managerin NFS Netfonds

Seit Mitte 2021 bin ich Teil des Compliance-Teams der NFS Netfonds. Dort stehe ich den Mitarbeitern sowie den vertraglich gebundenen Vermittlern gerne mit Rat und Tat zur Verfügung, wenn es zum Beispiel um Anzeigen zum grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr oder um sonstige Fragen der Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen geht. Ich freue mich, dass ich meine Erfahrungen, die ich in den letzten 15 Jahren im Banken- und Finanzdienstleistungsbereich gesammelt habe, bei der NFS anwenden kann.

FINTECH MEETS CONSULTING

Die Netfonds-Beraterplattform finfire startet durch.

Bei der Grundsteinlegung für finfire haben wir uns intensiv damit beschäftigt, wie die Welt der Finanzdienstleistung in den nächsten Jahren aussehen kann. Wir alle erleben die Veränderungen in Richtung honorarbasierter Vergütungsmodelle, aber auch digitaler Abschlussmöglichkeiten. Zusätzlich haben wir einen Blick ins europäische Ausland geworfen – zumindest war Schottland damals noch Teil der EU und unterlag bereits einem Provisionsverbot.
Vor Ort haben wir Gespräche mit Beratern, Plattform-Anbietern, Regulatorikdienstleistern und Produktpartnern geführt, um ein besseres Bild davon zu erhalten, was Kunden wertschätzen und wie Berater arbeiten. In finfire haben wir unsere Erkenntnisse einfließen lassen und werden das System auch künftig an die Entwicklungen und Ihre praktischen Rückmeldungen anpassen.

Ihre Plattform finfire

Unser Ziel ist, Ihnen und uns mit finfire die Beratungstechnologie der Zukunft an die Hand zu geben. Die Basistechnologie muss zukunftsfähig sein. Wir wollen den Datenaustausch mit Depotbanken, Versicherern und Produktpartnern optimieren. Wir wollen Antragsdaten digital übermitteln und unterzeichnen. Wir wollen den Kunden in einer 360-Grad-Sicht, also mit all seinen Vermögenswerten darstellen, sichere Kommunikationswege und CRM-Funktionen anbieten sowie die Auswertung Ihrer Bestandsdaten ermöglichen.
Wir möchten Ihnen nicht nur eine technische, sondern auch eine Einkaufsplattform zur Verfügung stellen, deren Prozesse den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Für uns ist finfire also nicht nur eine technische Plattform, sondern eine Beraterplattform.

Auf die Technik kommt es an

In vielen Branchen ist die Frage der richtigen Technologie entscheidend. Wer sich hier richtig positioniert, kann seine Position nutzen (so wie Tesla). Wichtig ist, dass die Technologien zukunftsfähig, skalierbar und sicher sind. Cloud-Dienste gehören heute ebenso dazu wie die passenden Daten- und Schnittstellenkonzepte, die einen einfachen Austausch mit Drittsystemen ermöglichen. Benutzeroberflächen müssen „einfach" sein und vor allem auf allen Endgeräten vollständig funktionieren. Das ist ein wichtiges Kriterium für uns und vor allem für unsere Kunden. Wer moderne Technologien einsetzt, hat es nicht nur „technisch" einfacher, auch die Gewinnung guter Entwickler wird leichter. Für die Fachleute haben wir die Technologien auf Seite 20 transparent aufgelistet.

Eine neue Technologie einzuführen, die nahezu alle bestehenden Systeme ersetzt, ist eine der größten Herausforderungen und zugleich die Basis für die Zukunftsfähigkeit.

Wir starten nicht von der grünen Wiese

So manches Mal haben wir uns gewünscht, dass wir wie ein junges FinTech einfach „von der grünen Wiese" starten können. Wir verfügen jedoch glücklicherweise über eine Historie von mehr als 20 Jahren und somit auch über diverse gewachsene IT-Systeme und eine ganze Menge Daten. Wir verfolgen das Ziel, diese Systeme schrittweise in eine Plattform zu überführen. Die ersten Systeme konnten wir bereits mit finfire ersetzen.
Unsere Entwickler arbeiten unter der besonderen Herausforderung, dass wir Funktionen und Strukturen aus den Altsystemen übernehmen und im laufenden Betrieb noch mit einigen Drittsystemen kommunizieren müssen. Wenn Sie beispielsweise Dubletten zusammenlegen, müssen wir gewährleisten, dass dies zeitgleich in den Drittsystemen passiert. Diese Abhängigkeiten werden wir schrittweise abbauen und unsere Prozesse zentralisieren. Die Entscheidung, eine neue Technologie einzuführen, die nahezu alle bestehenden Systeme ersetzt, ist für Unternehmen eine der größten Herausforderungen und zugleich die Basis für die Zukunftsfähigkeit.

Wir mussten uns selbst neu erfinden

Die Erkenntnis, dass die IT eine immer wichtigere Rolle in unserem Geschäftsmodell spielt, ist nicht neu. Wir haben ihr die notwendigen Taten folgen lassen. In den letzten vier Jahren haben wir begonnen, unsere IT-Abteilung strategisch zu entwickeln. Mittlerweile beschäf- →

→ tigen wir mehr als 65 Mitarbeiter in diesem Bereich und haben das Ressort mit einem eigenen Vorstand besetzt. Auch die Arbeitsmethoden wurden an moderne Entwicklungsstrukturen angepasst. Wir sind agil, planen in achtwöchigen Release Trains, in denen sich die Entwicklerteams eigenständig Ziele setzen und in einem zweiwöchentlichen Rhythmus neue Funktionen vorstellen. Diese strukturierte Arbeitsweise bedingt ein hohes Maß an Disziplin. Die Arbeitspakete werden gemeinsam priorisiert, geplant und gezielt umgesetzt.

Wir glauben an den qualifizierten, hybriden Berater

Schauen wir uns den Markt der FinTechs an, so finden wir viele Insellösungen. Eine digitale Vermögensverwaltung oder die technisch gut gelöste Abschlussmöglichkeit für Sachversicherungen sind Beispiele dafür.
In der Beratung geht es jedoch um die konsolidierte und individuelle Finanzdienstleistung. Der Bedarf wird erst im Beratungsgespräch offensichtlich und viele Produkte sind als reine technische Dienstleistung nicht darstellbar, weil sie individuell und komplex sind. Wir möchten Sie in die Lage versetzen, dass Sie vernetzt agieren und dem Kunden sein „financial home" bieten können. In der Zukunft wird die Finanzplanung dabei eine immer wichtigere Rolle spielen.

Zukunftsweisende Entgeltstrukturen

Veränderte Entgeltstrukturen und Produktlösungen haben bereits Einzug in unseren Alltag gefunden. Im Investmentbereich werden regelmäßig ETF oder andere provisionsfreie Produkte genutzt. Aber auch im Versicherungsbereich entwickelt sich eine entsprechende Produktwelt. Dazu bedarf es nicht einmal der gesetzlichen Einflussnahme, die durch die neue Regierungskoalition zusätzlichen Rückenwind erhalten wird.

Wir möchten Sie in die Lage versetzen, dass Sie vernetzt agieren und dem Kunden sein »financial home« bieten können.

Herausforderungen in der Entwicklung von finfire

- Aufbau eines leistungsfähigen Entwicklerteams – von rund 10 auf 65 Mitarbeiter in den letzten 4 Jahren – in einem hart umkämpften Markt
- Entwicklungen in Abhängigkeit von Drittsystemen, die wir schrittweise in ein System überführen werden
- Zügige Einführung und steile Lernkurve auf allen Seiten

finfire basiert auf

- einer zukunftsfähigen Technologie.
- einer dauerhaften Weiterentwicklung (alle zwei Wochen neue Funktionen).
- einem Plattformansatz aus Technik, Abwicklung und rechtlich konformen Beratungsfunktionen.
- zukunftsfähigen Funktionen (Finanzplanung, Honorarmodule, moderne Beratungsansätze, API-Schnittstellen etc.).
- einer soliden und verlässlichen Partnerschaft zwischen uns und Ihnen.

Berater passen ihre Leistungszusagen an und betrachten den Kunden ganzheitlich oder bepreisen spezielle Aufwände. Dieser Entwicklung werden wir mit unserem Honorarmodul Rechnung tragen (im wahrsten Sinne des Wortes) und ermöglichen Ihnen eine flexible Umsetzung Ihrer Preispolitik.
Im Bereich der Depotbetreuung zeigt sich schon heute, dass der Einsatz von Vermögensverwaltungsstrategien im Kontext mit Servicegebühren bei Beratern und Kunden den gewünschten Mehrwert stiftet.

Viel geschafft und noch viel vor

Wir machen keinen Hehl daraus, dass wir gern noch mehr Zeit gehabt hätten, um finfire an alle Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe schrittweise auszurollen. Das war uns allen leider nicht vergönnt und wir bedauern dies sehr.
Seit Juli 2021 haben wir jedoch viel geschafft und gelernt. Einen Überblick über die bereits umgesetzten und einen

Auszug der geplanten Funktionen finden Sie ab Seite 24. Wie eingangs beschrieben, wollen wir die Prozesse weitgehend digitalisieren, den Kunden in die Abläufe integrieren und das „financial home" für Sie und Ihre Kunden werden.
Sie können davon ausgehen, dass wir Ihnen in den kommenden Wochen, Monaten und Jahren regelmäßig Weiterentwicklungen präsentieren werden, die Mehrwerte stiften. Wir sind froh und dankbar, dass wir mit Ihnen/Euch ein solides partnerschaftliches und hochwertiges Beraternetzwerk haben. Wir verfügen über die notwendige unternehmerische Stärke und Weitsicht, um mit Ihnen gemeinsam die Zukunft der Finanzberatung zu gestalten. *ms/fdo*

Ihr Ansprechpartner

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

FINFIRE IN ZAHLEN

Neben unseren Unternehmenszahlen haben wir für Sie zum ersten Mal auch einige interessante Kennzahlen aus finfire vorbereitet. Der Ausschnitt der ausgewählten Zahlen verdeutlicht die tendenzielle Steigerung der Nutzerzahlen von finfire und symbolisiert unser gemeinsames, tatkräftiges Engagement.

Depoteröffnungen

In den letzten Monaten wurden mehr als **70 Prozent** der Depoteröffnungen aus finfire generiert. Der Anstieg resultiert aus einer umfangreichen Antragsauswahl und einer zuverlässigen Prüfung der automatisch befüllten Anträge. Damit liegt die Quote der Systemanträge schon jetzt über dem Standard von AdWorks.

Nachrichten über die Postbox

Das Vertrauen in die sichere Kommunikation über die Postbox wächst. Mittlerweile wurden mehr als **67.187** Nachrichten zwischen Kunden und Vermittlern über finfire ausgetauscht.

Anzahl Transaktionen

Zum Stichtag haben wir **148.910.902** Transaktionen in finfire verarbeitet und dabei sehr umfangreiche Maßnahmen zur Qualifizierung der Daten vorgenommen. Pro Quartal kommen aktuell rund 3,5 Millionen neue Transaktionen hinzu.

Depotanalysen über Massenversand

Durch die neue Funktionalität der Verteilerlisten im Zusammenhang des massenhaften Versands der Quartalsreports wurden über **21.000** Depotanalysen für Kunden erstellt.

Registrierte Endkunden

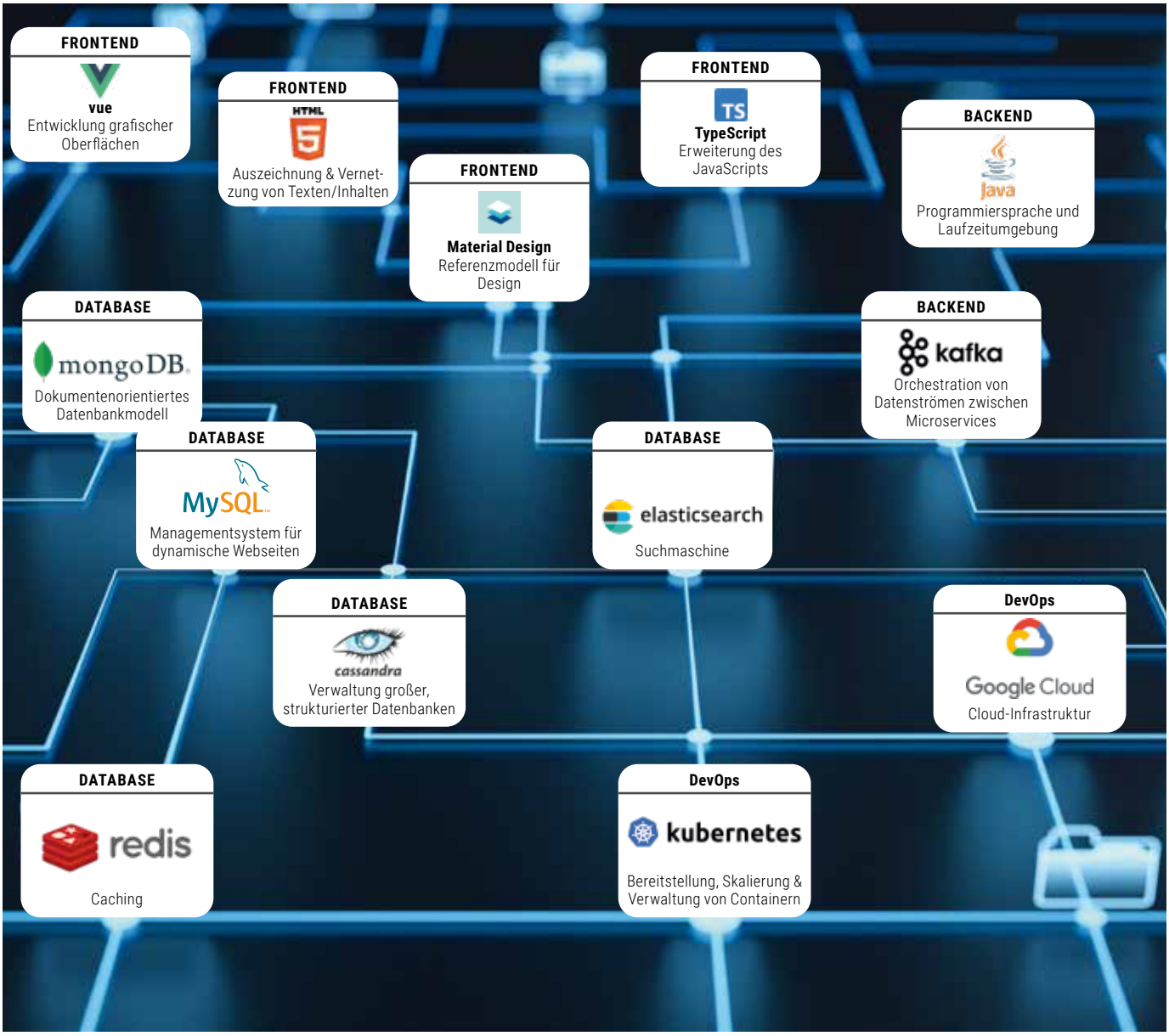
Derzeit nutzen rund **22.700** Endkunden das Mandantenportal. Die Tendenz ist weiterhin stark steigend.

Die Zahlen werden mit Stand vom 30. September 2021 dargestellt.

NACHHALTIGE TECHNIK ZUM WOHLE IHRER KUNDEN

Diese Technologien werden in finfire eingesetzt

Die wesentlichen Kriterien bei der Auswahl der finfire-Technologien sind die Zukunftsfähigkeit und Skalierbarkeit sowie die Sicherheit und Einfachheit.
Durch den Einsatz dieser nachhaltigen Technologien und die ständige Weiterentwicklung respektive Fortbildung der einzelnen Entwicklerteams möchten wir die Basis für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit gegenwärtiger Kollegen wie auch künftiger Mitarbeiter schaffen.
Kennen Sie Softwareentwickler in Ihrem Umfeld? Auf der nächsten Seite erfahren Sie mehr. Auf dieser Seite haben wir Ihnen eine komprimierte Auswahl der aktuell eingesetzten Technologien zusammengestellt. *fdo*



GEMEINSCHAFTSGEIST DURCH FINFIRE

Teamwork zwischen den Fachbereichen, Datenmanagement, Entwicklern und Produktverantwortlichen

Kennen Sie Softwareentwickler im Kundenkreis oder in der Familie?
Netfonds lebt von Empfehlungen und bietet ein attraktives Umfeld.
Wir suchen weiterhin Softwareentwickler (und das nicht nur in Hamburg, sondern deutschlandweit; „remote" lautet der Fachbegriff).

Das Profil:
Moderner Tech-Stack, der Profis anspricht – Java 11, MySQL, VueJS, TypeScript, HTML5, Kubernetes, mongoDB, Cassandra, kafka

Kennen Sie jemanden?
Verweisen Sie gern auf unsere Jobseite mit den aktuellen Ausschreibungen unter jobs.netfonds.de oder sprechen Sie uns persönlich an! *jl*

Ihre Ansprechpartnerin

Jaqueline Lübeck
Teamleitung Personal
jluebeck@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-207

BLEIBEN SIE INFORMIERT

Unser Kommunikationskonzept verständlich erklärt

Seit der Einführung von finfire sind unzählige Funktionalitäten neu hinzugekommen oder wurden umfangreich erweitert. In diesem Zuge haben wir unsere bisherigen Kommunikationsformate erweitert und optimiert. Hier bieten wir Ihnen eine Übersicht über alle Kommunikationswege und Inhalte.

Tech-Newsletter

Seit Juni 2021 informieren wir Sie über sämtliche Neuerungen und Weiterentwicklungen, Handlungsempfehlungen im Umgang mit einzelnen Modulen und gezielten Anleitungen inklusive Erklärvideos.
Hier werden im Kern die großen Neuerungen kommuniziert. Der Zyklus beläuft sich derzeit auf zwei bis drei Wochen. Speziell die Erklärvideos kommen bei Ihnen sehr gut an.

Digitaler Plattformassistent „fin“

Mit „fin“ gehen wir neue Wege. Das kleine Maskottchen taucht an den Stellen in der Plattform auf, an denen es Änderungen, Neuerungen oder Hinweise gibt. Teils als Kurzinformation und teils in Form interaktiver Schulungsstrecken bieten wir Ihnen gezielte Informationen. Wir erhalten sehr positives Feedback zu dieser Form der anwendergerechten Kommunikation. „fin“ ist übrigens auch im Mandantenportal aktiv und hilft somit auch Ihren Kunden.
Entdecken Sie unseren virtuellen Plattformassistenten bei Ihrem nächsten Log-in unten links in Ihrem Navigationsbereich. Mit Klick auf „fin“ können Sie entweder die Schulungsstrecken zu dem jeweiligen Navigationspunkt, an dem Sie sich befinden, absolvieren oder die Benachrichtigungen verfolgen.
Sollten Sie „fin“ in Ihrer Ansicht nicht sehen, haben Sie die Möglichkeit, in Ihrem Benutzerprofil unter Kontoeinstellungen die Deaktivierung aufzuheben.

Support

Unterhalb der Menüleiste finden Sie den Button zu unserem Support. Durch eine Vorauswahl der passenden Attribute zu Ihrer Fragestellung erreichen uns Ihre Anfragen vorselektiert, sodass wir ein gezieltes Routing vornehmen können, um eine schnelle und präzise Antwort zu gewährleisten.

FAQ

In unseren FAQ (Frequently Asked Questions = häufig gestellte Fragen) haben wir für Sie das Wichtigste im Detail formuliert und verständlich zusammengefasst, um Ihnen eine schnelle Suche nach Antworten auf Ihre Fragen zu ermöglichen. Zusätzlich finden Sie in den FAQ Bilder, GIFs und Erklärvideos, die für ein besseres Verständnis sorgen. Über unsere Support-Seiten direkt in finfire gelangen Sie zu unseren FAQ.

fundswarePRO

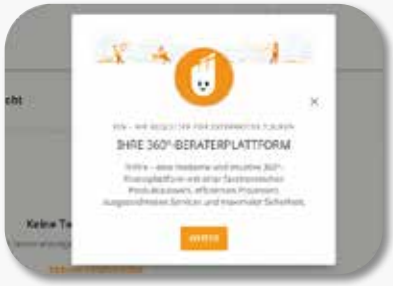
Eine umfangreiche Informationsseite mit unterteilten Themengebieten, allen Schulungsvideos und vielem mehr zu finfire finden Sie auf fundswarePRO.

Für Fragen stehen Ihnen gerne unsere Beraterteams zur Verfügung: Unseren Investmentbereich erreichen Sie unter **beraterplattform@finfire.de** oder unter Telefon **(0 40) 82 22 67-470**, unseren Versicherungsbereich unter **beratungstechnologie@finfire.de** oder unter Telefon **(0 40) 82 22 67-463**. ■

Informationsplattformen in finfire auf einen Blick:

Alle Antworten auf die wichtigsten Fragen: Die Erläuterungen umfassen auch Bilder, GIFs und Videoclips.

Support: Unterhalb der Menüleiste finden Sie den Button zu unserem Support.



Schulungsmaskottchen »fin«: Der virtuelle Assistent „fin" führt Sie durch den Rundum-Service der 360-Grad-Beraterplattform.

finfire Tech-News: Verpassen Sie mit dem Tech-Newsletter keine Informationen mehr rund um finfire.

fundware-PRO: bietet umfangreiche Informationen mit unterteilten Themengebieten, allen Schulungsvideos und vieles mehr.

Für Fragen stehen Ihnen gerne unsere Beraterteams zur Verfügung:

- Unseren Investmentbereich erreichen Sie unter **beraterplattform@finfire.de** oder **(0 40) 82 22 67-470**
- Unseren Versicherungsbereich erreichen Sie unter **beratungstechnologie@finfire.de** oder **(0 40) 82 22 67-463**

Ihre Ansprechpartner

Jonas Wilken
Vertriebsleiter Nord
Investment

Baran Kaya
Vertriebsleiter Süd
Investment

Gunnar Seidler
Teamleiter
Beratungstechnologie

Niko Frederich
Product Development
Beratungstechnologie

WELCHE FUNKTIONALITÄTEN STEHEN BEREIT?

Umfassender Überblick über finfire

Wir haben das Jahr 2021 für Sie Revue passieren lassen und präsentieren Ihnen hier all unsere bisherigen Zielsetzungen, Meilensteine und Entwicklungen, die wir erfolgreich umsetzen konnten.
In der folgenden Übersicht sehen Sie alle Funktionalitäten, die bereits in finfire auf Sie warten.

CONTENT MANAGEMENT SYSTEM

Responsiv
- Auf allen Endgeräten verfügbar, ob Desktop-PC, Tablet oder Smartphone, die Maße passen sich automatisch an.
- Moderne und einfach zu bedienende Benutzeroberfläche

Profileinstellungen
- Layout „light" – Unternehmenslogo und Foto des Mitarbeiters für Ausdrucke
- Hinterlegung von Datenschutzvereinbarungen, Erstinformation

Design
- Farbskalierung wurde überarbeitet und in den Dokumenten angepasst.

Log-in
- Schnellzugriff durch Google-Sign-In, Passwortänderungen

Zentrale Suche und Filterung
- Suche erfolgt derzeit in der Kontaktmaske.
- Diverse Filtermöglichkeiten nach unzähligen Kriterien

Rechte und Rollen
- Sichtrechte, Schreibrechte, hierarchische Bearbeitungsrechte

Hilfe-Funktion
- Support-Seite mit gezieltem Fragenrouting, FAQ, finfire Tech-Newsletter, Schulungsstrecken und Benachrichtigungen über den Plattformassistenten „fin", Informationsseite in fwPRO

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Kundenübersicht
- Verknüpfung zu Versicherungen, Depots, erweiterten Vermögenswerten, Dokumenten, Interaktionen inklusive Aufgaben und Terminen (gemäß Rolle des Vermittlers)

Kundenanlage
- IBAN-Rechner, Vergabe von Mitarbeiterzuordnungen, Bereichszugehörigkeit und Beziehungen etc.
- Erstellung von Beratungsprotokollen, Überwachung von Terminen und Erfassung von Aktivitäten

Dubletten-Tool
- Zusammenführen von Kunden-Datensätzen

Dokumente
- Dokumentenupload in Ordnerstrukturen mit Auswahl weiterer Attribute

MARKETINGLISTEN/ABFRAGELISTEN

Statische Abfragelisten
- Kunden können händisch oder anhand von Kriterien (u. a. Bestand von X bis Y, E-Mail-Adresse vorhanden J/N etc.) hinzugefügt werden. Die Liste ist im weiteren Verlauf manuell anzupassen.

Erstellung eines Datenmodells für umfangreiche Abfrage- und Auswertungsmöglichkeiten (DataWareHouse)
- Wir haben ein DataWareHouse geschaffen, welches wir im nächsten Schritt in finfire für Abfragen zur Verfügung stellen.
- Einfache Bereitstellung von Abfragen (Bestände, Transaktionen etc.)

TOOLS

Anbindung von Drittsystemen
- Absprung in Drittsysteme per Single Sign-on, Kundendatenübergabe und teilweise Rückübermittlung
- Anbindung von finfire direct, Vergleichsrechner

VERTRAGSMANAGEMENT

Depotreport: Auzug
- Konsolidierter Auszug der „aktuellen" Depotbestände von 18 Depotbanken
- Aktuelle Spar- und Entnahmepläne im Überblick
- Alle Transaktionen im Überblick und als Liste mit Filter

Depotreport: Analyse
- Konsolidierte Performanceberechnung mit Rendite und Volatilität
- Aufnahme der Abwicklungskonten in die Filterung und Darstellung der Konten als ein Bestandteil des Portfolios
- Individuelle Filter (für alle/einzelne Depots, Zeiträume, Ansicht inaktiver Depots, alle Depotinhaber werden angezeigt)
- Zeit-/Geld-gewichtete Berechnung
- Vor-/Nachsteuerberechnung
- Auswertungen in Form von Torten (Länder, Währungen, Risiko etc.)
- Neben dem Ertragschart wird auch der Kapitalchart angeboten.
- Massenerstellung der Depotanalyse über die Verteilerlisten (per Postbox, E-Mail oder Post)

Vermögenswerte
- Erfassung von Immobilien, Finanzanlagen, Beteiligungen, Sachwerten u. v. m.
- Aufteilung eines Vermögenswerts auf mehrere Kunden
- Verknüpfung von Vermögenswerten mit Versicherungsverträgen
- Brutto-/Netto-Gesamtvermögen
- Integrierter Darlehensrechner
- Erstellung von Druckreports

Versicherungen
- Anlage und Bearbeitung von Fremdverträgen

INTERAKTIONEN (ZUGEHÖRIGKEIT CRM)

Nachrichten (Postbox)
- Erstellen und Versand einer Nachricht inkl. Benachrichtigung per E-Mail
- Verknüpfung der Nachricht mit Beratungen, Terminen, Formularen, Depots, Verträgen

Verteilerlisten
- Erstellung unzähliger Verteilerlisten nach unterschiedlichsten Kriterien inklusive Nachbearbeitung der Empfängerlisten
- Massenversand über die Verteilerlisten und individuelle Anpassung einzelner Nachrichten

Protokolle
- Protokollfunktion für Gespräche, E-Mails, Telefonate inklusive Vorgangsverknüpfung
- Freischaltung von Protokollen im Mandantenportal

Aufgaben
- Erstellung, Delegation, Verknüpfung und Fälligkeiten von Aufgaben

Rollen und Rechte
- Alle Interaktionen können in der Hierarchie durch einen Kollegen (z. B. Assistenz, Urlaubs- oder Krankheitsvertretung) eingestellt und im Namen des jeweilen Ansprechpartners ausgelöst werden.

Übersicht Interaktionen am Kunden
- Übersicht über alle Interaktionen am Kunden und Gesamtübersicht über alle Interaktionen

BERATUNG

Vollständiger Beratungsprozess
- Strecke mit Risikoveranschaulichung, Selbstauskunft, Produktauswahl, Geeignetheitsprüfung nach dem Portfolioansatz
- Vollständige Dokumentation mit Ex-ante-Offenlegung, Geeignetheitserklärung mit automatisierten Begründungen, integriertem Grundlagenwissen, KID/PIB sowie Erstellung passender Orderformulare
- Kauf, Verkauf und Tausch werden mit neuen, performanten und einfachen Erfassungsmasken ersetzt. Im Ausdruck werden nun ebenfalls genormte Orderformulare verwendet.
- Neue Erfassungsmasken für Einmalanlagen, Sparpläne Kauf, Tausch und Verkauf
- Löschung von Beratungen

Portfolioangebot
- Neue Pie-Charts wurden übernommen und sind identisch mit den Charts aus der Depotanalyse.
- Erweiterung der Chartanzeige um Assetklasse, Risikoklasse, Wertpapier, Region

Anlageberatung
- Beratung von Einzelkunden, minderjährig & Gemeinschaft, Firma
- Produkterweiterung: Aktien, Zertifikate, Anleihen

Anlagevermittlung
- Fonds und weitere Wertpapiere: alle Kundengruppen

PRODUKTFINDER

Suche
- Nach Handelbarkeiten, Produktdetails, Top-Fonds und weiteren diversen Kriterien

Factsheet
- Ansicht der Factsheets mit aktuellen Informationen, kombiniert mit Zielmarktdaten, Handelbarkeits- und Abwicklungsinformationen
- Druck des Factsheets mit Beraterlogo
- Übermittlung digitaler Fondsinformationen über die Postbox

Fondsvergleich
- Erstellung digitaler Fondsvergleiche
- Tabellenkonfiguration diverser Performancekennzahlen und weiterer Attribute möglich
- Fondsfavoriten per Watchlist direkt in den Beratungsprozess übernehmen

Watchlist
- Beliebig viele Watchlists anlegen
- Mit Untervermittlern die Funktion teilen/vererben
- Gewichtung verteilen

Freigabeprozess
- Automatisierte Prüfung und Tracking von Freigaberestriktionen im Hintergrund

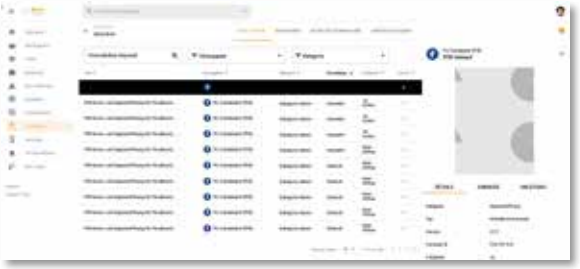
FORMULAR-WIZARD

Anträge digital ausfüllen
- Depoteröffnungen, Serviceaufträge etc. mit umfangreicher Datenverknüpfung (aktuell und vollständig digital vorfüllen inkl. Validierung)

Formulare mit Kunden teilen
- Kunden können selbstständig Formulare digital und korrekt ausfüllen. Mit der digitalen Unterschrift kann später unterzeichnet werden.

Digitale Unterschrift
- Formulare sind für eSignatur vorbereitet.

Digitales Orderrouting
- Übergabe der Daten von Kauf, Verkauf, Tausch, Sparplan an die API der FFB (weitere werden folgen)



ABRECHNUNGEN (HONORAR)

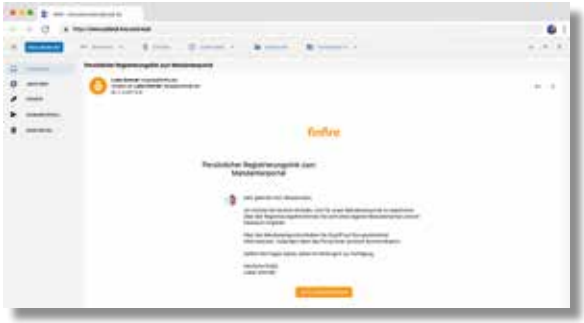
Interne Administration
- Berechnung und Abrechnung prozentualer und fixer Anteile am Depot (inklusive min./max. Werte)
- Erste Performancefee-Berechnung möglich
- Erstellung von Abrechnungen aller über die HHVM erstellten Honorare

Ansicht der Inkassovereinbarungen
- Umstellung des Rechnungslaufs über finfire inklusive Vorabprüfung durch die Berater
- Ansicht aller Rechnungen und Rechnungsläufe der eigenen Kunden

MANDANTENPORTAL

Einladelink zum Mandantenportal
- Einladelink kann einzeln oder massenhaft versendet werden (mit Standardvorlage).

Ansicht des Kunden
- Vertragsinformationen, Postbox, Protokolle, Beraterkontakt, digitale Formulare, Abrechnungen



VV-VERMITTLUNG

Allgemeine Beratung
- Vermittlung von Einzelkunden, Minderjährigen und Gemeinschaftskunden, Firmen
- Diverse Erweiterungen für einen vollständigen VV-Vermittlungsprozess
- Depotbankenspektrum von aktuell 12 Banken

Stand: 15.10.2021

WELCHE FUNKTIONALITÄTEN KOMMEN NOCH?

CONTENT MANAGEMENT SYSTEM

Profileinstellungen
- Layout: „full"-Labeling des gesamten Plattformdesigns (Farbwelten, Charts, Button)

Zentrale Suche („Google-Suche")
- Erweiterung der Suchmöglichkeiten

Benutzeroberfläche
- Permanente Anpassung und Verfeinerung der Benutzeroberfläche

Modularer Seitenaufbau
- Weitere Flexibilisierung der Seiteninhalte je Beratergruppe

CUSTOMER RELATION SHIP MANAGEMENT

Kundenanlage
- Nachträgliche Änderung von Name, Vorname und Geburtsdatum

Digitale Legitimation
- Einbindung eines digitalen Legitimationsnachweises

Complianceprüfung
- Automatische Prüfung auf Vorhandensein von Rahmenvereinbarungen, Legitimationen und anderen Compliance-Unterlagen

MARKETINGLISTEN/ ABFRAGELISTEN

Erstellung Datenmodell für Abfragen
- Oberfläche zur individuellen Abfrage

Dynamische Marketinglisten
- Erstellung von Abfragelisten nach diversen Attributen nebst Kommunikationsmöglichkeit

TOOLS

Anbindung von Drittsystemen
- Anbindung der digitalen Unterschrift

Schnittstellen
- Ausbau diverser Schnittstellen

INTERAKTIONEN

Erweiterung der Verteilerlisten
- Download der CSV-Datei etc.

Textvorlagen
- Erstellung und Verwendung von Textvorlagen
- Speicherung diverser Vorlagen
- Vorlagen in der eigenen Hierarchie vererben

Wild Cards
- Vorlagen in der eigenen Hierarchie vererben

VERTRAGSMANAGEMENT

Depotreport: Auzug
- Inklusive GuV und Bestandsdetails, Rollen am Depot etc.

Depotreport: Analyse
- Filtern eines oder mehrerer Einzelwertpapiere zur individuellen Analyse („Drill Down" auf Wertpapiere)
- Speichern von Filtersets für selektive Betrachtung
- Modifizierte Druckversion der Depotanaylse

Vermögenswerte
- Erweiterung um die aktuellen Depotwerte in der Vermögensaufstellung
- „financial home" des Kunden: Freischaltung des Kunden für die eigene Verwaltung und Organisation

Versicherung
- Vorbereitende Maßnahmen zur Anzeige von Spartendetails
- Optimierung von Datenaustauschlogiken mit Versicherungs-Drittsystemen

BERATUNG

Rollen und Rechte
- „Vertreterfunktion" für den Beratungsprozess. Festlegung der Hierarchie, damit Kollegen im Namen des jeweiligen Ansprechpartners agieren können

Anlageberatung
- Liquidität wird automatisch in den Prozess gezogen
- Löschung und Bearbeitung von Bestandssparplänen
- Bevollmächtigtenberatung ohne Workaround
- Duplikation von Beratungen

Anlagevermittlung
- Fonds und weitere Wertpapiere: alle Kundengruppen (stark verkürzter Prozess inklusive aller rechtlichen und Orderdokumente)

Portfolioangebot
- Portfoliovorschlagserstellung

Dokumentation
- Überarbeitung des Dokumentationsschrittes innerhalb der Beratung für eine bessere Kommunikation mit der Postbox, vereinfachte Darstellung und schnellere Erreichung des Beratungsabschlusses

PRODUKTFINDER

Factsheet
- Erstellung digitaler Factsheets für Aktien, Zertifikate, Anleihen

FORMULAR-WIZARD

Digitale Unterschrift
- Integrierter Signaturprozess

Digitale Depoteröffnung
- Übergabe der Daten in Echtzeit an die Bank. Extrem schnelle Eröffnung des Depots (schrittweise)

Digitales Orderrouting
- Übergabe der Daten von Kauf, Verkauf, Tausch, Sparplan an weitere Banken

ABRECHNUNGEN (HONORAR)

Interne Administration
- Erfassung zeitbasierter Dienstleistungsaufwendungen
- Erstellung der Abrechnungsbelege (inklusive visueller Darstellung der Berechnungsgrundlage) für den Endkunden
- Digitale Antragserstellung für Vereinbarungserfassung durch Berater
- Massendownload der Rechnungen
- Rechnungsversand an Kunden (digital und per Post – massenhaft)

MANDANTENPORTAL

Einladelink
- Individueller Einladungstext auf Basis der neuen Textvorlagen

Kundenprofile erstellen
- Kundenspezifische Freischaltungsmöglichkeiten

Digitale Factsheets
- Ansicht der digitalen Factsheets

VV-VERMITTLUNG

Rollen und Rechte
- „Vertreterfunktion" für die Vermögensverwaltungs-Vermittlung. Festlegung der Hierarchie, damit Kollegen im Namen des jeweiligen Ansprechpartners agieren können

Dokumente
- Schnittstelle für die Dokumentenübergabe, damit alle Antragsformulare vollständig erzeugt werden
- Vereinfachtes Formularwesen
- Vermögensverwaltungs-Vermittlung (komplex)
- Anbindung weiterer Depotbanken
- Einführung Portfoliomanagementsystem (digitale Übermittlung von Allokationsänderungen)

WAS MACHT EIGENTLICH …

… ein Frontend-Developer bei Netfonds?

In den vergangenen und auch in den kommenden Monaten widmen sich IT-Vorstand und die IT-Teams der Netfonds Gruppe mit hoher Intensität unserer finfire-Plattform. Doch wer oder was verbirgt sich noch hinter der finfire-Plattform außer den bekannten Gesichtern aus Vorstand und Vertrieb? Wir verfügen über viele Teams, die gemeinsam mit uns allen finfire möglich machen: Product Owner, Scrum Master, UX/UI-Designer, Tester, Frontend- und Backend-Entwickler, Datenmanager und -analysten sowie IT Operations geben täglich ihr Bestes.
In dieser einBlick-Ausgabe geben wir Ihnen einen Einblick in unser Frontend. Dieser Beitrag ist zuerst in unserem Netfonds techblog erschienen.

Beginnen wir mit einer Analogie zum Hausbau. Das kennt jeder. Wenn ein Haus gebaut wird, wird zuallererst ein Plan erstellt. Zuerst im Kopf des Häuslebauers, dann wird der Plan mit dem Architekten durchgesprochen, von diesem konkretisiert und weiter auf Papier zu Ende gedacht.
Hier muss natürlich auch an äußere Umstände wie das Budget, den vorhandenen Bauplatz und das verfügbare Baumaterial gedacht werden. Wenn der Plan fertig und die Baustatik vom Bauverordnungsamt abgenommen ist, kann letztendlich mit der konkreten Umsetzung des Bauvorhabens gestartet werden.

Only the Sky is the Limit

Bei der Produktion einer digitalen Webapplikation sind der grundsätzliche Plan und die Umsetzung ähnlich. Der Kunde – in unserem Fall der Stakeholder – hat einen Wunsch und bespricht mit dem Architekten und Bauleiter – dem Product Owner – die Umsetzbarkeit des Vorhabens. Einschränkungen wie Bauplatz und Verfügbarkeit von Baumaterialien sind für die Produktion einer Website absolut zu vernachlässigen. Hier gilt die Maxime: „Only the Sky is the Limit."
Beim normalen Hausbau wird zuerst der Rohbau fertiggestellt, das Strom- und Wassersystem angeschlossen, Fenster und Türen eingebaut. In der digitalen Webwelt werden diese Schritte vom Backend-Entwickler erledigt. Auch hier ist eine exakte Absprache beider Team-Units vonnöten, weil ebenso gilt: „Shit in, Shit out." Der Backend-Entwickler kümmert sich sozusagen um den unsichtbaren Teil, den Server, welcher im Schrank

im Hinterzimmer steht. Ohne diesen elementaren Teil würde die finfire-App (oder jede andere Website) letztendlich nicht funktionieren.
Wenn nun alle Schritte des Backend-Entwicklers fertig sind, kann der Frontend-Entwickler mit ins Boot einsteigen und die Fahrt nimmt zusehends an Rasanz, an Stromschnellen und an kniffligen Routenänderungen zu. Der Frontend-Developer benötigt einen Internet-Browser und ein Textverarbeitungsprogramm. Letztendlich besteht alles, was der Endnutzer im Browser sieht, aus Text und wird durch die Magie des Browsers in die tollkühnen Formen und Farben umgewandelt. Der Frontend-Entwickler hat drei verschiedene Elemente (siehe Kasten), mit denen er das erreichen kann.

Das Ende der Fahnenstange haben wir im Frontend-Bereich bei Netfonds noch nicht erreicht.

Herausforderungen an Frontend-Devs

Glücklicherweise ist die Zeit vorbei, als Webseiten mit dem Hinweis „Optimiert für Internet Explorer 5.5 und für 1.024 mal 800 Pixel" versehen wurden. Webseiten wollen heute auf jedem Device laufen und funktionieren – ob Smartphone, kleiner Laptop, großer 4K-Bildschirm oder sogar der Fernseher.
Da mittlerweile die Browser-Industrie dem Frontend-Entwickler immer weniger Steine in den Weg legt und viele Sachen ohne große Anpassungen mit einer Codebase in relativ vielen Umgebungen laufen, gibt es immer wieder kleinere und größere Probleme, etwa dass irgendein Feature und irgendwelche Ansichten nicht wie gewünscht funktionieren.
Das Debuggen (Finden von Fehlern) ist ebenfalls ein großer Teil im Arbeitsalltag eines Entwicklers, da Fehler und Fehlverhalten trotz größter Sorgfalt und Konzentration immer auftreten werden.
Der Frontend-Entwickler stellt die Schnittstelle zwischen dem Endkunden (derjenige, für den die Webseiten erstellt werden) und dem Produkt dar (die Website, welche zusammen mit dem Backend-Dev, dem UX-Designer und den jeweiligen Planern erstellt wird). Ein gewisses Maß an Farb- und Designverständlichkeit und wie Formen wirken, ist definitiv ein Pluspunkt für einen Frontend-Developer. Das Ende der Fahnenstange haben wir im Frontend-Bereich bei Netfonds noch nicht erreicht, aber die digitale Transformation ist schon seit geraumer Zeit bei Netfonds angekommen. Nicht nur moderne Arbeitsplätze mit rückenfreundlichen, höhenverstellbaren Schreibtischen, sondern auch erstklassige Arbeitsmaterialien runden das Paket ab. Ich arbeite gerne mit MacOS als Betriebssystem, meine Kollegen lieber mit Windows. Jeder, wie er möchte, lautet das Credo bei Netfonds. Ebenfalls sind die verwendeten Frameworks State of the Art und extrem Frontend-freundlich. Natürlich gibt es auch Situationen, in denen der Einzelne nicht weiterweiß, aber unser Frontend-Team hat bisher jeden Bug erfolgreich besiegt. Team heißt bei uns eben nicht „Toll, ein anderer macht's", sondern „Alle für einen und einer für alle". *dv/bh*

Tools eines Frontend-Developers

Frontend-Developer benötigen nicht viele Werkzeuge. Es reichen ein Internetbrowser und ein Textverarbeitungsprogramm. Letztendlich alles, was der Endnutzer im Browser sieht, besteht aus Text und wird durch die Magie des Browsers in die tollkühnen Formen und Farben umgewandelt. Der Frontend-Entwickler hat diese drei Elemente, mit denen er das erreichen kann.

- **HTML**
  HTML (Hyper Text Markup Language) ist sozusagen das Lego des Entwicklers. Mit HTML werden fertig definierte Elemente wie Bilder, Checkboxen und Überschriften erstellt und für den Browser verständlich gemacht. HTML wird nicht programmiert, sondern gesteckt. Zum Coden kommen wir später mit JavaScript. HTML wurde erstmals am 13. März 1989 von Tim Berners-Lee am CERN in Genf vorgeschlagen, am Anfang nur zum Text-Austausch wissenschaftlicher Dokumente.
- **CSS**
  Der Nachteil von Lego ist, dass ein blauer Legostein immer ein blauer Legostein sein wird. Mit CSS (Cascading Style Sheet) hat der Entwickler jedoch die volle Macht, wie etwas im Browser auszusehen hat. Er definiert die Formen, Abstände und Farben, welche der Website-Designer (UX/UI-Designer) vorgibt. Er kann Blau in Rosa und Eckig in Rund verwandeln.
- **JavaScript**
  Wirklich spannend wird es, wenn JavaScript eingesetzt wird. Ab sofort werden Interaktivität und weiterer Glanz eingebaut. Ohne JavaScript ist eine Website nur ein langweiliges Bild in 256 Farben. Mit JavaScript bekommt man ein Oscar-gekröntes Hollywood-Movie in 8K. JavaScript wurde ursprünglich 1995 von Netscape für dynamisches HTML in Webbrowsern entwickelt, um Benutzerinteraktionen auszuwerten, Inhalte zu verändern, nachzuladen oder zu generieren und so die Möglichkeiten von HTML und CSS zu erweitern.

Mehr zu diesen und anderen IT-Inhalten finden Sie auf unserem Netfonds techblog:

Ihre Ansprechpartner

Dietgar Völzke
Vorstand IT & Prozesse
dvoelzke@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-185

Boris Horn
Frontend Developer Netfonds AG

SOZIALE ASPEKTE FÜR INSTITUTIONELLE IM FOKUS

Dass ESG-Investments ein größeres Marktpotenzial haben als klassische Kapitalanlagen, sagten bereits im September 2020 fast 60 Prozent der für den ZEW-Finanzmarkttest befragten 150 Finanzmarktexperten. Damit attestierten sie den Produkten mit einem Fokus auf Environment, Social und Governance (ESG) eine rosige Zukunft. Nun zeigt auch die aktuelle Mercer-Studie „European Asset Allocation Insights 2021", dass Anleger im nächsten Jahr planen, den Schwerpunkt auf soziale Faktoren (27 Prozent) wie Humankapital und Arbeitsrechte auszuweiten. Ein beträchtlicher Anteil (24 Prozent) der befragten Investoren plant zudem, sich noch stärker auf Umweltaspekte zu konzentrieren und beispielsweise den Einfluss auf die biologische Vielfalt im Investmentprozess zu berücksichtigen.

ESG INVESTMENTS WACHSEN GLOBAL

Wie die Global Sustainable Investment Alliance berichtet, erreichten nachhaltige Investitionen im Jahr 2020 weltweit 35,3 Billionen Dollar. Das entspricht einem Anstieg von 15 Prozent in den vergangenen zwei Jahren und macht etwa ein Drittel des gesamten verwalteten Vermögens aus.

DATENMANGEL

Rund die Hälfte der institutionellen Investoren und Wholesale-Anleger ist der Ansicht, dass ein Mangel an aussagekräftigen Daten die weitere Einführung von ESG in ihren Organisationen stört. Dies ist ein Ergebnis der ESG Global Study der Capital Group, für die 1.040 globale institutionelle und Wholesale-Anleger in 16 Ländern befragt wurden. Für 43 Prozent ist dabei eine konsistente Berichterstattung der wichtigste Faktor. Eine stärkere branchenübergreifende Analyse von ESG-Faktoren in Portfolios wünschen sich 37 Prozent.

JEDER VIERTE FONDS WILL NACHHALTIG SEIN

Top 10 der Fondsanbieter nachhaltiger Fonds

	Anzahl	Verwaltetes Vermögen in Mio. €
Amundi	133	162.177
BNP Paribas AM	102	91.909
Allianz Global Investors	95	105.109
BlackRock	88	139.175
AXA	85	44.911
Robeco	73	62.243
JPMorgan AM	66	98.446
DWS	63	46.308
Candriam	58	37.894
NN Investment Partners	55	21.599

Angaben jeweils für Artikel-8- und Artikel-9-Fonds zusammen
Quelle: Scope Analysis, Stand 30. Juni 2021

Fondsuniversum Deutschland nach Anzahl

Fondsuniversum Deutschland nach verwaltetem Vermögen

Quelle: Scope

Von den knapp 12.000 in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds hat sich mittlerweile rund jeder vierte als nachhaltig gemäß der sogenannten Offenlegungsverordnung erklärt. Laut einer Analyse von Scope haben die Fondsgesellschaften 2.311 Fonds als kompatibel mit Artikel 8 der Verordnung eingestuft. Diese Fonds weisen mindestens ein Nachhaltigkeitsmerkmal auf. 410 Fonds bezeichnen sich als Artikel-9-Fonds. Dazu gehören Fonds, die konkrete Nachhaltigkeitsziele verfolgen. Sie verwalten laut Scope insgesamt 222 Milliarden Euro.

NACHHALTIGER INVESTIEREN

Die Bundesregierung prüft laut einem Bericht des Newsportals IPE.com derzeit, ob nachhaltiges Investieren auch für die festverzinslichen Anlagen von Renten- und Sozialversicherungsvermögen möglich ist. Nachhaltigkeit sei somit auch für die Investitionen der Bundesregierung ein wichtiges Kriterium.

NACHHALTIGE FONDS LEGEN ZU

Laut Angaben des Fondsverbands BVI verwalteten nachhaltige Fonds in Deutschland zur Jahresmitte 361 Milliarden Euro. Rein rechnerisch hält jeder Deutsche im Schnitt knapp 4.500 Euro in Nachhaltigkeitsfonds – entweder direkt oder indirekt, zum Beispiel über Lebensversicherungen oder die betriebliche Altersvorsorge. Im zweiten Quartal 2021 ist das Vermögen um 8 Prozent gestiegen. Der Zuwachs stammte überwiegend von Publikumsfonds. Auf sie entfallen mit 251 Milliarden Euro inzwischen fast 70 Prozent des Gesamtvolumens. Spezialfonds kommen auf 110 Milliarden Euro.

Wie viel Nachhaltigkeit darf es sein, lieber Kunde?

Dr. Sandra Reich, Unternehmensberaterin und Expertin für nachhaltiges Finanzwesen, über die anstehenden Änderungen für Finanzberater im Zusammenhang mit der MiFID II

Beraterinnen und Berater sollen Kunden nach der Nachhaltigkeitspräferenz fragen. Was genau müssen sie dann erfragen?

Ende April hat die Europäische Kommission den Entwurf einer sogenannten Delegierten Verordnung veröffentlicht. Mit dieser soll eine ältere Delegierte Verordnung der MiFID II geändert werden. Im Zuge des aktuellen Vorschlags ist vorgesehen, dass in der Anlageberatung und in der Portfolioverwaltung zukünftig die Bewertung der Nachhaltigkeitspräferenzen von Kunden oder potenziellen Kunden obligatorisch wird. Die bisherige Eignungsbeurteilung soll um den Aspekt der Nachhaltigkeit erweitert werden. Finanzinstrumente, die dann empfohlen werden, müssen die individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen berücksichtigen. Klingt ziemlich kompliziert, wenn man bedenkt, wie weit das Feld der Nachhaltigkeit in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance ist. Deshalb ist laut Entwurf beabsichtigt, dass sich die Wertpapierfirmen für die Einordnung der Nachhaltigkeitspräferenzen an drei Kategorien ausrichten müssen.

Ab wann soll das gelten?

Dem aktuellen Entwurf der Delegierten Verordnung ist zu entnehmen, dass die neuen Anforderungen zwölf Monate nach der Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union erstmals angewendet werden sollen. Es kommt jetzt also auf den Tag der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt an. Die Europäische Kommission erwartet, dass die Anforderungen wohl ab Herbst 2022 umzusetzen sind.

Nun gibt es auch die Taxonomie-Verordnung und die Offenlegungsverordnung. Wie spielen sie mit MiFID II zusammen?

Die Offenlegungsverordnung stellt neue Transparenzanforderungen an Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater. Diese müssen offenlegen, wie beispielsweise Nachhaltigkeitsrisiken in ihre Investitionsprozesse einbezogen werden. Es geht aber auch um Transparenz bei der Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen in Prozessen und bei Finanzprodukten. Die Taxonomie-Verordnung dagegen legt Kriterien dafür fest, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig gelten kann. Dazu gehört unter anderem, einen aktiven Beitrag zu mindestens einem von sechs definierten Umweltzielen zu leisten. Mit diesen Kriterien wird beabsichtigt, den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition zu bestimmen. Die geplante Änderung der MiFID II, die Anforderungen der Taxonomie-Verordnung und der Offenlegungsverordnung greifen in bestimmten wesentlichen Bereichen ineinander. So verweist die Taxonomie-Verordnung in einigen Paragrafen auf die Offenlegungsverordnung; diese geht beim Begriff „nachhaltige Investitionen" auf die Umweltziele der Taxonomie-Verordnung ein, und die Änderungen der MiFID II beziehen über die drei Kategorien zur Nachhaltigkeitspräferenz wiederum die Taxonomie- und die Offenlegungsverordnung ein.

»Finanzinstrumente, die künftig empfohlen werden, müssen die individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden berücksichtigen.«

Das Interview aus dem Juli 2021 wurde mit freundlicher Genehmigung von ECOreporter adaptiert. Weitere Info unter www.ecoreporter.de

SO SOLL DIE BERATUNG NACHHALTIGER WERDEN

EU setzt neue Anforderungen bei der Geeignetheitsprüfung um.

Gestützt auf das Pariser Klimaabkommen von 2016 und die Agenda 2030 der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung, schafft die EU-Kommission einen rechtlichen Rahmen, der die Aspekte Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (englisch: Environment, Social, Governance, kurz ESG) in den Mittelpunkt des Finanzsystems stellt.
Mit den legislativen Maßnahmen sollen drei Ziele erreicht werden:

- Umlenkung privaten Kapitals in nachhaltige Investitionen
- Förderung von Transparenz und Langfristigkeit
- Einbettung von Nachhaltigkeit in das Risikomanagement von Unternehmen.

Bereits seit dem 10. März 2021 gilt die sogenannte Offenlegungsverordnung, die unter anderem Wertpapierfirmen und Kreditinstitute, die Vermögensverwaltung oder Anlageberatung erbringen, und Versicherungsunternehmen, die Versicherungsanlageprodukte (Insurance-based Investment Product, IBIP) anbieten, verpflichtet.
Jene müssen darlegen, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei Investitions- und Beratungsprozessen einbezogen werden und ob die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen der Anlageentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigt werden. Es ist zu begründen, falls das nicht der Fall ist.

Stufenweise Erhöhung der Transparenz

Auf Produktebene ist anzugeben, ob es sich um ein nicht nachhaltiges Finanzprodukt, ein ESG-Strategieprodukt (Artikel 8 Offenlegungs-VO) oder ein Impact-Produkt (Artikel 9 Offenlegungs-VO) handelt. Vorderstes Ziel ist, Anleger bei ihrer Investition vollständig darüber zu informieren, ob es sich um nachhaltige Produkte oder um nachhaltige Kriterien berücksichtigende Produkte handelt oder nicht. Durch die Vereinheitlichung von Art und Umfang der Informationen sollen Produkte zudem besser miteinander verglichen werden können.
Die Transparenz wird für Anleger schrittweise erhöht. Ab dem 1. Januar 2022

müssen wesentliche Teile der Taxonomie-Verordnung angewendet werden. Diese enthält die Kriterien zur Bestimmung, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig einzustufen ist (Taxonomie), um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition ermitteln zu können. Mit der Verordnung werden Finanzmarktteilnehmer, die ein Finanzprodukt als ökologisch vermarkten wollen, verpflichtet, über den Anteil an ökologisch nachhaltigen Investitionen im Sinne der Verordnung in ihrem Portfolio zu berichten. Ab August 2022 schließlich muss das Thema Nachhaltigkeit aktiv in die Geeignetheitsprüfung einbezogen werden, sowohl bei der wertpapierbezogenen Anlageberatung und Vermögensverwaltung als auch bei der Beratung über Versicherungsanlageprodukte. Grundlage hierfür sind die überarbeiteten Versionen der Delegierten Verordnungen zu MiFID II und IDD.

Nachhaltigkeitspräferenzen in der Beratung

Die Kunden müssen künftig gefragt werden, ob sie bei ihrer Investitionsentscheidung Nachhaltigkeitspräferenzen berücksichtigt wissen wollen. Drei Kategorien von Finanzinstrumenten sollten integraler Bestandteil der Nachhaltigkeitspräferenzen sein:

- Sie sollen einen Mindestanteil an nachhaltigen Investitionen in Wirtschaftstätigkeiten beinhalten.
- Sie sollen nach der Taxonomie-Verordnung als ökologisch nachhaltig gelten oder
- die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigen.

Der Kunde bestimmt, mit welchen Elementen diese Berücksichtigung nachgewiesen wird. Bei der Beratung sollen erst die anderen Anlageziele, der Zeithorizont und die individuellen Umstände der Kunden bewertet werden, bevor ihre potenziellen Nachhaltigkeitspräferenzen abgefragt werden. Durch diese Reihenfolge bei der Abfrage soll während einer Beratung verhindert werden, dass Finanzinstrumente oder Strategien so dargestellt werden, als stünden sie mit Nachhaltigkeitspräferenzen in Einklang, wenn dies in Wirklichkeit nicht der Fall ist. Dem Kunden muss erläutert werden, wie sich Finanzinstrumente, mit denen nachhaltige Investitionen in Wirtschaftstätigkeiten angestrebt werden und die für eine Empfehlung als den individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden entsprechend infrage kommen könnten, von anderen Finanzinstrumenten unterscheiden.

Der Kunde soll im Nachgang zu einer Anlageempfehlung die Angaben zu seinen Nachhaltigkeitspräferenzen anpassen können.

Der Kunde soll im Nachgang die Möglichkeit haben, die Angaben zu seinen Nachhaltigkeitspräferenzen anzupassen, um Empfehlungen an ihn auch dann zu ermöglichen, wenn Finanzinstrumente den angegebenen Nachhaltigkeitspräferenzen nicht entsprechen. In der Geeignetheitserklärung ist dies entsprechend zu dokumentieren. Jeder Kunde ist frei in der Entscheidung, ob und inwiefern er Nachhaltigkeitsaspekte bei der Kapitalanlage berücksichtigt wissen will.

Selbstauskunft mit Nachhaltigkeitspräferenzen

Bei Bestandskunden soll eine Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen bei der nächsten regelmäßigen Aktualisierung ihrer Angaben (Selbstauskunft) erfolgen. Es ist nicht erforderlich, zum Inkrafttreten der neuen Regelungen eine neue Selbstauskunft von allen Kunden einzuholen. Wertpapierfirmen, die Finanzinstrumente konzipieren und vertreiben, müssen künftig angeben, an welche Kundengruppe mit nachhaltigkeitsbezogenen Zielen das Finanzinstrument vertrieben werden soll.

Zu beachten ist, dass schon heute Nachhaltigkeitsrisiken in der Anlageberatung zu beachten sind. Als Nachhaltigkeitsrisiken definiert die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht „Ereignisse oder Bedingungen aus dem Bereich Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung (Environmental, Social and Governance – ESG-Risiken), deren Eintreten tatsächlich oder potenziell erheblich negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation eines Unternehmens haben können“. Nachhaltigkeitsrisiken stellen danach keine neue oder separate Risikoart dar, sondern es handelt sich um Faktoren, die auf die bekannten Risikoarten einwirken und zu deren Wesentlichkeit beitragen. *s/*

Verordnungen der EU

- **Offenlegungsverordnung:** Verordnung (EU) 2019/2088 des EU-Parlaments und des Rates vom 27. November 2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor
- **Taxonomie-Verordnung:** Verordnung (EU) 2020/852 des EU-Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088

Ihre Ansprechpartnerin

Sarah Lemke
Syndikusanwältin
slemke@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-389

KEINE TRETMINEN IM BESTAND

Wie gehen deutsche Versicherer mit den ESG-Kriterien um?

Ein Begriff ist seit geraumer Zeit aus dem Leben allgemein und der Finanzdienstleistung im Speziellen nicht mehr wegzudenken: Nachhaltigkeit. Die Kundennachfrage nach Kapitalanlagen und Versicherungen, die nachhaltig agieren, steigt. Und Beratende müssen ihre Kunden über die Nachhaltigkeit der Produkte aufklären.

Carola Schroeder, Vorstand bei der Barmenia und zuständig unter anderem für die Kapitalanlagen, sagte dazu im Podcast „Netfonds Versicherungstalk", man habe in ihrem Haus für nachhaltiges Handeln den Begriff „enkelgerecht" geprägt. Der kommt der Definition der Vereinten Nationen aus dem Jahr 1987 recht nahe. Eine eigens eingerichtete Kommission, geleitet von der damaligen norwegischen Ministerpräsidentin Gro Harlem Brundtland, kam zu folgendem Ergebnis: „Dauerhafte (nachhaltige) Entwicklung ist Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können."

Als Standard für nachhaltiges unternehmerisches Handeln hat sich die Formel ESG etabliert. Sie wurde 2006 von den Vereinten Nationen als freiwillige Selbstverpflichtung der Finanzbranche formuliert. Was steckt dahinter? ESG steht für „Environment" (Umweltverträglichkeit) „Social" (Soziales) und „Governance" (Unternehmensführung). Firmen, die nach

ESG-Kriterien handeln, engagieren sich unter anderem für den Umweltschutz, reduzieren Emissionen, nutzen und fördern erneuerbare Energien und schonen Rohstoffe.
Diese Unternehmen handeln sozial, indem sie zum Beispiel Wert auf Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz legen, sich für faire Arbeitsbedingungen einsetzen und ohne jegliche Kinderarbeit oder sonstigen Zwang operieren. Und zu guter Letzt handeln sie in der Unternehmensführung nach ethisch vertretbaren Grundsätzen, verhindern Korruption, haben einen unabhängigen Aufsichtsrat, Compliance und arbeiten mit einem Risikomanagement.

Handfeste finanzielle Interessen

Das alles geschieht aus gutem Grund. Alleine die Frage des Klimawandels gebietet es, dass Kapitalanleger genau überlegen, wie sie die Kundengelder anlegen. Der AXA Future Risks Report 2021 hat die Risiken des Klimawandels weltweit an die Spitze der Rangliste gestellt.
Insofern kommen neben den ehrenwerten Motiven einer ethischen Unternehmensführung zunehmend auch handfeste finanzielle Interessen dazu, den Klimawandel so gut es geht aufzuhalten. Die gute Nachricht für die Versicherten verkündet Schroeder, wenn sie sagt: „Nachhaltigkeit bringt gleiche Renditen." Und das könne sie auch belegen, denn ihr Haus handele bereits seit vielen Jahren bei Kapitalanlagen streng nach den ESG-Kriterien.
Die Hoffnung ist, dass die freiwillige ESG-Selbstverpflichtung ernst genommen und nicht ausgehöhlt wird. Der Markt muss darauf achten, dass Produkte, die vorgeben, nach ESG-Kriterien zu handeln, das auch tatsächlich tun. Und zwar umfassend. Ansonsten droht mittelfristig eine weitere Regulierung in der Finanzdienstleistung. Vermittelnde und Kunden müssen sich darauf verlassen können, dass Nachhaltigkeit auch tatsächlich gelebt und nicht nur feigenblattartig etikettiert wird.
Doch es wird schon viel getan. „Wir versuchen als Haus insgesamt den Gedanken zu leben", sagt Dietmar Bläsing, Sprecher des Vorstands beim VOLKSWOHL BUND, im Netfonds Versicherungstalk. „Unser Geschäftsmodell Versicherungen ist an sich schon nachhaltig", ergänzt er. Das liege daran, dass die Verhinderung von Altersarmut oder die finanzielle Ausstattung beim Verlust der Arbeitskraft bereits nachhaltiges Handeln sei.
Man habe auch beim Bau der Hauptverwaltung als Passivhaus vor zehn Jahren auf Nachhaltigkeit geachtet und weitere ESG-Kriterien berücksichtigt, zum Beispiel mit der hauseigenen Kita und weiteren Maßnahmen zur Mitarbeiterzufriedenheit. Er sieht aber auch die Verantwortung im Umgang mit den anzulegenden Vermögen. „In der Kapitalanlage schauen wir seit Jahren, dass wir keine Tretminen im Bestand haben", sagt er mit etwas Stolz. Zur Transparenz trägt bei, dass sich der VOLKSWOHL BUND halbjährlich durch die imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH prüfen lässt. Jede Anlage wird daraufhin gecheckt, ob sie den ESG-Kriterien standhält. Wenn nicht, wird sie schnellstmöglich ausgetauscht. Die Nachhaltigkeitsberichte sind alle auf der Website einsehbar, ebenso wie bei den anderen Gesellschaften.
„Es liegt an uns selber, wie gut es uns gelingt, offen und transparent damit umzugehen", sagt Eric Bussert, Vorstandsmitglied der HanseMerkur, zur Frage, ob eine neue Regulierung drohe, wenn mit den ESG-Kriterien zu schwammig umgegangen wird. Sein Haus ist der 2019 von den Vereinten Nationen ins Leben gerufenen Net-Zero Asset Owner Alliance (AOA) beigetreten.

Das Thema ist bei Vermittelnden präsent. Auch wenn beim Kundeninteresse noch Luft nach oben ist.

Keine Renditeeinbußen durch ESG

Ziel dieses Netzwerks der weltweit größten Kapitalanleger ist es, bis 2050 die CO_2-Emissionen ihres gesamten Anlageportfolios auf netto null zu reduzieren. Er will gar keinen Sonderapplaus dafür, sondern verweist darauf, dass viele andere ebenfalls aktiv sind. „Es muss ja nicht unbedingt der Fall sein, dass nachhaltiges Investment weniger Rendite bringt", kommt er zur selben Erkenntnis wie Barmenia-Vorstand Schroeder.
Das Thema ist bei Vermittelnden präsent. Auch wenn beim Kundeninteresse noch Luft nach oben ist. Markus Drews, CEO von Canada Life Europe, berichtet, dass ihnen die Kunden mit Nachfrage nach ESG-konformen Anlagen nicht gerade die Türen einrennen würden. Seit März ist die Transparenzverordnung in Kraft. Auch unabhängig davon kann man als Bewohnerin und Bewohner dieses Planeten hinter dem Nachhaltigkeitsgedanken stehen und dessen Einhaltung befürworten. Umso wichtiger, dass über die Maßnahmen der Gesellschaften transparent berichtet wird. Denn wie immer gilt: Fakten helfen gegen komische Gefühle. *ob*

Ihr Ansprechpartner

Oliver Bruns
Senior Key Account Manager – Social Media & Podcast
obruns@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-188

NEU: DIGITALE DEPOT-ERÖFFNUNG BEI DAB

Wir arbeiten aktuell an einer digitalen Depoteröffnungsstrecke für die DAB, im Laufe des vierten Quartals wird sie freigeschaltet. Hier stellen wir künftig einen komplett digitalen Antragsprozess dar, in dessen Rahmen auch die Kundendaten an die DAB digital übergeben werden. Das Ergebnis ist eine sehr schnelle Depoteröffnung, für die sogar extra ein besonderes Konditionsmodell mit einer Acht-Euro-Flatfee ausgehandelt wurde. Die Antragsstrecke steht für Beratungsdepots in den Varianten Einzel und Gemeinschaft zur Verfügung und kann über finfire aufgerufen werden. Perspektivisch soll die Antragsstrecke auch um VV-Depots erweitert werden. Ergebnis: ein voll digitaler Antragsprozess, über welchen eine Depoteröffnung erfolgen kann, sobald die Legitimation vorliegt – innerhalb weniger Minuten, wenn sie via Video- oder PostIdent erfolgt. Nutzen Sie das digitale Angebot! So werden nicht nur Nacharbeiten vermieden, sondern auch die Prozesse beschleunigt.

RÜCKBLICK AUF MIGRATION EBASE/AAB

Da wir mit finfire die Datenverarbeitung selber steuern, konnten wir eine zügige Anzeige der migrierten Depots analog der alten Zuordnung gewährleisten. Die alten AAB-Depots können nach wie vor in der Depotanalyse angezeigt werden, sodass Sie Ihren Kunden weiterhin eine Übersicht über die gesamte Entwicklung bieten können. Zu Beginn fehlten leider einige Depots, und auch die Sichtvollmachten für Wertpapierdepots wurden nicht korrekt übernommen, was eine händische Korrektur seitens ebase erforderlich machte. Insgesamt sind wir aber mit dem Ablauf zufrieden und freuen uns künftig die Sparte „Augsburg" bei der ebase anbieten zu können. Für bestimmte Depotkonstellationen ist diese sogar günstiger! Sprechen Sie uns an, wir stehen Ihnen gerne beratend zur Seite.

FINFIRE-ANTRAGSSTRECKE BEGEHRT

Schon wenige Monate nach dem Livegang haben wir fünf Mal so viele Antragsstrecken in finfire wie in AdWorks. Die Formulararten unterscheiden sich dabei wesentlich: Wo wir Ihnen früher nur Standardanträge anbieten konnten, stehen nun eine Vielzahl unterschiedlichster Formulare zur Nutzung bereit. Beginnend bei den bankeigenen Formularen für Stammdatenänderungen bis hin zu Depotüberträgen ist fast alles dabei. Bitte beachten Sie auch die spezifischen Abwicklungshinweise, die Ihnen helfen, fehlerfreie Depoteröffnungsanträge ohne Nacharbeiten zu generieren! Wir empfehlen die Nutzung der Strecken, die stetig ausgebaut und verbessert werden. Haben Sie Hinweise zu den Antragsstrecken, schicken Sie gern eine Mail an **formularwizard@netfonds.de**. Wir danken für Ihre Unterstützung!

UNGENUTZTES POTENZIAL

Mitte September wies die Netfonds Gruppe einen Gesamtbestand von

693.750.127 Euro

auf den Abwicklungskonten aus. Da die Einlagegrenzen seitens der Depotstellen sukzessive abgesenkt werden, empfehlen wir dieses ungenutzte Investmentpotenzial zu nutzen. Sie können die Bestände Ihrer Kunden auf der Investment-Startseite in finfire einsehen.

SPAREN SIE SICH DEN POSTWEG

Die Zeiten der postalischen Einreichung von Depoteröffnungsanträgen nähern sich mehr und mehr dem Ende. Bei der FFB steht der fundautomat zur Verfügung, und auch für offline erzeugte Depoteröffnungsanträge der FFB und FodB besteht eine Schnittstelle zur digitalen Antragsübermittlung. Diese wird mehr und mehr genutzt! 80 bis 90 Prozent aller Depoteröffnungsanträge der FFB und FodB erreichen uns auf digitalem Wege. Für die digitale Übermittlung steht Ihnen unser Uploadtool auf der Startseite von fundswarePRO zur Verfügung. Scrollen Sie ganz nach unten und Sie finden das Uploadtool rechts. Wählen Sie die Bank und die Datei aus und klicken Sie dann auf Absenden.

comdirect erweitert digitale Depoteröffnungen

Viele von Ihnen nutzen bereits den vollständig digitalen Antragsprozess für Einzeldepots, der für Gemeinschaftsdepots folgt Anfang 2022. Die Legitimation kann nun auch von Ihnen durchgeführt werden, alternativ über Post- oder Videoident. Die Kosten dafür trägt die comdirect. Wer das Verfahren noch nicht kennt, sollte uns unbedingt darauf ansprechen.

3 Fragen an ...

Janna Hansen,
Leiterin Abwicklungsservice Investment

Was ist Ihre Aufgabe bei Netfonds?

Als Teamleiterin organisiere ich die Arbeitsabläufe im Abwicklungsservice und versuche, unsere Prozesse und Strukturen zu optimieren, damit wir unseren Partnern optimalen Service bieten können. Darüber hinaus bin ich im Tagesgeschäft Ansprechpartnerin für Fragen rund um die Abwicklungsmodalitäten verschiedener Depotbanken.

Welche Praxistipps haben Sie für unsere Partner?

Nutzen Sie nach Möglichkeit digitale Einreichungswege, wo diese vorhanden sind. Sie können dadurch die Postwege und das damit verbundene Verlustrisiko minimieren sowie die Depoteröffnung beschleunigen.

Was sind die größten Herausforderungen in den kommenden Monaten?

Wir erleben gerade viele Veränderungen, sowohl personeller Natur als auch in den Arbeitsabläufen selber. Wir versuchen, so viele Prozesse wie möglich zu digitalisieren. Hier müssen wir einiges mit den Banken neu abstimmen und haben mit finfire die ideale Basis dafür geschaffen, die wir nun ausbauen müssen.

V-BANK JETZT AUCH FÜR 34F-BERATER!

V-BANK
Die Bank der Vermögensverwalter

Wir freuen uns sehr, dass wir nun auch im 34f-Bereich mit der V-BANK zusammenarbeiten. Sie hat ihr Geschäftsmodell auf die Depot- und Kontoführung sowie Wertpapierabwicklung für unabhängige Vermögensverwalter und ausgewählte Kunden wie Family Offices ausgerichtet. Ihre Vorteile: Bei der V-Bank als Vollbank können Ihre Kunden (sofern ein Onlinezugang mit Handelsrecht eingeräumt wird) selbstständig Wertpapiere ordern. Außerdem ist die V-BANK deutlich flexibler bei der Depoteröffnung für gebietsfremde Personen und sehr serviceorientiert. Der angebotene digitale Eröffnungsprozess beschleunigt die Antragsprüfung, so erfolgt die Depoteröffnung schneller. Bei Interesse an einer Kooperation sprechen Sie uns gerne an.

SO VERMEIDEN SIE NEGATIV-ZINSEN FÜR IHRE KUNDEN!

Tipps vom erweiterten Team des Netfonds-Abwicklungsservice

Verwahrentgelte

Depotbank	comdirect	DAB	ebase	FFB	FodB	V-BANK
Ab welchem Bestand bei €?	50.000 € (seit 1. Juli 2021)	Einlage-quote > 15 %	1.000 €	100.000 €	Individuell	500.000 €
Höhe des Verwahrentgelts	0,50 % p. a.	0,50 % p. a.	0,50 % p. a.	0,50 % p. a.	Individuell	0,50 % p. a.

Wir erfreuen uns seit Jahren stetig steigender Antragszahlen. Um dem Auftragsvolumen gerecht zu werden, haben wir unser Team im Netfonds-Abwicklungsservice vergrößert. Sie erreichen uns weiterhin über die bekannte E-Mail-Adresse **abwicklungsservice@netfonds.de** sowie unter Telefon **(0 40) 82 22 67-230**.
Um die Arbeitsabläufe etwas klarer zu strukturieren und auch die neuen KollegInnen optimal in die Prozesse einzuarbeiten, haben wir uns entschlossen, das in der Vergangenheit bereits erfolgreiche Konzept expliziter Ansprechpersonen zu einzelnen Banken wieder aufleben zu lassen (siehe Kasten).

Die neuen Zuständigkeiten im Abwicklungsservice

- Teamleitung und Spezialbanken: **Janna Hansen**
- DAB und FodB: **Birgitt Brock** und **Lisa Willmes**
- comdirect und DWS: **Julia Stier** und **Marco Stier**
- ebase und FFB: **Aneta Reuter** und **Jenifer Schneider**
- Vermögensverwaltung: **Alexander Adamy** und **Henrik Swaton**
- Bestandsübertragung und Anbindung: **Meryem Fehlberg, Denise Friedrichs** und **Angelika Payer**

Wir möchten diesen Artikel außerdem nutzen, um Sie noch einmal auf die unterschiedlichen Verwahrentgelte aufmerksam zu machen (siehe Tabelle). Mit Stand September 2021 lagen bei uns 693.750.127 Euro unverzinst und zum Teil auch durch das Verwahrentgelt negativ verzinst auf den Abwicklungskonten der Kunden.

Minimieren Sie die Kosten!

Dazu gibt es verschiedene Ansätze. Zum Beispiel das VBTresorgeld, ein Angebot der V-BANK. Hier können Geldbeträge ab 200.000 Euro in einer Hochsicherheitstresoranlage der Prosegur in Deutschland eingelagert werden. Die Kosten dabei liegen bei 0,25 Prozent und ein Rückübertrag auf das Kundenkonto ist innerhalb eines Bankarbeitstages möglich. Außerdem ist das VBTresorgeld Eigentum des Kunden und genießt somit Insolvenzschutz. Die Beträge sind in voller Höhe gegen Diebstahl oder Zerstörung versichert.
Alternativ dazu ist aber auch die Anlage im Depot sinnvoll. Suchen Kunden nach einem „Geldparkplatz", greifen immer mehr Kolleginnen und Kollegen auf den mittlerweile über 200 Millionen Euro schweren Rücklagenfonds zurück. Er wurde konzipiert, um strategische und Bodensatzliquidität, die mittel- bis langfristig nicht benötigt wird, vor Negativzinsen zu bewahren und sie möglichst sicher, schwankungsarm und rentierlich zu investieren. Die Empfehlung lautet hier auf mindestens ein Jahr Anlagedauer. Weitere Fragen zu diesem Fonds beantwortet Ihnen gerne unser Produktmanager Silvan Nikuradse (**snikuradse@netfonds.de**).

Unsere Empfehlung

Sprechen Sie mit Ihren Kunden über die Anlage der Liquidität und ersparen Sie ihnen die Kosten. Wussten Sie schon, dass Sie den Gesamtbestand auf den Abwicklungskonten in finfire sehen können? Gehen Sie einfach auf die Startseite Investment. Dort sehen Sie, wie groß die Bestände in den Depots und auf den Abwicklungskonten Ihrer Kunden sind. *jha*

Kontakt

Abwicklungsservice Investment
abwicklungsservice@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-230

AUF DEN LETZTEN DRÜCKER

So können Sie zum Jahresende Steuern sparen.

Wie in jedem Jahr hat es in steuerlicher Hinsicht auch im Jahr 2021 im Hinblick auf die Einkünfte aus Kapitalvermögen zahlreiche Änderungen oder andere wichtige Entwicklungen gegeben. Zusätzlich ist es sinnvoll, weitere Überprüfungen obligatorisch am Jahresende vorzunehmen. Aus all diesen Punkten können sich Handlungsnotwendigkeiten ergeben.

Welche Maßnahmen können für Anleger sinnvoll sein?

Sparerfreibetrag: Anleger, die im Normalfall den Sparerfreibetrag von 801 Euro bzw. 1.602 Euro ausnutzen, sollten prüfen, ob auch der Freibetrag des Jahres 2021 bereits ausgenutzt ist. Sollte dies nicht der Fall sein, kann eine gezielte Realisierung von Gewinnen noch 2021 infrage kommen, da nicht ausgenutzte Sparerfreibeträge verfallen.

Verrechnung Verluste: Anleger, die 2021 bei einer Bank Gewinne, bei einer anderen Bank hingegen Verluste realisiert haben, können grundsätzlich eine Verrechnung über die Steuererklärung vornehmen lassen und somit gezahlte Steuern zurückerhalten. Hierzu ist es erforderlich, dass bei der Bank, bei der Verluste angefallen sind, bis zum 15. Dezember eine „Verlustbescheinigung" beantragt wird, die dem Finanzamt als Nachweis dient.

Totalverlust: Anleger, die 2021 einen „Totalverlust" von über 20.000 Euro erlitten haben, diesen aber aufgrund der seit 2020 bestehenden Verlustverrechnungsbeschränkung für Totalverluste auf 20.000 Euro nicht vollständig gegen Gewinne verrechnen können, sollten einen Einspruch gegen den Steuerbescheid prüfen. Zusätzlich ist zu beachten, dass die Verrechnung von Totalverlusten nicht über den Banktopf, sondern ausschließlich über die Veranlagung erfolgt.

Termingeschäfte: Anleger, die 2021 „Termingeschäftsverluste" erlitten haben, können diese seit 2021 nur noch gegen Termingeschäftsgewinne und Stillhalterprämien verrechnen lassen – und auch das nur noch in Höhe von 20.000 Euro pro Kalenderjahr. Die Verfassungsmäßigkeit dieses Gesetzes gilt als höchst zweifelhaft. Betroffene Anleger sollten daher einen Einspruch gegen den Steuerbescheid prüfen.

Aktienverluste: Anleger mit noch nicht ausgenutzten Aktienverlusten im Verlusttopf können Hoffnung schöpfen, da der Bundesfinanzhof starke Zweifel an der eingeschränkten Verrechnungsmöglichkeit solcher Verluste hat. Derzeit können Aktienverluste ausschließlich gegen Aktiengewinne verrechnet werden. Sind beim Anleger nicht ausgenutzte Aktienverluste einerseits und Gewinne aus Einkünften aus Kapitalvermögen mit Steuerabzug andererseits vorhanden, können die Betroffenen unter Verweis auf die anstehende gerichtliche Überprüfung Einspruch gegen den Steuerbescheid einlegen. Kippt die Verlustverrechnungsbeschränkung dann tatsächlich, ist eine nachträgliche Verrechnungsmöglichkeit aber unter Umständen nur dann gegeben, wenn bis zum 15. Dezember bei der Bank die „Verlustbescheinigung" für die Aktienverluste beantragt wurde, da sich für das Finanzamt andernfalls nicht ohne Weiteres feststellen ließe, ob diese Verluste nicht ab 2022 bereits auf Bankebene verrechnet wurden.

Ob es im Einzelfall sinnvoll ist, einen der genannten Schritte zu unternehmen, sollte im Vorweg mit dem Steuerberater abgeklärt werden. *tv*

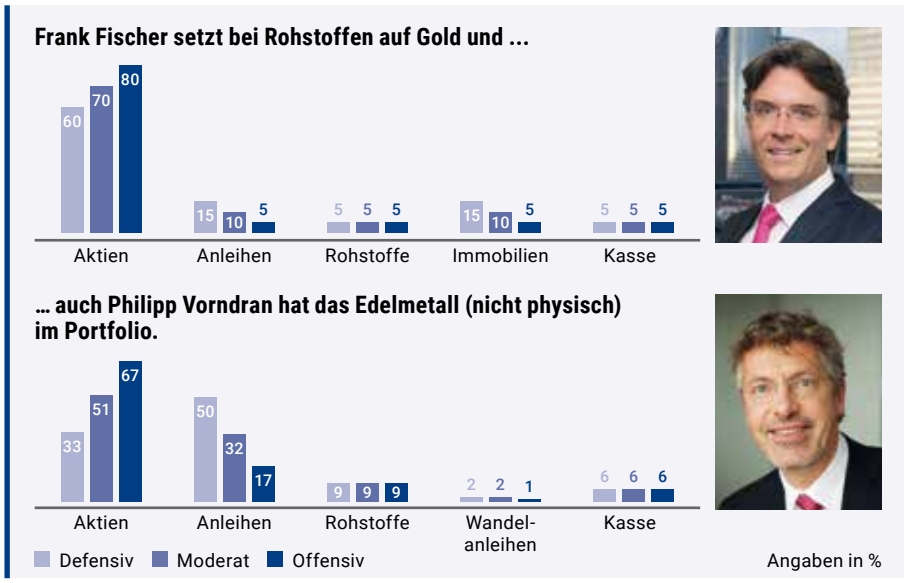
Ihr Ansprechpartner

Torsten Vetter
Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate
tvetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-319

BLICKE IN DEN MASCHINENRAUM

Wie Gäste von Netfonds WebTV jetzt anlegen

Netfonds WebTV bietet regelmäßig geballte Expertise und jede Menge Futter fürs Beratungsgespräch. Für zusätzlichen Mehrwert haben wir unsere Gäste um Anlagevorschläge für 500.000 Euro gebeten (Allokation: Stand 31. August 2021). Immerhin zwei lassen sich in die Karten schauen.



Frank Fischer, Shareholder Value Management:
„Wir sind überzeugte Aktieninvestoren. Da wir nach Qualitätsaktien ‚wunderbarer Unternehmen' suchen und grundsätzlich mit einem langfristigen Anlagehorizont investieren, liegt auch in unserer defensiven Variante der Aktienanteil bei 60 Prozent. Aktien mit guter Qualität können Volatilitäten und Drawdowns reduzieren. Stabilität verleihen vor allem Anleihen und Immobilien. Auch Gold ist ein Baustein, mit Blick auf die hohen Bewertungen halten wir aber nur einen Anteil von 5 Prozent zur Stabilisierung. Im moderaten Portfolio bauen wir den Aktienanteil weiter aus, im Gegenzug reduzieren wir die Anleihe- und die Immobilienposition. Gold als Stabilisator bleibt unverändert, die Kasseposition ebenfalls.
Unsere offensive Variante enthält einen Aktienanteil von 80 Prozent. Das wiederum mag für ein Aktienhaus wie Shareholder Value Management verhältnismäßig niedrig erscheinen. Allerdings gehen wir mit Blick auf die kommenden Monate von verstärkten Turbulenzen an den Börsen aus, da die Bewertungen sehr hoch sind und die Märkte vor allem von der Aussicht auf die anhaltende Zentralbankliquidität am Laufen gehalten werden. Sollten die Notenbanken eine Änderung ihrer Politik signalisieren, könnte das zu Unruhe führen. Von daher halten wir 80 Prozent für angemessen."

Philipp Vorndran, Flossbach von Storch:
„Früher sind defensive Anleger ohne Aktien ausgekommen. Diese Zeiten sind längst vorbei. Wer eine realistische Chance haben möchte, den langfristigen Kaufkraftverlust seines Ersparten zumindest auszugleichen, sollte auch in erstklassigen liquiden Sachwerten, in Aktien und Gold beispielsweise, disponiert sein. Dieses Erfordernis spiegelt das hier beschriebene Portfolio wider. Ganz wichtig: Die Allokation ‚atmet' zwar, der dahintersteckende Anlagegedanke ist jedoch langfristiger Natur – und nicht auf wenige Monate begrenzt. Das gilt auch für die anderen beiden Depotvorschläge. Wer sein Vermögen langfristig erhalten, besser noch mehren möchte, kommt nicht umhin, einen signifikanten Anteil in erstklassige liquide Sachwerte zu investieren, allen voran in Aktien. Die machen zusammen mit Gold etwa zwei Drittel des hier vorgestellten moderaten Portfolios aus und sind damit Abbild des aktuellen Niedrigzinsumfelds. An dem dürfte sich allzu bald nichts ändern.
Der Aktienanteil im offensiven Depot spiegelt die Einsicht wider, dass sich langfristig attraktive Renditen vor allem am Aktienmarkt erzielen lassen. Bei Anleihen gilt es, sehr opportunistisch vorzugehen – auf Gelegenheiten warten, die im besten Falle als solche erkennen und nutzen. Buy and Hold funktioniert bei Bonds nicht mehr." *cn*

Ihr Ansprechpartner

Peer Reichelt
Vorstand Netfonds AG
preichelt@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-375

WERBUNG

Deshalb investiert der **JPMorgan Investment Funds – Global Dividend Fund** (WKN A1JQFE, A (div) –EUR) weltweit in Aktien mit attraktiven Dividenden. Diese können im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine Alternative zu den verschwundenen Zinsen sein. Das Fondsmanagement legt vor allem in Unternehmen an, die in der Vergangenheit verlässlich ihre Dividendenzahlungen steigern konnten, mischt aber auch Wachstumsaktien und Aktien mit hohen Dividendenrenditen bei. Mit dieser erprobten Strategie konnte der Fonds seit Auflegung vor über 10 Jahren eine äußerst erfolgreiche Wertentwicklung erzielen.

Erfahren Sie mehr unter **www.jpmorganassetmanagement.de**

LET'S SOLVE IT®

J.P.Morgan
Asset Management

Verluste sind möglich. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung.

Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Die hierin enthaltenen Informationen stellen weder eine Beratung noch eine Anlageempfehlung dar. Das Eintreffen von Prognosen kann nicht gewährleistet werden. Bei sämtlichen Transaktionen sollten Sie sich auf die jeweils aktuelle Fassung des Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen sowie lokaler Angebotsunterlagen stützen. Diese Unterlagen sind ebenso wie die Jahres- und Halbjahresberichte und die Satzungen der in Luxemburg domizilierten Produkte von J.P. Morgan Asset Management kostenlos auf Deutsch erhältlich beim Herausgeber und bei der deutschen Informationsstelle, JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt, bei Ihrem Finanzvermittler sowie unter http://www.jpmorganassetmanagement.de. Unsere EMEA-Datenschutzrichtlinie finden Sie auf folgender Website: www.jpmorgan.com/emea-privacy-policy. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist auf Deutsch abrufbar unter https://am.jpmorgan.com/de/anlegerrechte. J.P. Morgan Asset Management kann beschließen, den Vertrieb der kollektiven Investments in Übereinstimmung mit Artikel 93a der Direktive 2009/65/EC und Artikel 32a of Direktive 2011/61/EU zu widerrufen.

LV-JPM53313 | 09/21 | 09w2212209135824

AUF DER SIEGESSTRASSE

Warum Expresszertifikate derzeit so erfolgreich sind

Im Deutschen Derivate Verband (DDV) haben sich nahezu alle wesentlichen Zertifikate-Emittenten zusammengeschlossen. Neben der Interessenvertretung der Emittenten hat der DDV die Aufgabe übernommen, die Markttransparenz zu erhöhen. So veröffentlicht der DDV einmal monatlich die kumulierten ausstehenden Volumina seiner Mitglieder. Diese Statistik ist besonders deshalb interessant, weil nicht nur das Gesamtvolumen, sondern zusätzlich die Volumensaufteilung auf die einzelnen Zertifikatetypen ersichtlich wird (siehe Grafik). Dabei fällt auf, dass sich in den zurückliegenden Jahren das Gesamtvolumen vergleichsweise wenig verändert hat. Innerhalb der Zertifikatearten kam es jedoch zu signifikanten Verschiebungen.

Einen fulminanten Volumenzuwachs konnte dabei insbesondere das Segment der Expresszertifikate verzeichnen. Ausgehend von einem Volumen von rund 4,6 Milliarden Euro im November 2014 war eine kontinuierliche Steigerung bis auf 20 Milliarden Euro im April 2021 zu verzeichnen. Somit stieg der Anteil der Expresszertifikate am Gesamtvolumen der Anlagezertifikate der DDV-Mitglieder in rund 6,5 Jahren von 6,4 auf 33 Prozent an.

Besonderheit Expressmechanismus

Betrachten wir zunächst die Charakteristika von Expresszertifikaten. Wie andere Anlagezertifikate auch werden sie von einem Emittenten, in aller Regel einer Bank, herausgegeben. Der Basiswert des Zertifikats gibt an, von welchem Wertpapier die Rückzahlungshöhe abhängt. Zumeist handelt es sich hierbei um eine einzelne Aktie oder einen Aktienindex. Die Laufzeit von Expresszertifikaten ist ebenso wie bei den meisten anderen Anlagezertifikaten begrenzt. Die Besonderheit von Expresszertifikaten ist dabei jedoch der Expressmechanismus. Er besagt, dass es neben dem eigentlichen Fälligkeitsdatum der Zertifikate an einem oder mehreren Terminen zusätzlich die Möglichkeit einer vorzeitigen Rückzahlung gibt. Dies ist regelmäßig dann der Fall, wenn der Basiswert des Zertifikats zu einem der Termine der vorzeitigen Tilgungsmöglichkeit gestiegen oder – je nach konkreter Ausgestaltung des Zertifikats — zumindest nicht zu stark gefallen ist. Die genauen Rahmenbedingungen für das Eintreten einer vorzeitigen Fälligkeit werden ebenso wie alle weiteren Charakteristika des Papiers in den Zertifikatebedingungen geregelt.

Die Ausgestaltung von Expresszertifikaten ist ausgesprochen vielfältig: Erträge können durch Fixkupons, Eventualkupons (mit oder ohne Nachzahlmechanismus) oder sich erhöhende Rückzahlungsgewinne entstehen. Das Kapital wird am Ende zumeist gesichert, sofern die Verluste des Basiswerts nicht zu hoch ausfallen. Höhe und Art des

Risikopuffers sind je nach konkreter Ausgestaltung des Zertifikats sehr unterschiedlich. Als gängige Puffervarianten sind entweder kontinuierlich betrachtete Barrieren oder Stichtagsbetrachtungen üblich. Unter Umständen wird im Verlustfall die Verlusthöhe durch einen Airbagpuffer reduziert.

Als Erfolgsfaktoren für den starken Volumenzuwachs von Expresszertifikaten sind nachstehende Punkte besonders bedeutsam:

- Durch die äußerst flexiblen Ausgestaltungsmöglichkeiten lassen sich passgenaue Produkte für nahezu jede Marktmeinung und für jeden Anlegertyp finden. Somit ist ein Einsatz von Expresszertifikaten bei breiten Anlegerschichten problemlos möglich.
- Die Möglichkeit einer vorzeitigen Fälligkeit wird vom Anleger häufig positiv – quasi als zusätzliche Chance – gesehen. In den allermeisten Fällen ist ein solches Ereignis allerdings isoliert betrachtet aus Anlegersicht von Nachteil, da vorzeitige Fälligkeiten genau dann stattfinden, wenn der Basiswert angestiegen ist. Ein solcher Anstieg hätte die künftige Verlustgefahr bei einem nicht fällig gewordenen Zertifikat spürbar verringert. Somit ist im Grunde der Mechanismus der vorzeitigen Fälligkeit per se ungünstig. Jedoch steckt in diesem Nachteil gleichzeitig die Möglichkeit einer Verbesserung der Produktkonditionen, da die „Gefahr" der vorzeitigen Fälligkeit mit dem damit verbundenen Wiederanlagerisiko es dem Emittenten ermöglicht, deutlich attraktivere Kupons zu zahlen (siehe Kasten).
- Eine Besonderheit von Expresszertifikaten besteht darin, dass eine vorzeitige Fälligkeit für den Anleger automatisch ein positives Ergebnis seiner Anlage auslöst. Die Eigenschaften von Expresszertifikaten bewirken somit sehr häufig, dass der Anleger sich in psychologischer Hinsicht über eine Vielzahl kleinerer Erfolgserlebnisse freuen kann. Die Folge hieraus ist, dass sich Anleger mit fälligen Expresszertifikaten höchstwahrscheinlich für eine Reinvestition in dieselbe Produktgattung entscheiden werden.
- Auch aus Beratersicht gibt es Vorteile. Entscheidet sich der Kunde dafür, einen Fonds zu erwerben, ist dies in aller Regel eine mittel- bis langfristige Entscheidung. Da die Fondsstrategie sich in aller Regel nicht täglich ändert, ist es für den Berater gar nicht einmal so leicht, mit seinem Kunden im Gespräch über Finanzthemen zu bleiben. Expresszertifikate bieten hier hingegen mannigfache Gelegenheiten, da es an den Bewertungstagen, die zu einer vorzeitigen Fälligkeit führen können, in jedem Fall einen Gesprächsanlass mit dem Kunden gibt. Kommt es zu einer vorzeitigen Fälligkeit, hat der Berater zudem die Möglichkeit für ein Neugeschäft, unter Umständen verbunden mit der Vereinnahmung einer Marge.

Unser Fazit: Die Beliebtheit der Expresszertifikate kommt nicht von ungefähr. Der Zuspruch für diese Produktgattung dürfte sich weiter fortsetzen. Allerdings sollten Berater bedenken, dass die Gewinnchancen für Anleger bei Expresszertifikaten oft vergleichsweise gering sind. Umso wichtiger ist es, darauf zu achten, dass nicht durch einige wenige Geschäfte sehr hohe Verluste entstehen, die die zuvor erzielten Gewinne zunichtemachen. Daher sollten bei der Auswahl der Papiere Höhe und Qualität des Risikopuffers eine wesentliche Rolle spielen. *tv*

So wirkt sich ein Expressmechanismus aus

Identische Produktparameter:

- Basiswert EURO STOXX 50
- Laufzeit drei Jahre
- jährliche feste Zinszahlung
- stichtagsbezogene Barriere am Laufzeitende bei 70 % vom Startlevel
- Verlust wie Index, wenn EURO STOXX 50 am Ende unter 70 % vom Startlevel

Variabler Produktparameter – Variante 1:

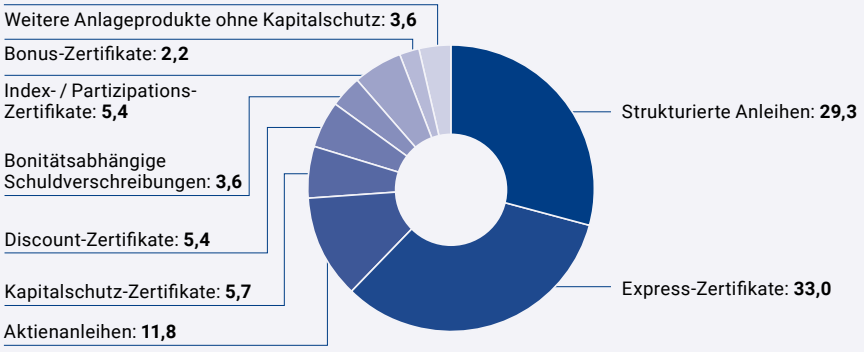
kein Expressmechanismus → **Zinshöhe 3 %**

Variabler Produktparameter – Variante 2:

mit Expressmechanismus, vorzeitige Tilgungsmöglichkeit nach Jahr 1 und Jahr 2, wenn EURO STOXX 50 dann oberhalb Startniveau → **Zinshöhe 3,80 %**

Quelle: Emittentenberechnung, Stand Juli 2021

Anlageprodukte nach Produktkategorien (Marktvolumen zum 30.04.2021)



Angaben in %

Quelle: DDV

Ihr Ansprechpartner

Torsten Vetter
Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate
tvetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-319

PHILIPP HAAS GEWINNT FUTURE FUNDSTAR

Erster Sieger im Wettbewerb der Nachwuchs-Fondsmanager prämiert

Philipp Haas: Gewinner des Wettbewerbs Future Fundstar 2021

Handelskammer Hamburg: Hier fand die Finalrunde statt.

In der Jury: Rainer Laborenz (Azemos), Peer Reichelt (Netfonds)

Im April 2021 startete erstmals der Future-Fundstars-Wettbewerb mit rund 30 angehenden Fondsmanagern. Die NFS Netfonds Financial Service GmbH war als Fondsauflage-Boutique und Haftungsdach-Anbieter für zukünftige Fondsberater und -initiatoren einer der vier Veranstalter. Das Investmentnews-Portal Fundview, der Vermögensverwalter Azemos aus Offenburg und Alpay Ece von der GSR Maklerverbund komplettierten den Reigen der Wettbewerbsinitiatoren.

Die Zwischenrunden mit zwölf ausgesuchten Teilnehmern wurden im Mai und Juni ausgetragen. Nahezu alle Nachwuchsfondsmanager stellten spannende und bereits erfolgreiche Konzepte und Strategien vor. Höhepunkt des Wettbewerbs war das Finale am 11. August auf dem erstmals wieder physisch abgehaltenen NFS-Sommerkongress in Hamburg (siehe Artikel Seite 128).

Am Ende traten im Finale vier Finalisten um ein Investment in Höhe von bis zu zwei Millionen Euro an. Dort ging es um das Investmentuniversum Globale Aktienstrategien. Die Fondsmanager Daniel Kröger, Philipp Haas, Christian Jagd und Arne Briest hatten für sich genommen alle sehr gute Strategien. Aus Sicht der Jury konnte letztendlich Haas mit dem besten Gesamtkonzept – auch in puncto Diversifikation und Risikomanagement – überzeugen.

Philipp Haas zählt zu den bekanntesten Persönlichkeiten in Sachen Social Media und Finanzbildung in Deutschland und hat bereits mehrere Sachbücher veröffentlicht. Seit 2012 erzielte seine Strategie bereits eine Rendite von über 1.100 Prozent mit einem maximalen

Drawdown (Verlust) von lediglich 16 Prozent. Der Mehrwert dabei liegt in einem echten Alpha-Ansatz. Weiterhin steht Haas' Strategie auch für Digitalisierung und Investmentthemen rund um die Einhaltung von ESG-Kriterien, die die Welt besser machen sollen. Das Chancen-Risiko-Verhältnis der Strategie und der relativ geringe maximale Verlust waren ein entscheidender Faktor für die Jury, sich mehrheitlich für Haas zu entscheiden.

Future Fundstars 2.0

Bereits in diesem Herbst startet Netfonds gemeinsam mit den drei weiteren Partnern eine Neuauflage des Future-Fundstars-Wettbewerbs, bei der Fondsboutiquen und Investmenttalente ihre Strategien in einem Pitch präsentieren. Auch der Gewinner dieses zweiten Wettbewerbs erhält ein Investment in Höhe von bis zu zwei Millionen Euro, sowie

»Mir geht es darum, eine bessere und fairere Lösung für die Geldanlage für alle zu schaffen und die Aktienkultur in Deutschland zu stärken.«

Philipp Haas

ein Marketingpaket von der comdirect. Zusätzlich vergibt onvista einen Sonderpreis für den nachhaltigsten Fonds. Der Sieger dieses nachhaltigen Sonderpreises darf sich über ein onvista-Mediapaket im Wert von 20.000 Euro freuen. Und NFS Netfonds als Haftungsdach steht gemeinsam mit der Schwestergesellschaft NFS Capital AG als Outsourcing-Dienstleister für das Portfoliomanagement bereit, um dem Sieger oder der Siegerin die Auflage eines eigenen Fonds zu ermöglichen.

Präsentation: Tim Habicht (Fundview) erläuterte die Wettbewerbsregeln.

Umsetzung der ersten Gewinnerstrategie als Fonds

Die Auflage des Haas Invest 4 Innovation Fonds erfolgte gemeinsam mit Axxion S.A. als KVG und der NFS Netfonds Financial Service GmbH zum 1. Oktober 2021. Die Investmentstrategie des Haas Invest 4 Innovation Fonds umfasst neben zehn Kernpositionen ein breit diversifiziertes Anlageuniversum. Es besteht aus qualitativ hochwertigen Wachstumsunternehmen verschiedener Branchen und Regionen.

Damit ermöglicht Haas als Berater des Fonds einem breiten Publikum erstmalig den Zugang zu seiner privaten Investmentstrategie in einem aktiv gemanagten Fondsportfolio. Bereits seit 2012 können Anleger Haas' Handelsideen auf der Social-Trading-Plattform wikifolio folgen und an der langfristig positiven Wertentwicklung teilhaben. Die Strategie – Titelauswahl, Gewichtung und Risikosteuerung im Fonds – basiert auf von Haas eigens entwickelten Analysemodellen. Um aussichtsreiche Unternehmen nach ihrem langfristig fairen Gewinnmultiple bewerten zu können, wendet Haas das sogenannte „faire Kurs-Gewinn-Verhältnis" (KGV) an, seine persönliche Weiterentwicklung der bekannten KGV-Kennzahl. Dazu betrachtet er die wichtigsten Kernfaktoren eines Unternehmens. Unter Berücksichtigung weiterer Subfaktoren entscheidet dann ein Qualitätsrating über die Aufnahme der Aktie ins Anlageuniversum.

Auf Basis der individuellen Bewertung kann ein Einzeltitel somit eine Gewichtung zwischen 0,5 und maximal 5 Prozent annehmen. Die Makro-Matrix komplettiert die Modellreihe und bestimmt die Ländergewichtung und Risikosteuerung.

Haas wird selbst mit einem Großteil seines liquiden Privatvermögens im Fonds investiert sein. „Mir geht es aber auch darum, eine bessere und fairere Lösung für die Geldanlage für alle zu schaffen und die Aktienkultur in Deutschland zu stärken", so Haas, der möglichst viel dazu beitragen möchte, dass mehr Menschen ihre Finanzen selber in die Hand nehmen und Spaß am Investieren haben. Der Haas Invest 4 Innovations Fonds ist bereits kurz nach der Auflage über alle wichtigen Depotbank-Plattformen für die Partner der Netfonds Gruppe vermittel- und handelbar. *pr*

FONDSDATEN

HAAS INVEST 4 INNOVATIONS FONDS	
WKN	**A3CY8R**
ISIN	**DE000A3CY8R7**
Erstausgabepreis	**50 Euro**
Laufende Kosten	**1,43 Prozent p. a.**
Agio	**maximal 3 Prozent**

Ihr Ansprechpartner

Peer Reichelt
Vorstand Netfonds Gruppe
preichelt@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-375

DEUTSCHLANDS BESTE ETF-PORTFOLIOS

easyfolios als Testsieger im Anlegermagazin »€uro« ausgezeichnet

€uro-ANALYSE
EMPFEHLENS-WERT
ETF-PORTFOLIOS 2021

Seit rund einem Jahr gibt es die ETF-Portfolios von easyfolio nicht mehr nur als ETF-Portfoliofonds, sondern auch als ETF-Vermögensverwaltung easyfolio Classic. Nun wurden die ETF-Portfolios vom Anlegermagazin „€uro“ erstmals auf den Prüfstand gestellt und mit sieben anderen Teilnehmern verglichen. Das Ergebnis: easyfolio wurde ausgezeichnet – als beste ETF-Portfolios Deutschlands.

Kein anderer Anbieter erreichte in den Kategorien Performance, Produktauswahl, Produktmanagement, Transparenz und Portfoliostrategie, Wertentwicklung, Zusammenstellung, Transparenz und Kosten eine bessere Bewertung. easyfolio ist damit Testsieger und erhält das Siegel „empfehlenswert".
Neben der langfristig guten Rendite überzeugen die easyfolios vor allem durch ihren Modellansatz und die Unabhängigkeit von einzelnen Produktanbietern. Chance genug, die beiden Faktoren einmal genauer zu beleuchten.

Das Modell ist entscheidend

easyfolio verfolgt seit der Auflage 2014 den gleichen Ansatz: die Weltwirtschaft möglichst genau abzudecken und Anlegern so die Möglichkeit zu geben, an den globalen wirtschaftlichen Entwicklungen zu partizipieren, ohne andauernd die Portfoliozusammenstellung ändern zu müssen.
Mit einem Korb aus Aktien- und Anleihen-ETF investiert easyfolio global auf sechs Kontinenten in Tausende von Aktien und Anleihen. Das Besondere und die Konstante zugleich: das Bruttoinlandsprodukt (BIP).
Kein Wirtschaftsmaß spiegelt die Entwicklung der globalen Wirtschaft besser wider als das Bruttoinlandsprodukt. Es misst in jedem Land und jeder Region die wirtschaftliche Stärke.
Setzt man die Bruttoinlandsprodukte der großen Volkswirtschaften und Wirtschaftsräume dieser Welt zueinander ins Verhältnis, erhält man ein genaues Abbild der aktuellen wirtschaftlichen Verteilung auf diesem Planten – und genau das tut easyfolio.

Das Beste aus beiden Welten

Schwächen hat der BIP-Ansatz kaum. In wenigen Ausnahmen allerdings symbolisiert der BIP-Ansatz stärker die zukünftige wirtschaftliche Bedeutung als die aktuelle Stärke eines Landes oder einer Region. Eines dieser Beispiele sind die USA. Historisch gesehen und auch aktuell ist die Bedeutung des Kapitalmarktes in den USA größer und höher zu gewichten als die eigentliche Stärke der US-Wirtschaft in der Welt.
Zudem erzielen die amerikanischen Aktienmärkte historisch gesehen eine überdurchschnittlich hohe Rendite. Aus diesen Gründen werden die easyfolio-Portfolios nach der strategischen Asset-Allokation und der Gewichtung nach dem BIP noch einmal verfeinert und mit Blick auf die aktuelle Marktkapitalisierung adjustiert.

easyfolio-Portfolios werden nach BIP gewichtet und mit Blick auf die aktuelle Marktkapitalisierung adjustiert.

Unabhängigkeit als Vorteil

Neben dem guten Modellansatz wurde easyfolio vor allem für die Unabhängigkeit bei der Auswahl der ETF-Produkte gelobt. Seit der Auflage der ersten ETF-Portfolios hat sich easyfolio seine Unabhängigkeit bewahrt und stellt bei der Auswahl der ETF stets die Qualität der Produkte an erste Stelle. In einem mehrstufigen Auswahlprozess werden für jeden Zielmarkt die passenden ETF ausgewählt. Hierzu werden zunächst alle ETF selektiert, die den Zielmarkt abdecken, keine eigenen Filterkriterien anwenden und in der richtigen Währung gehandelt werden.
In einem weiteren Schritt werden alle ETF eines Zielmarktes anhand ihres verwalteten Vermögens (AuM), des Tracking Errors, der Währung, der Replikationsmethode und der Kosten bewertet. Der beste ETF eines Zielmarktes wird dann unabhängig vom ETF-Anbieter ausgewählt. Diese Neutralität sorgt dafür, dass bei easyfolio Classic aktuell ETF von sechs verschiedenen Anbietern allokiert werden.

Bestätigung und Ansporn

Der Testsieg beim erstmalig durchgeführten ETF-Portfolio-Vergleich des „€uro"-Magazins ist Bestätigung und Ansporn zugleich für easyfolio und seinen Partner von der NFS Hamburger Vermögen.
Mit der neuen Chancen-Strategie (90 Prozent Aktienquote) wurde die Produktpalette der ETF-Strategien erst im Sommer dieses Jahres erweitert.
Nutzen Sie bereits die easyfolio-Vermögensverwaltung für Ihre Kunden? Gern beantworten wir alle Ihre Fragen zu easyfolio telefonisch oder per E-Mail. *jaw*

easyfolio

Merkmale der easyfolio-Strategien

- Weltweit allokiert in Aktien und Anleihen
- Einfache, transparente Portfoliostruktur
- Günstige Umsetzung mit ETF
- Unabhängige Auswahl der ETF-Anbieter
- Vermittlercourtage trotz ETF-Portfolio
- Exklusiver Vertrieb über Netfonds-Partner

Ihr Ansprechpartner

Julian-André Winter
Geschäftsführer easyfolio GmbH
jwinter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-436

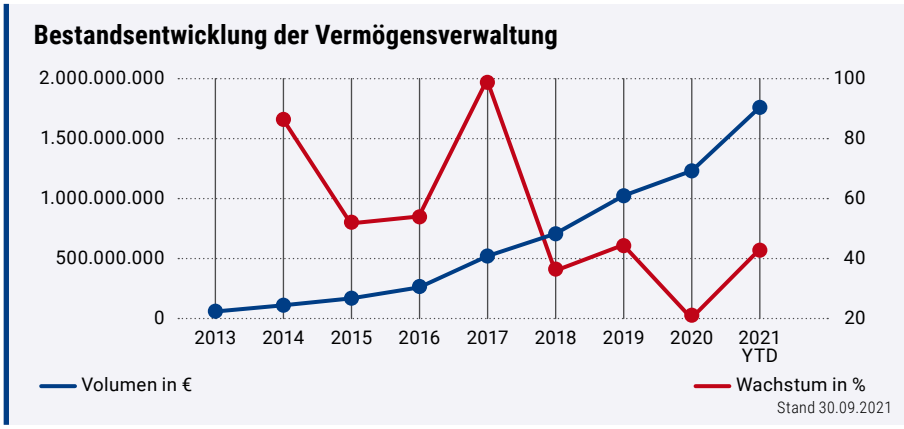
AKTUELLES AUS DER VERMÖGENSVERWALTUNG

So hat sich das Geschäft der Hamburger Vermögen weiterentwickelt.

Quasi nicht zu bremsen: Trotz eines kleinen Gegenwindes aus dem Markt in jüngster Zeit konnte die Netfonds Gruppe die Assets in der Vermögensverwaltung in diesem Jahr signifikant und rekordverdächtig steigern: plus 531 Millionen Euro allein bis zum dritten Quartal 2021, ein nie dagewesener Zuwachs. Zum Vergleich: Im Gesamtjahr 2020 stieg der Bestand um 208 Millionen Euro. Die Zwei-Milliarden-Grenze ist also in Sicht, und so sind wir schon auf der Suche nach dem Einhorn mit zwei Hörnern.
Die größten Bestände haben wir bei der DAB mit rund 660 Millionen Euro, gefolgt von der FFB mit rund 510 Millionen.
Trotz aller Corona-, Bank- und softwarebedingten Widrigkeiten haben wir 2.148 neue Depots eröffnet, 35 neue Strategien für unsere Partner aufgelegt und insgesamt 40 neue Vertriebspartner dazugewonnen – vielen Dank an Sie alle! Man erkennt an diesen Zahlen: Vermögensverwaltungslösungen gehört die Zukunft des Investmentgeschäfts. Immer mehr Partner greifen darauf zurück und erleichtern dadurch ihren administrativen Arbeitsalltag erheblich. Seien Sie dabei! Nehmen Sie Kontakt zu unserem Team auf und steigen Sie ein!

HHVM als Top-Vermögensverwalter ausgezeichnet

Das Magazin „Citywire“ hat uns seit 2017 zum fünften Mal in Folge in den erlauchten Kreis der Top-50-Vermögensverwalter in Deutschland aufgenommen und entsprechend ausgezeichnet (Artikel siehe QR-Code). Die Verleihung findet nach Redaktionsschluss in Köln statt, wir werden in der kommenden einBlick-Ausgabe darüber berichten.
Zudem hat das Fachmagazin „Capital” über das Institut für Vermögensaufbau auch dieses Jahr wieder Tausende Depots bei der V-BANK und DAB anonym analysiert, um die Top-Vermögensverwalter Deutschlands zu küren (Artikel siehe QR-Code). Dabei werden in diesem Fall diverse objektive Kriterien zur Bewertung herangezogen, unter anderem Performancezahlen über verschiedene Zeiträume, Volatilität, Drawdown, Erholung, Diversifikation und Produktkosten.



Also sehr wissenschaftlich und komplex, aber auch qualitativ sehr hochwertig und aussagekräftig.
Und tatsächlich: Wir, also Sie, liebe Strategieberater, konnten nach 2020 auch dieses Jahr wieder vier von fünf möglichen Sternen in jeder Einzelkategorie (konservativ, ausgewogen, chancenorientiert) und in der Gesamtwertung erreichen, herzlichen Glückwunsch!
Das hat nur eine sehr überschaubare Zahl von Verwaltern in Deutschland geschafft. Denn es ist ja nicht nur unsere Leistung, die dort gemessen wird, sondern in erster Linie Ihre auf Ihren Kundendepots. Wir sehen, dass unsere Kooperationspartner im Asset-Management einen hervorragenden, hoch professionellen Job abliefern und in Kombination mit der Vermögensverwaltung absolut konkurrenz- und zukunftsfähig aufgestellt sind. Wir sind stolz auf Sie!

Portfoliomanagement: Unser „Allokationsdienstag"

Wir investieren „frische" Gelder von Kunden mit Strategiedepots immer einmal in der Woche. Seit vielen Jahren haben wir in unserem Portfoliomanagement dafür den „Allokationsdienstag" etabliert. Dies bedeutet, dass wir jeweils am Dienstag alle Strategiedepots bei allen Partnerbanken überprüfen, ob dort Einzahlungen erfolgt sind.
Dies erfolgt je nach Depotbank ein wenig unterschiedlich. Bei der FFB werden alle Salden ab 1.000 Euro investiert, bei der FodB alle Salden ab 1.000 Euro, welche mindestens 1 Prozent des Portfoliovolumens ausmachen. Bei der DAB prüfen wir nicht die Kontosalden, sondern die eingegangenen Überweisungen und die gezogenen Lastschriften über 500 Euro. Diese Gelder werden dann durch das Team in die Strategien investiert. Bei der DAB wägen wir natürlich ab, ob und wie eine Investition erfolgt, da hier in der Regel höhere Transaktionskosten anfallen.
Wichtig: Bitte senden Sie keinen separaten Allokationsauftrag an die Bank, wenn Sie Gelder auf den Abwicklungskonten bemerken! Sonst werden die Gelder doppelt investiert und das Verrechnungskonto wird überzogen.
Kontaktieren Sie uns gerne bei Fragen. Sonderabsprachen, die mit uns zu diesem Thema erfolgt sind, gelten natürlich weiterhin.

Unsere Kooperationspartner im Asset-Management sind in Kombination mit der Vermögensverwaltung absolut konkurrenz- und zukunftsfähig aufgestellt.

Citywire: Top 50 Vermögensverwalter 2021

Capital: Die besten Vermögensverwalter 2021

Aufsichtsrecht: Adieu 32er

Regelmäßig beglückt uns die Aufsicht mit Neuerungen, diesmal ist es als „Erleichterung" für kleine Institute deklariert: das Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG). Seit 26. Juni 2021 in Kraft, ersetzt es das allseits liebgewonnene Kreditwesengesetz (KWG). Seit Entstehung des KWG im Jahr 1996 ist der „32er" zum stehenden Begriff für die höchste Stufe der möglichen Erlaubnis zum Erbringen von Finanzdienstleistungen geworden und zum Prestigeobjekt für viele Vermögensverwalter. Diese Lizenz zu erreichen war kompliziert, teuer und aufwendig. Mindestens genauso aufwendig war es, sie aufrechtzuerhalten. Und diese schöne Lizenz wird nun mit einem Handstreich vom Tisch gewischt. Ein wenig Wehmut ist sicherlich angebracht. Nun gilt auch für uns der § 15 WpIG. Bleibt abzuwarten, wie lange es dauert, bis der „15er" zum Inbegriff der bestüberwachten Finanzdienstleistung wird. *ew*

Ihre Ansprechpartner

Tobias Czerlinski
Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb
tobias.czerlinski@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 82 22 67-252

Daniel Linder
Partnerbetreuer
daniel.linder@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 82 22 67-276

TYPOLOGIE FÜR NACHHALTIGE FINANZPRODUKTE

Strategien einstufen: Handlungsbedarf für Strategieberater der Vermögensverwaltung

Für die Strategien der NFS Hamburger Vermögen GmbH gilt: Sofern diese die Begriffe »Nachhaltig« oder »Green« im Namen tragen, handelt es sich um Artikel-8-Produkte. Artikel-9-Produkte werden zurzeit nicht angeboten. Alle anderen Strategien sind Artikel-6-Produkte.

Der Gesetzgeber gibt Vollgas – auch die Finanzwelt ist auf den Weg zu einer nachhaltigeren Wirtschaft eingeschwenkt. Darüber haben wir bereits in unserem letzten VV-Chili-Newsletter berichtet. Nun wollen wir noch etwas mehr Licht ins Dunkel bringen, außerdem besteht für unsere Strategiekapitäne konkreter Handlungsbedarf: So muss jedes Finanzprodukt in eine von drei neu-

en Kategorien einsortiert und diese Info auch offengelegt werden. Wir erläutern die Sortierung hier nochmals.
Für unsere Strategiekapitäne: Bitte sortieren Sie Ihre Strategien ein, indem Sie das über den QR-Code in diesem Artikel zugängliche Formular ausdrucken, unterschreiben und uns zurücksenden.
Seit Inkrafttreten der Offenlegungsverordnung (Verordnung (EU) 2019/2088) werden auf Produktebene drei Kategorien voneinander unterschieden:

- **Artikel-8-Produkte:** Finanzprodukte mit ökologischen oder sozialen Merkmalen („light green")
- **Artikel-9-Produkte:** Finanzprodukte mit einem angestrebten Nachhaltigkeitsziel („dark green")
- **Artikel-6-Produkte:** sonstige Finanzprodukte (keine Nachhaltigkeitskriterien).

Der Unterschied zwischen Artikel-8- und Artikel-9-Produkten ergibt sich aus ihrer Gestaltung und Vermarktung (siehe Kasten). Verwaltete Portfolios und damit Vermögensverwaltungsstrategien gelten als Finanzprodukte im Sinne der Offenlegungsverordnung.

Weitere Vorgaben für nachhaltige Produkte

Beide Produktkategorien müssen neben einer obligatorischen Beschreibung, wie ökologische/soziale Merkmale berücksichtigt werden (Artikel-8-Produkt) respektive das nachhaltige Investitionsziel verfolgt wird (Artikel-9-Produkt), ebenfalls Angaben zu Methoden der Bewertung, Messung und Überwachung von derlei Ausgestaltungsmerkmalen machen.
Ferner sind neben einem Ausweis über den Anteil EU-Taxonomie-konformer Anlagen Angaben zur Erfüllung der ökologischen oder sozialen Merkmale (Artikel-8-Produkt) bzw. zur Gesamtnachhaltigkeitswirkung (Artikel-9-Produkt) verpflichtend. Die Berücksichtigung der Merkmale und die Zielerreichung der Nachhaltigkeitswirkung sollten möglichst anhand von Indikatoren quantifiziert und mit einem Index oder einer Benchmark verglichen werden. Unabhängig von der Kategorisierung muss für alle Finanzprodukte in den vorvertraglichen Informationen dargelegt werden, in welcher Art und Weise Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigt und welche Auswirkungen auf die Rendite des Finanzprodukts erwartet werden (Artikel 6).
Darüber hinaus ist für alle Produkte offenzulegen, inwiefern nachteilige Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigt werden (Artikel 7).

Publikationspflicht der Produktkategorisierung

Die jeweiligen Angaben sind nicht nur in die vorvertraglichen Informationen – zum Beispiel Factsheets – aufzunehmen, sondern zusätzlich auch auf Webseiten und in regelmäßigen Berichten zu publizieren. Die zum Vergleich herangezogenen Indizes DAX und REX berücksichtigen keine Nachhaltigkeitsfaktoren und können somit lediglich zum Vergleich einer Wertentwicklung herangezogen werden, die diese Kriterien nicht berücksichtigt.
Zur Auswahl der Zielinvestments der Strategien werden zurzeit unterschiedliche Datenquellen herangezogen, unter anderem die Kriterien des FNG Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V. (www.forum-ng.org). Der Einsatz einer einheitlichen Datenbank ist derzeit in Planung und soll bis zum Jahresende umgesetzt sein. *ew*

Artikel-9-Produkte

Hier werden neben finanziellen Renditezielen auch ökologische bzw. soziale Ziele („angestrebtes Nachhaltigkeitsziel") verfolgt. Artikel-9-Produkte berichten über die erzielte Wirkung, zum Beispiel über das Ausmaß der Reduktion von CO_2-Emissionen oder das Schaffen bezahlbaren Wohnraums. Dieser Ansatz wird Impact Investing genannt.

Erfordernisse für Artikel-9-Produkte:

- Wenn ein Index als Referenzwert bestimmt wurde, müssen Angaben dazu gemacht werden, wie der bestimmte Index auf das angestrebte Ziel ausgerichtet ist und warum und wie sich der bestimmte, auf das betreffende Ziel ausgerichtete Index von einem breiten Marktindex unterscheidet.
- Wurde kein Index als Referenzwert bestimmt, so müssen die offenzulegenden Informationen Erläuterungen dazu enthalten, wie das angestrebte Ziel zu erreichen ist.
- Wird mit einem Finanzprodukt eine Reduzierung der CO_2-Emissionen angestrebt, so enthalten die offenzulegenden Informationen eine ausführliche Erklärung dazu, wie die Ziele geringer CO_2-Emissionen zur Verwirklichung der langfristigen Erderwärmungsziele des Übereinkommens von Paris gewährleistet werden.

Artikel-8-Produkte

Diese Produkte berücksichtigen lediglich ökologische oder soziale Merkmale in der Investitionsentscheidung.

Erfordernisse für Artikel-8-Produkte:

- Angaben dazu, wie diese Merkmale erfüllt werden
- wenn ein Index als Referenzwert bestimmt wurde, Angaben dazu, ob und wie dieser Index mit diesen Merkmalen vereinbar ist, sowie dazu, wo eine Beschreibung der Methode zur Berechnung des genannten Index zu finden ist.

Formular für Strategieberater

http://service.netfonds.de/marketing/vv_chili/Bestaetigung_der_Kenntnisnahme_der_Informationen_zur_EU_Offenlegungsverordnung.pdf

Ihr Ansprechpartner

Eric Wiese
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
eric.wiese@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-20

ALLES AUF KURS!

Aktuelle Ergebnisse der Vermögensverwaltungsstrategien

Alle Strategiefamilien der Hamburger Vermögen befinden sich auf Erfolgskurs. Für Sie als Berater und Vermittler unserer Strategien bleibt lediglich die Qual der Wahl: Welche der inzwischen 26 Strategien aus unseren drei Strategiefamilien eignet sich am besten? Eigentlich doch nicht so schwer, wenn man die persönlichen Präferenzen und die des Kunden zurate zieht: Möchte ich aktiv gemanagte Fonds? Vermögensplan! Möchte ich kosteneffiziente ETF? easyfolio! Möchte ich Faktorinvestments? DIMENSIONAL WELTPORTFOLIO! Und auf Wunsch das Ganze in Grün oder mit Risikoabsicherung. So kann jeder sich nach dem Baukastenprinzip seine Wunschstrategie wählen.

Alternativ können Sie mit uns auch gern Ihre eigene Strategie bauen, das heißt, Sie können den Inhalt eines standardisierten Musterportfolios und damit Ihrer Kundenportfolios komplett eigenverantwortlich bestimmen. Diese Strategie trägt Ihren Namen und Ihre Handschrift, Sie können sie als Ihr eigenes Produkt an Ihre Kunden vermarkten. Etwas Erfahrung, Vorbereitung, aktives Portfoliomanagement und ein Mindestvolumen von zwei Millionen Euro nach einem Jahr sind hier allerdings gefragt.

Also: für jeden was dabei. Für Ihre unterschiedlichen Kunden-Zielgruppen haben wir folgende Strategieserien entwickelt, jeweils erhältlich in den drei Risikostufen „Defensiv", „Ausgewogen" und „Wachstum":

Vermögensplan TOP Manager mit Variante CLASSIC oder PROTECT.

Zielgruppe: vorsichtiger Anleger. Flexible Vermögensverwaltung mit aktiv gemanagten Fonds, optional MIT oder OHNE automatische Verlustbegrenzung (»Protect-Schwelle«)

Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten „Vermögensverwaltungs"-Fonds der populären „Top-Manager" wie Flossbach, DJE, Acatis etc. Die Auswahl der Fonds erfolgt nach einem eigenen Auswahlprozess, in dem 13 verschiedene Performance- und Risikokennzahlen in einem Scoring-(Punktevergabe)-Modell bewertet werden. Die Überprüfung der Fonds erfolgt zwei Mal jährlich.

Eine Besonderheit dieser Strategien ist in der Variante PROTECT die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte „Protect-Schwelle". Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand, je nach Risikostufe des Zielfonds) durch Kursverluste für einen oder mehrere Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir jene in einen Geldmarktfonds und steigen dann sukzessive in Zwei-Monats-Schritten innerhalb von sechs Monaten wieder ein. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir 2020 gesehen haben und die vielleicht in Zukunft noch auf uns zukommen, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht, um große Verluste zu vermeiden.

Neu seit Jahresanfang 2021 ist die Variante Vermögensplan CLASSIC für den etwas mutigeren Anleger, denn hier setzen wir keinen Stop-Loss-Mechanismus ein. Die Strategie ist also immer investiert, und die jeweiligen Zielfondsmanager passen die Asset Allocation nach ihrer jeweiligen Marktmeinung an, was auch zu einer gewissen Risikoreduktion führt. Insgesamt also langfristige „Rundum-sorglos-Pakete", die Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lassen.

https://www.secure-depot.de/vp

Vermögensplan Nachhaltig. Nachhaltige Fonds – optional mit automatischer Verlustbegrenzung.

Zielgruppe: Kunden, die eine »echte« Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Anlagen inklusive optionaler aktiver Verlustbegrenzung suchen – Geldanlage mit positiver Wirkung

Analog zum TOP-Manager-Konzept: drei Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten Fonds, die als Besonderheit hier nach anerkannten Standards nachhaltig mit strengen ökologischen und sozialen Kriterien investieren. Der Auswahlprozess erfolgt analog dem Vermögensplan TOP Manager, wobei das Fondsuniversum auf nachhaltige Fonds begrenzt ist. Analog funktioniert die Mechanik der „Protect-Schwelle", das heißt, der Vermögensplan Nachhaltig ist ebenfalls in den Varianten PROTECT und CLASSIC erhältlich.

Alle Zahlen, Daten, Fakten und Informationsmaterial finden Sie hier jederzeit frei zugänglich – auch für Ihre Kunden!

https://www.secure-depot.de/vpn

easyfolio Classic und Green (ehemals »NFS ETF Portfolios powered by iShares«)

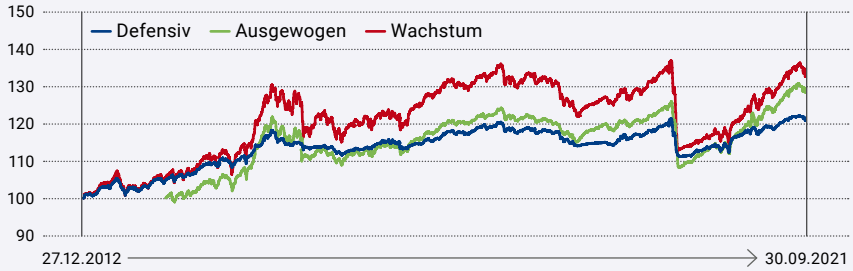
Zielgruppe: kostenbewusste Kunden mit Affinität zu ETF, weltweit investiert mit Kostenoptimierung

Wir haben das Angebot mit ETF-basierten Strategien 2020 wesentlich erweitert und mit einem einheitlichen Markennamen versehen: easyfolio. Diese Strategien erhalten Sie in den Varianten easyfolio Classic mit weltweiter Streuung und den besten Kandidaten unterschiedlicher ETF-Anbieter sowie easyfolio Green mit Nachhaltigkeitsfokus.

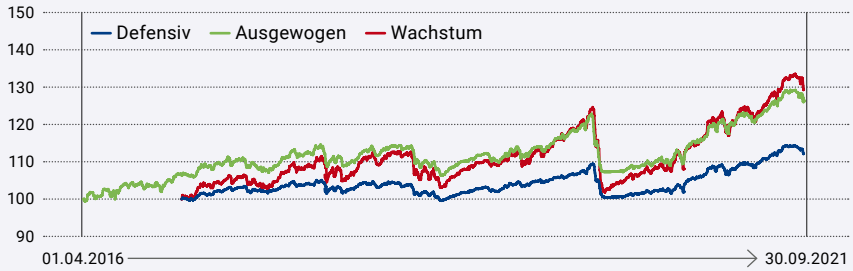
Das bedeutet, es stehen vier Risikoklassen mit jeweils rund 10 bis 15 ETF zur Auswahl. Das Investment erfolgt mit weltweiter Allokation mit über →

Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen

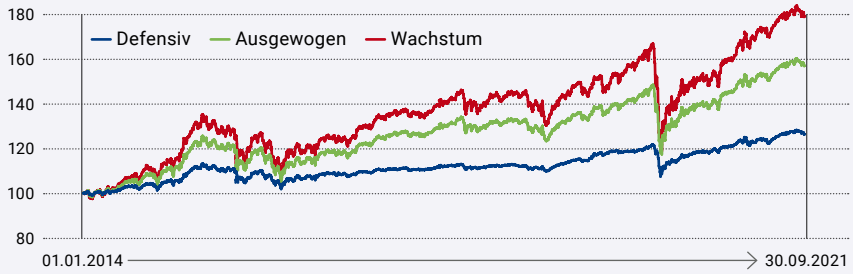
Vermögensplan Protect



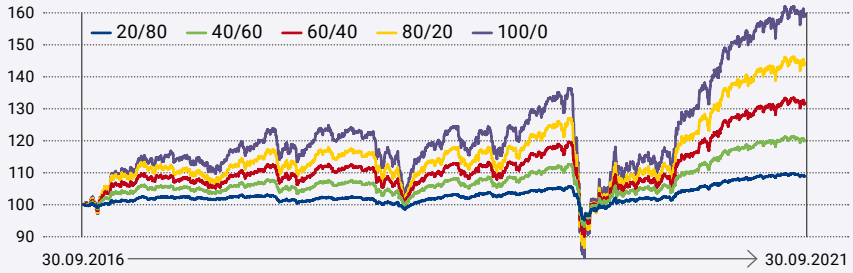
Vermögensplan Nachhaltig



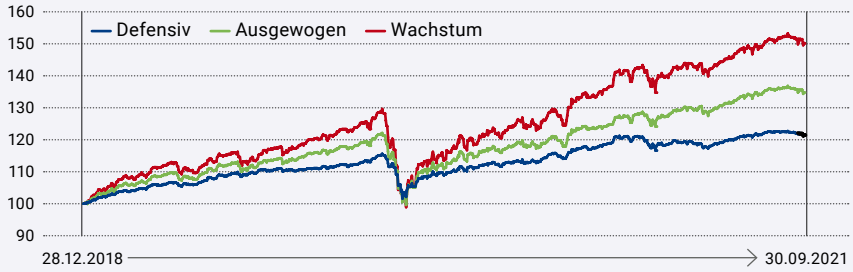
easyfolio Classic



Weltportfolio



easyfolio Green



Stichtag 30. September 2021, Rendite vor Kosten der Vermögensverwaltung und Depotbank sowie individuellen Steuern

→ 14.000 Werten in Länder, Regionen und Themen. Das erfolgreiche Anlagemodell von BlackRock („Aladdin“ oder auch „Weltmarktkapitalisierung“) wird kombiniert mit dem Modell „Welt-BIP“, um den Fokus stärker auf die asiatische Region mit China zu legen. easyfolio Green enthält ausschließlich nachhaltige ETF unterschiedlicher Anbieter (siehe dazu auch Seite 46).

Der Trend zu ETF-basierten Investments und Strategien ist ungebrochen, daher bieten die easyfolios Ihren Kunden einen kostengünstigen und transparenten Weg, in eine globale Strategie zu investieren. Das ist Ihre Chance als Berater, den wie Pilze aus dem Boden schießenden Robo-Vermögensverwaltungen auf ETF-Basis mit teilweise zumindest fragwürdiger Qualität die Stirn zu bieten. Hier finden Sie seit 2014 eine echte „Live-Strategie“ mit hervorragenden Ergebnissen und attraktivem Ertrag für Sie!

https://www.secure-depot.de/etf

https://www.secure-depot.de/etfgreen

DIMENSIONAL WELTPORTFOLIOS

Zielgruppe: Anleger mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die nach wissenschaftlichen Kriterien dauerhaft und indexnah voll investiert sein wollen. Geeignet für Kunden, die Schwankungen auch mal aushalten

Diese Serie umfasst Strategien in fünf Risikoklassen mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft DIMENSIONAL mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie, sogenannte „Faktor-Investments“. Die Risikovarianten unterscheiden sich in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, von 20 Prozent (defensiv) bis 100 Prozent Aktien in der offensivsten Variante. Die 100-Prozent-Aktienstrategie ist aktuell die stärkste: plus 21 Prozent in diesem Jahr (Stand: 30. September 2021)!

Die amerikanische Fondsgesellschaft DIMENSIONAL ist seit einigen Jahren erfolgreich in Deutschland tätig. Die Fonds zeichnen sich durch eine extrem breite Streuung an Aktientiteln (bis zu 4.000 pro Fonds) aus, um möglichst optimal die relevanten Märkte abzubilden. Dazu sind sie mit geringen Kosten ausgestattet (maximal 0,6 Prozent TER).

Die Auswahl der Einzeltitel erfolgt nach den Kriterien namhafter Wissenschaftler. Das Besondere für Sie als Berater/Vermittler ist, dass normalerweise nur durch DIMENSIONAL akkreditierte Partner die DIMENSIONAL-Assetklassen-Fonds anbieten dürfen. Die Vermögensverwaltung mit DIMENSIONAL ist jedoch für Sie frei zugänglich! Außerdem sind die Fonds weltweit nicht für Privatkunden im Direktgeschäft erhältlich. Daraus gibt sich eine gewisse Exklusivität für Sie als Berater.

https://www.secure-depot.de/weltportfolio

So sollte für jeden Berater/Kunden mit unterschiedlichen Anforderungen etwas dabei sein – wir wünschen entsprechenden Erfolg im Kundengespräch! *ew*

Kalenderjahrrenditen

	YTD	2020	2019	2018	2017	2016	2014
Vermögensplan Defensiv PROTECT	3,06	-1,53	4,42	-4,44	4,44	0,45	5,88
Vermögensplan Ausgewogen PROTECT	8,13	-4,01	7,36	-6,13	6,51	2,76	8,23
Vermögensplan Wachstum PROTECT	8,56	-8,48	9,47	-8,72	7,87	1,96	7,83
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv PROTECT	5,21	0,12	6,64	-3,87	–	–	–
Vermögensplan Nachhaltig Ausgew. PROTECT	8,20	-1,17	10,88	-4,86	5,18	–	–
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum PROTECT	10,51	-1,19	14,37	-4,54	–	–	–
easyfolio Defensiv	7,90	6,63	16,72	–	–	–	–
easyfolio Ausgewogen	7,18	2,29	15,34	-5,24	7,82	4,18	11,82
easyfolio Wachstum	10,79	1,24	20,98	-7,01	10,01	5,08	15,69
WELTPORTFOLIO 20 / 80	3,75	0,01	5,62	-3,12	1,49	4,33	–
WELTPORTFOLIO 40 / 60	8,15	-0,29	10,07	-5,15	3,03	7,46	–
WELTPORTFOLIO 60 / 40	12,57	-0,63	14,80	-7,34	4,51	10,53	–
WELTPORTFOLIO 80 / 20	16,91	-0,91	19,79	-9,42	5,93	13,53	–
WELTPORTFOLIO 100 / 0	21,25	-1,16	25,03	-11,31	9,62	–	–
easyfolio Green Defensiv	2,08	6,65	11,38	–	–	–	–
easyfolio Green Ausgewogen	3,76	2,37	8,16	-1,86	2,41	1,38	5,57
easyfolio Green Wachstum	9,70	11,68	22,00	–	–	–	–

Stichtag: 30.09.2021, Rendite vor VV-Kosten und Steuern

Was ist neu?

Folgende Anpassungen haben wir an den Strategien vorgenommen:

- Vermögensplan TOP Manager und Nachhaltig jetzt in zwei Varianten: PROTECT oder auch optional ohne Stop-Loss-„Protect-Schwelle“: CLASSIC
- Scoring-Modell erneuert: viele neue Top-Fonds identifiziert und allokiert
- Neues easyfolio in der Risikoklasse Chance: Strategien mit hoher Aktienquote von mindestens 90 Prozent

Ihre Ansprechpartner

Eric Wiese
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
eric.wiese@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-20

Tobias Czerlinski
Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb
Telefon: (0 40) 80 80 24-252

AUFGEPASST BEIM SOLIDARITÄTSZUSCHLAG

Wie sich die steuerliche Belastung gezielt reduzieren lässt

Alle, die glauben, der Solidaritätszuschlag sei seit diesem Jahr komplett abgeschafft, liegen falsch. Für rund vier Millionen Bürger, das sind circa 10 Prozent der Steuerpflichtigen, ist dieser Steuerzuschlag nach wie vor zu zahlen. Für Verheiratete gilt: Schon ab einer Einkommensteuer von 34.000 Euro fällt der Solidaritätszuschlag anteilig an. Und ab rund 63.000 Euro Einkommensteuer wird der Soli weiterhin in voller Höhe berechnet.
Da bei diesen Einkommen außerdem der Höchststeuersatz anfällt, liegt die Abgabenbelastung dann insgesamt bei rund 50 Prozent. Das bedeutet aber auch, dass sich eine sehr attraktive Steuerersparnis ergeben kann, wenn sich das Einkommen gezielt reduzieren lässt.
Zum Glück gibt es eine Möglichkeit, sein Einkommen gezielt zu gestalten. Nämlich mit einer Basisrente wie der DWS BasisRente Komfort. Jede Beitragszahlung kann 2021 in Höhe von 92 Prozent als Sonderausgaben vom zu versteuernden Einkommen abgezogen werden.

Basisrente wirkt steuermindernd

Ein konkretes Beispiel: Wer in diesem Jahr 5.000 Euro einzahlt, kann davon 92 Prozent, also ganze 4.600 Euro, steuerlich absetzen und sein Einkommen um diesen Betrag reduzieren.
Dieser Effekt lässt sich nutzen, um das zu versteuernde Einkommen unter die Grenze von 34.000 Euro zu senken. Damit lässt sich die Zahlung des Solidaritätszuschlags vermeiden und es ergibt sich eine entsprechend hohe Steuerersparnis, also zum Beispiel 50 Prozent von 4.600 Euro.
Die Basisrente hilft aber nicht nur, das reguläre Einkommen zu reduzieren. Diesen Spareffekt kann man auch in Jahren mit besonders hohem Einkommen nutzen. Beispielsweise bei anfallenden Abfindungszahlungen oder hohen Veräußerungserlösen. Wichtig zu wissen: Beispielrechnungen des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) zeigen, dass sich die Basisrente auch schon bei Einkommen ab 35.000 Euro im Jahr rechnet.
Mit der DWS BasisRente Komfort lässt sich demnach die beschriebene steuerliche Förderung gezielt nutzen und gleichzeitig eine Altersvorsorge auf Fondsbasis aufbauen.

Wie kann man die DWS BasisRente Komfort abschließen?

Hier gibt es verschiedene Wege. Eine Möglichkeit besteht darin, das Produkt über das Investmentmodul von softfair zu vermitteln. Die Nutzung dieser Dokumentations- und Antragsstrecke ist komplett kostenlos und kann über das Team der depotbasierten Altersvorsorge beantragt werden.
Darüber hinaus steht natürlich auch weiterhin die PowerInside der DWS zur Verfügung, und ebenso ist eine Implementierung in unserer Netfonds-Beraterplattform finfire angedacht. *gs*

Ihr Ansprechpartner

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

ERST SCHENKEN UND DANN REAL TEILEN!

Von unterschiedlichen Immobilienarten, deren Bewertungsvorschriften und schenkungsteuerlichen Konsequenzen

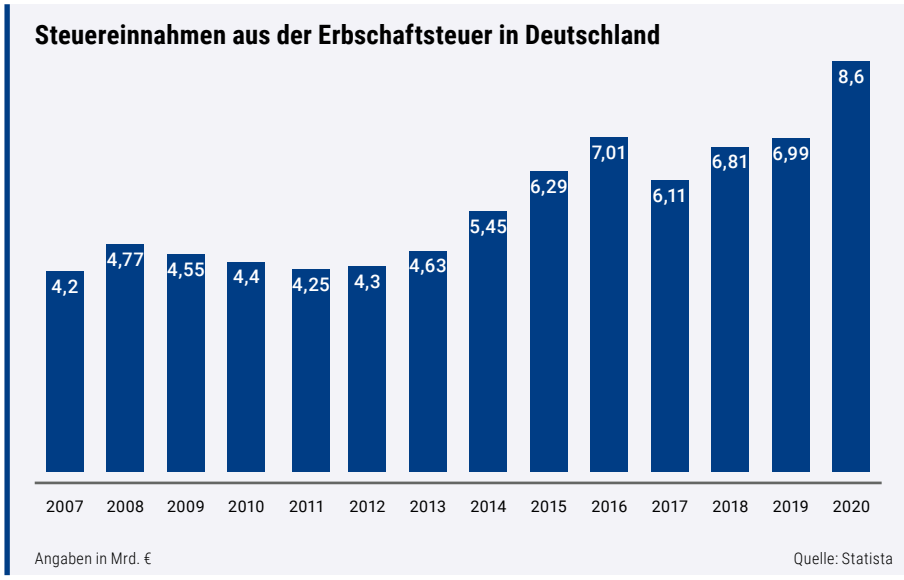
Die Wertsteigerungen der letzten Jahre erfreuen viele Immobilienbesitzer. Aber nicht nur die, auch das Finanzamt profitiert von den gestiegenen Immobilienwerten beim Übergang auf die nächste Generation. Das Erbschaftsteueraufkommen ist seit 2012 von etwa 4,2 Milliarden auf mehr als 8,6 Milliarden Euro im Jahr 2020 gestiegen. Und daran haben Immobilien einen wesentlichen Anteil. So ist der Wert des vererbten und verschenkten Grundvermögens von 11,6 Milliarden Euro 2009 auf 23,7 Milliarden Euro 2018 gestiegen. Zwar liegen derzeit noch keine aktuelleren Daten vor, es kann aber davon ausgegangen werden, dass dieser Wert bis 2020 weiter gestiegen ist.

Der Gutachterausschuss kann einen vom Bewertungsgesetz abweichenden Liegenschaftszins im Grundstücksmarktbericht veröffentlichen.

Wie werden Immobilien für Zwecke der Erbschaft- und Schenkungsteuer bewertet?

Das Bewertungsgesetz unterscheidet drei verschiedene Bewertungsverfahren für bebaute Grundstücke (§ 182 BewG): Vergleichs-, Ertragswert- und Sachwertverfahren. In § 181 BewG werden sechs Grundstücksarten aufgelistet: Ein- und Zweifamilienhäuser, Mietwohngrundstücke, Wohnungs- und Teileigentum, Ge-

schäftsgrundstücke, gemischt genutzte Grundstücke und schließlich sonstige bebaute Grundstücke. Die Kategorien werden in § 181 Absatz 2–8 BewG näher beschrieben. In den §§ 183–189 BewG erfolgt eine Zuordnung der Grundstücksarten zu den Bewertungsverfahren.
Die Öffnungsklausel § 198 BewG besagt: Unabhängig vom ermittelten Vergleichs-, Ertrags- oder Sachwert hat der Steuerpflichtige die Möglichkeit, einen niedrigeren gemeinen Wert nach § 198 BewG per Gutachten nachzuweisen.
Der Gutachter muss sich dabei an die Vorschriften der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) und des Baugesetzbuchs halten.



Wie unterscheiden sich nun Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen in der Bewertung für Zwecke der Erbschaft-/Schenkungsteuer?
Bei einer Eigentumswohnung handelt es sich zweifelsfrei um die Grundstücksart Wohnungs- und Teileigentum, welches zur Bewertung dem Vergleichswertverfahren zugewiesen wird. Die Bewertung richtet sich somit nach Kaufpreisen vergleichbarer Objekte, die von den Gutachterausschüssen ermittelt und dem Finanzamt mitgeteilt werden. Die individuellen Merkmale wie Alter und Zustand der Eigentumswohnung spielen dabei nur eine untergeordnete Rolle, ebenso wie die Frage, ob die Wohnung selbst genutzt wird oder vermietet ist.
Alternativ kann für die Ermittlung der Vergleichswerte auch ein Vergleichswertfaktorverfahren verwendet werden, wie beispielsweise im Grundstücksmarktbericht Hamburg veröffentlicht.
Gibt es keine Vergleichswerte, muss eine Bewertung nach dem Sachwertverfahren durchgeführt werden. Da das Sachwertverfahren zum aktuellen Bodenrichtwert das Gebäude mit typisierten Normherstellungskosten bewertet, ergeben sich in vielen Regionen im Sachwertverfahren häufig niedrigere Werte als im Vergleichswertverfahren.
Mehrfamilienhäuser (nach BewG drei oder mehr Wohneinheiten) sind nach dem Ertragswertverfahren zu bewerten. Basis ist neben dem Wert des Grundstücks die „kapitalisierte" Verzinsung der Miete. Der Mietwert orientiert sich an der aktuellen Miete, selbst genutzte oder leer stehende Wohnungen müssen dabei mit der ortsüblichen Miete berücksichtigt werden. Gleiches gilt, wenn die tatsächliche Miete erheblich von der ortsüblichen Miete abweicht (vergleiche § 186 Absatz 2 Nummer 2).
Das Ertragswertverfahren berücksichtigt das Alter der Immobilie über die Restnutzungsdauer; je älter das Gebäude, desto geringer die Restnutzungsdauer und der damit verbundene Faktor zur Ermittlung des Gebäudewerts. Es können sich daher und je nach Lage des Mehrfamilienhauses insoweit im aktuellen Marktumfeld erhebliche Unterschiede zwischen dem Ertragswert nach BewG und den am Markt erzielbaren Preisen ergeben, insbesondere für ältere Mehrfamilienhäuser.

Praxisfall 1: Übertrag auf Sohn
Eine 75-jährige Mandantin besitzt ein Mehrfamilienhaus in Berlin. Dieses hat sie in den 1970er-Jahren von ihrem ersten Ehemann geerbt. Das MFH ist Baujahr 1925 und verfügt über 20 Wohnungen. Die Mieter leben dort teilweise schon seit Jahrzehnten, entsprechend liegt das Mietniveau deutlich hinter aktuellen Zahlen zurück. Vor zwei Jahren hat die Mandantin das MFH real in 20 Eigentumswohnungen aufgeteilt. Eine der Wohnungen hat sie vor Kurzem veräußert: ihre Preisvorstellung von 390.000 Euro wurde vom Käufer um 100.000 Euro überboten, die ETW also für 490.0000 Euro verkauft.
Basierend auf diesem Vergleichswert errechnet sich für die verbliebenen 19 ETW ein Gesamtvergleichswert von etwa 7 Millionen Euro, ungeteilt als Mehrfamilienhaus wäre der Ertragswert aufgrund des hohen Alters und der teilweise sehr niedrigen Mieten bei etwa 4,5 bis 5,0 Millionen Euro anzusiedeln. Für den einzigen Sohn (kinderlos) eine Hiobsbotschaft: Auf ihn werden sehr hohe Erbschaftsteuerforderungen zukommen, entweder wird er die ETW beleihen oder einige davon veräußern müssen, um die Steuer zu schultern. Durch die Realteilung des MFH wurde der Steuerwert drastisch erhöht, die Erbschaftsteuerbelastung steigt entsprechend! →

→ Praxisfall 2: Übertrag auf Tochter und Enkelinnen

Die Großmutter möchte der Tochter und den beiden Enkelinnen einen ihr gehörenden Miteigentumsanteil (ein Drittel) eines Mehrfamilienhauses schenkweise übertragen. Die Tochter und die beiden Enkelinnen gründen dafür eine Familien-GbR. Für die Bemessung der Schenkungsteuer ist entscheidend, welcher schenkungsteuerliche Wert für das MFH anzusetzen ist. Auf dieser Basis kann im Vorweg zur sinnvollen Aufteilung der GbR-Anteile zwischen Mutter und den Töchtern beraten werden.

Aus schenkungsteuerlichen Überlegungen sollten die Töchter (Enkelinnen der Schenkerin) einen möglichst großen Anteil erhalten, ohne dass Schenkungsteuer anfällt. Im Nachgang wollen die drei über die GbR die übrigen Zwei-Drittel-Anteile des MFH kaufweise für 1,4 Millionen Euro erwerben. Verkäufer ist ein anderer Familienzweig, der Kaufpreis ist marktüblich.

Zurück zur Schenkung: Der Steuerberater ermittelte den Ertragswert des Mehrfamilienhauses wie folgt:

Beispielrechnung für Fall 2

Wert des Grund und Bodens	
(Bodenwert) 897 m² * BRW 520 =	466.440 €
Gebäudeertragswert	
Jahresmiete:	62.460 €
Bewirtschaftungskosten (Anlage 23 BewG) -27 %:	-16.865 €
Bodenwertverzinsung (§ 188 Abs. 2 BewG): 5 % von 466.440:	-23.322 €
Gebäudereinertrag	**22.273 €**
x Vervielfältiger 12,82	
(Anlage 21 BewG, Bj. 1908, Restnutzungsdauer 0, mindestens 30 %. Hier 30 % von 70 Jahren = 21 Jahre)	285.539 €
Grundbesitzwert laut Ertragswertverfahren	**751.979 €**

Der anteilige Ertragswert des Drittel-Anteils der Großmutter beträgt also 250.660 Euro. Die beschenkte GbR wird transparent behandelt, die Schenkung also den Gesellschafterinnen zugerechnet. Da jeder Enkelin ein Freibetrag von 200.000 Euro gegenüber der Großmutter zur Verfügung steht, konnten die GbR-Anteile weitgehend den beiden zugeordnet werden und die GbR wurde mit folgenden Quoten gegründet: Mutter 2 Prozent, beide Töchter jeweils 49 Prozent.

Der Steuerberater hat den Liegenschaftszins aus § 188,2 verwendet (5 Prozent), der für den Fall gilt, wenn der Gutachterausschuss keinen anderen Liegenschaftszins veröffentlicht hat. Allerdings liegt ein solcher vor, denn laut Grundstücksmarktbericht 2020 beträgt der Liegenschaftszins für Mehrfamilienhäuser in der betreffenden Stadt 1,5 Prozent.

Damit sieht die Rechnung wie folgt aus: Statt 23.322 Euro können nur noch 6.997 Euro als Bodenwertverzinsung in Abzug gebracht werden. Dadurch erhöht sich der Gebäudewert auf 494.826 Euro und der Ertragswert insgesamt auf 961.266 Euro. Bezogen auf ein Drittel errechnet sich nun ein Steuerwert von 320.422 Euro. Allerdings bewegt sich auch bei diesem Wert alles im Rahmen der Freibeträge, insofern entsteht kein Problem. Es ergibt sich immer noch ein eklatanter Bewertungsvorteil für die Schenkung. Bezogen auf das Gesamtobjekt steht dem echten Verkehrswert von 2,1 Millionen Euro ein schenkungsteuerlicher Ertragswert von knapp 1,0 Million Euro gegenüber!

Fazit: Bevor Mandanten ein Mehrfamilienhaus real teilen, sollten sie sich der schenkung- und erbschaftsteuerlichen Nachteile bewusst sein, die sich daraus ergeben können. Entsprechend empfiehlt sich, stets spezialisierte Berater einzubeziehen und die Aufteilung gegebenenfalls den Erben/Beschenkten etwa zur Teilung des Nachlasses zu überlassen. ■

Zum Autor Mario Kuppe: Der Steuerberater ist seit Anfang 2019 bei der Hamburger Kanzlei Müller Mahlmann. Zuvor war er jahrelang Steuerberater-Syndikus bei der Deutschen Oppenheim Family Office und im Wealth Management der Deutschen Bank. Seine Schwerpunkte liegen in der Beratung von Unternehmern und vermögenden Familien.

Zum Autor Andreas Maage: Er ist freiberuflich tätiger Beratungsspezialist, Dozent und Speaker zu den Themen Vermögensstrukturierung, Begleitung der Unternehmensnachfolge, Gestaltung der Nachfolge von Immobilienvermögen, spezielle Private-Insurance-Lösungen und Gestaltung von Familienvermögen.

In vielen Regionen ergeben sich im Sachwertverfahren häufig niedrigere Werte als im Vergleichswertverfahren.

»DIE GENERATIONENRENTE IST EIN INTERESSANTER ANSATZ«

Frank Breiting, Leiter IFA, Versicherung & Altersvorsorge bei DWS Investments, über Reformdruck in der Altersvorsorge und die Abkehr von der Riester-Rente

einBlick: Welche Reformen braucht die betriebliche und private Altersvorsorge?
Frank Breiting: Die Beitragsgarantie muss flexibilisiert, die Bürokratie abgebaut und der Förderkreis erweitert werden. Auch bei der Förderung selbst sollte dringend angesetzt werden, um die Attraktivität für die Vorsorgesparer wieder zu erhöhen. Wir finden die Idee, das freiwillige kapitalgedeckte Sparen in der Altersvorsorge zu stärken, gut. Als Produktanbieter sind wir der Meinung, dass mehr Transparenz bei Vorsorgeprodukten und niedrige Kosten zwingend sind. Der Staat kann ja die Rahmenbedingungen setzen. Er sollte sich aber aus der Kapitalanlage selbst heraushalten. Neben dem Aspekt eines ungleichen Wettbewerbs sehe ich einen weiteren kritischen Punkt: Wer garantiert den Anlegern, dass auf lange Sicht politische Entscheidungsträger nicht Gelder zweckentfremden oder Investitionen in politisch gewünschte, aber nicht renditeträchtige Aktivitäten lenken?
einBlick: Wie ist die sogenannte Generationenrente, auch Kinder-Begrüßungsgeld genannt, einzuordnen?
Breiting: Das ist eine interessante Idee. Sehr einfach und dennoch zielführender als die meisten staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte. Der Ansatz, der von Professor Raimond Maurer von der Universität Frankfurt stammt, sieht Folgendes vor: Für jedes neugeborene Kind zahlt der Staat einmalig 4.000 Euro in einen Aktienfonds ein. Die Auszahlung kann erst zum Rentenbeginn erfolgen. Aufgrund der Ergebnisse, die Aktienanlagen in der Vergangenheit erzielt haben, scheint so ein Vermögen von 500.000 Euro möglich, also deutlich mehr, als für Riester-Sparer erreichbar ist. Und es käme den Staat auch nicht teurer als die ineffiziente Riester-Förderung. Die kostet den Staat derzeit etwa drei Milliarden Euro pro Jahr. Die 4.000 Euro für jedes Neugeborene würden sich bei der derzeitigen Geburtenzahl – etwa 700.000 Geburten pro Jahr – auf jährliche Gesamtausgaben von 2,8 Milliarden Euro belaufen. Die aktuellen Probleme der Rentenkassen kann so ein Ansatz aber natürlich leider nicht lösen. Aber für die Absicherung künftiger Generationen ist das sicherlich ein interessanter Ansatz.
einBlick: Wie reagierte der Vertrieb auf Ihre Entscheidung, das Neugeschäft mit Riester-Produkten einzustellen?
Breiting: Mit großem Verständnis, manche Stimmen waren überrascht, wie lange wir das Neugeschäft offenhielten. Kritische Stimmen gab es wirklich nur sehr vereinzelt. Das zeigte uns übrigens eindrucksvoll, dass die Beraterschaft und deren Kunden die Zeichen der Zeit erkannt haben. Schon im ersten Halbjahr 2021 ging das Neugeschäft mit Riester-Verträgen spürbar zurück. Auf der anderen Seite feiern wir vertrieblich große Erfolge mit unserer garantiefreien DWS BasisRente Komfort. Dieses Produkt vereinte im ersten Halbjahr 2021 den größten Nettoabsatz aller Altersvorsorgeprodukte der DWS. Die neue, moderne Beratungsstrecke über das softfair-Investmentmodul kam somit genau zur rechten Zeit, um die erhöhte Nachfrage digital bedienen zu können. ■

Frank Breiting leitet den Vertrieb der DWS und kümmert sich dabei um alles, was mit Altersvorsorge und fondsgebundenen Versicherungen zu tun hat.

»Die ineffiziente Riester-Förderung kostet den Staat drei Milliarden Euro pro Jahr.«

einBlick

TOP-FONDS

2

2021

FONDSEMPFEHLUNGEN

61 AB Sustainable Global Thematic Portfolio
62 abrdn – Investieren in europäische Aktien
63 ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds
64 Amundi Ethik Plus
65 ansa – global Q opportunities P/I
66 Aramea Balanced Convertible
67 Cansoul Fonds – Hanf Aktien Global R
68 Capital Group New Perspective Strategie
69 Columbia Threadneedle (Lux) Global Focus
70 Comgest Growth Europe Opportunities
71 Commodity Capital Global Mining Fund P Fonds
72 Degroof Petercam AM Invest B Equities Newgems Sustainable
73 DJE Dividende & Substanz
74 DNB Fund Nordic Equities
75 DWS Aktien Strategie Deutschland
76 Janus Henderson Global Sustainable Equity
77 J.P. Morgan Pacific Equity Fund
78 KanAm Grund Leading Cities Invest
79 KEPLER Ethik Mix Ausgewogen
80 La Française Alger Small Cap Focus Fund
81 Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities (I)
82 LOYS AG Deutschlandfonds
83 Lupus alpha Smaller German Champions
84 MFS Meridian® Funds
85 Morgan Stanley Investment Funds – Global Opportunity Fund A
86 OPTINOVA Metals and Materials
87 OVID Infrastructure HY Income UI Fonds
88 PRIMA – Global Challenges
89 Pyfore Capital – The Digital Leaders Fund
90 Salm-Salm Sustainability Convertible Fonds
91 T. Rowe Price Global Focused Growth Equity

BEWUSST INVESTIEREN FÜR EINE BESSERE WELT

AllianceBernstein

AB Sustainable Global Thematic Portfolio: Mit aktivem Ansatz zum Erfolg

Viele Aktienanleger wollen sowohl einen sozialen Beitrag leisten als auch attraktive Erträge erzielen. Ein klarer Investmentprozess, der sich auf die Ziele der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung (United Nations Sustainable Development Goals – UNSDG) stützt und die Faktoren Umweltschutz, Soziales und Unternehmensführung (Environment, Social, Governance – ESG) in das Research integriert, kann Anlegern dabei helfen, diese beiden Ziele zu erreichen.

Ein sinnvoll strukturiertes nachhaltiges Aktienportfolio erfordert mehr als nur Ratings

Heute verlassen sich viele Anleger auf ESG-Ratings, um die Nachhaltigkeit eines Unternehmens zu bewerten. Doch ESG-Ratings können allein aufgrund einiger Mängel weder Nachhaltigkeit definieren noch als echter Proxy für den Einfluss verantwortungsvoller Investments dienen.

So fehlt es den ESG-Ratings beispielsweise an standardisierten Methoden, sodass die Bewertungen von Unternehmen zwischen den einzelnen Anbietern dramatisch variieren können.

Während Kreditratings von Emittenten zu etwa 90 Prozent zwischen den Anbietern korreliert sind, sind es bei Aktien weniger als 50 Prozent. Und da ESG-Ratings auf öffentlich zugänglichen Informationen basieren, neigen sie dazu, Unternehmen zu belohnen, die die Berichtskriterien erfüllen können – und nicht unbedingt die besten Praktiken aufweisen. Daher verwenden Fondsmanager Dan Roarty und sein Team eine unabhängige Quantifizierungsmethodik von ESG-Faktoren auf Unternehmensebene.

> »Unternehmen mit robusten ESG-Praktiken sind per Definition einfach höherwertige Unternehmen. Sie tendieren dazu, profitabler zu sein, haben weniger volatile Gewinne und sind besser in der Lage, ernsthafte Geschäftsrisiken, die zu großen Verlusten und Konkurs führen, zu mindern.«
>
> **Dan Roarty,** Portfoliomanager des AB Sustainable Global Thematic Portfolio

Covid-19-Pandemie verstärkt Trend zu Nachhaltigkeit weiter

Der Besitz von Unternehmen, die sich sozialen Herausforderungen wie Armut, Wasserknappheit und sauberer Energie stellen, bot schon immer eine gute Möglichkeit, ein robustes, wachstumsorientiertes Portfolio aufzubauen.

Die Covid-19-Krise macht diese Themen noch relevanter. Sie verändert das Verhalten von Einzelpersonen, Unternehmen und Regierungen weltweit. In einigen Fällen schafft sie neue regulatorische Anforderungen für Unternehmen. In anderen Fällen beschleunigt sie bereits eingeleitete Trends.

Entscheidend ist zu bestimmen, welche Verhaltensänderungen vorübergehend sind, um die unmittelbare Krise zu bewältigen, und welche von Dauer sein werden. Diese Recherche bildet den akuten Fokus der Arbeit von Roarty und seinem Team. ■

Disclaimer

Historische Performance ist kein Indikator für zukünftige Erträge. Das Portfolio ist ein Portfolio der AB SICAV I, einer offenen Investmentgesellschaft mit variablem Grundkapital (société d'investissement à capital variable) gemäß der Gesetzgebung des Großherzogtums Luxemburg. Die hierin von AB geäußerten Ansichten und Meinungen sind als Werbung zu verstehen. Sie richten sich an professionelle Kunden, basieren auf unseren internen Prognosen und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Anlagen in den Fonds bergen bestimmte Risiken. Die Anlageerträge und der Kapitalwert des Fonds sind Schwankungen unterworfen und **Kunden können unter Umständen ihr eingesetztes Kapital nicht vollständig zurückerhalten**. Die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und der Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds sind kostenfrei und in deutscher Sprache auf www.alliancebernstein.com oder kostenfrei in Papierform bei den Informationsstellen ODDO BHF Aktiengesellschaft, Bockenheimer Landstraße 10, 60323 Frankfurt am Main, bzw. UniCredit Bank, Austria AG, Rothschildplatz 1, A-1020 Wien, erhältlich.

Ihr Ansprechpartner

Markus Novak
Sales Director
Markus.Novak@alliancebernstein.com
Telefon: (0 89) 25 54 00

VON SMALL BIS LARGE CAPS

Warum jetzt in europäische Aktien investieren?

In der Vergangenheit hatten viele Anleger europäische Aktien aufgrund des enttäuschenden Wirtschaftswachstums und politischer Unsicherheitsfaktoren untergewichtet. Dabei wurde jedoch übersehen, dass es sich bei zahlreichen europäischen Unternehmen tatsächlich um Global Player handelt. In Bereichen wie Gesundheitswesen, Technologie und Basiskonsumgüter, in denen viele der weltweit führenden Unternehmen aus Europa stammen, spielt die Binnennachfrage nur eine untergeordnete Rolle. Vielmehr profitieren sie von weitverbreiteten strukturellen Trends wie Digitalisierung, einer alternden Bevölkerung oder dem Wachstum der Mittelschicht in den Schwellenländern.
Fasst man alle Umsätze der börsennotierten größeren Unternehmen zusammen, so werden 54 Prozent davon außerhalb der EU erwirtschaftet, allen voran in den USA und Asien. Das bedeutet, dass diese Firmen ungeachtet der Situation in ihren Heimatmärkten positive Erträge erzielen können.
Wo sehen wir Chancen? Als Investoren verfolgen wir einen Bottom-up-Ansatz. Dabei haben wir drei Themen ausgemacht, die unserer Ansicht nach die europäischen Märkte vorantreiben werden.

1. Europa ist Vorreiter des „verantwortungsbewussten Kapitalismus“

Viele Unternehmen sind global führend im Hinblick auf ESG-Aspekte (Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung) und schneiden hier im Durchschnitt besser ab als ihre internationalen Mitbewerber. Sie sind daher gut positioniert,

Ben Ritchie, Head of European Equities

um von der Entwicklung hin zu einer nachhaltigeren Welt zu profitieren. Europa kann bereits zahlreiche Branchenführer vorweisen, darunter Kingspan (Dämmung und Verkleidung), Ørsted (Windenergie) und Vidrala (Behälterglas).

2. Europäische Unternehmen sind bei geistigem Eigentum stark aufgestellt

Aus der Konsolidierung im Industriesektor sind Giganten in extrem profitablen, schnell wachsenden und gut zu verteidigenden Nischen hervorgegangen. Daneben ist Europa die Heimat einiger der bekanntesten, etabliertesten und begehrtesten Verbrauchermarken der Welt, von denen viele von der langfristig steigenden Kaufkraft der Verbraucher in den Schwellenländern profitieren dürften. Hier stechen unter anderem das italienische Modehaus Moncler und der französische Luxusmarkenkonzern LVMH hervor. Europa hat auch umfangreiche Kompetenzen im Gesundheitswesen entwickelt und führende Unternehmen auf den Gebieten Medizintechnik, Medikamentenentwicklung und Diagnosetests hervorgebracht.

3. Europa hält eine starke Position bei der Entwicklung von Technologielösungen für die Industrie

Nachdem die Region über Jahre hinweg den FAANG-Titeln bei der Entwicklung von Verbraucherplattformen hinterherhinkte, sehen wir nun größeres Potenzial für Europa, wenn es darum geht, von der zunehmenden Digitalisierung der Industrie zu profitieren. Dadurch dürfte sich die Kluft gegenüber den USA im Hinblick auf die technologische Leistungsfähigkeit langsam schließen.
So ist das Schweizer Unternehmen Komax beispielsweise weltweit führend bei der Automatisierung der Kabelverarbeitung in der Automobilindustrie. Die von der Firma entwickelte Ausrüstung bietet Kunden die Möglichkeit, Kosten zu senken und die Produktionseffizienz zu steigern. Ein weiterer Weltmarktführer ist Nemetschek. Seine Ingenieurs -und Konstruktionssoftware ermöglicht es Unternehmen, effizienter zu arbeiten, Abfall zu vermeiden und Kosten zu sparen. ■

Ihr Ansprechpartner

Torsten Seuberth
Wholesale Business Germany & Austria Investment Director
Torsten.Seuberth@abrdn.com
Telefon: (0 69) 768 07 27 11

NACHHALTIG UND FAIR INVESTIEREN

Fondsvermögen des ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds verdoppelt

Seit Jahresbeginn 2021 stieg das Fondsvermögen des ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds um knapp 100 Prozent auf 402 Millionen Euro. Dabei wurden im März bereits 7 Millionen Euro an die Anleger ausgeschüttet. Der Vermögenszuwachs basiert auf hohen Nettomittelzuflüssen und dem Wertzuwachs von 18,3 Prozent bis Ende August.

Der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds ist ein purer Nachhaltigkeitsfonds, der noch strengere Auswahlkriterien anwendet, als die europäische Offenlegungsverordnung gemäß Artikel 9 vorgibt. Die Ratingagentur imug Vigeo Eiris bewertet zurzeit rund 8.600 Unternehmen sowie weitere Emittenten und Staaten nach den von ACATIS vorgegebenen ACATIS-Fair-Value-Kriterien. Dieser Ansatz beinhaltet Ausschluss-, ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) und die Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen (SDG). Die hohen Anforderungen erfüllen zurzeit rund 3.200 Unternehmen, 500 Anleiheemittenten und 31 Staaten.

In der aktuellen Stiftungsfondsstudie 2021 von FondsConsult ist der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds zudem eindeutiger Sieger. In der Beurteilung heißt es: „Vollumfänglich überzeugen kann die Stringenz in den Allokationsentscheidungen. (…) Bei der Aktienselektion profitierte der Fonds vom gelungenen Spagat zwischen ‚Growth' und ‚Value'. (…) Mit einer Ausschüttungsrendite von durchschnittlich mehr als 4 Prozent in den letzten drei Jahren wurde der höchste Wert in der Studie erzielt. (…) Zudem erfüllt der Fonds als einziger Fonds die Vorgaben an ein Impact-Investment. (…) In diesem Jahr gibt es mit dem ACATIS Fair Value Modulor VV Nr. 1 A einen eindeutigen Sieger."

Der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds ist ein vermögensverwaltender Value-Nachhaltigkeitsfonds ohne eine starre Vorgabe der Asset-Gewichtung. Er investiert weltweit und breit gestreut in bis zu 30 verschiedene Anlageklassen.

Angestrebt wird eine stetige Wertentwicklung bei möglichst niedriger Kursschwankung. Dazu hält Fondsmanager Dr. Hendrik Leber durchschnittlich eine hohe Aktienquote, die er mit Kurssicherungen kombiniert.

Zurzeit besitzt der Mischfonds außerdem zwei Produkte, die die Anleger gegen Inflation schützen sollen. Beide Produkte hat ACATIS speziell für sich von zwei renommierten Investmenthäusern gestalten lassen.

Seit der Umstellung des Fondskonzepts auf Nachhaltigkeit im Mai 2012 erzielte der Fonds bis Ende August 2021 ein Plus von 128,9 Prozent (9,3 Prozent p. a.) bei einer Volatilität von 8,6 Prozent. ■

FONDSDATEN

ACATIS FAIR VALUE MODULOR VERMÖGENSVERWALTUNGSFONDS	
Retailtranchen	
ISIN	**LU0278152516 (ausschüttend)**
ISIN	**LU0313800228 (thesaurierend)**
Institutionelle Tranche	
ISIN	**LU0278152862 (ausschüttend)**

Disclaimer
Daten per 31.08.2021. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Erträge. ACATIS übernimmt keine Gewähr dafür, dass die Marktprognosen erzielt werden. Die Informationen beruhen auf sorgfältig ausgewählten Quellen, die ACATIS für zuverlässig erachtet, jedoch kann deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit nicht garantiert werden. Holdings und Allokationen können sich ändern. Die Meinungen sind die des Fondsmanagers zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und stimmen möglicherweise nicht mit der Meinung zu einem späteren Zeitpunkt überein. Die in diesem Dokument diskutierte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger je nach deren speziellen Anlagezielen und je nach deren finanzieller Situation ungeeignet sein. Außerdem stellt dieses Dokument kein Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. Dieses Dokument ist keine Aufforderung zur Zeichnung von Fondsanteilen und dient lediglich Informationszwecken. Privatpersonen und nicht-institutionelle Anleger sollten die Fonds nicht direkt kaufen. Bitte kontaktieren Sie Ihren Anlageberater für weitere Informationen zu den ACATIS-Produkten. Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Deutschland und stellt Verkaufsprospekt, Halbjahresbericht, Jahresbericht und KID auf Deutsch kostenlos zur Verfügung. Die Unterlagen sind über die Website www.acatis.de abrufbar. Die ACATIS Investment KVG mbH wird von der BaFin, Lurgiallee 12, in 60439 Frankfurt reguliert.

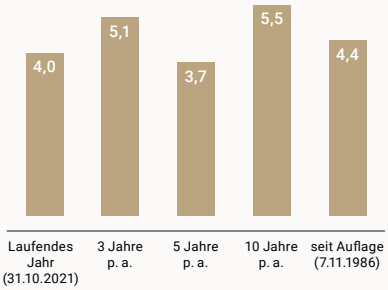
Ihr Ansprechpartner

Michael Niefer
Institutional Sales Deutschland Region Norden, Osten
niefer@acatis.de
Telefon: (0 69) 97 58 37 57

35 JAHRE VERANTWORTUNGSVOLLES INVESTIEREN

Feiern Sie mit uns gemeinsam den nachhaltigen und erfolgreichen Amundi Ethik Fonds.

Wertentwicklung Amundi Ethik Fonds



Angaben in Prozent. Stand: 31.10.2021, Anteilsklasse A. Die Bruttowertentwicklung berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (ohne mögliche Ausgabeaufschläge); weitere Kosten können auf Anlegerebene anfallen (z. B. Depotkosten). Vergangenheitswerte, Simulationen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für eine künftige Wertentwicklung.

AUSGEZEICHNET

Morningstar Rating™ Gesamt.
Stand: 28.02.2021
★★★★★

- Nachhaltiger Mischfonds mit bis zu 40 Prozent globalen Aktien (Ø 30 Prozent)
- Mindestens 60 Prozent Euro-Anleihen hoher Bonität
- Strikte Ausschlüsse sowie eine Titelselektion nach strengen ESG-Kriterien
- Eigenes 40-köpfiges ESG-Team sowie Nutzung von 11 ESG-Datenanbietern
- 35 Jahre Track Record
- 4,4 Prozent p. a. Wertentwicklung seit Auflage und 5,1 Prozent p. a. über 3 Jahre
- Schlägt über 10 Jahre 97 Prozent der Fonds in der Morningstar-Vergleichsgruppe (30. Oktober 2021)

Nachhaltiges Erfolgsrezept

Mit dem Amundi Ethik Fonds investieren wir gezielt in Anleihen und Aktien, die die Kriterien eines ethischen Investments erfüllen. Die Titel, die für den Fonds infrage kommen, werden nach strengen Maßstäben vorselektiert – wir machen das seit 35 Jahren.
Neben der konsequenten Einhaltung hoher ökologischer und ethischer Standards bietet die Ethik-Fonds-Familie natürlich auch die Vorzüge eines flexiblen Multi-Asset-Portfolios. So können durch entsprechende Gewichtung Chancen betont und Risiken gemindert werden, was gerade in volatilen Zeiten ein großer Vorteil sein kann. Zudem verfügen beide Fondsvarianten über eine vergleichsweise geringe Korrelation zu den globalen Aktien- und europäischen Rentenmärkten. Das ist auch ein Ergebnis unserer bewährten Einzeltitelselektion.
So entstehen im Rahmen unserer Best-in-Class-Strategie pointierte Portfolios, die andere Akzente setzen als der breite Markt. Das kann im Sinne einer effizienten Diversifizierung für viele Anleger sehr interessant sein. Sozusagen Streuung, Erfahrung, Flexibilität, Chancenorientierung – inklusive „reinen Gewissens".

Für welche Anleger empfiehlt sich der Amundi Ethik Fonds?

Dieser Nachhaltigkeitsklassiker ist ein echtes Wohlfühlpaket – also etwas für breite Anlegerschichten aller Altersklassen und Milieus, die ruhig und guten Gewissens schlafen wollen, aber auch eine ansprechende Rendite erwarten.

NEU: Jetzt auch in einer offensiveren Variante erhältlich

Angesichts des großen Erfolges des konservativen Amundi Ethik Fonds gibt Amundi seit September 2020 auch chancenorientierten Anlegern die Möglichkeit, mit dem Amundi Ethik Plus (WKN: 979200/A2P8UA) in dieses bewährte Mischfondskonzept zu investieren – mit einer höheren Aktienquote. ■

FONDSDATEN

AMUNDI ETHIK FONDS	
Währung	**Euro**
ISIN/WKN	**AT0000857164/A0ERMR (ausschüttend)**
ISIN/WKN	**AT0000613146/A0J4UB (thesaurierend)**

Ihr Ansprechpartner

Andreas Schubert
Third Party Distributors – Region Nord
andreas.schubert@amundi.com
Telefon: (0 89) 992 26 21 50

MODERNE PORTFOLIOKON-STRUKTION: MULTI-ASSET 2.0

ansa capital management

ansa – global Q opportunities P/I

Prinzipal: Dr. Andreas Sauer

Warum sollte man unseren Fonds kaufen?

- Multi-Asset 2.0: Strategie-Diversifikation im Basisinvestment
- Aktien 0–100 Prozent, Staatsanleihen 0–200 Prozent, Rohstoffe 0–30 Prozent, Währungen –10 bis +10 Prozent
- Zugang für Privatkunden zu institutioneller Fondsstrategie
- Planbare Schwankungsbreite (Volatilität) von circa 7 Prozent
- Keine Mindestinvestition in P- und I-Tranche
- **www.ansa-derfonds.de** | Das Fondskonzept in zehn Schritten einfach erklärt

Aktien. Anleihen. Rohstoffe. Währungen. Wir investieren global in die sieben größten Wirtschaftsregionen. Dabei nutzen wir ausschließlich liquide Instrumente. Aktienindex- und Staatsanleihen-Futures sowie ETC bieten eine liquide, kostengünstige und währungsrisikoarme Umsetzungsmöglichkeit.
Durch einen geringen Kapitaleinsatz bietet sich die Möglichkeit, Anlageklassen mit niedriger Volatilität zu hebeln. Neben der breiten Streuung über mehr als 4.500 Einzeltitel der Indizes erhöht das die Diversifikation und die Sharpe Ratios auf Portfolioebene.
Unser Ansatz ist anders. ansa steht für Multi-Asset 2.0. Basis des Investmentprozesses ist die tägliche Messung ökonomischer Wirklichkeiten der sieben großen Investmentregionen: Eurozone, USA, Emerging Markets, UK, Japan, Kanada und Australien. Damit erhalten wir ein granulares Bild der regionalen konjunkturellen Situation und des monetären Umfelds und richten das Fondsportfolio täglich danach aus. Wir nennen dies „Macro Sensitive Investing". Wir machen keine Prognosen.
Zur Absicherung von Downside-Risiken setzen wir auf ein vorgelagertes Risikomanagement. Die Zielvolatilität variiert, je nach ökonomischer Wirklichkeit, zwischen 3 und 10 Prozent. Aktien-Anleihen-Korrelationen managen wir aktiv. Je negativer die Korrelation zwischen Aktien und Anleihen in den Teilmärkten, desto größer der Staatsanleihen-Puffer und Hebel.
Im Ergebnis entsteht eine moderne und andersartige Portfoliokonstruktion. Ein deutlicher Unterschied zu klassischen flexiblen Mischfonds.
ansa capital management bietet Ihren Kunden:innen Zugang zu einer regelbasierten, globalen Fondsstrategie ohne die Berücksichtigung persönlicher Manager-Wahrnehmungen. Das Risiko managen wir aktiv. Im Ergebnis steht ein andersartiges Basisinvestment und ein Strategie-Diversifikator in gehobenen Kundendepots. Wir bieten Ihnen Multi-Asset 2.0. ■

FONDSDATEN

ANSA – GLOBAL Q OPPORTUNITIES P	
ISIN/WKN	**LU0995674651/ A1W86R**
Fondstyp	**SICAV - UCITS**
Währung	**Euro**
Auflagedatum	**31. März 2014**
Fondsmanager	**Dr. Andreas Sauer + Team**

Firmenporträt

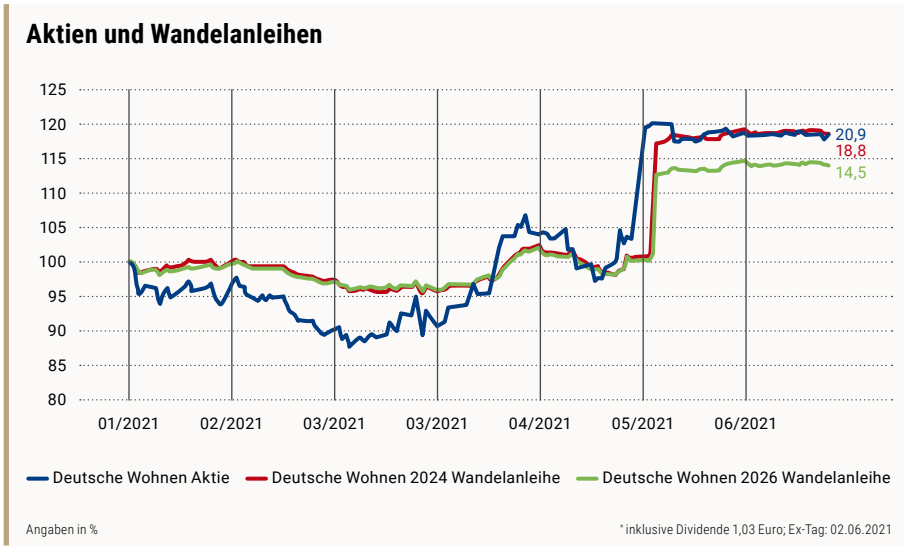
ansa capital management ist eine Investmentboutique. Eigentümergeführt, eigeninvestiert und unabhängig. Wir managen aktiv eine globale Multi-Asset-Strategie mit quantitativer Methodik in unterschiedlichen Risikoprofilen. Insgesamt verwalten wir mit zwölf Mitarbeitern 2,0 Milliarden Euro AuM für professionelle und private Investoren. Das Fondsmanagement-Team um Dr. Andreas Sauer erforscht die Wirkungskette von der Makroökonomie zu den Kapitalmärkten und leitet daraus disziplinierte Anlageentscheidungen ab. Dr. Andreas Sauer ist ausgewiesener Asset-Management-Experte für quantitative Strategien.

Ihr Ansprechpartner

David Grünmayer
Director Fund Sales
david.gruenmayer@ansa.de
Telefon: (062 51) 856 93-21
www.ansa.de

WANDELANLEIHEN IM M&A-FIEBER

Vonovia schluckt Deutsche Wohnen.



Wandelanleihen sind bei vielen Investoren beliebt. Diese schätzen nicht nur die hybride Kombination aus Anleihe und Aktie (Konvexität), die sich hervorragend zur Quotensteuerung in Portfolios nutzen lässt, sondern freuen sich vor allem in Zeiten steigender M&A-Aktivität ganz besonders. Ursache hierfür sind sogenannte Übernahmeschutzklauseln, die den Wandelanleihe-Anleger dafür entschädigen sollen, dass er nach einer Übernahme nicht mehr an der Wertentwicklung der zugrunde liegenden Aktie partizipieren kann. Grundsätzlich finden sich zwei Arten von Klauseln in den Emissionsprospekten.

Bei der „Change of Control Put"-Klausel wird dem Investor erlaubt, die Wandelanleihe bei einer Übernahme des Emittenten vorzeitig zu par, also zum Nennwert, zurückzugeben. Notiert die Wandelanleihe unterhalb des Ausgabewerts, könnte der Investor somit direkt einen Kursgewinn realisieren. Daher ist die Klausel insbesondere bei Wandelanleihen attraktiv, die ein Anleiheprofil haben. Weitaus mehr Freude machen aber sogenannte „Ratchet"-Klauseln. Sie sind bei Wandelanleihen mit mittlerer bis hoher Aktiensensitivität (Delta) attraktiv. Das Ratchet legt dabei fest, wie viele zusätzliche Aktien der Wandelanleihe-Investor im Falle einer Übernahme bei Wandlung erhält.

Ein aktuelles Beispiel ist die Übernahme von Deutsche Wohnen durch Vonovia im dritten Anlauf für rund 19 Milliarden Euro. Der Zusammenschluss bedeutet, dass aus den beiden DAX-Unternehmen der größte private Wohnimmobilienbesitzer Europas mit mehr als einer halben Million Wohnungen entstanden ist. Während der Kurs der Deutsche-Wohnen-Aktie in Reaktion auf den Deal mit +15,9 Prozent schloss, sank der Kurs von Vonovia um rund 6 Prozent. Es gab zwei ausstehende Wandelanleihen von Deutsche Wohnen. Die mit der Fälligkeit 2024 stieg – dank der Übernahmeschutzklausel – um 16,5 Prozent, während das bis 2026 laufende Papier um 12,7 Prozent anzog. Beide Papiere waren im ARAMEA Balanced Convertible (WKN A0M2JF/A2AQ92) enthalten, der auf europäische Emittenten mit Investment-Grade-Rating spezialisiert ist. Fondsmanager Daniel Zimmer konnte durch diese Entwicklung 34 Basispunkte für den Gesamtfonds generieren. Wer an eine erhöhte M&A-Aktivität in den kommenden Jahren glaubt und gleichzeitig einen flexiblen defensiven Baustein sucht, für den könnten balancierte Wandelanleihefonds eine Beimischung sein. ■

Ihre Ansprechpartner

Stephan Lipfert
Managing Director, Region Nord
stephan.lipfert@punica-invest.de
Telefon: (0 40) 86 64 88-120

Lutz Bode
Managing Director, Region Mitte
lutz.bode@punica-invest.de
Telefon: (0 40) 86 64 88-109

Herbert Dietz
Managing Director, Region Süd
herbert.dietz@punica-invest.de
Telefon: (0 40) 86 64 88-123

HANF & CANNABIS – TOP-LANGZEIT-AUSBLICK

CANSOUL

Der Bio-Rohstoff Hanf hat viele Antworten auf globale Krisen!

Da der Markt sich mitten in einem großen Wandlungsprozess befindet, sind die Gewinner von morgen heute noch nicht absehbar, daher bilden wir die Wertschöpfungskette wie folgt ab: Anbauer, Patente + Lizenzen, Forschung, Technologie, Extraktion, Software, Distribution, Produktpalette, Infrastruktur, CBD, Genussmittel für Erwachsene (legale Rechtsräume) und Pharmazie.

Lange Zeit als Einstiegsdroge verurteilt, sieht man in den letzten Jahren die positiven Wirkungen des Hanfs und der vielseitigen Nutzbarkeit der Pflanze, wie zum Beispiel in der Pharma- (Medical Cannabis), Automobil- (Biokunststoff), Lebensmittel- (Superfood), Bau- (Dämmmaterial), Textil- (Baumwollersatz) oder Kosmetikindustrie (Cremes und Öle) mit einem anderen Auge.
In den USA gilt die Hanf-&-Cannabis-Industrie als die am schnellsten wachsende Branche, mit über 300.000 neu geschaffenen Jobs.
Mit Nachhaltigkeit kann Hanf ebenfalls überzeugen: Die Pflanze wächst schnell, bindet CO_2, kann regional angebaut und vollumfänglich verwertet werden. Hanf wird ohne Pestizide kultiviert und revitalisiert dadurch Agrarflächen. Sie liefert mehr Zellulose als Forstbestand, und das gewonnene vegane Protein wird helfen, die Welternährungsziele zu erreichen.

Hanf & Cannabis – einer der großen Gewinner dieser Dekade

Durch die fortschreitende Legalisierung boomt die Branche, und viele Staaten ziehen nach, sodass sich das regulatorische Umfeld weiter verbessert, was auch durch die Wahl einer demokratischen Regierung in den USA untermauert wird. Aktuell ist Cannabis in 16 US-Bundesstaaten vollumfänglich legalisiert. Daraus folgend darf stark angenommen werden, dass sich dieser Trend auch global weiter durchsetzen wird. Nicht umsonst wird der Markt auch als „Multi-Milliarden-Dollar-Business" bezeichnet. Waren es vor zehn Jahren lediglich zehn Länder, die über ein Programm für Medical Cannabis verfügten, sind es heute bereits mehr als 70.

Cansoul Fonds – Hanf Aktien Global R

Als erster Aktienfonds (UCITS) für Hanf-&-Cannabis-Aktien wurde in Europa der Cansoul Fonds – Hanf Aktien Global R (WKN: A2N 84J) zugelassen. Die Prohibition löst sich immer weiter auf und die Legalisierungswelle setzt sich weltweit fort! Ziel ist es, mit dem Fonds die komplette globale Wertschöpfungskette abzubilden und von der Entwicklung dieses dynamischen Marktes zu profitieren. Nach den ersten Goldgräberjahren ist nun eine neue globale Industrie entstanden, die vielfältigste Chancen bietet und die institutionellen Investoren erreicht hat. ■

Ihr Ansprechpartner

Daniel Stehr
Geschäftsführender Gesellschafter
stehr@cansoul.de
Telefon: (0 40) 607 75 49-10

NEUE PERSPEKTIVEN FÜR GLOBALE AKTIENANLAGEN

CAPITAL GROUP℠

New Perspective Strategie: investiert seit 45 Jahren in globale Champions von heute und morgen

Ein über den Wandel der Jahrzehnte erfolgreiches Konzept

Seit fast 50 Jahren finden wir langfristige Investmentchanchen, die durch Veränderung des Welthandels und den Wandel der Weltwirtschaft entstehen.

Frühe 70er	70er + 80er	1990er	Frühe 2000er	2000er	2010er	2020er
Grundstoffunternehmen geben den Ton an	Verbreitung von Home-PCs und Unterhaltungselektronik	Mobile Kommunikation der neuen Generation	Gesundheitsinnovationen	Aufstieg der Emerging Markets und schnelle Urbanisierung in China	Das Zeitalter des digitalen Wandels	Stärkere Verbreitung digitaler Lösungen
Öl und Metalle	Elektronik und Computer	Telekommunikation und Medien	Pharmazie und Biotechnologie	Konsumgüter und Bergbau	Onlinehandel und Internetplattformen	Plattformen, Netzwerke und Gesundheit

New Perspective wurde 1973 in den USA aufgelegt und ist eine unserer bekanntesten weltweit anlegenden Strategien. War sie ursprünglich nur für Investoren in den USA erhältlich, so können seit 2015 auch Anleger in Deutschland in sie investieren – über den Capital Group New Perspective Fund (LUX), einen in Luxemburg aufgelegten UCITS-Fonds. Er wird von demselben erfahrenen Team und nach demselben Ansatz gesteuert wie die US-Strategie.

Die Strategie verfolgt einen Bottom-up-Ansatz und identifiziert bereits seit über 45 Jahren Unternehmen, die von den sich verändernden globalen Handelsmustern sowie den wirtschaftlichen und politischen Beziehungen profitieren können.

Die Strategie konzentriert sich auf etablierte und in der Frühphase befindliche multinationale Unternehmen, die für Widerstandsfähigkeit sorgen und langfristiges Wachstum ermöglichen könnten.

Die Strategie hat durch die Erzielung positiver Überrenditen in verschiedenen stilgetriebenen Situationen langfristigen Wert für die Anleger generiert und bei Marktrückgängen Schutz nach unten geboten. Die New-Perspective-Strategie sucht nach Unternehmen, die von einem sich verändernden Umfeld profitieren können. Diese Unternehmen stehen auch oft an vorderster Front, wenn es darum geht, die Trends der Zukunft zu schaffen, voranzutreiben und zu gestalten. Durch rigoroses Bottom-up-Research zielt die Strategie darauf ab, aktuelle und zukünftige Champions zu identifizieren, deren Managementteams in der Lage sind, sich in unsicheren und schnell verändernden Umfeldern zurechtzufinden und effektive Lösungen für die gestellten Herausforderungen zu entwickeln. ■

Mehr Informationen zur Capital Group und zur New-Perspective-Strategie:
www.capitalgroup.com/de/de

Nur für professionelle Investoren

Werbematerial:
Risikofaktoren, die vor einer Anlage zu beachten sind:
• Diese Präsentation ist keine Investmentberatung oder persönliche Empfehlung. • Der Wert von Anlagen und Erträgen kann schwanken, sodass Anleger ihr investiertes Kapital möglicherweise nicht oder nicht vollständig zurückerhalten.
• Je nach Strategie können Risiken bei Investitionen in festverzinslichen Wertpapieren, Derivativen, Emerging Markets und/oder High-Yield-Anleihen auftreten. Emerging-Markets-Anlagen sind volatil und ggf. auch illiquide.
Dieses von der Capital International Management Company Sàrl (CIMC), 37A Avenue J.F. Kennedy, L-1855 Luxemburg, herausgegebene Dokument dient nur der Information. CIMC wird von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF, der Luxemburger Finanzmarktaufsicht) reguliert, ist eine Tochtergesellschaft von Capital Group Companies, Inc. (Capital Group) und wird in Deutschland über ihre Niederlassung von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) reguliert. Diese Informationen sind weder umfassend noch eine Anlage-, Steuer- oder sonstige Beratung. © 2021 Capital Group. Alle Rechte vorbehalten.

Ihr Ansprechpartner

Matthias Mohr
Managing Director, Finanzintermediäre Deutschland
Matthias.Mohr@capitalgroup.com
Telefon: (0 69) 509 54 05 17

GLOBALE CHAMPIONS IM BLICK

COLUMBIA THREADNEEDLE INVESTMENTS

Ihr Erfolg. Unsere Priorität.

David Dudding, Senior Portfoliomanager bei Columbia Threadneedle, und der von ihm gemanagte Threadneedle (Lux) Global Focus sind seit Jahren das Maß aller Dinge.

Sowohl der Fonds des globalen Vermögenverwalters als auch sein Manager überzeugen Anleger und Experten seit langer Zeit mit kontinuierlich hohen Renditen. Wer über Jahrzehnte regelmäßig seine Vergleichsindizes schlägt, gilt zu Recht als Bester seiner Klasse.
Der Threadneedle (Lux) Global Focus ist einer der erfolgreichsten global ausgerichteten Aktienfonds. Der aktiv gemanagte Fonds strebt danach, den MSCI All Countries World Index zu übertreffen. Das hat Fondsmanager David Dudding kontinuierlich geschafft. Aufgrund seiner Leistungen wurde er daher auch letztes Jahr als „Fondsmanager des Jahres 2020" mit dem Goldenen Bullen ausgezeichnet.
Ob Finanzen, Pharmaindustrie oder IT: Dudding und sein Team setzen erfolgreich auf Aktien qualitativ hochwertiger Wachstumsunternehmen. Die globalen Champions, in die sie investieren, haben eins gemeinsam: strukturelle Wettbewerbsvorteile, durch die sie für lange Zeit nachhaltig hohe Erträge erwirtschaften können.
Die Orientierung an Megatrends wie etwa der Digitalisierung oder dem demografischen Wandel unterstützt diesen Investmentansatz. Das konzentrierte Portfolio besteht aus 30 bis 50 Titeln und ist vor allem auf Informationstechnologie- und Gesundheitsunternehmen ausgerichtet. Genauso wie auf die zuverlässige Kalkulation von Faktoren wie etwa Anlage-, Währungs- oder Volatilitätsrisiken.
Die Auswahl wird unterstützt durch das hauseigene Research des Unternehmens, welches mehr als 100 Investment-Professionals an verschiedenen Standorten weltweit umfasst. Gerade das umfangreiche Research ist ein entscheidender Erfolgsfaktor in Zeiten wie diesen, in denen sich Wachstumschancen eher punktuell bieten. Der Threadneedle (Lux) Global Focus profitiert zudem von Duddings exzellenten Kontakten zu Firmenchefs weltweit und seinem Rollenverständnis als echter Treuhänder der Anleger. Immer im Blick: langfristiger Erfolg. ■

Disclaimer

Rechtliche Hinweise:
Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung einer Anlage. 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. Ihre Kapitalanlage ist Risiken ausgesetzt.

Ihr Ansprechpartner

Bernd Klapper
Head of Discretionary Sales Germany
bernd.klapper@columbiathreadneedle.com
Telefon: (0 69) 29 72 99 21

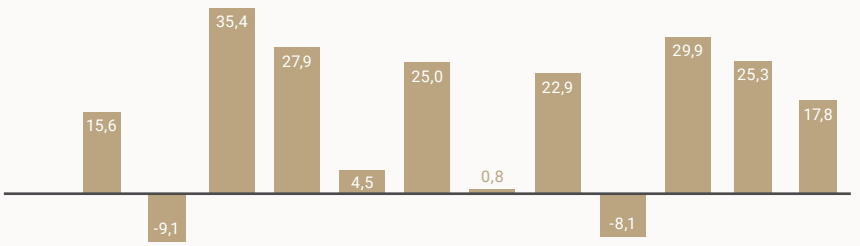
ROBUSTES PORTFOLIO AUS ÜBERZEUGUNG

COMGEST

Das Feld europäischer Aktienfonds ist sehr breit. Wem es hier gelingt, über lange Zeiträume vorne zu liegen, der muss einiges richtig machen.

COMGEST GROWTH EUROPE OPPORTUNITIES EUR ACC

Netto-Jahresperformances (nach Abzug der Gebühren)



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	YTD
Index	11,1	-8,1	17,3	19,8	6,8	8,2	2,6	10,2	-10,6	26,0	-3,3	16,2
+/- Index	4,5	-1,0	18,1	8,1	-2,4	16,8	-1,8	12,7	2,5	3,9	28,7	1,6

Fonds

Angaben in %

Der Comgest Growth Europe Opportunities gehört nach den Auswertungen verschiedener Ratinganbieter immer wieder zu den Spitzenfonds in seinem Segment. Ausschlaggebend dafür ist, neben einer strikten Disziplin des Fondsmanagements, vor allem der Mut, eigene Wege zu gehen und seine Überzeugungen kompromisslos umzusetzen.

Der Comgest Growth Europe Opportunities ist ein All-Cap-Fund. Das Fondsmanagementteam Eva Fornadi, Denis Lepadatu und Franz Weis investiert in dynamische Small und Mid Caps ebenso wie in Large Caps. Was den Fonds von anderen unterscheidet, wird beim tieferen Blick in das Portfolio deutlich.

Wie alle Comgest-Fonds ist auch der Comgest Growth Opportunities hoch konzentriert und besteht aktuell aus 40 Titeln. Gleichzeitig weicht das Portfolio stark von der Benchmark ab – ein hoher Active Share als typisches Merkmal von Comgest belegt dies.

Eine eigene starke Meinung erfordert besondere Sorgfalt bei der Titelauswahl. Es kann teilweise mehrere Jahre dauern, bis die Entscheidung, eine Aktie zu kaufen, getroffen wird. Dahinter steckt das Ziel, mit einer langfristigen Perspektive nur in wirkliche Qualitätsaktien zu investieren. Diese müssen harte Kriterien erfüllen. So sollten sie Wettbewerbsvorteile, sogenannte wirtschaftliche Burggräben oder „Moats" aufweisen, um mögliche Drawdowns zu reduzieren und so vor übermäßiger Volatilität zu schützen. Hinzu kommt die Sichtbarkeit der Gewinnentwicklung. Ein Wachstum von mindestens 10 Prozent pro Jahr in den nächsten 5 Jahren muss erkennbar sein, damit Fornadi und ihre Kollegen investieren. Neben diesen harten Faktoren sind rund die Hälfte der Bewertungskriterien nicht-finanzieller Art. Comgest hat Nachhaltigkeitskriterien seit seiner Gründung vor mehr als 30 Jahren in den Investmentprozess integriert, um sämtliche Risikoaspekte abzudecken. Auf diese Weise entstehen langfristig robuste Portfolios. In der Coronakrise ist der Comgest Growth Europe Opportunities bislang vergleichsweise stabil gelaufen (siehe Grafiken). Gleichzeitig haben die Fondsmanager die Situation genutzt, um Qualitätstitel zu attraktiven Preisen zu erwerben. Mit Unternehmen, die auch in zyklischen Sektoren kontinuierlich wachsen, steht der Fonds auf einer soliden Grundlage, um auch in den kommenden Jahren in seinem Anlagesegment vorne mitspielen zu können. ■

COMGEST GROWTH EUROPE OPPORTUNITIES EUR ACC

Typisierende Modellrechnung

	Fonds	Wert einer Beispielanlage i. H. v. 1.000 €
09/16-09/17	22,47 %	1.178 €
09/17-09/18	19,54 %	1.409 €
09/18-09/19	-5,12 %	1.336 €
09/19-09/20	24,54 %	1.664 €
09/20-09/21	27,03 %	2.114 €

Disclaimer

Rechtliche Hinweise:
Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Entwicklung. Quelle: Comgest / FactSet financial data and analytics, sofern nicht anders angegeben. Stand: 30. September 2021, Angaben in EUR. Index: MSCI Europe - Net Return. Indizes werden nur zum nachträglichen Vergleich angegeben. Der Fonds versucht nicht, den Index zu replizieren. Die Berechnung der Wertentwicklung basiert auf Nettoinventarwerten und berücksichtigt das Verwaltungshonorar, administrative sowie alle sonstigen Gebühren außer Ausgabeaufschlägen. Die Berücksichtigung von Ausgabeaufschlägen würde die Wertentwicklung mindern. Die Berechnung der Wertentwicklung basiert auf den Nettoinventarwerten. Ausgabeaufschlag in Höhe von 4,00 Prozent in der Modellrechnung im ersten Jahr berücksichtigt, gegebenenfalls anfallende Depotkosten würden die Wertentwicklung mindern.

COMMODITY CAPITAL GLOBAL MINING FONDS

Nachhaltig in Rohstoffe investieren

Fondsmanager Tobias Tretter von der Fondsboutique Commodity Capital AG kennt die Herausforderungen und Fallstricke im Minengeschäft ganz genau. Dabei ist er vom Wert des Edelmetalls als grundsätzlich für jedermann geeignetes Investment überzeugt.

einBlick: Wie einfach ist es, in Gold zu investieren?
Tobias Tretter: Je früher in der Wertschöpfungskette investiert wird, desto höher ist die Gewinnspanne. Daher investiert der Commodity Capital Global Mining Fonds in Minenaktien. Dies ist allerdings neben guten Renditen auch mit hohen Risiken verbunden. Die Commodity Capital AG überprüft daher die Betreiber durch Besichtigung der Minen und genaue Recherchen ganz genau und wählt penibel aus. Die Fondsmanager überzeugen sich persönlich vor Ort von den Förderbedingungen und können somit reelle Einschätzungen zur Nachhaltigkeit der Minen geben.
einBlick: Worauf achtet die Commodity Capital AG bei der Auswahl der Minen?
Tretter: Nachhaltigkeit ist das Wichtigste – sowohl im Bereich der Umwelt als auch in der Gewinnerwirtschaftung. Ausgewählte Minen müssen über lange Zeit und im Einklang mit der Umwelt und der lokalen Bevölkerung gute Erträge erwirtschaften. Neu eröffnete Minen werden mit einem Geologen besucht, um sie realistisch bewerten zu können, bevor sie in das Portfolio übernommen werden. Denn oft werden bewusst Fehlinformationen seitens der Minengesellschaften verbreitet, um Investoren anzuziehen.

Gerade zu kleineren Unternehmen gibt es meist nicht viel Research, sodass sich der persönliche Besuch immer auszahlt.
einBlick: Passen Goldminen und Nachhaltigkeit zusammen?
Tretter: Grundsätzlich ja, wenn entsprechende Standards berücksichtigt werden und die Betreiber sich in der Region engagieren. Das prüft die Commodity Capital AG vor Ort. Kann die Mine nur mit Militärschutz besichtigt werden? Oder fördert die Minengesellschaft die Region, schafft sie Arbeitsplätze und schließt sie etwa das nächste Dorf bei der Erschließung mit ein? Je höher die Akzeptanz in der Region ist, desto nachhaltiger kann die Mine arbeiten. Teure Unterbrechungen beispielsweise durch Streiks werden verhindert. Zugleich prüft die Commodity Capital AG die Zahlen der Mine sehr genau, um die wirtschaftliche Nachhaltigkeit zu beurteilen.
einBlick: Wie sichern Sie Ihren Fonds gegen Schwankungen der Rendite ab?
Tretter: Die Commodity Capital AG setzt auf Streuung – einerseits regional, andererseits über die unterschiedlichen Arbeitsstadien einer Mine. Anfangs muss die Minengesellschaft explorieren, wo der Erzkörper liegt und gewinnbringend abgebaut werden kann. Dann braucht sie Genehmigungen, Material und Arbeitskräfte. Erst danach verdient sie Geld mit dem geförderten Gold. Lukrativ ist jedoch, so früh wie möglich zu investieren. Daher streut die Commodity Capital AG über verschiedene Stufen.
einBlick: Zum Abschluss, wie hoch sollte der Goldanteil im eigenen Portfolio sein?
Tretter: Empfehlenswert ist ein Anteil von 5 bis 10 Prozent in physischem Gold und Goldminenaktien. ■

FONDSDATEN

COMMODITY CAPITAL GLOBAL MINING FUND P	
ISIN/WKN	**LU0459291166/ A0YDDD**
Währung	**EUR/CHF**
Auflagedatum	**30.11.2009**
Ausgabeaufschlag	**bis zu 5 Prozent**
Fondsmanager	**Tobias Tretter**
Mindesteinlage	**keine**

Kontakt

Commodity Capital AG
Industriestr. 47, CH-6300 Zug
info@commodity-capital.com
Telefon: (00 41) 786 61 39 91
www.commodity-capital.com
Blog: www.rohstoffexperte.com

KREATIVZENTRUM ASIEN

DPAM
DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT

Gutes Klima für Innovationen und Wachstum

Eine wachstumsstarke Region mit Unternehmen, die bei neuen Technologien und disruptiven Geschäftsmodellen zunehmend den Ton angeben – Asien rückt immer stärker in den Anlegerfokus. 6,5 bis 8,5 Prozent in diesem und 5,5 bis 8 Prozent im nächsten Jahr – so rasant wird die Wirtschaft in den asiatischen Volkswirtschaften wachsen. Laut der aktuellen Prognose, die der IWF im Rahmen des World Economic Outlook (WEO) im Oktober veröffentlicht hat, kann keine Region auf dem Globus da mithalten.

Aber woran liegt das? Ein wichtiger Grund ist die enorme Innovationsfreude, die die Unternehmen in vielen asiatischen Ländern auszeichnet. Neue Technologien und disruptive Geschäftsmodelle kommen zunehmend aus den aufstrebenden Ländern Asiens, insbesondere China. Anreize der Regierung sowie eine expansive Geldpolitik sorgen für ein vorteilhaftes Klima für innovative Wachstumsunternehmen.

Beispiel 5G: China ist bei dieser Technologie schon heute weiter als der Westen. Und auch in puncto Automatisierung und künstliche Intelligenz sind viele asiatische Staaten dem Rest der Welt in vielerlei Hinsicht überlegen. Das verdeutlicht: Immer wieder gehen starke Innovationen von Unternehmen in Asien aus – vor allem auch von solchen mit kleiner und mittlerer Marktkapitalisierung. Die aufstrebende Mittelschicht im asiatisch-pazifischen Raum beschleunigt diesen Trend zusätzlich.

Enormes Wachstumspotenzial in Asien

Das Ende 2020 geschlossene RCEP-Abkommen dürfte die Entwicklung nochmals verstärken. Mit 2,2 Milliarden Menschen und rund 30 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung ist die größte Freihandelszone der Welt entstanden. Umso unverständlicher ist es, dass der asiatische Markt mit seinem enormen Wachstumspotenzial in den meisten Portfolios nach wie vor unterrepräsentiert ist. Das gilt es zu ändern!

Bei DPAM (Degroof Petercam Asset Management) haben die Anlageexperten langfristige Themen und damit verbundene Sektoren und Unternehmen ermittelt, die durch ihre Innovationen einen massiven Einfluss auf die Welt von morgen haben. Bei diesen Themen handelt es sich um: disruptive Technologien, wachsende Mittelschicht, alternde Bevölkerung und Gesundheit, Generation Z, Umwelt, Nanotechnologie und Sicherheit.

Thematische Ansätze bieten grundsätzlich die Möglichkeit, Anlagen in einem Sektor (zum Beispiel erneuerbare Energien, künstliche Intelligenz usw.) zu konzentrieren, der ein äußerst attraktives Potenzial aufweist.

Um potenzielle Wertschwankungen unter Kontrolle zu halten, kann eine multithematische Strategie das Risiko auf eine größere Anzahl von Sektoren streuen und gleichzeitig Zugang zu einem breiteren Spektrum an Investmentchancen eröffnen, und das Ganze kombiniert mit einem fundierten ESG-Investmentprozess. ■

FONDSDATEN

DPAM INVEST B EQUITIES NEWGEMS SUSTAINABLE	
ISIN	**BE0946564383**
DPAM INVEST B EQUITIES DRAGONS SUSTAINABLE	
ISIN	**BE6324061496**

Ihr Ansprechpartner

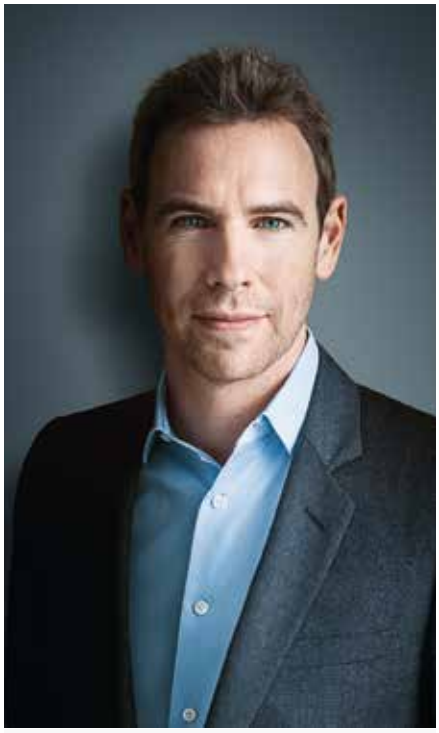
Simon Gülke
Institutional Sales
s.guelke@degroofpetercam.com
Telefon: (0152) 227 19243
www.dpamfunds.com

(FREIER) CASHFLOW IST KING

DJE – Dividende & Substanz

Seit der Auflegung am 27. Januar 2003 managt Dr. Jan Ehrhardt den DJE – Dividende & Substanz. Im Interview erläutert der promovierte Betriebswirt, was hinter dem namensgebenden Begriffspaar „Dividende & Substanz" steckt und warum der freie Cashflow für ihn wichtiger ist als die Dividendenrendite.

einBlick: Sie managen den DJE – Dividende & Substanz seit 18 Jahren. Was hat Sie damals dazu bewogen, einen weltweiten Dividendenfonds aufzulegen?
Dr. Jan Ehrhardt: Im Jahr 2002 habe ich in New York gearbeitet und Technologieunternehmen analysiert. Das war eine harte Zeit. Ich habe erlebt, dass teure Technologieunternehmen über 90 Prozent im Kurs fallen können. Zugleich haben sich günstig bewertete Unternehmen recht gut gehalten und lagen 2001 sogar im Plus. Ein Dividendenkonzept passte besser in die damalige Marktphase.
einBlick: Die meisten Anleger denken beim Thema Dividende zunächst an Aktien mit hohen Dividendenrenditen. Sie auch?
Ehrhardt: Dieser Aspekt ist wichtig, reicht allein aber nicht aus. Nur auf hohe Renditen zu setzen kann sogar kontraproduktiv sein. Denn wenn der Aktienkurs eines Unternehmens aufgrund hausgemachter Schwierigkeiten fällt, steigt die Dividendenrendite automatisch an. Sie ist dann kein Signal der Stärke, sondern der Schwäche. Deshalb funktionieren Dividenden-ETF auch nicht.
einBlick: Warum nicht?
Ehrhardt: Wenn man aus dem Index



Dr. Jan Ehrhardt: Fondsmanager des DJE – Dividende & Substanz

STOXX EUROPE 600 zum Beispiel die 50 Unternehmen mit der höchsten Dividendenrendite kauft, dürfte das Portfolio nach einigen Jahren nicht mehr optimal sein. Denn gegebenenfalls sind diese „Hochzahler"-Unternehmen bis dahin weiterhin in Schwierigkeiten geraten und mussten auch ihre Dividende kürzen.
einBlick: Könnte ein Fondsmanager das verhindern?
Ehrhardt: Ja, ein Fondsmanager kann besser beurteilen, ob die Dividenden der Unternehmen nachhaltig sind. Das heißt ob sie vom Geschäftsmodell her in fünf Jahren auch noch eine Dividende zahlen können. Langfristig trägt nur Qualität.
einBlick: In Ihrem Fonds geht es um Dividende und Substanz. Was genau steckt dahinter?
Ehrhardt: Die Dividende kann man vereinfacht gesagt mit dem freien Cashflow gleichsetzen und die Substanz mit dem Kurs-Buchwert-Verhältnis, also die Höhe des Eigenkapitals im Verhältnis zum Börsenwert eines Unternehmens. Das ist gerade in Abwärtsphasen wichtig. Liegt es bei 1, sollte beim Aktienkurs nach unten tendenziell nicht mehr viel passieren. Denn sonst könnte sich ein Käufer des Unternehmens finden, der dessen Einzelteile verkauft. Im Schnitt haben unsere ausgewählten Titel eine höhere Dividendenrendite sowie ein niedrigeres Kurs-Buchwert-Verhältnis als der Markt.
einBlick: Mit Blick auf die Zukunft: Inwiefern spricht die derzeitige Marktlage für Dividendenaktien?
Ehrhardt: Wir kommen aus einer Rezession und erleben eine konjunkturelle Erholung, was generell für Aktien spricht. Sollten die Zinsen wegen der höheren Inflation etwas steigen, sollten günstig bewertete Dividendenaktien dabei besser abschneiden als beispielsweise höher bewertete Technologieaktien. ■

3 Argumente für den Fonds

1. Globaler Aktienfonds mit hoher Dividendenrendite – für 2021 werden rund 3,5 Prozent erwartet.
2. Kontinuierliche, idealerweise steigende Dividendenausschüttungen sind ein Qualitätsmerkmal für Unternehmen.
3. Der Fonds profitiert auch, wenn er Aktien von Unternehmen hält, die ihre eigenen Aktien zurückkaufen – die gehaltenen Papiere werden knapper und ihr Wert steigt in der Regel.

NACHHALTIG NORDISCH INVESTIEREN

So bringt DNB Asset Management die nordische Region auf den Punkt.

Gleich mehrere Gründe sprechen dafür, in Skandinavien zu investieren. Die nordische Region hat eine Bevölkerung von fast 30 Millionen Menschen. Die nordischen Länder rangieren in zahlreichen nationalen Leistungsindikatoren an der Spitze, darunter Bildung, Bürgerrechte, Lebensqualität, soziale Entwicklung, Einkommensgleichheit und Pro-Kopf-BIP. Hohe Investitionen in Innovation und neue Technologien ermöglichen eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit der nordischen Ökonomien.

Die Wirtschaftssysteme sind sehr offen. Die Exporte machen 40 bis 60 Prozent des BIP aus. Die Region beherbergt viele Weltmarktführer in einer Vielzahl von Branchen. Die Länder weisen viele Gemeinsamkeiten auf, haben aber auch ihre besonderen Merkmale, wenn es um die Zusammensetzung der Wirtschaftssysteme geht, die ein diversifiziertes Investitionsuniversum bieten.

Nordische Unternehmen sind Pioniere der Nachhaltigkeit. Der durchschnittliche ESG-Score der Region ist höher als für Europa oder für die Welt, während die durchschnittliche Kohlenstoffintensität niedriger ist. Eine Investition in die Nordics ist eine Möglichkeit, das ESG-Profil Ihres Portfolios zu erhöhen. DNB Asset Management brachte 1989 die erste umweltorientierte und die erste kohlenstoffarme Strategie auf den Markt.

»Die Stärke der nordischen Märkte basiert nicht zuletzt auf der besonderen Zusammenstellung des Investmentuniversums und der ausgeprägten Branchendiversifizierung.«

Øyvind Fjell, Portfolio Manager
DNB Fund Nordic Equities

Der DNB Fund Nordic Equities wurde 1999 aufgelegt. Der leitende Portfoliomanager (PM) des Fonds, Øyvind Fjell, kam 2018 zu DNB Asset Management, er verwaltet jedoch bereits seit 2007 erfolgreich nordische Aktien. Das Anlageuniversum besteht aus rund 1.300 Unternehmen. Der Fokus des Fonds liegt auf Unternehmen mit mittlerer und großer Marktkapitalisierung. Nach Anwendung von Mindestmarktkapitalisierung und Liquiditätsfiltern reduziert sich der Fokus des Fonds auf etwa 250 Unternehmen. Die 30 bis 50 besten Konzepte werden für das Portfolio ausgewählt.

Der Investmentprozess kombiniert in einzigartiger Weise die Trend- mit der Fundamentalanalyse. Der PM identifiziert Unternehmen mit längerfristigen positiven Kurstrends und analysiert auch, ob sich diese Trends verstärken oder abschwächen. Der Anlageprozess des Fonds ist in den ESG-Prozess der DNB integriert. Der Fonds hat das von Febelfin in Belgien verliehene Towards Sustainability Label erhalten.

Die nordische Region steht für starke Renditen. In den letzten 20 Jahren erzielte der MSCI Europe Index eine Gesamtrendite von 158 Prozent, der MSCI World Index 240 Prozent und der MSCI Nordic Index 375 Prozent. Der DNB Fund Nordic Equities Institutional A hat seit seiner Auflegung eine jährliche Rendite von 12,81 Prozent nach Gebühren erzielt. ■

Ihr Ansprechpartner

Hagen-Holger Apel
Vertriebsleiter Wholesale/Retail DACH
Holger.Apel@dnb.no
Telefon: (+ 352) 621 15 75 88

DWS AKTIEN STRATEGIE DEUTSCHLAND

Investieren in die größte Volkswirtschaft Europas

Der deutsche Aktienmarkt hat gemessen am Deutschen Aktienindex (DAX) seit dem Ausbruch der Coronapandemie eine fulminante Aufholjagd hingelegt. Nach dem Tiefpunkt Mitte März 2020 bei unter 9.000 Punkten erreichte er im August mit fast 16.000 Punkten wieder ein neues Allzeithoch. In diesem Jahr las man viel über das deutsche Kursbarometer DAX, das vor Kurzem von bisher 30 auf 40 Konzerne aufgestockt wurde, was die größte Reform des deutschen Leitindex bedeutet.
Insbesondere die Gesundheitsbranche und die Medizintechnik erhalten im erweiterten DAX mehr Gewicht, und auch wachstumsstarke Internetunternehmen konnten sich über eine entsprechende Marktkapitalisierung für die erste Börsenliga qualifizieren. Gründe genug also, sich einen spannenden Fonds, der in die größte Volkswirtschaft Europas investiert, genauer anzuschauen.

Bei DWS Aktien Strategie Deutschland richtet das Fondsmanagement den Fokus schon immer auf Wachstumstitel und aussichtsreiche Nebenwerte.

Der DWS Aktien Strategie Deutschland muss, anders als zum Beispiel ein DAX-ETF, seinen Anlagefokus wegen der erfolgten DAX-Umstellung nicht opportunistisch ändern. Beim DWS Aktien Strategie Deutschland richtet das Fondsmanagement den Fokus schon immer auf Wachstumstitel und aussichtsreiche Nebenwerte. Folglich hält es im historischen Vergleich auch einen Nebenwerteanteil von etwa 40 Prozent. So lässt sich bereits sehr frühzeitig in spätere Blue Chips (umsatzstarke Aktien großer Unternehmen, auf deren Kursentwicklung führende Indizes beruhen) investieren und ein möglicher Wachstumspfad eines Unternehmens entsprechend langfristig begleiten.
Deutschland ist die weltweit drittgrößte Exportnation mit einer der höchsten Produktionsraten. Deutschland verfügt laut Simon Kucher & Partners darüber hinaus auch über die höchste Anzahl mittelständischer Weltmarktführer pro Einwohner. Also ein besonders attraktiver Standort für Investments auch außerhalb der großen Konzernwelt.
Der DWS Aktien Strategie Deutschland setzt konsequent auf eine Einzeltitelauswahl. Mit neun Portfoliomanagern/Analysten, die eine durchschnittliche Industrieerfahrung von 17 Jahren aufweisen, unterhält die DWS eines der größten Aktienteams für deutsche Aktien. Aus der Fundamentalanalyse mit Fokus auf Qualität (zum Beispiel nachhaltige Gewinnentwicklung, strukturelles Wachstum, gesunde Bilanzen und attraktive Bewertung) resultiert ein konzentriertes Portfolio mit einem geringen Portfolioumschlag.
Mit dem DWS Aktien Strategie Deutschland können sich Investoren an einem attraktiven Portfolio deutscher Standardwerte einerseits und aufstrebenden Unternehmen aus der zweiten Reihe, den sogenannten „Hidden Champions", andererseits beteiligen. Eine mögliche vielversprechende Mischung für das aktuelle Wachstumsumfeld, in dem sich Deutschland befindet. ■

FONDSDATEN

DWS AKTIEN STRATEGIE DEUTSCHLAND		
Shareklassen	**LC**	**FC**
ISIN	**DE0009769869**	**DE000DWS2D82**
WKN	**976986**	**DWS2D8**
Ausgabeaufschlag	**5 Prozent**	**0 Prozent**
Kostenpauschale	**1,45 Prozent p. a.**	**0,9 Prozent p. a.**
Laufende Kosten (Stand 30.09.2020)	**1,45 Prozent**	**0,9 Prozent**
Zzgl. erfolgsorientierter Vergütung aus Wertpapierleihe-Erträgen	**0,005 Prozent**	**0,005 Prozent**
Ertragsverwendung	**Thesaurierung**	**Thesaurierung**
Fondsvolumen	**5.321,5 Mio. Euro**	

Kontakt

Partner Service Line
vertrieb.dws@db.com
Berater-Hotline: (0 69) 91 01 26 00

GLOBAL SUSTAINABLE EQUITY STRATEGIE

Janus Henderson INVESTORS

Nachhaltiges Investieren – die richtungsweisenden Jahrzehnte

In 30 Jahren kann sehr viel passieren. In den letzten drei Jahrzehnten haben wir explosionsartige Fortschritte in Wissenschaft, Technologie und Kommunikation erlebt. Im selben Zeitraum hat sich die Notwendigkeit nachhaltiger Praktiken als vorrangiges Thema herauskristallisiert. Anlässlich des 30. Jahrestags der Gründung unseres Global Sustainable Equity Teams werfen wir einen Blick auf die Entwicklungen, die das nachhaltige Investieren und die Welt, in der wir heute leben, geprägt haben.

Innovationen – Mögliche Lösungen

In den letzten 30 Jahren gab es große Fortschritte bei den Innovationen im Bereich der sauberen Technologien, wobei Sonnen-, Wind- und Wasserkraft, Erdwärme und Gezeitenenergie die wichtigsten erneuerbaren Energien darstellen. Zwischen 1990 und 2018 wuchs das weltweite Angebot an erneuerbaren Energien mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 2 Prozent, verglichen mit einem Anstieg von 1,8 Prozent bei der Gesamtenergie, wobei der Großteil des Wachstums im Bereich Solarenergie auf Schwellenländer entfiel.
Batterien sind eine weitere wichtige Komponente der Nachhaltigkeit und ein Bereich, in dem in den letzten zehn Jahren ein enormer Innovationsschub stattgefunden hat. Lithium-Ionen-Batterien, wiederaufladbare Batterien, die in tragbaren elektronischen Geräten wie Mobiltelefonen und Laptops sowie in Hybrid- und batteriebetriebenen Elektrofahrzeugen zum Einsatz kommen, haben die Entwicklung entscheidend beeinflusst. Im vergangenen Jahrzehnt ist die Produktion von Lithium-Ionen-Batterien sprunghaft angestiegen, was zu einem Preisrückgang um 85 Prozent geführt hat, sodass Elektroautos inzwischen wirtschaftlich tragfähig sind. Allein im vergangenen Jahr stieg der weltweite Absatz von Elektrofahrzeugen um 41 Prozent (Quellen: CNBC, The battery decade: How energy storage could revolutionize industries in the next 10 years, Dezember 2019; Internationale Energieagentur, Global electric car sales set for further strong growth after 40% rise in 2020, April 2021).

> **»Wir glauben, dass der nächste Schritt auf dem Weg zu weltweiter Nachhaltigkeit darin besteht, mit einem Kreislaufwirtschaftsmodell das Wachstum vom Verbrauch begrenzter Ressourcen zu entkoppeln.«**

Weltweiter Investmentboom

Die „2021 Roadmap to Net Zero" der Internationalen Energieagentur umreißt den Umfang, das Tempo und das politische Engagement, die erforderlich sind, um ein Netto-Null-Energiesystem zu erreichen. Dazu müssen bis 2030 jährlich mindestens vier Billionen US-Dollar in saubere Energietechnologien investiert werden. Inzwischen haben die Länder eine enorme Menge an Kapital bereitgestellt, um die Voraussetzungen für einen weltweit synchronisierten Investmentboom in saubere Technologien zu schaffen. Seit 30 Jahren betrachten wir die Welt aus dem Blickwinkel der Nachhaltigkeit. Wir sind davon überzeugt, dass die Welt die erforderlichen Veränderungen vornehmen kann und dass Innovationen den Schlüssel zur Überwindung der vor uns liegenden Hindernisse darstellen. Indem wir uns weiterentwickeln und uns auf die bereits vorhandenen Technologien stützen, ist es unserer Überzeugung nach nicht nur möglich, sondern sogar unerlässlich, zu einem Kreislaufwirtschaftsmodell überzugehen. ■

Disclaimer
Nur für Professionelle. Nicht zur Weitergabe. Die geäußerten Meinungen und Ansichten entsprechen dem Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Nichts in diesem Dokument ist als Beratung gedacht oder sollte als solche ausgelegt werden. Investitionen sind mit Risiken verbunden, einschließlich des möglichen Verlusts des Kapitals und Wertschwankungen. Wir können Telefongespräche zu unserem gegenseitigen Schutz, zur Verbesserung des Kundenservices und zu regulatorischen Zwecken aufzeichnen. Janus Henderson Investors ist der Name, unter dem Anlageprodukte und -dienstleistungen von Janus Capital International Limited (Reg.-Nr. 3594615), Henderson Global Investors Limited (Reg.-Nr. 906355), Henderson Investment Funds Limited (Reg.-Nr. 2678531) (in England und Wales unter 201 Bishopsgate, London EC2M 3AE, registriert und von der Financial Conduct Authority reguliert) und Henderson Management S.A. (Reg.-Nr. B22848, 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxemburg, beaufsichtigt von der Commission de Surveillance du Secteur Financier) vertrieben werden. Janus Henderson, Janus, Henderson, Intech, VelocityShares, Knowledge Shared, Knowledge. Shared und Knowledge Labs sind Marken der Janus Henderson Group plc oder einer ihrer Tochtergesellschaften. ©Janus Henderson Group plc.

Ihre Ansprechpartnerin

Daniela Brogt
Head of Sales, Germany and Austria
Daniela.Brogt@janushenderson.com
Telefon: (0 69) 860 03-0

DIE ASIATISCHE DEKADE IM FOKUS

J.P.Morgan Asset Management

Aisa Ogoshi, Managerin des Pacific Equity Fund, sieht Asiens Vormarsch nicht gefährdet.

Erfolgsmanagerin: Aisa Ogoshi

Die asiatische Dekade ist eine der Superlative. Beispiele gefällig? 90 Prozent der Menschen, die bis 2023 weltweit in die Mittelschicht aufsteigen werden, stammen aus der Region Asien-Pazifik. Das 15 Staaten umfassende Freihandelsabkommen RCEP ist mit 2,2 Milliarden Menschen und einem Drittel der Weltwirtschaft das größte der Welt. Der Beitrag der Wirtschaft in der Region zum globalen Wachstum beträgt mehr als 60 Prozent. Diese Chancen gilt es nicht zu verpassen, aber viele Anleger trauen sich noch nicht an ein Investment in der Region heran. Nicht zuletzt weil China mit verschiedenen Hiobsbotschaften Anlegern derzeit einige Kopfschmerzen bereitet. Umso breiter aufgestellt gilt es in der Region zu investieren. Ein Fondsklassiker, der das Beste aus Japan und „Emerging Asia" bietet, ist der von Aisa Ogoshi gemanagte JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund. Sie weiß: „Japanische Aktien bieten einen guten Diversifikationseffekt zum restlichen Asien und sorgen für ein ausgeglicheneres Risiko-Ertrags-Profil."

»Mit dem Pacific Equity Fund können Anleger am Aufschwung der ganzen Region partizipieren.«

Ein starkes Team: Ogoshi hat schon einige Höhenflüge an den Aktienmärkten hinter sich. „Ich bin seit 1998 bei J.P. Morgan beschäftigt, damals befanden wir uns mitten in der Tech-Bubble", berichtet die Fondsmanagerin. Während damals noch „Star-Fondsmanager" an der Tagesordnung waren, wurde für den Pacific Equity Fund von Anfang an auf einen Teamansatz gesetzt, verbunden mit einem konsistenten alphagenerierenden Prozess. Bis heute sorgt eines der größten Anlageteams vor Ort dank lokaler Expertise für Investmentchancen „jenseits des Mainstreams". Das zahlte sich bestens für Anleger aus. Der vielfach mit Höchstnoten prämierte Fonds erzielte seit Auflage 1998 einen Wertzuwachs von über 1.800 Prozent auf Dollar-Basis. Ogoshi selbst wird seit sechs Jahren regelmäßig als eine der 20 besten Fondsmanagerinnen weltweit ausgezeichnet.

Die Aktien: „Unsere Investmentideen für den Fonds überprüfen wir sehr kritisch: Was gefällt uns an diesem Unternehmen, warum würden wir gern investieren, was kann schiefgehen oder was könnte besser laufen?", beschreibt sie den Prozess. Wenn es ein Marktereignis gibt, das zu Schlagzeilen führt, prüft das Team, ob die langfristigen Argumente noch intakt sind. Mit 70 Aktien konzentriert sich der Fonds auf Titel mit den besten Wachstumsaussichten. ■

FONDSDATEN

JPMORGAN FUNDS – PACIFIC EQUITY	
WKN A (ACC) EUR	A0F6XG seit 9/2005
WKN A (DIST) USD	971609 seit 11/1998
Artikel-8-Fonds gemäß Offenlegungsverordnung	
ESG-Fonds gemäß Verbändekonzept	

Ihr Ansprechpartner

Holger Schröm
Senior Client Advisor
Holger.schroem@jpmorgan.com
Telefon: (0 69) 71 24 21 30, (01 51) 550 31 77 73

LEADING CITIES INVEST: INVESTIERT IN TOP-LAGEN

LEADING CITIES INVEST by KanAm Grund Group

Sieger bei den Scope Awards 2021 als bester Asset-Manager

Mit dem LEADING CITIES INVEST (ISIN: DE0006791825) bietet die KanAm Grund Group eines der attraktivsten und performancestärksten Fondsprodukte für private Immobilienanleger auf dem deutschen Markt. Die KanAm Grund Group wurde im Oktober 2000 in Frankfurt am Main gegründet und hat seither ein Transaktionsvolumen von rund 37 Milliarden US-Dollar bewegt.

Top-Rating $a+_{AIF}$

Der LEADING CITIES INVEST nutzt den weltweiten Trend zur Urbanisierung und belegt einen Spitzenplatz unter vergleichbaren Kapitalanlagen. So hat er 26,4 Prozent Rendite seit Auflage im Jahr 2013 erzielt (Stand 30. September 2021). Als offener Immobilienfonds der neuen Generation kombiniert er das Wachstumspotenzial der Städte mit neuen sicherheitsorientierten Eigenschaften.

Das positive Rating des LEADING CITIES INVEST mit der Note $a+_{AIF}$ wurde im Juni 2021 durch die renommierte Ratingagentur Scope zum fünften Mal in Folge bestätigt. Der LEADING CITIES INVEST verfügt demnach über das beste Immobilienportfolio unter den Gewerbeimmobilienfonds. Darüber hinaus wurde die KanAm Grund Group mit dem Scope Award 2021 als bester Asset-Manager in der Kategorie „Retail Real Estate Europe" ausgezeichnet und im aktuellen Juni Rating auf AA_{AMR} heraufgestuft. Besonders hervorgehoben wurden die Stärken des LEADING CITIES INVEST in der Covid-19-Krise.

Breit diversifiziert und nahezu voll vermietet

Das Immobilienportfolio des LEADING CITIES INVEST verteilt sich per 30. September 2021 auf 40 Objekte an 26 Standorten in 10 Ländern auf nunmehr 2 Kontinenten, in Europa und in den USA. Das Immobilienportfolio des LEADING CITIES INVEST ist über die Nutzungsarten Büro, Industrie/Logistik, Einzelhandel/Gastronomie und Freizeit sehr breit diversifiziert und nahezu voll vermietet.

CashCall-Strategie zur aktiven Liquiditätssteuerung

Bei allen Akquisitionen für den LEADING CITIES INVEST setzt das Fondsmanagement die von KanAm Grund entwickelte CashCall-Strategie ein. Diese bezweckt zum Vorteil der Anleger, dass Mittelzuflüsse in den Fonds zeitnah zu geplanten Immobilienakquisitionen stattfinden. So will das Fondsmanagement verhindern, dass es zu einer Verwässerung der Fondsrendite durch die aktuell negative Liquiditätsverzinsung kommt.

Nachhaltigkeit

Das Immobilienportfolio wird im Rahmen der Initiative „LEADING CITIES INVEST goes green" sukzessive nachhaltig positioniert. Zum 30. September 2021 sind insgesamt 15 Immobilien zertifiziert oder befinden sich in einem Zertifizierungsverfahren. Das entspricht einer Zertifizierungsquote von rund 57,4 Prozent bezogen auf das gesamte Immobilienvermögen des LEADING CITIES INVEST. ■

Best Asset Manager — Winner 2021 — Retail Real Estate Europe — KanAm Grund Group — SCOPE

SCOPE a+ AIF Offene Immobilienfonds

Ihre Ansprechpartner

Anja Risse
Direktorin Sales
a.risse@kanam-grund.de
Telefon: (0 69) 710 41 14 01

Thomas Rehmet
Senior Sales Manager
t.rehmet@kanam-grund.de
Telefon: (0 69) 710 41 14 02

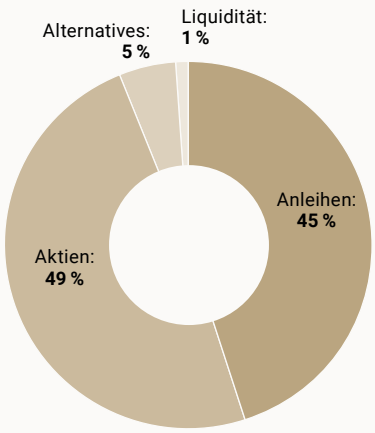
KEPLER ETHIK MIX AUSGEWOGEN

KEPLER FONDS

In jeder Marktphase nachhaltig gut aufgestellt

Nachhaltige Mischfonds werden aufgrund ihrer breit gestreuten Portfoliostruktur bei Investoren stark nachgefragt. Einer davon ist der KEPLER Ethik Mix Ausgewogen (ISIN T: AT000ETHIKT8), der sich mit einem bewährten Minimum-Varianz-Ansatz zur Titelselektion von anderen grünen Anlagelösungen unterscheidet.
Die strategische Grundausrichtung des Fonds lässt bei überschaubarem Risiko die Dynamik der Aktienmärkte nicht zu kurz kommen. Rund 50 Prozent des Fondsvermögens fließen in Aktien, die nach einem defensiven Minimum-Varianz-Ansatz selektiert werden.

Portfoliostruktur des KEPLER Ethik Mix Ausgewogen



Stand: Oktober 2021

Best in Class

Die nachhaltige Investmentstrategie kombiniert einen Best-in-Class-Ansatz mit Ausschlusskriterien. Bereiche wie zum Beispiel Atomenergie, Gentechnik, Kinderarbeit oder Rüstung finden sich nicht im Fondsvermögen.
Die Titelauswahl erfolgt in Kooperation mit dem renommierten Analysehaus ISS ESG, einer der weltweit führenden Ratingagenturen für das nachhaltige Anlagesegment.
Im Rententeil, der die andere Hälfte des Fonds ausmacht, sind Staatsanleihen, Bankanleihen, Pfandbriefe und Unternehmensanleihen breit gestreut. Gezielt wird bei KEPLER auch in kleinere Emissionen mit attraktiven Zinsaufschlägen investiert. Zur Ertrags- und Risikooptimierung können je nach Marktlage auch alternative Investments wie zum Beispiel Wandelanleihen beigemischt werden.
Der KEPLER Ethik Mix Ausgewogen verfolgt ein etabliertes ESG-Anlagekonzept mit widerspruchsfreien ökologischen und sozialen Prinzipen. Nur zwei Jahre nach der Auflage hat dieser Fonds bereits die 200-Millionen-Euro-Marke beim Fondsvolumen überschritten.

Pionier für grüne Investments

Bereits seit dem Jahr 2000 bietet die KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft ihren institutionellen und privaten Investoren nachhaltig gemanagte Portfolios an. Auf Fondsebene bestätigen das „Eurosif-Transparenzlogo“ und das „Österreichische Umweltzeichen“ des Bundesministeriums für Nachhaltigkeit und Tourismus die grüne Managementqualität.
KEPLER ist zudem Unterzeichner der „Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen“ (UNPRI) und des Montréal Carbon Pledge. Mit diesem Abkommen verpflichten sich Investoren, den Carbon Footprint ihres Portfolios auf jährlicher Basis zu messen und zu publizieren.

ESG in der Geldanlage

Die Zukunftspotenziale und Risiken von Unternehmen und Staaten können durch ESG-Kriterien besser eingeschätzt werden. Hohe öffentliche Reputation, motivierte Mitarbeiter und geringerer Ressourcenverbrauch sind dabei nur einige der Wettbewerbsvorteile, die Investoren zugutekommen.
Setzen Sie auf ESG-Anlagekonzepte von KEPLER – geprägt von ethischem Handeln mit widerspruchsfreien ökologischen und sozialen Prinzipien. ■

Ihr Ansprechpartner

Georg Eichelsberger
Institutional Sales
georg.eichelsberger@kepler.at
Telefon: (+43 732) 659 62 53 64

Disclaimer
Diese Marketingmitteilung stellt kein Angebot, keine Anlageberatung, Kauf- oder Verkaufsempfehlung, Einladung zur Angebotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Fonds oder unabhängige Finanzanalyse dar. Sie ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung durch den Kundenberater. Angaben über die Wertentwicklung beziehen sich auf die Vergangenheit und stellen keinen verlässlichen Indikator für die zukünftige Entwicklung dar. Aktuelle Prospekte (für OGAW) sowie die Wesentlichen Anlegerinformationen – Kundeninformationsdokument (KID) sind in deutscher Sprache bei der KEPLER-FONDS KAG, Europaplatz 1a, A-4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter www.kepler.at erhältlich.

ROBUSTE ERTRÄGE MIT US-WACHSTUMSWERTEN

LA FRANÇAISE ASSET MANAGEMENT

ALGER

Alger Small Cap Focus Fund (LU1339879758)

Der Alger Small Cap Focus Fund gehört zur Kategorie USA/Nebenwerte und bietet Anlegern die Möglichkeit, in ein konzentriertes Portfolio kleiner, aber wachstumsstarker US-Unternehmen zu investierten. Hierbei konzentriert sich der Fonds auf Unternehmen, die durch einen deutlichen – mitunter monopolartigen – Wettbewerbsvorsprung sowie durch ihre eigene Produkt- und Dienstleistungspalette in der Lage sind, die Märkte wesentlich zu verändern. Der Fonds wurde bereits mit fünf Morningstar-Sternen ausgezeichnet (Stand: 2018) und liegt damit seit Langem an der Spitze der vergleichbaren Fonds.
Das Ziel des Alger Small Cap Focus Fund ist es, über einen vollen Marktzyklus hinweg eine positive Überrendite im Vergleich zum Russell 2000 Growth Index zu erzielen. Dabei investiert der Fonds in ausgewählte amerikanische Small-Cap-Wachstumswerte.

Fondsmanagerin: Amy Chang

Investmentstrategie

Das fokussierte Portfolio besteht im Durchschnitt aus knapp 50 Titeln und ist bei einem Kassenbestand von meist weniger als 5 Prozent in der Regel voll investiert. In seiner Zusammensetzung weicht der Fonds sehr stark von der Benchmark ab (Active Share von über 90 Prozent im Vergleich zum Russell 2000 Growth Index).

Branchengewichtung

Die höchste Branchengewichtung im Fonds haben Unternehmen aus dem Gesundheitswesen (45,14 Prozent). Ein Beispielunternehmen ist hier Natera, Inc., ein Unternehmen für klinische Gentests mit Sitz in Austin, Texas, das sich auf nicht-invasive, zellfreie DNA-Testtechnologie spezialisiert hat. Die zweithöchste Gewichtung bilden Unternehmen aus dem Technologiebereich (32,45 Prozent). Alger geht davon aus, dass hier Gewinnmitnahmen stattfinden und diese eine Umschichtung hin zu Value-Titeln erfahren, die von einer wirtschaftlichen Erholung profitieren können (Tourismus, Airlines, Industrials).
Das Portfolio hat ein hohes Engagement in vielen Cloud-Software-Unternehmen. Diese Aktien wurden von den Nachrichten über steigende Realzinsen und potenzielle Inflation überproportional stark beeinflusst. Die Investmentexperten von Alger sind hier weiterhin der Meinung, dass viele dieser Unternehmen im SCF-Portfolio zum Thema der Digitalisierung im gesamten amerikanischen Unternehmenssektor beitragen.
Anlegern, die ihr Portfolio diversifizieren und auf lange Sicht robuste Erträge erzielen möchten, bietet der Alger Small Cap Focus Fund Small Caps somit eine überzeugende Anlagegelegenheit. ■

Disclaimer
Stand: Juli 2021. Diese Kundeninformation stellt eine Werbung gemäß § 63 Absatz 6 WpHG dar. Sie ist weder als Kauf- oder Verkaufsangebot noch als eine Anlageberatung zu verstehen. Alle Angaben und Einschätzungen wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Allein verbindliche Grundlage für den Kauf von Fonds sind ausschließlich die aktuellen Verkaufsunterlagen (Verkaufsprospekt, die Wesentlichen Informationen für Anleger, Jahresbericht und – falls dieser älter als acht Monate ist – der Halbjahresbericht). Die Wesentlichen Anlegerinformationen sind in deutscher Sprache und der aktuelle Verkaufsprospekt und die Jahres- und Halbjahresberichte in englischer Sprache veröffentlicht und stehen in der aktuellen Version kostenlos auf der Website www.la-francaise.com oder auf Anfrage bei der Informations- und Zahlstelle BNP PARIBAS Securities Services S.A. – Zweigniederlassung Frankfurt am Main, Europa-Allee 12, 60327 Frankfurt am Main, zur Verfügung. Die täglichen Fondspreise finden Sie unter www.la-francaise.com. Die Informationen zum Fonds sind auch auf der Internetseite der LFSAM GmbH veröffentlicht. Bei Beschwerden können Sie sich per E-Mail an den Kundenservice von La Française Systematic Asset Management unter folgender Adresse wenden: info-am@la-francaise.com, oder an die Verbraucherschlichtungsstelle unter folgender Adresse: info@ombudsstelle-investmentfonds.de

Ihr Ansprechpartner

Thorsten Rauch
Director Sales Deutschland
trauch@la-francaise.com
Tel.: (0 69) 297 24 38 16
www.la-francaise-am.de

DIE ALTERNATIVE ZUM VERWAHRENTGELT

LLOYD FONDS
Aktiv. Mehr. Wert.

Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities (I) (WKN: A1H72N)

Performance

Seit Auflage (30. Mai 2011) erzielte der Fonds eine Wertentwicklung von 19,83 Prozent. Innerhalb der Morningstar-Vergleichsgruppe erreicht der Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities eine hervorragende Platzierung:

LLOYD FONDS – ASSETS DEFENSIVE OPPORTUNITIES I

		YTD			1 Jahr			3 Jahre			5 Jahre			Seit Auflage 30. Mai 2011		
ISIN	Morningstar-Rating Gesamt	Return	Rang	#Fonds	Return	Rang	#Fonds	Return	Rang	#Fonds	Return	Rang	#Fonds	Return	Rang	#Fonds
DE000A1H72N5	****	1,3 %	1	79	3,8 %	8	78	1,2 %	6	74	1,4 %	1	70	1,8 %	1	57

Stand: 31.08.2021

Die rasant gestiegene Inflation und die gleichzeitig aufgrund des anhaltenden negativen Einlagensatzes drohenden Verwahrentgelte der Banken führen dazu, dass auch risikoaverse Investoren verstärkt auf der Suche nach attraktiven Anlagelösungen sind. Vornehmlich sollten diese vier Kriterien erfüllen:

- Aussicht auf positive Erträge
- keine oder nur eine geringe Zinssensitivität
- geringe Schwankungsanfälligkeit
- geringe sonstige Risiken (Währungs-, Zinsänderungs-, Durationsrisiko etc.)

Eine attraktive Alternative könnte der Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities sein. Der Fonds feierte Ende Mai 2021 sein zehnjähriges Jubiläum und verfolgt erfolgreich das Ziel, eine stetige über dem Geldmarkt liegende Rendite bei sehr geringer Schwankungsbreite (angestrebt kleiner als 2 Prozent) zu erreichen. Dazu investiert das Fondsmanager-Team von Thomas Lange in weltweit fehlbewertete Unternehmensanleihen mit kurzer Restlaufzeit. Vom breiten Markt oft nicht richtig erkannt, finden sich solche Fehlbewertungen häufig bei gekündigten Anleihen, Anleihen mit Gläubigerkündigungsrechten oder Sondersituationen in bestimmten Unternehmen.

Dem aktiven Fondsmanagement-Ansatz folgend, besteht das Portfolio aus 40 bis 50 Einzeltiteln. Die Bonitätsstruktur des Portfolios soll im Durchschnitt im Investment Grade (etwa BBB bei Standard & Poor's) liegen. ■

Positive Entwicklung in Phasen steigender Zinsen

Die Übersicht veranschaulicht die positive Entwicklung des Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities auch in Phasen steigender Zinsen.

	Renditeanstieg Bundesrenditen	Entwicklung Bundesanleihe	Entwicklung Rentenstrategie
09.2011-11.2011	+52 BP	-3,3 %	+0,0 %
07.2012-09.2012	+45 BP	-4,3 %	+0,6 %
04.2013-09.2013	+77 BP	-8,8 %	+0,7 %
04.2015-06.2015	+85 BP	-9,2 %	+0,0 %
09.2016-01.2017	+48 BP	-4,6 %	+1,7 %
12.2017-02.2018	+45 BP	-3,9 %	-0,3 %
08.2019-01.2020	+55 BP	-5,1 %	+0,8 %
03.2020-03.2020	+66 BP	-6,4 %	-4,3 %
12.2020-02.2021	+41 BP	-3,6 %	-0,6 %

Quelle: Bloomberg, Lloyd Fonds. Stand: 31.08.2021

Disclaimer

Quelle: Morningstar, Stand: 31.08.2021, Kategorie: Anleihen EUR diversifiziert Kurzläufer mit deutscher Vertriebszulassung, Morningstar-Rating™ Gesamt: © (2021) Morningstar Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen: (1) sind für Morningstar und/oder ihre Inhalte-Anbieter urheberrechtlich geschützt; (2) dürfen nicht vervielfältigt oder verbreitet werden; und (3) deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird nicht garantiert. Weder Morningstar noch deren Inhalte-Anbieter sind verantwortlich für etwaige Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieser Information entstehen. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

Ihre Ansprechpartner

Lars Kammann
Senior Sales Manager / Director (Nord)
lars.kammann@lloydfonds.de
Telefon: (0 40) 32 56 78-136

Gerhard Schurer
Senior Sales Manager / Director (Süd)
gerhard.schurer@lloydfonds.de
Telefon: (0 89) 24 20 84-280

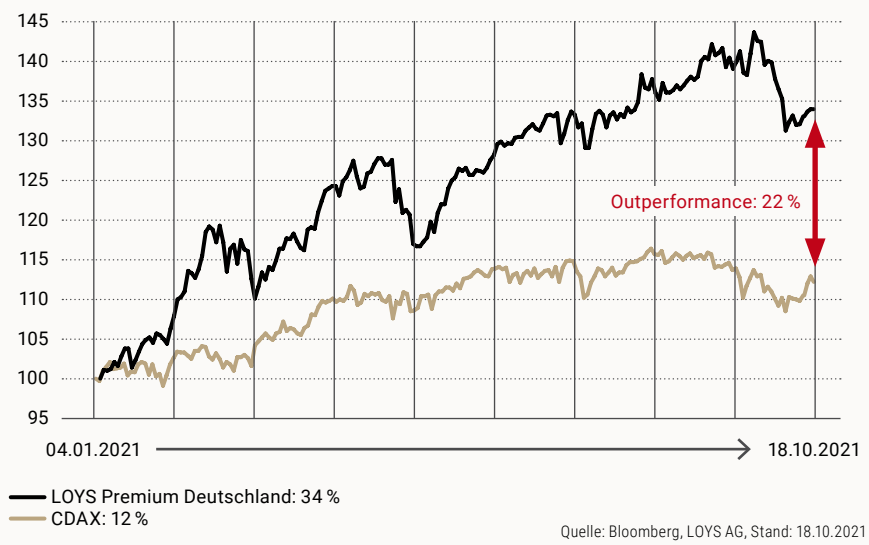
AUF ERFOLGSSPUR: LOYS PREMIUM DEUTSCHLAND

LOYS
AKTIEN AUS ÜBERZEUGUNG

Deutschlandfonds der LOYS AG liegt zur Jahresmitte deutlich vor vergleichbaren Börsenindizes.

Anleger erhalten mit dem neuen Deutschlandfonds der LOYS AG direkten Zugang zu hoch spezialisierten Unternehmen mit international führenden Geschäftsmodellen im bewährten Anlagestil der Fondsboutique.

Wertentwicklung LOYS Premium Deutschland



Quelle: Bloomberg, LOYS AG, Stand: 18.10.2021

Starke Innovationen

Deutsche Unternehmen haben in der gegenwärtigen Zeit des Umbruchs wieder eine weltweite Vorreiterrolle für Innovationen und effiziente Prozesse. Gerade die E-Mobilität, umweltfreundliche Energieerzeugung oder die Pharmazeutik profitieren von deutschen Innovationen. Oft entwickeln unbekannte Unternehmen computergestützte Automationsprozesse und ermöglichen damit Kosten- und Qualitätsvorteile im internationalen Maschinenbau. Wer sich auskennt, findet in Deutschland abseits der namhaften internationalen Großkonzerne viele profitable Investitionsmöglichkeiten zu günstigen Einstiegskursen.

Hoch konzentriert in Nischen unterwegs

Markus Herrmann legt sein Augenmerk deshalb auf Hidden Champions und unentdeckte Perlen. Viele von ihnen sind in keinem Börsenindex vertreten und gehören dennoch zu den führenden Unternehmen in ihrem Markt. Der Spezialist für Nebenwerte findet bei deutschen Aktien viele innovative Geschäftsmodelle von Weltrang.
Auch Prozessinnovationen bringen einen nachhaltigen Vorteil für die Wettbewerbsstärke der Unternehmen. Anleger partizipieren in dem auf 30 Titel konzentrierten Deutschland-Portfolio bei der Aktienauswahl an dem bewährten antizyklischen und fundamentalen Ansatz der Fondsboutique LOYS.

Diversifiziert über mehrere Faktoren

Den Schwerpunkt des Fonds bilden Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von bis zu fünf Milliarden Euro. Größere Konzerne können eine Ertragsquelle sein, wenn ihr Börsenwert unter schlechten Nachrichten leidet. Dann nutzt Herrmann die Gunst der Stunde zum Kauf. Mit der Streuung über verschiedene Geschäftsmodelle und Risikokategorien erzielt er in dem hoch konzentrierten Portfolio eine gute Diversifikation. Alle Unternehmen belegen eine führende Stellung in wichtigen Geschäftsfeldern und verfügen über solide Bilanzen sowie eine moderate Börsenbewertung.

Heimvorteil nutzen

Herrmann verfolgt aus Frankfurt heraus die Entwicklung von fast 300 Gesellschaften. Unterstützt wird er dabei von einem achtköpfigen Team. So erhält er einen gründlichen Einblick in die tatsächliche Lage und die Wachstumsperspektiven der Unternehmen. Entscheidend für den Portfolioaufbau sind seine langjährige Erfahrung und sein gutes Gespür für die Zukunftsfähigkeit von Geschäftsmodellen. ■

Ihr Ansprechpartner

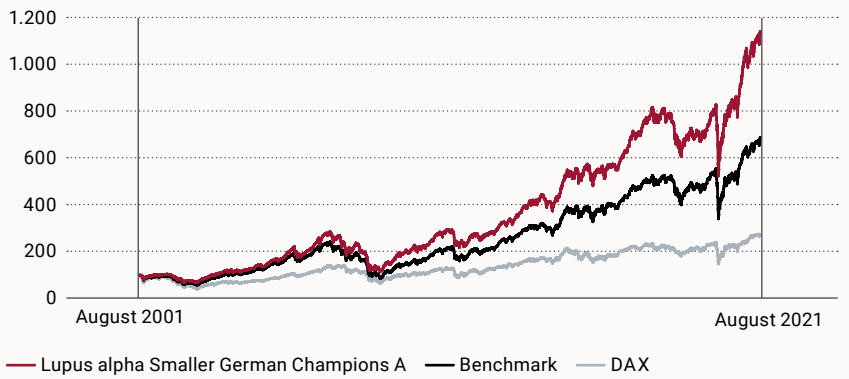
Raphael Riemann
Vorstand Organisation/Vertrieb
Telefon: (0 69) 2 47 54 44 01
riemann@loys.de

»WIE GEHT EIGENTLICH ALPHA, HERR GLÜCK?«

Lupus alpha

20 Jahre Lupus alpha Smaller German Champions

Performance Lupus alpha Smaller German Champions im Vergleich



Björn Glück:
Portfolio Manager des Lupus alpha Smaller German Champions

Vor 20 Jahren wurde der Lupus alpha Smaller German Champions aufgelegt. Über 1.000 Prozent Performance konnte er in diesem Zeitraum – Stand 10. September 2021 – erzielen und hat seinen Vergleichsindex um insgesamt 478 Prozentpunkte übertroffen. Wie geht das?

einBlick: Herr Glück, aktive Manager können ihren Index wohl doch schlagen …
Björn Glück: Ja, in den meisten der vergangenen 20 Jahre waren wir besser als unsere Benchmark. Spannender finde ich den Vergleich zum DAX30: Der hat seit August 2001, als wir unseren Fonds aufgelegt haben, gut 170 Prozent zugelegt, unser Fonds in derselben Zeit über 1.000 Prozent – deutsche Nebenwerte gehören in jedes Depot.
einBlick: Wie geht das – sind Sie ein Freund von „Buy and Hold"?
Glück: Natürlich mag ich Unternehmen am liebsten, die Jahr für Jahr einen stabil wachsenden Cashflow abliefern, eines hatten wir fast 14 Jahre ununterbrochen im Portfolio. Im Durchschnitt halten wir die Unternehmen um die fünf Jahre. In Deutschland gibt es aber auch viele großartige Unternehmen in sehr zyklischen Branchen. Wenn ein solcher Wert überverkauft ist, gehe ich da rein, in dem Wissen, dass ich ihn vermutlich eher kurz im Portfolio haben werde.
einBlick: Wann ist ein Unternehmen reif für ein Investment?
Glück: Wir investieren erst, wenn wir ein Unternehmen und sein Management wirklich gut kennen und verstehen. Dieser Prozess beginnt manchmal schon vor dem Börsengang. Dann gehören wir beim IPO zu den Erstinvestoren und begleiten das Unternehmen in seinem weiteren Wachstum. Viele Unternehmen halten wir bei ihrem Aufstieg in den SDAX und den MDAX. Im DAX sind derzeit neun Unternehmen, die wir vor ihrem Index-Aufstieg in unserem Nebenwertefonds hatten.
einBlick: Was braucht es noch, um den Index zu schlagen?
Glück: Wir sind nicht dogmatisch, das ist sehr wichtig. Was zum Beispiel hätten meine Anleger davon, wenn ich prinzipiell auf Value schaue und damit über Jahre nur Underperformance erziele? Zudem ist wichtig, zwar der eigenen Meinung zu vertrauen, sich zugleich aber nicht aus Prinzip gegen den Markt zu stellen. Der mag es zum Beispiel nicht, wenn ein Unternehmen in eine mehrjährige Entwicklungsphase eintritt und der Cashflow in Projekte mit unsicherem Ausgang fließt. Dann verkaufe ich, auch wenn ich vom Unternehmen überzeugt bin, und steige vielleicht später erneut ein. Für Alpha ist es wenig förderlich, in seine eigenen Ideen verliebt zu sein. ■

Ihre Ansprechpartner

Saskia Bernhardt
Senior Relationship Manager Region Süd, Clients & Markets
saskia.bernhardt@lupusalpha.de
Telefon: (0 69) 36 50 58-74 56

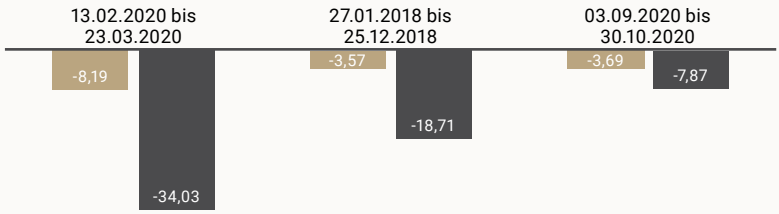
Laurin Regel
Relationship Manager Region Nord, Clients & Markets
laurin.regel@lupusalpha.de
Telefon: (0 69) 36 50 58-7453

5 JAHRE PRUDENT CAPITAL

Wichtige Fakten über den MFS Meridian® Prudent Capital

Verringerung von Verlustrisiken

Performance bei fallenden Märkten seit Auflegung des Fonds in USD



MFS Meridian® Funds - Prudent Capital Fund (Anteilsklasse I1)
MSCI World Index (Net.Div.)

Angaben in %

Barnaby Wiener: Portfoliomanager, MFS Meridian® Funds – Prudent Capital Fund, Head of Sustainability and Stewardship

einBlick: Welche Anlagephilosophie liegt dem Prudent Capital Fund zugrunde?
Barnaby Wiener: Wir glauben, dass einer der sichersten Wege zur Erzielung langfristiger Renditen darin besteht, Verluste zu vermeiden. Daran orientieren wir uns und verfolgen somit das Ziel, auf Sicht eines gesamten Marktzyklus bei geringerer Volatilität aktienähnliche Renditen zu erzielen. Unser Ansatz beruhte schon immer darauf, in Phasen fieberhafter Begeisterung lieber hinter dem Markt zurückzubleiben, als bei plötzlichen Markteinbrüchen erhebliche Verluste zu riskieren. Auf diese Weise ist ein Portfolio entstanden, das seiner Benchmark, dem MSCI World Index, nicht im Entferntesten ähnelt. Bei der Titelauswahl sind wir sehr langfristig und setzen nur dann Kapital ein, wenn das Risiko-Rendite-Profil dies rechtfertigt.
einBlick: Haben Sie konkrete Maßnahmen zur Eindämmung von Verlustrisiken ergriffen?
Wiener: Das Risiko, das uns am meisten Sorgen bereitet, ist das eines dauerhaften Kapitalverlusts. Wenn langfristig ein Wertzuwachs erzielt werden soll, kommt es unserer Ansicht nach nicht nur darauf an, Aufwärtspotenziale zu nutzen. Noch wichtiger ist es, das Abwärtsrisiko zu steuern. Man vergisst manchmal das Gesetz der Wiederanlage von Erträgen, das heißt, wenn Ihr Portfolio 50 Prozent an Wert verloren hat, dann muss ein Plus von 100 Prozent erzielt werden, nur um das Ausgangsniveau wieder zu erreichen.
einBlick: Warum war das Portfolio so defensiv ausgerichtet?
Wiener: In den letzten Jahren war das Portfolio defensiv aufgestellt, und daran halten wir fest, denn wir hatten eine Reihe von Bedenken. Das erste und größte ist die tiefgreifende Sorge über das im Grunde seit 40 Jahren laufende geldpolitische Experiment, systemweit immer größere Schulden anzuhäufen. Unsere zweite Sorge galt den langfristigen Wachstumsaussichten und den Wachstumstreibern. Bis zu einem gewissen Grad fehlten trotz aller technologischen Fortschritte sichtbare Produktivitätsimpulse. Darüber hinaus machten wir uns Sorgen über das kurzfristige Denken an den Märkten. In den letzten zehn Jahren sahen wir einen immer stärkeren Fokus auf Kostensenkungen und einer Optimierung der Bilanzen mithilfe sehr günstiger Kredite, um höhere Renditen zu erzielen. Der letzte Faktor sind die Bewertungen. Sie sind immer noch sehr hoch, insbesondere bei den Unternehmen, in die wir zu investieren bereit sind. ■

Disclaimer
Quelle aller Fondsdaten: MFS. Quellen der Benchmark-Performance: SPAR, FactSet Research Systems Inc. Anteilsklasse I1USD. Andere Anteilsklassen mit abweichender Performance und anderen Kosten sind ebenfalls erhältlich. Die Performance der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Finanzanlagen sind mit Risiken verbunden. Der Wert der Anlagen kann sowohl steigen als auch fallen, und Sie erhalten Ihr eingesetztes Kapital möglicherweise nicht vollständig zurück. Anleger sollten die Risiken berücksichtigen. Zu ihnen zählen unter anderem geringere Erträge aufgrund von Veränderungen des Wechselkurses zwischen der Anlagewährung und der Fondswährung, falls diese nicht identisch sind. Fondsauflegung: 3. November 2016. Beginn der Performancemessung der Anteilsklasse: 3. November 2016. Beginn der Performancemessung des Fonds: 2. November 2016.

Ihr Ansprechpartner

Sebastian Hesse
Direktor Deutschland
shesse@mfs.com
Telefon: (0 69) 4272 628-13

CHANCEN NUTZEN, RISIKEN KONTROLLIEREN

Morgan Stanley
INVESTMENT MANAGEMENT

Mit langfristigem Ansatz zum Erfolg

Das Global Opportunity Team von Morgan Stanley IM verwaltet hoch differenzierte konzentrierte Portfolios. Unter der Leitung von Kristian Heugh strebt es einen langfristigen Kapitalzuwachs durch Investitionen in erstklassige Unternehmen an, die zum Zeitpunkt des Erwerbs unterbewertet sind.

einBlick: Sie verfolgen einen konzentrierten Anlageansatz. Wie leiten Sie Ihre Ideen mit hohem Überzeugungsgrad ab?
Kristian Heugh: Unser Team konzentriert sich neben der Bottom-up-Aktienauswahl auf den langfristigen Ausblick der Portfoliounternehmen. Die Bewertung der Unternehmensaussichten erfolgt über einen Drei- bis Fünfjahreshorizont. Wir besitzen unserer Meinung nach ein Portfolio von unterbewerteten, qualitativ hochwertigen Unternehmen mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Treibern, die nicht von einem bestimmten Marktumfeld abhängig sind. Wir bewerten jedes Unternehmen über ein individuell angepasstes Discounted-Cashflow-Modell und zielen darauf ab, einen Preis zu zahlen, der deutlich unter dem unserer Einschätzung nach intrinsischen Wert des Unternehmens liegt. Unser Risikomanagement stellt sicher, dass jede Risikoeinheit bewusst, diversifiziert und angemessen skaliert ist. Um dies zu erreichen, skalieren wir unsere Ideen gemäß ihrem Risiko-Ertrags-Profil und legen unter Anwendung unserer strengen Verkaufsdisziplin Beschränkungen im Hinblick auf Positionsgröße, Region und Branche fest.
einBlick: Ihr Anlagehorizont beträgt drei bis fünf Jahre. Wie bestimmen Sie, wann eine Anlageidee ihren Lauf genommen hat? Ihre Kernpositionen konzentrieren sich auf einige wenige Titel. Lassen Sie Spielraum für taktische Allokationen?
Heugh: Als langfristig orientierte Anleger können wir das Kapital auf die überzeugendsten Ideen konzentrieren. Wir glauben, dass wir durch Preisdisziplin bei Anlagen in qualitativ hochwertigen Unternehmen Chancen optimal nutzen und Risiken bestmöglich steuern können. Wir verkaufen Positionen in der Regel aus zwei Gründen; entweder weil die Qualität nachgelassen hat oder weil das Verhältnis des Aktienkurses zum intrinsischen Wert nicht länger attraktiv ist. Im ersten Fall kann die Qualität eines Unternehmens in Bezug auf Disruptionen, finanzielle Stärke und ESG-Faktoren oder die Fundamentaldaten nachlassen, wenn der Wettbewerbsvorteil verloren geht oder ertragreiche Wachstumsaussichten trüber werden. Im zweiten Fall verkaufen wir, wenn das Verhältnis von Aktienkurs zum intrinsischen Wert bei über 1,0 liegt oder darauf zusteuert oder wenn wir attraktivere Alternativen für die Kapitalallokation identifiziert haben. ■

FONDSDATEN

MS INVF GLOBAL OPPORTUNITY FUND A ANTEILSKLASSE	
ISIN	**LU0552385295**
Bloomberg	**MSGOPPA LX**
Basiswährung	**US-Dollar**
Fondsvermögen	**21,9 Mrd. Dollar**
Benchmark	**MSCI All Country World Index**
Auflage des Fonds	**30.11.2010**
Portfolio-Manager	**Kristian Heugh**
Aktiver Anteil	**88,91 Prozent**
Anzahl der Positionen	**41**

Ihr Ansprechpartner

Bozidar Kristic
Vice President
Bozidar.Kristic@morganstanley.com
Telefon: (0 69) 21 66-26 14

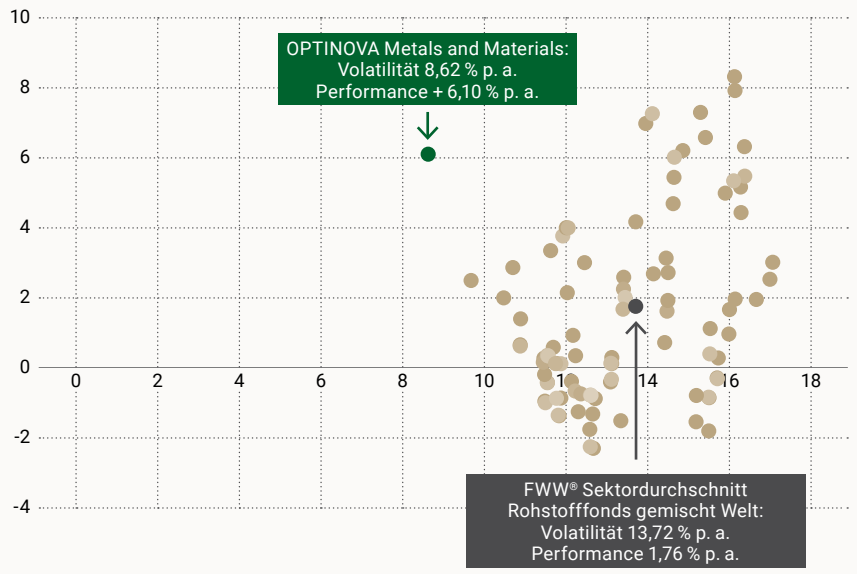
Disclaimer
Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die Rendite kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder sinken. Alle Performanceangaben werden auf Basis der Nettoinventarwerte (NIW) berechnet. Alle Performance- und Indexdaten stammen von Morgan Stanley Investment Management. Nettorendite zum Stichtag 31. August 2021.

ROHSTOFFFONDS MIT NIEDRIGER VOLATILITÄT

OPTINOVA
INVESTMENTAKTIENGESELLSCHAFT MIT TGV

OPTINOVA Metals and Materials

Rendite-Risiko-Diagramm Rohstofffonds global



y: Performance 5 Jahre, p. a. in %. x: Volatilität 5 Jahre, p. a. in %

Die Verbindung aus Edel- und Industriemetallen mit unterbewerteten Rohstoffaktien bietet Investoren eine gute Möglichkeit zur Partizipation an den Rohstoffmärkten. Der OPTINOVA Metals and Materials (ISIN: DE000A1J3K94) kombiniert beides zu einem „Rohstoffportfolio" mit ausgewogenem Rendite-Risiko-Profil.

Mischung aus ETC und Rohstoffaktien

Der OPTINOVA Metals and Materials wurde im Oktober 2012 aufgelegt und belegt seit Jahren Spitzenplätze im Segment „Rohstofffonds gemischt". Der Fonds investiert bis zu 46 Prozent seiner Anlagemittel in ETC. Investiert wird in Edelmetalle sowie in Unternehmen, die Rohstoffe fördern und verarbeiten. Über die Mischung von Aktien und ETC lässt sich ein besonders ausgewogenes Rendite-Risiko-Profil erzeugen.

Attraktive Renditeaussichten

Rohstoffe zeichnen sich durch eine hohe Nachfrage und Knappheit aus. Die anstehende grüne Wende und die globalen Konjunkturprogramme katalysieren diesen Effekt. Edelmetalle eignen sich zudem als Versicherung gegen das Versagen der Geldpolitik. Hinzu kommt der Stabilisierungsbeitrag, den Rohstoffe in einem breit diversifizierten Portfolio generell leisten können.

Value-Ansatz mit Momentum-Kriterien

Bei der Unternehmensauswahl werden Value-Kriterien angelegt, unter anderem eine Eigenkapitalquote von mindestens 30 Prozent sowie die Zahlung einer Dividende, wodurch eine stabile Gewinnsituation sichergestellt wird. Um eindimensionale Fehlbewertungen zu vermeiden, wird die Momentum-Strategie für die Gewichtung der einzelnen Titel angewandt. Gekauft werden vor allem Aktien, die kurz vor einem stärkeren Anstieg stehen. Die Strategie beinhaltet zudem eine systematische Steuerung der Gesamtinvestitionsquote und ein antizyklisches Element durch quartalsweise stattfindende Rebalancings.
Eine starke Wertentwicklung und eine vergleichsweise niedrige Volatilität haben dem Fonds Spitzenplätze gebracht, auch während der Coronapandemie. Gerade für vorsichtige Anleger, die im Rohstoffbereich investieren wollen, ist der Fonds deshalb interessant. ■

Unternehmensporträt

Im Jahr 2012 entsprang OPTINOVA dem Wunsch eines großen mittelständischen Unternehmens der deutschen Werkzeugindustrie in NRW, das eigene Vermögen nachhaltig, gewinnbringend und langfristig in Rohstoffe zu investieren. OPTINOVA unterteilt den Rohstoffmarkt in drei elementare Bereiche: „Metalle & Grundstoffe", „Ernährung, Landwirtschaft & Wasser" sowie „Energie". Zu jedem Bereich bietet OPTINOVA einen Fonds, der systematisch und regelbasiert investiert.

Kontakt

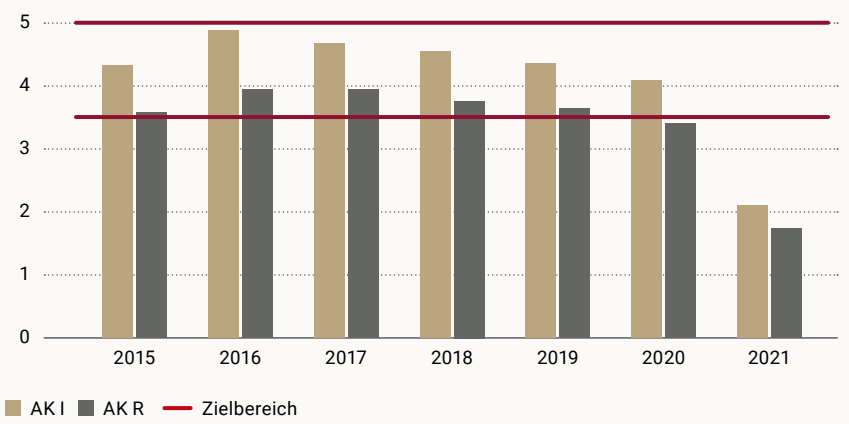
OPTINOVA Investmentaktiengesellschaft mit TGV
Falkensteiner Str. 1, 61462 Königstein
info@optinovafonds.de
Telefon: (061 74) 968 90-80
www.optinovafonds.de

ZINSEINKOMMEN AUS ABHÄNGIGKEITEN?

OVID
FUNDIERT VERMÖGEN GESTALTEN

Globale Infrastruktur liefert seit 2014 hohe Zinsausschüttungen.

OVID Infrastructure HY Income UI Fonds – Ausschüttungen 2015 bis 2021



Stand: 31.05.2021; OVIDpartner GmbH. *Die Ausschüttungsberechnung bezieht sich auf ein Kalenderjahr. Die Ausschüttung in Euro wird zu den Stichtagen 31.05. und 31.10. berechnet. Die Prozentangabe bezieht sich auf den letzten Rücknahmepreis des Vorjahres. Angaben in Prozent
Quelle: Universal-Investment

Was haben der im März 2021 gestrandete Containerfrachter „Ever Given" und die Lieferengpässe bei Semikonduktoren im Juni 2021 gemeinsam? Sie weisen uns auf unsere Abhängigkeit von globaler Infrastruktur hin. „Just in Time"-Prozesse werden unterbrochen, globale Lieferketten reißen.

Umgekehrt zeigt sich, dass Investments in Infrastruktur kontinuierlich Ertrag auch als Zinseinkommen liefern können. Denn Infrastruktur ist vielfältig, und die Quellen der Renditen verteilen sich auf Millionen von Schultern.

Auch in Negativzinszeiten können Kupons über 5 Prozent p. a. gefunden werden, wenn global auf die Suche gegangen wird. Genau das ist die Strategie des OVID Infrastructure HY Income Fonds, die seit 2014 kontinuierlich Zinserträge zwischen 3,5 und 5 Prozent p. a. liefert. Währungsgesichert in Euro, mit einer aktiven Buy-and-Hold-Philosophie und einer Volatilität von nur circa 5 Prozent p. a. ist der Fonds gut gestreut in 60 bis 70 Anleihen investiert.

Infrastruktur ist auch die Basis für KI, erneuerbare Energie, Gesundheitssysteme und Biotechnologie.

Der Portfolioadvisor Michael Gollits (von der Heydt & Co. AG) beobachtet und reagiert ununterbrochen auf die Veränderungen innerhalb der Infrastruktursektoren und die Kapitalmarktbewegungen. Die für ein Investment zur Verfügung stehenden Sektoren haben sich in den letzten Jahren stark erweitert. Zur ehemals alten Infrastruktur wie Häfen, Eisenbahnen, Energieerzeugung ist die neue Infrastruktur gekommen. Hier stehen Datencenter, Funkmasten, erneuerbare Energien im Vordergrund. Der asiatische Anteil an Anleihen ist seit Auflegung kontinuierlich gewachsen und beträgt heute über 20 Prozent. In dieser wachsenden, prosperierenden Region werden Anleihen noch mit Kupons von über 6 Prozent p. a. begeben. Selbst nach Abzug der Kosten für die Währungssicherung stehen attraktive Renditen im Raum. Trotzdem bleibt der Schwerpunkt des Fonds mit über 50 Prozent in Europa.

Kapitalerhalt ist als Vorgabe ein wichtiger Bestandteil der Investmentstrategie mit dem Ausschüttungsziel. Inflation ist im Bereich Infrastruktur kein großes Thema, da die Einkommensströme meistens inflationsgesichert sind. In einem gemischten Portfolio trägt die Strategie massiv zu einer Verringerung der Schwankungen bei und stabilisiert durch die hohen Ausschüttungen die Rendite auch von Aktienportfolios. Infrastruktur ist ein Basisinvestment, welches in keinem Portfolio fehlen sollte. Denn der Investor selbst trägt mit seinen monatlichen Zahlungen für Telefon, Strom, Abwasser und Clouddienste zum ordentlichen Zinsertrag des OVID Infrastructure HY Income Fonds bei. ■

Ihr Ansprechpartner

Rainer Fritzsche
Geschäftsführender Gesellschafter
fritzsche@ovid-partner.de
Telefon: (02 31) 138 87-355
www.ovid-partner.de

INVESTITIONEN IN EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Der Fonds PRIMA – Global Challenges: verantwortungsbewusst, transparent, sympathisch

PRIMA – Global Challenges (LU0254565053) orientiert sich bei der Auswahl der Unternehmen für das Portfolio an den großen ökologischen und sozialen Herausforderungen, die in den Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen genannt werden. Konkret fokussiert er auf sieben Handlungsfelder (siehe Kasten).
Unternehmen, die es ins Portfolio schaffen wollen, müssen einen substanziellen, messbaren Beitrag in mindestens einem der Bereiche leisten. Darüber hinaus müssen sie im Rahmen einer umfassenden Unternehmensbewertung hohe soziale, ökologische und geschäftsethische Standards nachweisen. Klar definierte Ausschlusskriterien bilden die dritte Ebene des Nachhaltigkeitsansatzes.

Erfolgreiches Managementteam

Verantwortlich für das ESG-Screening ist ISS ESG, eine auf Nachhaltigkeitsratings spezialisierte Tochtergesellschaft der Institutional Shareholder Services Group. Die Umsetzung im Fondsportfolio wird von Dr. Hendrik Leber und Johannes Hesche (ACATIS) besorgt. Seit Einführung der Strategie am 30. Oktober 2013 erzielten sie eine Wertentwicklung von 133,5 Prozent oder durchschnittlich 11,43 Prozent pro Jahr (Stand 31. August 2021).
PRIMA – Global Challenges führt von Beginn an das begehrte FNG-Siegel des Forums Nachhaltige Geldanlagen. Anders als viele andere Nachhaltigkeitsfonds bietet der Fonds ein branchenmäßig breit gestreutes Portfolio größerer und kleinerer Unternehmen aus westeuropäischen Staaten, den USA, Kanada und Japan. Er eignet sich damit als Kerninvestment im Aktienbereich. 2019 wurde er von RenditeWerk als Stiftungsfonds des Jahres (Offensiver Baustein) und mit dem €uro-FundAward ausgezeichnet.

Die 7 Handlungsfelder

- Klimawandel
- Trinkwasser
- Waldbewirtschaftung
- Artenvielfalt
- Bevölkerungsentwicklung
- Armut
- Verantwortliche Unternehmensführung

Die Ausschlusskriterien

- Atomenergie
- Grüne Gentechnik
- Chlor und Agrochemie (Biozide, ab 5 %)
- Rüstung
- Fossile Brennstoffe (ab 5 %)
- Tabak
- Pornografie
- Spirituosen
- Tierversuche
- Glücksspiel
- Umweltverstöße
- Verstöße gegen Menschenrechts- und Arbeitsnormen
- Bilanzfälschung, Korruption

Beratungstaugliches Werbematerial

PRIMA veröffentlicht jederzeit das komplette aktuelle Aktienportfolio. In einem Factbook werden das Geschäftsmodell sowie die Stärken und Schwächen jedes Unternehmens in puncto Nachhaltigkeit offengelegt. Berater können ein anschauliches Faltplakat anfordern, mit dem sie ihren Kunden Schritt für Schritt Hintergrund, Anlagestrategie und Funktion des Fonds erklären können.
PRIMA – Global Challenges steht als Anlageinstrument in allen Anlageformen und Vorsorgeschichten zur Verfügung. Der Fonds bietet sich zum langfristigen Aufbau einer Altersvorsorge an, vor allem als Sparplan, zur Finanzierung des Studiums der Kinder oder als Startkapital für die Enkel. PRIMA pflanzt für jeden Neukunden einen Baum. Anleger erhalten auf Wunsch eine entsprechende Urkunde. www.primafonds.com ■

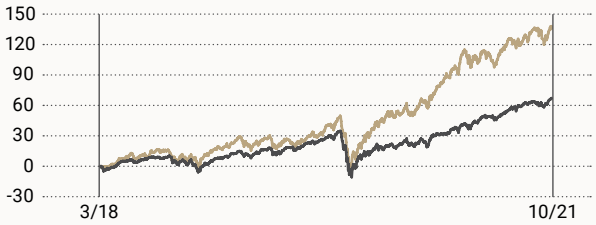
Ihr Ansprechpartner

Jan-Peter Schott
Geschäftsleiter PRIMA Fonds Service GmbH
schott@primafonds.com
Telefon: (01 75) 364 23 35

THE DLF: BREIT GEFASSTE DIGITALISIERUNG

Auf die Gewinner der Digitalisierung setzen. Mit einem Auge für Bewertungen

The Digital Leaders Fund vs. Benchmark



Wertentwicklung The DLF	
2021	+ 26,1 %
1 Jahr	+ 44,3 %
3 Jahre	+ 125,2 %
Seit Auflage	+ 138,3 %
Volatilität	+ 22,7 %

Benchmark-Performance
Performance The Digital Leaders Fund - Anteilklasse R

Stand: 25.10.2021

„Digitalisierung" ist heute zu einem Buzzword geworden. Nicht nur das Geschäftsleben wandelt sich, auch unser soziales und wirtschaftliches Umfeld wird davon geprägt – wie wir kommunizieren, einkaufen, arbeiten. Wir haben verstanden, dass der umfassende Wandel in unserem Alltag angekommen ist. Und doch gibt es mit Blick auf das Investieren in diesen Wandel einige Missverständnisse.
Investieren in den digitalen Wandel wird oft thematisch eng interpretiert. Die meisten Anleger rücken High-Growth-Unternehmen in den Fokus, was zumeist mit hohen Konzentrationsrisiken einhergeht. Im Frühjahr 2021 etwa wurden viele kleine, stark wachsende Softwarefirmen von einer Korrektur erfasst, die überfällig war. Weil Anleger anfingen, ihre Erwartungen nicht nur an den Umsatz, sondern auch an den Gewinn zu formulieren, gingen die Kurse vieler Unternehmen um 20, 30 Prozent oder mehr nach unten.

Digital meets ESG

Der The Digital Leaders Fund verfolgt einen anderen Ansatz. Unser Fonds ist breiter aufgestellt und lässt sich eher als Growth-Fonds denn als konzentrierter Themenfonds beschreiben. Dabei investieren wir nachhaltig. Unser ESG-Ansatz genügt den jüngsten Anforderungen der EU, die in Artikel 8 der SFDR-Verordnung beschrieben sind. Wir haben uns rigorosen Ausschlusskriterien verschrieben, nach denen nicht nur Unternehmen ausgeschlossen werden, die die Umwelt schädigen und negative soziale Effekte verursachen. Ausgeschlossen werden auch Unternehmen, die in schwerwiegende Kontroversen verwickelt sind und das Tierwohl missachten, etwa durch Tierversuche oder Massentierhaltung.

Digitalisierung ist mehr als nur Technologie

Unser Universum besteht aus drei Gruppen von Unternehmen. Da wären zum einen die Leader der digitalen Transformation. Das sind substanzstarke, etablierte Unternehmen, die einen hohen digitalen Reifegrad erreicht haben und infolgedessen über einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber Konkurrenten verfügen. Die zweite Gruppe sind die Digital Business Leader. Diese oftmals jungen Firmen, die neue Geschäftsmodelle und Plattformen entwickeln und damit in der Lage sind, bestehende Industrien zu revolutionieren. Erst als dritte Gruppe finden sich beim The DLF die sogenannten digitalen Enabler. Das sind sie, die Träger des digitalen Wandels, die mit ihren Produkten und Dienstleistungen die Digitalisierung erst ermöglichen.

Fünf Sterne von Morningstar für eine starke Performance

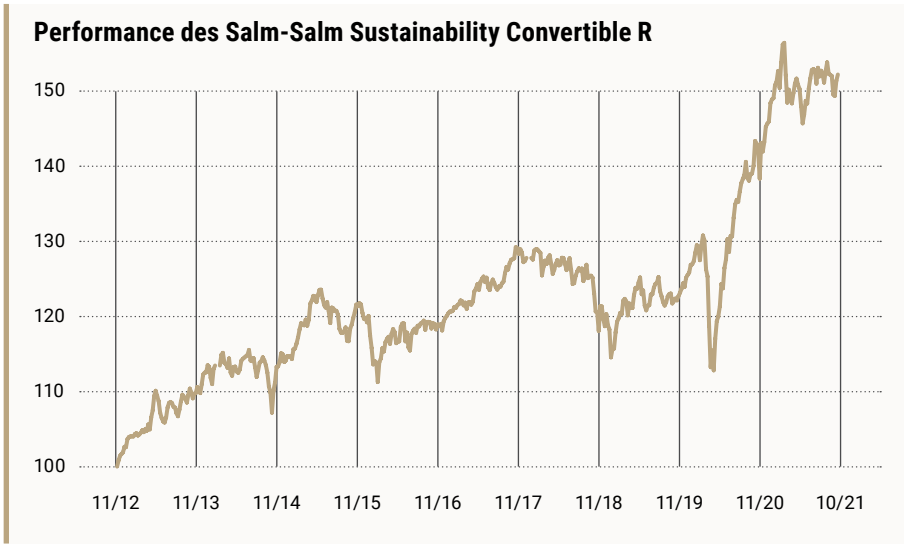
Der Erfolg unserer Strategie kann sich sehen lassen: Jüngst wurde dem The DLF ein Fünf-Sterne-Rating von Morningstar verliehen. Damit zählt der Fonds zu den 10 Prozent der besten Fonds der Kategorie Aktien Welt Growth, eine Kategorie, die laut Morningstar immerhin 424 Fonds umfasst. Seit Auflage erwirtschaftete die Retail-Tranche eine Performance von knapp 27,5 Prozent pro Jahr gegenüber einer Benchmark-Performance von annualisiert 14,9 Prozent (Stand: 12. Juli 2021). Diese Outperformance kam in verschiedenen Marktphasen und mit einem durchschnittlichen Risiko zustande – was zeigt, dass die breite Diversifikation nicht auf Kosten der Performance geht. ■

Ihr Ansprechpartner

Eugen Herzig
Leiter Vertrieb Wholesales
eugen.herzig@thedlf.de
Telefon: (0 40) 809 09 20 40
Mobil: (0172) 401 20 33

SALM-SALM SUSTAINABILITY CONVERTIBLE FONDS

Mit Wandelanleihen Rendite und Nachhaltigkeit verbinden



Durch die Investition in Wandelanleihen finanzieren wir das Wachstum vielversprechender und innovativer Unternehmen der Realwirtschaft. Emittenten von Wandelanleihen zählen tendenziell zu den Gewinnern der veränderten Rahmenbedingungen, da die zugrunde liegenden Unternehmenskonzepte oft agil, digital und vor allem gut skalierbar sind. Deshalb haben Wandelanleihen seit Anfang 2020 sowohl Aktien als auch Renten absolut und auch risikoadjustiert outperformt.

Dennoch haben wir in unserem Salm-Salm Sustainability Convertible Fonds mehr als 60 Prozent des Portfolios nicht in Technologiewerte investiert, sondern in eine Vielzahl verschiedenster Branchen. Somit sind wir für jede Marktphase ausgewogen aufgestellt. Ende des ersten Quartals 2020 war unser Fonds nur rund 10 Prozent leichter, um das Jahr mit +19 Prozent zu beenden. Auch in Bezug auf die jüngste Sektorrotation gilt: Wir fokussieren die Asymmetrie und Qualität des Portfolios und unterlassen direktionale Wetten auf Events, Sektoren oder Regionen.

Die Vereinbarkeit von Rendite und Nachhaltigkeit funktioniert mit Wandelanleihen ganz hervorragend.

Gegenüber gemischten Portfolios aus Aktien und Renten haben Wandelanleihen den Vorteil, dass sich ihr Rückzahlungsversprechen auf das gesamte Wandelanleiheportfolio erstreckt. Diese Eigenschaft wirkt wie ein Schutzschild gegenüber Kapitalmarktrisiken. Eine oft unterschätzte Fähigkeit der Anlageklasse Wandelanleihen ist die Dynamik, mit der sich die Zusammensetzung des etwa 400 Milliarden US-Dollar großen Universums, sowohl regional als auch sektoral, auf veränderte Großwetterlagen einstellt. Jedes Jahr wird rund ein Viertel des Marktes durch Fälligkeiten und Wandlungen mit Neuemissionen ersetzt.

Der verantwortungsvolle Umgang mit Mensch, Natur und Umwelt ist tief in unserem Werteverständnis verankert. 2012 wurde dieser Werteanspruch das erste Mal in einem nachhaltigen Anlageprozess transparent festgehalten. Zeitgleich wurde Salm-Salm & Partner Unterzeichner der PRI (Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren). Seither haben wir unseren Prozess immer weiter verfeinert und den Anspruch gesteigert. Die Beschlüsse der Pariser Klimakonferenz nahmen wir 2016 zum Anlass, Klimaschutz aktiv in unseren Investmentprozess zu integrieren. Wir konnten in den letzten sieben Jahren eine Überrendite unseres Salm-Salm Sustainability Convertible zur Benchmark und gegenüber dem Wettbewerb feststellen. Die Vereinbarkeit von Rendite und Nachhaltigkeit funktioniert mit Wandelanleihen offenbar ganz hervorragend. ■

Ihr Ansprechpartner

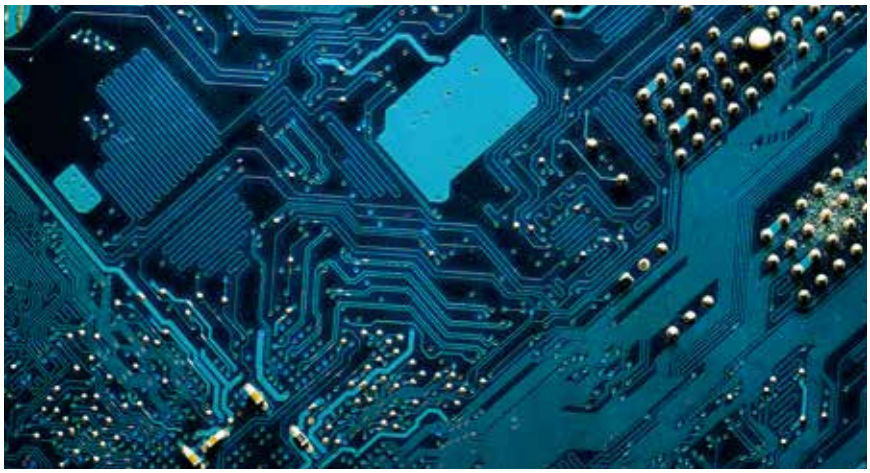
Frederik G. Hildner
Leiter Portfoliomanagement
Frederik.Hildner@salm-salm.de
Telefon: (067 06) 94 44-23

AUF DER RICHTIGEN SEITE DES WANDELS INVESTIEREN

T.RowePrice

Was die „T. Rowe Price Global Focused Growth Equity“-Strategie so erfolgreich macht

Die Welt befindet sich in einem rasanten Wandel – sowohl demografisch als auch gesellschaftlich und technologisch. Aus diesem Wandel ergeben sich Chancen. Internet, Big Data, Digitalisierung, aber auch smarte Umwelttechnologien eröffnen Unternehmen enormes Wachstumspotenzial. Doch wie die Vergangenheit immer wieder gezeigt hat, bringt der Wandel nicht nur Gewinner hervor. Wer die Weichen falsch stellt oder die Zeichen der Zeit nicht erkennt, landet schnell auf dem Abstellgleis.



Deutlicher Mehrwert für Anleger

Für Anleger ist die Unterscheidung zwischen Gewinner- und Verliereraktien von elementarer Bedeutung. Denn wer in seiner Branche erfolgreich ist, hat die Chance auf überdurchschnittliches Wachstum. Und Wachstum wiederum ist bekanntlich ein zentraler Treiber der Aktienperformance. Wie vorteilhaft eine versierte Wachstumsstrategie sein kann, zeigt die „T. Rowe Price Global Focused Growth Equity“-Strategie.

Was ist das Erfolgsgeheimnis von Portfoliomanager David J. Eiswert und seinem Team? Es sind mehrere Faktoren, die den Unterschied ausmachen. Da ist zum Beispiel die ausgeklügelte Fondsstrategie. Auf Basis einer umfassenden, mehrstufigen Fundamentalanalyse durchleuchtet das Fondsmanagement die Märkte und pickt diejenigen Unternehmen heraus, die nachhaltige Wettbewerbsvorteile haben und die damit gute Chancen auf Marktanteilsgewinne bieten. Zum Einsatz kommt dabei die bewährte Research-Plattform von T. Rowe Price, über die die Analysten vernetzt sind. Dies hilft, Trends schnell und frühzeitig zu erkennen und die besten Anlageideen für die Strategie zu identifizieren. Auf diese Weise entsteht ein schlagkräftiges weltweit aufgestelltes Portfolio aus 60 bis 80 internationalen Wachstumsaktien.

Ergänzung um ESG-Faktoren

Ein weiteres zentrales Merkmal des Fonds ist die Einbindung von ESG-Kriterien in den Anlageprozess (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung). Das heißt, die Firmen, in die die Strategie investiert, schneiden auch hinsichtlich der ESG-Kennzahlen insgesamt gut ab, was die Qualität und langfristige Nachhaltigkeit des Portfolios zusätzlich verbessert. ■

Nur für professionelle Investoren. Nicht zur Weitergabe.
Risiken: Die folgenden Risiken sind in erheblichem Maße relevant für die Strategie: Wechselkursänderungen können Anlagegewinne schmälern beziehungsweise Anlageverluste erhöhen. Aktien kleiner und mittlerer Unternehmen können stärkeren Kursschwankungen unterliegen als Aktien größerer Unternehmen. ESG- und Nachhaltigkeitsrisiken können zu einer wesentlichen negativen Auswirkung auf den Wert einer Anlage und die Wertentwicklung des Fonds führen. WICHTIGE INFORMATIONEN: Dieses Dokument wurde ausschließlich zu allgemeinen Informations- und Werbezwecken erstellt und stellt keine Anlageberatung dar. Potenziellen Anlegern wird empfohlen, vor einer Anlageentscheidung unabhängigen rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Rat einzuholen. Kapitalrisiko. Die aktuellen Informationen und Meinungen unterscheiden sich möglicherweise von denen anderer Gesellschaften und/oder Mitarbeiter der T. Rowe Price-Unternehmensgruppe. EWR ohne Großbritannien – Sofern nicht anders angegeben, wird dieses Material herausgegeben und genehmigt von T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri, L-1724 Luxemburg, zugelassen und reguliert durch die Luxemburger Commission de Surveillance du Secteur Financier. Nur für professionelle Kunden. © 2021 T. Rowe Price. Alle Rechte vorbehalten. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE und das Design des Dickhornschafs-Logos sind zusammen und/oder getrennt Marken oder eingetragene Marken der T. Rowe Price Group, Inc. 202103-1849981.

Ihr Ansprechpartner

Tim Krebs
Relationship Manager Deutschland und Österreich
tim.krebs@troweprice.com
Telefon: (0 69) 244 37 19 17

SOLIT DIGITALISIERT DEN EDELMETALLKAUF

Um Ihnen und Ihren Kunden das Investment in Edelmetallen zu vereinfachen, hat die SOLIT Gruppe jüngst den SOLIT Edelmetallshop entwickelt. Dort können Sie Edelmetallmünzen und -barren als SOLIT Wertekauf zum Beispiel zur Lieferung an den Kunden nach Hause bestellen oder alternativ im Rahmen einer persönlichen Einzelverwahrung auf den Namen des Kunden in einem der SOLIT Wertelager einlagern.

Beim Wertelager stehen den Kunden die hoch sicheren und bankenunabhängigen Lagerorte in der Schweiz (Zürich), Deutschland (Frankfurt am Main) und Kanada (Halifax) zur Verfügung.

Der SOLIT Shop steht exklusiv für SOLIT-Vermittler und SOLIT-Kunden zur Verfügung. Je Kunde können Sie die Provision von 0 bis 5 Prozent selbst einstellen. Jeder Kunde erhält eigene Zugangsdaten, dadurch ist er Ihnen für etwaige Folgekäufe, die er selbstständig vornimmt, zugeordnet.

Die Preise im SOLIT Shop aktualisieren sich im Fünf-Minuten-Takt, daher erhalten Ihre Kunden stets den aktuellen Kurs für ihr Investment. Auch bei den Versandkosten lässt sich sparen, denn ab einem Kaufbetrag von 5.000 Euro liefert SOLIT versandkostenfrei innerhalb Deutschlands.

BRANCHE ERHOLT SICH VON CORONA-KRISENJAHR 2020

Die Pandemie hatte 2020 erhebliche Auswirkungen auf das Produktangebot im Anlagesegment AIF. Geplante und bereits strukturierte AIF wurden nicht in den Genehmigungsprozess gegeben und bei Produkten mit bereits erhaltener Vertriebszulassung erfolgte teilweise kein Vertriebsstart. Im ersten Halbjahr 2021 sieht es hingegen laut von der Ratingagentur Scope erfassten emittierten geschlossenen Publikums-AIF und Vermögensanlagen erfreulicher aus (siehe Tabelle). Aktuell rechnet Scope mit einem Angebotsvolumen von weniger als einer Milliarde Euro für das Jahr 2021 nach rund 840 Millionen im Vorjahr und rund 1,24 Milliarden im Jahr 2019. Das vom Bundesrat am 25. Juni 2021 verabschiedete „Gesetz zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes“ (AnlSchStG) ändert unter anderem das Vermögensanlagengesetz (VermAnlG). Nach der neuen Regelung werden Blindpool-Konstruktionen bei Vermögensanlagen verboten und eine externe Mittelverwendungskontrolle für bestimmte Arten von Vermögensanlagen wird verpflichtend. Wie die Änderungen des VermAnlG durch das AnlSchStG im Einzelnen aussehen und welche Auswirkungen dies auf das deutlich zurückgegangene Angebotsvolumen der Vermögensanlagen haben wird, wird in einer gesonderten Veröffentlichung untersucht werden.

AIF-Kennzahlen zum ersten Halbjahr 2021

Emissionsvolumen Publikums-AIF:	**+ 23 %**
Anzahl neuer zum Vertrieb zugelassener Fonds:	**16 (+ 0 %)**
Prospektiertes Eigenkapitalvolumen:	**379 Mio. € (+ 23 %)**
Emissionsvolumen Vermögensanlagen:	**+ 65 %**
Anzahl neu zugelassener Vermögensanlagen:	**11 (– 39 %)**
Zu platzierendes Volumen Vermögensanlagen:	**221 Mio. € (+ 65 %)**

Vergleich in Klammern jeweils zum ersten Halbjahr 2020
Quelle: Scope

5 Fragen an ...

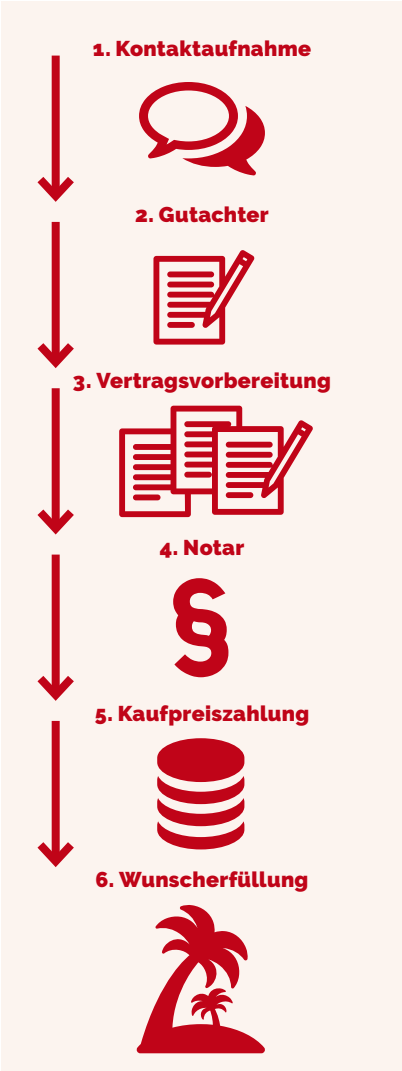
Christian Kuppig,
Geschäftsführer bei
Engel & Völkers LiquidHome

Für wen ist die Immobilienverrentung ein echter Problemlöser?

Viele ältere Menschen mit Immobilieneigentum sind auf dem Papier relativ vermögend. Dennoch fehlt ihnen oftmals freie Liquidität, um sich Wünsche wie eine große Reise zu erfüllen, größere Umbau- oder Sanierungsmaßnahmen am Haus vorzunehmen oder sich vielleicht auch einfach nur gelegentlich etwas zu leisten. Denn über die Jahre sind alle Ersparnisse in die Immobilie geflossen, Rücklagen konnten nicht gebildet werden und die Rente ist vielleicht nur schmal. Besonders Menschen ab 60 Jahren, aber auch jüngere Selbstständige können oder wollen kein klassisches Darlehen aufnehmen. Über eine Immobilienverrentung, beispielsweise den Teilverkauf, erhalten sie Kapital aus ihrer Immobilie und können sie dennoch weiterhin wie gewohnt nutzen.

Warum ist die Lösung Immobilien-Teilverkauf ein Erfolgsbringer für unsere Berater?

Die Berater werden zum Problemlöser für Kunden, die eine Immobilie besitzen und auch nicht vollständig verkaufen möchten, aber dennoch finanzielle Liquidität erhalten möchten. Das erhöht die Kundenbindung. Zudem muss die frei gewordene Liquidität oftmals zumindest in Teilen wieder investiert werden. Hier kann der Berater Anlagemöglichkeiten aufzeigen. Und zu guter Letzt: Für die erfolgreiche Vermittlung eines Teilverkaufs erhalten sie eine sehr attraktive Tippgeber-Provision. Die gesamte Abwicklung übernehmen übrigens wir.



Wie sieht der Immobilien-Teilverkauf konkret aus?

Der Kunde verkauft uns bis zu 50 Prozent seiner Immobilie und wir geben ihm für unseren Anteil ein vorrangig im Grundbuch eingetragenes Nießbrauchrecht. Er kann seine Immobilie also weiterhin wie gewohnt nutzen, auch vermieten, und entscheidet allein über alle Maßnahmen an seinem Zuhause. Dafür erhalten wir von ihm eine monatliche Nutzungsgebühr, vergleichbar mit einer Miete auf den verkauften Anteil. Übrigens: Im Gegensatz zu anderen Immobilienverrentungs-Modellen fließt ihm der Kaufpreis auf Grundlage des Verkehrswerts, der durch einen unabhängigen, zertifizierten Gutachter ermittelt wird, gänzlich ungeschmälert zu.

Und wenn der Eigentümer irgendwann entscheidet, dass er doch ganz verkaufen will?

Dann müssen wir mitverkaufen. Das geschieht dann über einen Engel-&-Völkers-Immobilienberater vor Ort, der die Immobilie professionell zum bestmöglichen Marktwert verkauft. Wir erhalten unseren Anteil, unser Kunde seinen Anteil am Gesamtverkaufserlös. Für die gesamte Abwicklung bekommen wir am Ende 5,5 Prozent vom Verkaufspreis. Darin ist die Maklercourtage für den Verkauf bereits enthalten und der Kunde muss sich um nichts kümmern.

Wie wird der Immobilien-Teilverkauf bisher angenommen?

Wir von Engel & Völkers LiquidHome sind nach anderthalb Jahren am Markt mehr als zufrieden. Bislang haben wir rund 260 Teilankäufe realisiert und sehen eine ungebrochen hohe Nachfrage. Denn für alle Eigentümer, die auch zukünftig an der Wertentwicklung ihrer Immobilie partizipieren möchten und weiterhin darin wohnen wollen, ist der Teilverkauf eine faire und attraktive Möglichkeit, neue finanzielle Freiheit zu bekommen.

Coming soon: »NSI Immobilien Deutschland 3«

- **Volumen** 15 Mio. Euro
- **Zinsen** 4,25 Prozent p. a.
- **Laufzeit** 4 Jahre, 10 Monate

Im Jahr 2021 hat die NSI mit dem Kapital der Immobilienanleihe „NSI Immobilien Deutschland 2" (rund 13,1 Millionen Euro) 102 lukrative Objekte für insgesamt 49,75 Millionen Euro erworben. Die Mietrendite lag durchschnittlich bei 6,12 Prozent. Daran wollen wir anknüpfen. Voraussichtlicher Start der Anleihe „NSI Immobilien Deutschland 3" ist Januar 2022. Weitere Informationen folgen.

Ihre Kontaktdaten für den Bereich Sachwerte und Direktimmobilien

Beteiligungen (Sachwerte, Edelmetalle, AIF)

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

Direktimmobilien

info@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-367

DAS BÜRO DER ZUKUNFT

Wie sich die Pandemie auf den Büroimmobilienmarkt auswirkt

Arbeiten am Esstisch im Wohnzimmer oder am privaten Schreibtisch – und kein Arbeitsweg. So gestaltete sich der Alltag vieler Menschen in der Pandemie. Doch das Konzept Homeoffice brachte auch Belastungen mit sich, gerade für Familien in kleinen Wohnungen. Die Vor- und Nachteile sehen nicht nur Arbeitnehmer, sondern auch Arbeitgeber. Und die langfristigen Folgen dieser Entwicklung für den Büroimmobilienmarkt beschäftigen derzeit die Investoren.
Oftmals sahen wir sämtliche Kolleginnen und Kollegen nur noch über den Bildschirm. Meetings werden seit dieser Zeit immer häufiger über Zoom, Skype oder Microsoft Teams abgehalten. Das Homeoffice hat sich fest in unserem Alltag etabliert. Nach einer Umfrage des Beratungsunternehmens Korn Ferry unter rund 4.000 deutschen Unternehmen führten rund 60 Prozent von ihnen in der Pandemie eine Homeoffice-Regelung ein. 34 Prozent dieser Firmen wollen auch nach dem Ende von Covid-19 eine permanente Homeoffice-Lösung für verschiedenste Berufsklassen anbieten, unter anderem in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Verwaltung. Die steigende Relevanz von Homeoffice ist daher nicht von der Hand zu weisen. Es stellt sich die Frage, welche Folgen diese Entwicklungen langfristig für den Büromarkt und die Nachfrage nach Bürogebäuden haben werden. Warum sollten Arbeitgeber hohe Mieten für überwiegend leer stehende Flächen bezahlen? Werden also große und oft teure Büroflächen überhaupt noch benötigt? Und lohnen sich Investments in Immobilienfonds mit hohem Büroanteil überhaupt noch?

Neuvermietungen verlaufen zurückhaltend

Bereits in den zurückliegenden Jahren stieg die Bedeutung des Homeoffice enorm. Covid-19 hat den bereits laufenden Prozess somit nur beschleunigt. Die Pandemie zerstört den Büroimmobilienmarkt jedoch nicht, sie verändert ihn allerdings extrem. Richtig ist: Neuvermietungen laufen aktuell schleppend, schon weil viele Unternehmen wegen des schwierigen wirtschaftlichen Um-

felds zurückhaltend reagieren und die weiteren Entwicklungen abwarten.
Die Zukunft des Büromarkts sieht für Investoren trotzdem spannend aus.
Die Pandemie verdeutlicht neben den Vorteilen nämlich auch die Nachteile des Homeoffice. Fehlende räumliche Distanz sorgt für eine unklare Trennung zwischen Arbeit, Pause und Freizeit. Viele Arbeitnehmer verfügen zudem weder über ein separates Arbeitszimmer noch über einen passend ausgestatteten Arbeitsplatz. Vor allem in Haushalten mit kleinen Kindern kann das Homeoffice schnell zur Belastung werden und die Arbeit durch Hintergrundgeräusche und Betreuungsaufgaben unmöglich erscheinen lassen. In der Wissenschaft gibt es für diese Nachteile mit dem „Work-home conflict" sogar einen eigenen Begriff.
Auch wenn während der Pandemie das Gemeinschaftsgefühl in Unternehmen stark zugenommen hat, fehlt zunehmend der persönliche Kontakt. Ein Austausch mit den Kollegen ist in vielen Fällen höchstens online möglich. Der zwischenmenschliche Kontakt wird auf ein Minimum reduziert und es besteht die Gefahr, dass der kollegiale Zusammenhalt schwindet.

Vertrauen in den Markt bleibt bestehen

Büroflächen werden weiterhin benötigt, gemietet und genutzt: Mit einem Anteil von fast 40 Prozent am gesamten Transaktionsvolumen in Europa hatte, trotz pandemie- und konjunkturbedingten Gegenwinds, die Assetklasse Büro laut Real Capital Analytics den größten Anteil am Transaktionsmarkt. Das Vertrauen in den Markt ist und bleibt also hoch.
Dennoch wird sich einiges verändern. Allen voran müssen sich die Gewichte der einzelnen Funktionen des Arbeitsorts Büro neu einstellen. Das wachsende Bedürfnis nach kreativer Zusammenarbeit, dem persönlichen Austausch, aber auch nach dem Abstand zu anderen Arbeitnehmern verändert die Anforderungen an das Büro. Zukünftig wird dieses verstärkt wieder zu einem Ort, an dem gemeinschaftlich gearbeitet wird. Die Räumlichkeiten müssen dementsprechend effizienter gestaltet werden. Mehr Besprechungsräume, dafür weniger feste Arbeitsplätze, die aufgrund flexibler Arbeitsmodelle tatsächlich seltener benötigt werden. Die dadurch entstehenden freien Flächen werden für Workshops, Meetings und kreative Arbeitsplätze genutzt. Neue Raumkonzepte sind wesentlich offener und integrieren etwa durch Thinktanks individuelle Frei- und Rückzugsräume. Zudem könnte die Pandemie dazu führen, dass sich gewisse Abstands- und Hygieneregeln auch langfristig etablieren und mehrere kleinere Team- oder gar Einzelbüros zukünftig wieder dem Großraumbüro vorgezogen werden.

Multi-Tenant-Objekte mit einer breit diversifizierten Mieterstruktur in Top-Lagen bleiben begehrt.

Schlechte Anbindungen inakzeptabel

All diese Faktoren werden zu einer tendenziell stabilen Flächennachfrage pro Arbeitnehmer führen und die weitere Nutzung von Büroflächen sichern. Vor allem der richtige Standort wird künftig wichtiger denn je. Doch auch dort verändern sich die Vorlieben. Denn nicht nur umworbene Young Professionals legen großen Wert auf eine gesunde Work-Life-Balance und kurze Wege zwischen Arbeits- und Wohnort. Die früher akzeptierten langen Arbeitswege oder schlechten Anbindungen sind heutzutage häufig schon Grund genug, sich gar nicht erst bei einem Unternehmen zu bewerben. Stattdessen wollen Arbeitnehmer morgens mit dem Fahrrad zur Arbeit kommen, sich in der Mittagspause kurz mit Freunden treffen und nach der Arbeit noch eine Kleinigkeit essen oder ins Fitnessstudio gehen.
Büros im Stadtzentrum oder in einem urbanen Stadtteil mit guter Infrastruktur und ÖPNV-Anbindung sind daher sehr begehrt. Standorte, die diese Anforderungen erfüllen, werden auch in Zukunft nachgefragt bleiben und hohe Vermietungsquoten aufweisen. Das sind vor allem Immobilien in Top-Lagen der größten Städte, die somit als relativ sichere Investments zu werten sind. Dort lassen sich von Investoren zudem eher die begehrten Multi-Tenant-Objekte mit einer breit diversifizierten Mieterstruktur finden als in oftmals homogenen Büroparks am Stadtrand. Sorgen um das Büro sind daher nur bedingt nötig.
Auch CBRE erwartet positive Entwicklungen für Büroimmobilien im Jahr 2021, da qualitativ hochwertige Büroflächen in zentralen Lagen weiterhin gefragt sein werden.
Der Büroimmobilienmarkt wirkt somit auch zukünftig vielversprechend. Wichtig für Anleger ist es jedoch, durch eine gute Lage mit unterschiedlichen Mietern aus verschiedenen Branchen und perfekte Anbindungen zum Nahverkehr Investitionsrisiken zu reduzieren. Büroinvestments, die diese Faktoren berücksichtigen und möglichst langfristige Mietverträge haben, sind weiterhin eine begehrte und geeignete Kapitalanlage. *ul*

Ihr Ansprechpartner

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

MIETENWAHNSINN UND KAUFPREISIRRSINN

Wie sich der Markt für Wohnimmobilien nachhaltig verändert

Die Kaufpreise für Wohnimmobilien sind auch im ersten Halbjahr 2021 so drastisch gestiegen, dass man in Einzelfällen bei den Kaufpreisfaktoren an die 50er-Marke heranreicht. Dies liegt vor allem an der Stagnation der Mieten, welche in den vergangenen Jahren nur eine Richtung kannten: nach oben! Nach Auswertungen der Analyseunternehmen Empirica, Europace und Value wurden im ersten Halbjahr 2021 die alten Kaufpreishöchststände aus dem Jahr 2020 noch einmal übertroffen. Das gilt für den Jahresvergleich (Juni 2020) wie auch für den Quartalsvergleich vom ersten auf das zweite Quartal 2021.
Europace ermittelte eine Preissteigerung bei Einfamilienhäusern von Juni 2020 bis Juni 2021 in Höhe von durchschnittlich 16,6 Prozent. Bei Eigentumswohnungen beziffert Empirica die Preisveränderungen im selben Zeitraum auf 11,7 Prozent. Dies führte dazu, dass an manchen Standorten mittlerweile Kaufpreise

gezahlt werden, die man vor fünf Jahren noch für utopisch gehalten hätte (siehe Grafik). Bemerkenswert: Bei Eigenheimen sind die Preissteigerungen in den Landkreisen mit 4 Prozent sogar noch höher ausgefallen als in den Städten mit 3,4 Prozent.

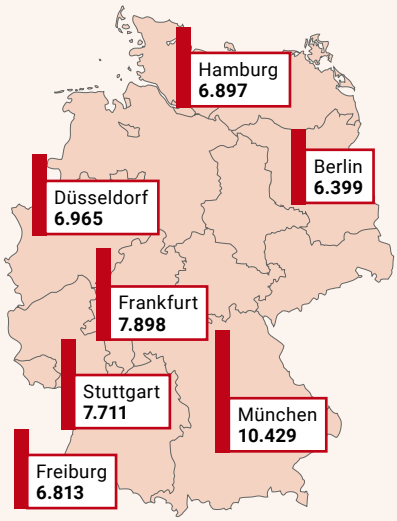
Wohnungsmieten bleiben auf hohem Niveau

Diesen Trend kann man bei den Wohnungsmieten nicht feststellen – im Gegenteil: Laut dem Analyseunternehmen Empirica stiegen die Mieten im Quartalsvergleich vom ersten aufs zweite Quartal 2021 um lediglich 1,1 Prozent. Value hat in dem Zeitraum sogar sinkende Mieten in Frankfurt (–0,3), München (–0,2) und Stuttgart (–0,1) analysiert. Allerdings stiegen die Mieten innerhalb des vorgenannten Zeitraums in Köln um 0,2, in Hamburg um 0,8 und in Düsseldorf um 1,1 Prozent.
Dies soll jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, auf welch hohem Niveau sich

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist in den letzten Jahren durch deutlich ansteigende Preise in einem Niedrigzinsumfeld gekennzeichnet.

die Mietpreise an den vorgenannten Standorten befinden. Für Neubaumieten werden derzeit durchschnittlich in München 18,78 Euro, in Frankfurt 15,85 Euro, in Stuttgart 14,62 Euro und in Berlin 14,14 Euro pro Quadratmeter verlangt. Obwohl das Mietenniveau weiterhin enorm hoch ist, steigen weiterhin die Kaufpreise, was zur Folge hat, dass für eine Neubauwohnung in München beispielsweise derzeit durchschnittlich 47 Jahresnettokaltmieten aufgewendet

Kaufpreise in deutschen Städten



Angaben in Euro/m² Quelle: Empirica

werden müssen. Dies ist eine Mietrendite von jährlich 2,12 Prozent. In Stuttgart wird der Vervielfältiger von Empirica mit dem Faktor 44 (2,27 Prozent Mietrendite) und in Berlin mit Faktor 38 (2,63 Prozent Mietrendite) gemessen.

Wie geht es jetzt weiter?

Laut Empirica haben so gut wie alle Neubau-Kaufindizes in den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 in den Landkreisen stärker zugelegt als in den Städten. Die enormen Kauf- und Mietpreissteigerungen in den letzten Jahren führen unserer Meinung nach dazu, dass viele Bewohner – vornehmlich junge Familien – aus den Städten in das urbane Umfeld ziehen werden. Unterstützt wird dieser Personenkreis in seinem Vorhaben durch die Tatsache, dass man während der Pandemiezeit festgestellt hat, wie relativ einfach man von zu Hause arbeiten und einkaufen kann.
Dies wird den Immobilienmarkt in den ländlicheren Gebieten stärken und die Infrastruktur in diesen Regionen automatisch positiv beeinflussen. Dass dieser Trend bereits begonnen hat, beweist eine Umfrage des Ifo-Instituts und des Portals Immowelt: demnach planen 13 Prozent der 18.000 Befragten aus Großstädten mit mehr als 500.000 Einwohnern einen Umzug ins urbane Umfeld. Bemerkenswert: 46 Prozent der Personen gaben an, dass die Coronapandemie einen wesentlichen Einfluss auf ihre Entscheidung gehabt hat.

Höhere Anforderungen an vermietete Immobilien

Fazit: Die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase sollte auch zukünftig für einen stabilen Wohnimmobilienmarkt sorgen. Lediglich die Anforderungen an das Investmentprodukt „vermietete Immobilie“ sollten ab sofort genauer betrachtet werden. In den letzten 10 bis 15 Jahren konnten Immobilieninvestoren quasi in sämtlichen Regionen Deutschlands überdurchschnittliche Erträge erzielen. Auch hier gab es Unterschiede – aber letztendlich beschränkten diese sich auf eine „sehr gute“ oder „gute“ Rendite. Unserer Einschätzung nach sollten Erwerber vermieteter Immobilien zukünftig mehr differenzieren und sich vornehmlich auf sogenannte Mittelstädte konzentrieren. Regionen mit Einwohnerzahlen von 40.000 bis 150.000 Einwohnern werden auch weiterhin bezahlbaren Wohnraum mit Mietrenditen von über 3,5 Prozent p. a. bieten. Bei dem momentanen Zinsniveau erwirtschaftet der Investor dann in der Regel eine ansehnliche Eigenkapitalrendite – ohne dass es weiterer Preis- oder Mietsteigerungen bedarf. *ih/hf*

Ihr Ansprechpartner

Heiko Fassel
Geschäftsführer der
NSI Netfonds Structured Investments GmbH
hfassel@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-367

MIT DIN PROVISIONS-BASIERT BERATEN

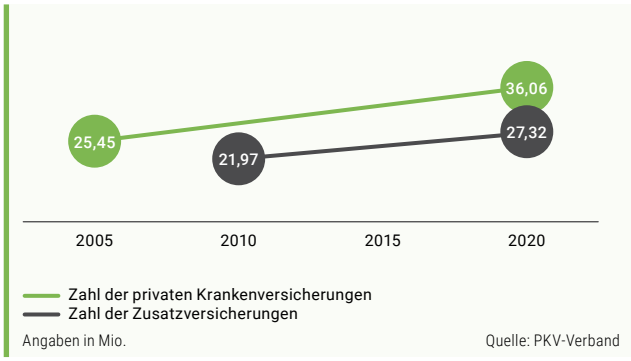
Im politischen Berlin wird auch nach der Bundestagswahl diskutiert, ob die Provisionsberatung abgeschafft und die Branche auf Honorarberatung umgestellt werden soll. Es wird spannend zu beobachten sein, welche Rolle dieses Wahlkampfthema in der kommenden Legislaturperiode spielen wird. Netfonds hat dazu eine klare Haltung: „Wir beweisen seit Jahren, dass mithilfe der DIN 77230 Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte provisionsbasiert nach Verbraucherschutzkriterien beraten werden kann", bekräftigt Oliver Kieper, Vorstand Versicherungen der Netfonds AG. Honorarberatung würde große Teile der Bevölkerung von Beratung ausschließen. Und wahrscheinlich vor allem diejenigen, die sie besonders brauchen.

MIT MAKLERSITE GELD VERDIENEN

Es gibt Versicherungsprodukte, zu denen aus einem rein kaufmännischen Blickwinkel heraus nicht beraten werden kann. Kleinstverträge wie Reiserücktrittspolicen oder Handyversicherungen, um nur zwei Beispiele zu nennen. Ganz unabhängig vom Nutzen im Einzelfall werden solche Policen nachgefragt, und das Maklerbüro steht vor der Frage, wie damit umzugehen ist. „Es gibt Makler, die schicken ihre Kunden dann weg. Das ist nicht ungefährlich. Denn wir beobachten, dass Internetanbieter immer professioneller arbeiten. Und schnell ist ein Kunde weg. Wegen eines Kleinstvertrages", sagt Netfonds-Key-Account-Manager Georg Fleischmann. Er ist täglich im Kontakt mit der Maklerschaft und hat auch einen konkreten Tipp parat: „Netfonds bietet eine ganze Reihe von Tools, die sich problemlos in die eigene Website einbinden lassen. So braucht niemand seine Kunden wegzuschicken. Das bringt etwas Courtage und vor allem eine hohe Kundenloyalität."

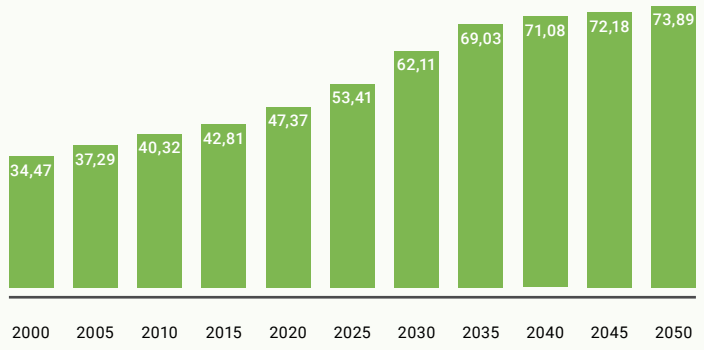
KRANKENZUSATZVERSICHERUNGEN IM TREND

Gute Nachrichten aus der Gesundheitsvorsorge: Laut einer Onlineuntersuchung der Unternehmensberatung Simon Kucher & Partners fühlen sich rund zwei Drittel der Deutschen latent unterversichert. Dieses Empfinden sei durch die Pandemie noch einmal bestärkt worden. Rund ein Drittel der Bundesbürger erwägt den Abschluss einer Zusatzversicherung – ein gewaltiges Potenzial. Makler sollten in dem Zusammenhang über Online-Vergleichsrechner und -Abschlussstrecken nachdenken. Denn der Multi-Vertriebsansatz wird immer wichtiger, da rund 82 Prozent der Befragten angaben, dass für sie der Point of Sale das Internet sei.



Viel mehr Rentner bis 2035

Anteil der Rentner an der Erwerbsbevölkerung in Deutschland



Angaben in Prozent

Quelle: Statista

Die geburtenstarken Jahrgänge aus den 1960er-Jahren gehen auf die Zielgerade ihres Arbeitslebens. Und danach folgt der Eintritt in den Ruhestand. Leider hat die Generation nicht genügend Kinder bekommen, um das Gleichgewicht der Alterskohorten in der Bevölkerungspyramide beizubehalten. Zehn Paare hätten 21 Kinder bekommen müssen, tatsächlich waren es rund 14. Das Verhältnis zwischen Arbeitenden und Ruheständlern wird daher für die Rentenkasse zunehmend dramatisch. Vorsorge ist mithin mehr denn je das Gebot der Stunde. Denn die gesetzliche Versorgung steht auf sehr sandigem Fundament.

Frauen haben wenig Finanzkenntnis

Laut einer Postbank-Umfrage geben mehr als die Hälfte der befragten Frauen an, dass sie in Sachen Rentenlücke, Absicherung und Geldanlage einen mangelhaften oder gar keinen Wissensstand haben. Bei den Männern ist es nur jeder vierte. Dabei haben Frauen einen mindestens ebenso großen Bedarf. Ihre Erwerbsbiografien sind häufiger unterbrochen und sie arbeiten in schlechter bezahlten Berufen.

GKV DROHT MILLIARDENLOCH

Doris Pfeiffer, Vorstandsvorsitzende des GKV-Spitzenverbands, hat Alarm geschlagen. Den Kassen droht im kommenden Jahr ein Finanzloch in Milliardenhöhe. Die Beitragseinnahmen werden definitiv nicht ausreichen, wird Pfeiffer im „Spiegel" zitiert. Sieben Milliarden Euro Steuerzuschuss sind vorgesehen, benötigt wird wohl das Doppelte. Denn die Beiträge kann die GKV nicht erhöhen, weil die Bundesregierung den Höchstbeitrag für alle Sozialbeiträge gedeckelt hat. Wenn Rücklagen aufgebraucht sind und der Finanzminister keine neuen Gelder zusagt, muss zwangsläufig der Leistungskatalog ausgedünnt werden. Ein Szenario, das in der PKV unbekannt ist. Denn dort sind den Versicherten die Leistungen garantiert. Ein Leben lang.

5 Fragen an ...

Olaf Schürmann und **Kersten Andreas Heyn,** die beide ihr zehnjähriges Netfonds-Jubiläum feiern

Haben Sie sich beworben oder wurden Sie angesprochen?

Olaf Schürmann: Ich habe Oliver Kieper privat in Lüneburg kennengelernt. Netfonds brauchte jemanden für das Marketing, und da waren wir im Gespräch.

Kersten Heyn: Ich habe mich klassisch beworben.

Was war Ihre erste Aufgabe bei Netfonds?

Schürmann: Als Leiter Marketing wurde ich zum ersten von Netfonds angestellten Marketing-Mitarbeiter. Es galt, die Marke aufzubauen, das CI, die Website und dergleichen mehr.

Heyn: Ich wurde Ansprechpartner für die Lebensversicherung und Projektbetreuer.

Was hat sich bei Netfonds in den letzten zehn Jahren am meisten verändert?

Schürmann: Veränderungen entstanden, weil Netfonds sich die Offenheit und Entwicklungsmentalität eines Start-ups erhalten hat. Hier sind alle ständig bereit, neue Wege zu gehen.

Heyn: Ganz klar die Größe. Als ich anfing, waren wir rund 75 Mitarbeitende. Jetzt sind wir über 300 und eine börsennotierte AG.

Welche Aufgabe haben Sie heute?

Schürmann: Ich bin inzwischen Abteilungsleiter Lebensversicherung. Also zuständig für Optimierung, Konditionen, Entwicklung von Potenzialfeldern und interne Kommunikation.

Heyn: Ich bin heute Abteilungsleiter Sachversicherung und Bestandsübertragung. Darüber hinaus noch Prokurist bei unserem Belegschaftsmakler NVB Netfonds Vertragsbetreuung GmbH.

Was zeichnet Netfonds aus, dass Sie beide uns so lange treu geblieben seid?

Schürmann: Die Menschen. Sympathische, qualifizierte Leute mit Spaß am Job. Und mit Olly Kieper einen genialen Visionär und Netzwerker als Kopf. Auf der anderen Seite die Entwicklungsbereitschaft. Hier geht es immer voran!

Heyn: Unsere Unternehmenskultur, die Möglichkeit, kreativ mitzuwirken, und das kollegiale Miteinander auch über den eigenen Bereich hinaus.

TOP-SCHUTZ FÜR BESCHÄFTIGTE IN DER CHEMIEBRANCHE

Arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung »CareFlex-Chemie« gestartet

Am 1. Juli 2021 haben jahrelange Vorarbeiten ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht. Der neue Tarifvertrag in der Chemiebranche trat in Kraft und mit ihm die erste arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung „CareFlex-Chemie". Tarifvertraglich vereinbart für eine ganze Branche.

Rund 430.000 Mitarbeitende kommen in den Genuss einer für sie kostenlosen Absicherung des immer noch unterschätzten Lebensrisikos Pflege.

Solange sie im Arbeitsverhältnis sind, zahlt der Arbeitgeber den Beitrag. Scheiden sie aus, erhalten sie ein Angebot zur privaten Fortführung. Ein sozialpolitisches Projekt bisher nicht gekannter Größenordnung.

Netfonds hat dieses Projekt, das die Gewerkschaft IG BCE, die Arbeitgeber und die Versicherungswirtschaft auf die Beine gestellt haben, von Beginn an begleitet, stellt heute technische Ressourcen zur Bestandsführung zur Verfügung und ist über seine Partner im Vertrieb engagiert.

Über 1.000 Unternehmen der chemischen Industrie haben sich im Unternehmerportal registriert, um ihre Arbeitnehmer an- und abmelden zu können. Das neu geschaffene Customer-Service-Center wird von sechs Kollegen unter Führung der Netfonds-Key-Account-Manager Sascha Wiese und Dion Seehaase betreut. Immerhin gibt es täglich rund 200 Anfragen, die abgearbeitet werden wollen.

Großes Interesse in der Chemiebranche

Ein wesentliches Merkmal des Konzepts CareFlex-Chemie ist, dass den Mitarbeitenden die Möglichkeit zur Aufstockung ihres Versicherungsschutzes geboten wird. Darüber hinaus können auch Angehörige versichert werden.

Das Projekt der persönlichen Beratung aller interessierten Mitarbeiter der Belegschaften ist durch die Pandemie erst langsam in Fahrt gekommen. Gleichwohl haben bereits 5.000 Beratungen stattgefunden. Und täglich werden es mehr. Das persönliche Gespräch hat sich als Erfolgsgarant des Konzepts erwiesen. Wo es geht, können nun nach und nach Informationsveranstaltungen in Präsenz abgehalten werden, um die Möglichkeiten von CareFlex-Chemie vorab zu erläutern. Eine Vorgehensweise, die sich beim Pilotprojekt Henkel AG mit rund 9.000 Mitarbeitenden als hilfreich erwiesen hat.

Der Nutzen für die Arbeitnehmerschaft und deren Angehörige liegt auf der Hand. Doch was hat der Arbeitgeber davon? Der Wert für das Unternehmen liegt in der Angehörigenberatung. Denn wer zu Hause Pflegefälle zu betreuen hat, ist zusätzlich belastet, mit seinen Gedanken nicht immer bei der Arbeit, lässt in der Freizeit viel Kraft und findet womöglich wenig Schlaf. Im Ergebnis sinkt die Arbeitsleistung zulasten des Betriebs. Und das nur, weil das Geld fehlt, sich weitere Hilfen leisten zu können. Sind die Angehörigen aber versichert – und CareFlex schafft ein niedrigschwelliges Angebot –, geht es dem Arbeitnehmer besser und damit auch dem Arbeitgeber. *ok*

Ihr Ansprechpartner

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

ZIELFÜHREND PER RISKCHECK ENTHAFTEN

Partner-Feedbacks zu den BVSV-Gewerbezentren

Das Konzept der BVSV-Gewerbezentren haben wir bereits vor mehreren Wochen einigen unserer Partnerinnen und Partner vorgestellt. Zudem interessieren sich Partner auch unabhängig davon für dieses Thema. Natürlich verfolgen wir mit großem Interesse, wer sich außerhalb der Netfonds Gruppe für dieses Konzept interessiert.
Wir haben in der vergangenen einBlick-Ausgabe 1/2021 bereits über das „Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen" (StaRUG) berichtet. Dieses Gesetz verpflichtet die Geschäftsführenden zu einem Risikomanagement, das rund 75 Prozent der befragten Unternehmen einfach nicht durchführen (können). Außerdem verlangt das StaRUG auch von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, ihre Mandanten über die Pflichten zu informieren. Die Nichterfüllung dieser Pflichten führt im Falle der Geschäftsführung automatisch zur persönlichen Haftung. Und wer möchte schon persönlich haften, vor allem wenn dafür eigens eine Gesellschaftsform gewählt wurde, die genau dies ausschließen soll?

Mehr Service für Gewerbekunden

Der BVSV-Versicherungs-RiskCheck bietet den ersten Schritt zur Lösung. Und genau das haben auch große Steuerberatungsgesellschaften wie die Treuhand erkannt. Sie kooperieren hier mit dem BVSV und empfehlen die entsprechenden Gewerbezentren. Sprich, die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer empfehlen ihren Mandanten, sich über die RiskChecks zu enthaften.
Als kleiner Nebeneffekt wird dabei in den meisten Fällen festgestellt, dass auch noch das eine oder andere Risiko ausgelagert werden kann – es kann versichert werden. Einer unserer größeren Netfonds-Partner hat sich dafür entschieden, 14 Gewerbezentren zu eröffnen. Hauptkriterium ist auch hier ganz klar, das Geschäft mit den Gewerbekunden zu verbessern.
Es gibt einen weiteren Grund für unsere Maklerinnen und Makler, sich mit diesem Geschäftsmodell auseinanderzusetzen: Es ist nicht auf Makler beschränkt. Sowohl Banken als auch Versicherer mit einer Ausschließlichkeitsorganisation sind hier interessiert und befinden sich in Gesprächen mit dem BVSV. Ein Makler, der künftig ein solches Gewerbezentrum direkt vor der Nase hat, wird es mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit deutlich schwerer haben, bei den Gewerbetreibenden und Steuerberatern Fuß zu fassen.

Großes Interesse bei Netfonds-Partnern

Die Nachfrage ist dementsprechend groß. Wir planen weitere Informationsveranstaltungen, um unseren Partnern hier weiterhin einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.
Klar ist, dass das Projekt kein Selbstgänger ist. Der eine oder andere Steuerberater will trotz des StaRUG keine großartige Haftung für sich selber erkennen. Aber diese Steuerberater bilden dann doch eher die Ausnahme. Kooperationen wie mit der Bundesknappschaft helfen dabei, die Gewerbezentren immer besser in die Lage zu versetzen, mit den örtlichen Unternehmen und Steuerberatern gesetzliche Vorschriften zu beachten und kompetent beraten zu können.
Sie möchten mehr erfahren? Rufen Sie uns gerne an. *gf*

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer empfehlen ihren Mandanten, sich über die RiskChecks zu enthaften.

Ihre Ansprechpartner

Andreas Schwarz
Bundesvorsitzender des BVSV e. V.
andreas.schwarz@bvsv-ev.de
Telefon: (04271) 95 61 38

Georg Fleischmann
Senior Key Account Manager Versicherung
gfleischmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-383

TOP-BERATUNG FÜR BEST AGER

Weiterbildungen für Netfonds-Partner im Bereich Ruhestandsmanagement

Die Gesamtbevölkerung wird immer älter und die Lebenserwartung steigt. Wenn man davon ausgeht, dass eine Generation rund 30 Jahre ausmacht, dann ist die eigene Lebenserwartung um etwa 7,5 Jahre höher als in der Generation der Eltern und um rund 15 Jahre höher als in der Generation der Großeltern.
Bereits heute umfasst die Zielgruppe 50plus rund 34 Millionen Bürger – mit steigender Tendenz! Bürger dieser Gruppe haben einen Vermögensanteil von etwa 75 Prozent und einen Konsumanteil von über 50 Prozent. Das entspricht 720 Milliarden Euro pro Jahr. Tatsache ist leider auch, dass rund 90 Prozent der Generation 50plus keinen festen Berater haben und somit nahezu unberaten sind. Die Generation 50plus benötigt eine qualifizierte und umfassende Beratung zur Entwicklung einer Einkommensstrategie für die gesamte Ruhestandsphase unter besonderer Berücksichtigung steuerlicher, rechtlicher und familiärer

Es ist eine Tatsache, dass rund 90 Prozent der Generation 50plus keinen festen Berater haben und somit nahezu unberaten sind.

Rahmenbedingungen. Und genau das ist das Ziel der Ausbildung im Bereich Ruhestandsmanagement.
Erstmals konnte eine Pilotgruppe, bestehend aus neun Netfonds-Vermittlern und zwei Netfonds-Mitarbeitern, in diesem Jahr die Ausbildung zum/zur Fachmann/Fachfrau für Ruhestandssicherung (IHK) bei GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG in Zusammenarbeit mit der Allianz AG absolvieren.

Teilnehmer gehören auch zur Zielgruppe 50plus

Die Weiterbildung (Inhalte siehe Kasten rechts) umfasst zwei Module und wurde von allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch eine erfolgreiche Prüfung bei der IHK Frankfurt abgeschlossen. Das Feedback war durchgängig positiv. Das lag mit Sicherheit auch daran, dass fast alle Teilnehmer zur Generation 50plus gehören und somit selbst „betroffen" sind. Durch die Ausbildung wurde deutlich, was die Kunden wirklich bewegt und wie Berater ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten können. Das hebt einen Fachmann bzw. eine Fachfrau für Ruhestandssicherung von klassischen Beratern ab, schafft einen Mehrwert und dadurch einen Wettbewerbsvorteil.
Im Gegensatz zum/zur Fachmann/Fachfrau für Ruhestandssicherung (IHK) ist der Betreuungs- und Beratungsansatz des/der zertifizierten Spezialisten(in) für Ruhestandsplanung (FH) umfassender. Hier wird neben Vorsorge- und Absicherungslösungen auch das Thema Kapital- und Immobilienmarkt betrachtet (siehe Kasten Ruhestandsmanagement Weiterbildungen).

Abgrenzung zur Generationenberatung

Netfonds sieht in dem Thema Ruhestandsmanagement ein großes Potenzial für Vermittlerinnen und Vermittler. So erfreuen sich auch die Webinare zum Thema „Generationenberatung" seit langer Zeit großer Beliebtheit und werden rege besucht. Im Gegensatz zur Ruhestandssicherung/Ruhestandsplanung geht es bei der Generationenberatung in erster Linie um die Kapitalverwendung: „Wie kann ich mein vorhandenes Kapital steueroptimiert und gegebenenfalls mit Zugriffsrechten auf meine Nachfolger übertragen?"
Ob Ruhestandssicherung, Ruhestandsplanung oder Generationenberatung – im Mittelpunkt der Beratung steht immer die Erstellung eines Konzepts. Es geht um eine ganzheitliche Betrachtung und Entwicklung von Lösungskonzepten, die über den klassischen Produktverkauf hinausgehen und somit eine langfristige Kundenbindung schaffen.
Als Netfonds-Berater erhalten Sie bei der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung sowohl für die Weiterbildung zum/zur Fachmann/Fachfrau für Ruhestandssicherung (IHK) als auch für die Weiterbildung zum/zur zertifizierten Spezialisten(in) für Ruhestandsplanung (FH) einen Rabatt auf die Kursgebühren. Kommen Sie gerne auf uns zu, wenn Sie weitere Informationen benötigen. *sh*

Fachmann/-frau für Ruhestandsplanung – Inhalte

MODUL 1
Marktauftritt und Zielgruppenfokus

- Kompetenzen für einen erfolgreichen Marktauftritt als Fachmann/Fachfrau für Ruhestandssicherung (IHK)
- Kenntnisse zu den Zielgruppen 50plus
- Konzepte und Strategien für den eigenen Marktauftritt
- Wege zur Kundengewinnung
- Besondere Rechtsfragen für den Vermittler (Marktauftritt, Geschäftserlaubnis und Vergütungskonzept)
- Besondere Rechtsfragen für den Kunden 50plus (Erben, Schenken, Bevollmächtigen)

MODUL 2
Konzept der Ruhestandssicherung und Kommunikation

- Erwartungen der Zielkunden im Bereich der Vorsorge- und Risikosicherungslösungen
- Abgleich dieser mit vorhandenen Produktangeboten
- Erarbeitung von Beratungskonzeptionen für die Zielgruppenkunden 50plus
- Training der Nutzenargumentationen einschlägiger Beratungslösungen
- Kommunikation für unterschiedliche Kunden 50plus

Schriftliche Prüfung inklusive Fallfragen

Ruhestandsmanagement – Weiterbildungen

Fachmann/Fachfrau
für Ruhestandssicherung (IHK)

Schnell zum Ziel. Der Lehrgang Ruhestandssicherer (IHK) ist konsequent auf das Ziel einer adäquaten Beratung rund um Vorsorge- und Absicherungslösungen der Zielgruppe 50plus ausgerichtet.

Dauer: 3 Monate
Abschluss: IHK

Zertifizierte(r) Spezialist(in)
für Ruhestandsplanung (FH)

Ihr Beratungsansatz ist ganzheitlich. Als Ruhestandsplaner(in) (FH) bespielen Sie die gesamte Klaviatur und beraten über Vorsorge- und Absicherungslösungen hinaus auch in den Themen Kapital- und Immobilienmarkt.

Dauer: 6 Monate
Abschluss: Fachhochschule

Quelle: Weiterbildungsangebote der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG

Ihre Ansprechpartnerin

Susanne Hoyer
Vertriebsmanagerin Lebensversicherung
shoyer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-347

ZIELGRUPPENORIENTIERTE BERUFSUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG

Sechs zielführende Kundengruppen für Ihre BU-Beratung

Trotz generell hoher Qualität der BU-Tarife gibt es für einige Berufe Unterschiede in den Berufsunfähigkeitsbedingungen am Markt. Worauf lohnt es sich zu achten? Wir haben einige Beispiele zusammengestellt. Die Symbole vor den Bedingungen geben an, ob es sich jeweils um eine positive/vorteilhafte ↑, eine neutrale ○ oder eine negative/nachteilige ↓ Formulierung handelt.

SELBSTSTÄNDIGE

Verzicht auf Umorganisation:

- ↑ wenn in den letzten zwei Jahren durchgehend weniger als fünf Mitarbeiter beschäftigt wurden. Geringfügig oder kurzfristig beschäftigte Mitarbeiter bleiben unberücksichtigt.
- ↑ wenn der Betrieb weniger als fünf Vollzeitmitarbeiter hat oder die versicherte Person (VP) über einen Hochschulabschluss verfügt und mindestens zu 90 Prozent kaufmännische Aufgaben ausübt.
- ○ wenn die VP eine akademische Ausbildung abgeschlossen hat und mindestens 90 Prozent kaufmännische Tätigkeiten ausübt.
- ↓ Eine Umorganisation ist zumutbar, wenn sie wirtschaftlich sinnvoll ist, realisiert werden kann und die Lebensstellung beibehalten wird.

STUDENTEN

Prüfung der Lebensstellung:

- ↑ eine Tätigkeit, deren Lebensstellung aus finanzieller und sozialer Sicht der Lebensstellung entspricht, die mit dem erfolgreichen Abschluss des Studiums erreicht wird.
- ↓ eine Tätigkeit, die der bisherigen Lebensstellung entspricht.

SCHÜLER

Berufsdefinition im Leistungsfall:

- ↑ Wir berücksichtigen, ob der Schüler:
  - den Schulweg bewältigen und die erforderlichen Verkehrsmittel nutzen
  - dem Unterricht folgen (Aufnahme- und Konzentrationsfähigkeit)
  - Hausaufgaben bewältigen
  - an speziellen Fächern (zum Beispiel Sport, Musik) teilnehmen kann.
- ↓ War die VP Schüler, legen wir diese Tätigkeit bei der Beurteilung als Beruf zugrunde.

KAMMERBERUFE

Umorganisation/Verweisung:

- Für Selbstständige der rechts-, wirtschafts- oder steuerberatenden Berufe verzichten wir auf die Möglichkeit der konkreten Verweisung. Berufsunfähigkeit liegt bei diesen Personen auch dann vor, wenn sie ihren Arbeitsplatz in zumutbarer Weise umorganisieren können.

Finanzielle Angemessenheit

- Anrechnung Vorversicherungen: Ansprüche aus Versorgungswerken bis 48.000 Euro sind zu vernachlässigen (Annahmerichtlinien).
- Ansprüche aus Versorgungswerken werden zu 50 Prozent angerechnet (Annahmerichtlinien).

BEAMTE

Dienstunfähigkeitsklausel:

- Bei Beamten leisten wir, wenn die VP aufgrund eines amtsärztlichen Zeugnisses oder Gutachtens wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit entlassen bzw. in den Ruhestand versetzt wird (allg. DU).
- Bei Beamten leisten wir, wenn die VP wegen spezieller Dienstunfähigkeit in den Ruhestand versetzt wird und ein Ruhegehalt im Sinn des BVG bezogen wird. Die Feststellung kann durch einen vom Dienstherrn beauftragten Mediziner erfolgen (spezielle DU).
- BU liegt bei einem Beamten vor, wenn er aus gesundheitlichen Gründen in den Ruhestand versetzt wird. Die Entlassungsurkunde und das zugrunde liegende ärztliche Gutachten sind vorzulegen (unechte DU).

ÄRZTE

Verweisung:

- Bei der Erstprüfung spielt es keine Rolle, ob Sie aufgrund vorhandener Fähigkeiten und Kenntnisse, Ihrer Ausbildung und Erfahrung einen anderen Beruf ausüben können (abstrakte Verweisung) oder bereits ausüben (konkrete Verweisung).
- Wir verzichten auf eine Umorganisation, wenn die VP als niedergelassener Arzt tätig ist und kein weiterer Partner oder approbierter Mitarbeiter auf dem Fachgebiet – auch nicht teilweise – tätig ist.
- Eine Umorganisation ist zumutbar, wenn sie wirtschaftlich sinnvoll ist, realisiert werden kann und die Lebensstellung beibehalten wird.

Ihr Ansprechpartner

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

JE HÖHER DER BARWERT, DESTO UNSICHERER DIE RENTE?

Leistungsfallpraxis: Warum es sinnvoll sein kann, hohe BU-Renten zu splitten

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen in der Bearbeitung von Anträgen auf versicherte Leistung im Fall der Berufsunfähigkeit möchten wir einen möglichen Beratungsansatz für Versicherungsmakler skizzieren, der im Hinblick auf die wahrnehmbaren Veränderungen bei den meisten BU-Versicherern zukünftig an Relevanz gewinnen könnte. Dazu sind zwei Vorbemerkungen nötig.

Rahmenbedingungen zunehmend ungünstig?

Neben den rechtlichen Parametern, die über das Anerkenntnis der beantragten versicherten Leistung (BU-Rente) vorwiegend entscheiden, finden sich weitere Faktoren, die hierfür die Rahmenbedingungen zeichnen. Eine Flanke stellt die demografische Entwicklung dar, die ein ungünstiges Verhältnis von gesund bleibenden Einzahlern zu möglichen Empfängern in den Beständen der BU-Versicherer mit sich bringt.

In der aktuellen Statistik der Deutschen Rentenversicherung (DRV, 2021b) liegt das Durchschnittsalter der 350.844 Versicherten, die im Jahr 2020 einen Antrag auf Erwerbsminderungsrente gestellt haben, bei 53 Jahren; sie gehören also zu der Kohorte der Babyboomer. In der Folge schieben die meisten Produktanbieter im Bereich der BU-Versicherungen eine Welle zu erwartender Rentenanträge in den nächsten zehn Jahren vor sich her. Weitere Flanken werden durch die noch andauernde Niedrigzinsphase und das eher schleppende BU-Neugeschäft gesetzt.

Zur Autorin: **Claudia Nistor** ist Diplom-Ingenieurin und Gesellschafter-Geschäftsführerin unseres Kooperationspartners SOCIALSOLVENT GmbH.

SOCIALSOLVENT begleitet auch Netfonds-Partner im Leistungsfall. Das Erstgespräch für unsere Partner ist kostenfrei!

Einen besonderen daraus resultierenden Faktor bildet die Abwicklung der Run-offs ab; demnach stellen Versicherungsunternehmen das Neukundengeschäft ein und übertragen den Bestand (insgesamt rund sechs Millionen Verträge) intern oder extern an sogenannte Run-off-Gesellschaften, die ihn mit niedrigem Aufwand weiterführen. Kritische Stimmen warnen, dass die angestrebte Rendite nur dann erzielbar sei, wenn im Gegenzug den Versicherten möglichst viele Überschüsse oder versicherte Leistungen vorenthalten oder negiert werden.

Sicherstellung als Aufgabe?

Das Wesen der Versicherungswirtschaft und ihrer Intermediäre liegt darin, im Rahmen des Risikomanagements Risiken, die identifiziert wurden, zu bewerten und ihnen mit geeigneten Maßnahmen zu begegnen. Bei der Berufsunfähigkeit können dies einerseits vorsorgliche Maßnahmen sein, damit der Kunde nicht berufsunfähig wird, und andererseits bei Eintreten derselben ein geeigneter Vertrag mit einer Solidargemeinschaft, die den Schaden in Bezug auf die Liquidität trägt.

Im Klartext heißt das: Bei Eintritt gibt es Geld. Damit der sogenannte Risk-Cycle aus Risikoidentifikation, Maßnahmen und Umsetzung auch rund wird, gehört zum Riskconsulting das Monitoring, das die getroffenen Maßnahmen stets überprüft und gegebenenfalls anpasst.

Monitoring vermittelter BU-Verträge zwingend?

Das Monitoring im Risikomanagement fasst alle Arten der direkten oder nachgelagerten Erfassung, Messung, Beobachtung und Überwachung eines Vorgangs zusammen. Das Ziel ist die Überprüfung der Wirksamkeit der ge-

wählten Maßnahmen gegen das Risiko. Dabei ist zu definieren, WER die getroffenen Maßnahmen monitort und damit die Haftung für die Qualität der Maßnahmen übernimmt, WIE das Monitoring stattfindet, also welche Methoden sich zur Messung der Wirkung der gewählten Maßnahmen eignen, in unserem Beispiel der vermittelte Berufsunfähigkeitsvertrag, und zu guter Letzt, WANN dieses Monitoring stattfindet.

Es ist sofort ersichtlich, dass der gesamte Monitoring-Prozess dem vermittelnden Makler/Berater zuzuschreiben ist, was auch im Erwartungshorizont des Kunden liegen dürfte. Ergänzend lebt das Monitoring davon, Frühwarnanzeichen zu erkennen, um aktiv statt reaktiv die getroffenen Maßnahmen weiterzuentwickeln.

Des Pudels Kern: der Leistungsfall

Wenden wir das Vorgesagte auf die Beratung zu hohen BU-Renten an, so stellt der Verkauf des BU-Versicherungsvertrages noch nicht die Maßnahme dar, die gegen den Liquiditätsverlust wirken soll. Das klingt für manche Leser vielleicht irritierend, da sie den Vermittlungsprozess als wirksame Maßnahme bei Berufsunfähigkeit verbucht haben. Die Vermittlung eines Vertrages oder aus Kundensicht der Besitz des Versicherungsvertrages garantiert nicht, dass Jahre später die Vertragserfüllung erfolgt.

Die Leistungsfallbearbeitung des Versicherers und die darin erkennbaren Qualitätsunterschiede bei den einzelnen Anbietern stellen sowohl das eigentliche Preis- Leistungs-Verhältnis bei der Vermittlung eines BU-Vertrages dar wie auch die zu monitorende Wirkung gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit.

Eine qualitativ hochwertige Vermittlung von bzw. Beratung zu BU-Absicherungen erscheint uns im Hinblick auf die zum Teil erhebliche Intransparenz der Leistungsfallbearbeitung als großes haftungsrelevantes Problem für zukünftige Beratungen. Da schwache Signale und Frühwarnanzeichen zwingend zu einem guten Risikomanagement gehören, wollen wir an dieser Stelle einige erkennbare Trends in der Leistungsfallbearbeitung in Bezug auf hohe Barwerte aufzeigen und somit die induzierte Verteilung hoher BU-Renten auf zwei oder drei Anbieter plausibilisieren; diese Beobachtung basiert auf unserer 15-jährigen Berufserfahrung als Rechtsbeistand BU-Versicherter in der Beantragung versicherter Leistung.

Für unsere Mandanten mit mehr als einem BU-Vertrag stellen wir identische Leistungsanträge bei den Vertragspartnern, weil die Sachlage identisch ist: gleiches Beschwerdebild beeinträchtigt laut ärztlichem Nachweis die Ausübung des gleichen Berufs im gleichen Maße. Die Rechtslage (vertragliche Definition der BU, Verweisung etc.) setzen wir nach interner Prüfung als identisch voraus. Überraschenderweise reicht die Palette der Leistungsregulierung der Vertragspartner von einem schnellen Leistungsanerkenntnis über eine langwierige Prüfung bis zu einer Leistungsablehnung. Bei einem identischen Sachverhalt wären nach logischen Grundsätzen die Ergebnisse ebenso identisch zu erwarten, doch diese folgen eher den Regeln der Quantenmechanik mit ihren Parallelwelten. Ein zweiter Blick auf den Barwert des einzelnen BU-Vertrages lässt eine Wahrscheinlichkeitsprognose des aufkommenden Zustandes zu: je niedriger der Barwert, umso wahrscheinlicher das Anerkenntnis der Leistungspflicht. Auf Nachfrage bei verschiedenen Versicherern wird dies offiziell bestritten und inoffiziell als Geschäftspolitik erklärt; diese wird jedoch dem Versicherten, beim Vertragsabschluss, nicht offenbart. Nimmt der Makler/Berater jedoch diese Informationen als schwache Signale wahr, so obliegt es ihm im Rahmen eines guten Risikomanagements, seine Kunden über die Möglichkeit der Risikoverteilung auf mehrere Verträge zu informieren, mit dem gesunden, willkommenen Nebeneffekt der Erhaltung eines diversen, wettbewerbswilligen Marktes. ■

Ihre Ansprechpartner

Claudia Nistor
Gesellschafter-Geschäftsführerin
SOCIALSOLVENT GmbH
c.nistor@socialsolvent.de
Telefon: (0511) 85 03 04-83
www.socialsolvent.de

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

DER ZUKUNFTSMARKT GESUNDHEIT

Firmengeschäft einfach wie nie zuvor – Expertenstimmen aus der Branche zur modernen bKV

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) rückt nicht nur bei Arbeitgebern, sondern auch bei Maklerinnen und Maklern in den Fokus. Verschiedene Trends zeichnen sich in Vertriebsansätzen und der Produktgestaltung ab, wobei aktuell der Fokus produktseitig auf Budgettarifen liegt. Gesundheit, Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Erlebbarkeit und Einfachheit sind zentrale Begriffe des bKV-Vertriebs. Starke Versicherer auf dem bKV-Markt sind die Allianz, AXA, Barmenia, HALLESCHE und NÜRNBERGER. Wir haben die Experten dieser Gesellschaften einzeln zu genau diesen Trends, ihrer Markteinschätzung, Vertriebsansätzen und wertvollen Tipps für Ihre bKV-Beratungspraxis befragt. Uns haben Oliver Klug (NÜRNBERGER), Natalie Avi-Tal (Allianz), Dr. Frederick Krummet (AXA), Christian Rocca (Barmenia) und Bettina Precht (HALLESCHE) geantwortet.

einBlick: Die bKV ist per se bereits im Versicherungsmarkt spürbar seit der Einführung des ersten Budgettarifs 2018 ein Trendthema geworden. Weshalb geht es seither mit der bKV steil bergauf?
Natalie Avi-Tal (Allianz): Der Erfolg der Budgettarife liegt in ihrer Einfachheit und Erlebbarkeit. Durch die Verlagerung der Entscheidung „Welche Leistungen brauchen meine Mitarbeiter?“ vom Arbeitgeber hin zum Mitarbeiter und die damit verbundene Flexibilität benutzt jeder einfach die Gesundheitsleistung, die er oder sie gerade benötigt, ohne sich vorher festzulegen. Die Belegschaften unserer Firmenkunden haben sich in den letzten Jahren massiv gewandelt, es gibt eine große Vielfalt junger und alter, gesunder und kranker, männlicher und weiblicher Mitarbeiter, und von daher braucht es universelle Gesundheitslösungen, die genau diese Vielfalt auch ansprechen.
Christian Rocca (Barmenia): Die Angebote haben sich stark modernisiert. Sie sind flexibler geworden. Die bKV ist heute auch verwaltungsarm. Diese und weitere Innovationen haben viel dazu beigetragen, die Nachfrage zu erhöhen.
einBlick: Was unterscheidet Budget-Varianten von klassischen Tarifen wie der stationären oder dentalen Absicherung?
Rocca (Barmenia): Bei den klassischen Bausteintarifen oder auch Zahnbudgettarifen wird lediglich der Fokus auf ein Krankheitsbild gelegt. Der Versicherungsschutz wird lediglich in Anspruch genommen, sofern der Mitarbeiter ins Krankenhaus kommt oder eine Zahnbehandlung erhält. Beim Budgettarif kann das abgeschlossene Budget viel flexibler eingesetzt werden.
Oliver Klug (NÜRNBERGER): Allerdings sollte man nicht außer Acht lassen, dass es zum Teil finanzielle Einschränkungen bzw. Summengrenzen bei einzelnen Leistungen wie etwa Sehhilfen gibt. Auch bei Zahnersatzkosten (zum Beispiel der Implantatversorgung) sind Leistungen aus einem Budgettarif mit beispielsweise 600 Euro oder 900 Euro nicht kostendeckend. In solchen Fällen ist eine prozentuale Zahnersatzversorgung für den Versicherten in der Regel die deutlich bessere Wahl.

einBlick: Ein Budgetmodell kann natürlich – hier sind sich alle Befragten einig – um weitere Tarife aus dem Zahn-, stationären oder präventiven Spektrum ergänzt werden. Welchen Einfluss hatte die Pandemie auf die Entwicklung der bKV?

Frederick Krummet (AXA): Das Pandemiegeschehen hat das Bewusstsein für die Bedeutung von Gesundheit und in der Folge für konkrete Mehrwerte von bKV-Angeboten geschärft. Viele Arbeitgeber haben sich intensiv mit dem Thema Gesundheit auseinandergesetzt und den Wachstumstrend der bKV nicht abreißen lassen. Im Gegensatz zu anderen Zusatzleistungen bietet die bKV auch bei der Arbeit im Homeoffice den gleichen Nutzen für den Mitarbeiter, und sie konnte mit Serviceleistungen wie der Vermittlung von Facharztterminen oder dem Online-Arzt punkten.

einBlick: Welche Bausteine aus den Budgettarifen sind die Ihrer Erfahrung nach beliebtesten? Warum?

Bettina Precht (HALLESCHE): In der Wahrnehmung der Belegschaft liegen Sehhilfen und der Zahnbereich in der Akzeptanz sehr weit vorne. Nach Erstattungshöhe sind Heilpraktiker-Leistungen mit rund 25 Prozent unserer Leistungsausgaben vertreten – ein nicht zu unterschätzender Punkt bei der Senkung von AU-Zeiten und gerade bei Chronikern eine sehr beliebte Leistung. In der Anzahl der eingereichten Rechnungen heben sich Arzneimittel hervor, eben als häufig erlebter Benefit.

Krummet (AXA): Alternative Heilmethoden sind gefragt, daher leisten wir auch nach dem Hufelandverzeichnis. Nicht vergessen werden sollten die weiteren Serviceleistungen, die nicht auf das Gesundheitsbudget angerechnet werden und 24/7 nutzbar sind. Dazu gehören beispielsweise der Facharztterminservice, ein Zweitmeinungsservice sowie der Online-Arzt. Die Videosprechstunde mit einem Arzt liegt nicht erst durch Corona im Trend. So müssen die Versicherten keine Zeit auf dem Weg zum Arzt und im Wartezimmer verbringen und können sich schnell beraten bzw. virtuell behandeln lassen.

einBlick: Das Leistungsspektrum der Budgettarife beinhaltet meist auch Absicherungen für die professionelle Zahnreinigung oder gar Bleaching der Zähne. Warum?

Avi-Tal (Allianz): Der Wunsch nach schönen weißen und gesunden Zähnen ist in den letzten Jahren mehr und mehr gestiegen; es ist nicht nur eine Frage von Gesundheit, sondern vor allem auch ein Lifestyle.

einBlick: Die bKV kann über den Sachbezug – 44 Euro Freigrenze, ab 2022: 50 Euro – umgesetzt werden. Weshalb sollte sich ein Unternehmen ausgerechnet für eine betriebliche Krankenversicherung anstatt anderweitige Sachbezüge entscheiden?

Natalie Avi-Tal:
Leiterin Vertriebsdirektion Corporate Health Solutions Allianz Private Krankenversicherungs-AG

»Die bKV zielt auf die Megatrends Gesundheit, Demografie und vor allem auch auf den Megatrend Nachhaltigkeit.«

Natalie Avi-Tal

Avi-Tal (Allianz): Die bKV rechnet sich im Vergleich zu anderweitigen Sachbezügen um ein Vielfaches. Das liegt zum einen an dem Prinzip Versicherung – ein Euro Beitrag sind x Euro Leistung – und zum anderen an der Tatsache, dass die bKV verschiedene ökonomische Effekte wie beispielsweise die Senkung von Gewinnungs-, Fluktuations- und Ausfallkosten hat. →

→ **Precht (HALLESCHE):** Darüber hinaus handelt es sich um einen auswertbaren Benefit (Nutzungsauswertungsmöglichkeit), dessen Leistungsversprechen weitaus höher ist als das Investment (Kosten-Leistungs-Verhältnis).

einBlick: Warum lohnt es sich für Firmenkunden, bestehende Mitarbeiter-Benefits regelmäßig zu überprüfen?

Rocca (Barmenia): Infolge der Pandemie haben sich Arbeitswelten rasant verändert. Benefit-Strategien bedürfen der regelmäßigen Überprüfung und auch mancher Anpassung – dies war selten so offensichtlich wie jetzt. Manche einst geschätzten Zusatzleistungen wirken nun antiquiert oder gar nutzlos und obsolet. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob die vorhandenen Mitarbeiter-Zusatzleistungen noch zeitgemäß sind. Eine Überprüfung der existierenden Absicherungen sowie der Wirksamkeit einzelner Mitarbeiter-Benefits ist damit unerlässlich.

einBlick: Wie flexibel sind Firmenkunden, um bestehende bKV-Konzepte anzupassen?

Avi-Tal (Allianz): Anpassungen sind grundsätzlich möglich. Wichtig ist, diese immer gut zu planen und alle Aspekte auch über die reine Versicherungsumstellung hinaus – wie die arbeitsrechtliche Komponente oder auch die rechtzeitige Mitarbeiterkommunikation – zu bedenken. Die laufende Betreuung kann gut organisiert mithilfe digitaler Tools einfach und verwaltungsarm umgesetzt werden.

einBlick: Welcher Aufwand steckt hinter der laufenden Betreuung?

Rocca (Barmenia): Neben einem innovativen und modernen Produktkonzept stellen die Prozesssicherheit und Qualität für alle Stakeholder (Vertriebspartner, Arbeitgeber und Arbeitnehmer) einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. Anders als in anderen Firmengeschäftsmodellen wie der bAV sind die Verwaltung und die Betreuung sehr prozessarm gestaltet.

»Die bKV wird als etabliertes Personalinstrument in Zukunft einen noch höheren Stellenwert in der ganzheitlichen Mitarbeiterversorgung genießen.«

Dr. Frederick Krummet

Dr. Frederick Krummet: Leiter für das Geschäftsfeld Corporate Employee Benefits der AXA

einBlick: Bietet die bKV einen realistischen Return on Invest? Wie?

Precht (HALLESCHE): Absolut ja! Und genau zu diesem Zweck bieten wir einen digitalen Support in Form einer App an, um den Unternehmen aufzuzeigen, wie sich eine bKV auf Absentismus-, Präsentismus- und Fluktuationskosten auswirken kann. Mit den firmenindividuellen Parametern hinterlegt und mit Studien und Erläuterungen argumentativ untermauert.

Klug (NÜRNBERGER): Besonders Tarife mit ambulanten Vorsorgeleistungen oder auch stationären Wahlleistungen können unter Umständen den Heilungsverlauf beschleunigen bzw. das frühzeitige Erkennen von Erkrankungen fördern und somit direkten Einfluss auf die Fehlzeiten der Belegschaft nehmen.

einBlick: Warum ist die bKV für Makler interessant?

Krummet (AXA): Einfache Produkte und eine Verschlankung der Prozesse durch digitale Verwaltungsmöglichkeiten holen die bKV zusätzlich immer mehr aus der Nische und sorgen dafür, dass alle Vertriebspartner mit Firmenkundenkontakten gar nicht mehr an dem Thema vorbeikommen können. Interessant für Makler sind aber auch die langfristigen Verträge im bKV-Geschäft mit einer attraktiven Vergütung.

Klug (NÜRNBERGER): Die Gewinnung eines Arbeitgebers generiert dem →

UNSER HAUSMITTEL: EINFACH IN JEDER LEBENSLAGE DA SEIN.

#MachenWirGern

Die Krankenvollversicherung der Barmenia. Ob Ihre Kunden eine umfassende Grundversorgung oder einen komfortablen Premiumschutz wünschen: Mit unseren **einsA-Tarifen** haben Sie für die Ansprüche Ihrer Kunden stets eine passende Lösung. Das umfassende Leistungsspektrum garantiert dabei eine umfangreiche Versorgung.

Und weil sich Lebenssituationen im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife zudem das Optionsrecht auf höheren Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung.

Ihr Maklerbetreuer bei der Barmenia:
christian.rocca@barmenia.de oder **Telefon 0162 286 1901.**

→ Vertriebspartner eine Vielzahl von Kunden. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Familienangehörige im Rahmen der bKV mitzuversichern.

einBlick: Welche Rolle spielt digitaler produkt- und serviceseitiger Support in der bKV-Umsetzung?

Krummet (AXA): Digitale Lösungen ermöglichen ein einfaches Handling für alle Beteiligten. Von diesen Services profitieren sowohl Unternehmen und deren Mitarbeiter als auch die Vertriebspartner. So bietet AXA die Möglichkeit, den Gruppenversicherungsvertrag im Beratungsgespräch per digitaler Signatur sofort online abzuschließen. Über ein Arbeitgeberportal werden die Arbeitnehmer bequem zum Gruppenversicherungsvertrag angemeldet. Auch können Veränderungen, die während der Vertragslaufzeit auftreten – wie zum Beispiel Abmeldungen oder die Mitteilung beitragsfreier Zeiten – online erfasst werden. Abgerundet wird unser Paket durch das Mitarbeiterportal und die Leistungs-App, über die Mitarbeiter zum Beispiel Arztrechnungen oder Verordnungen unkompliziert und digital zur Abrechnung an AXA schicken können.

einBlick: Wie erreicht die bKV als Versicherungsprodukt eine hohe Wertschätzung seitens der Mitarbeiter?

Precht (HALLESCHE): Durch ein gutes Kommunikationskonzept. Das Ganze muss verstanden werden, damit es gut genutzt wird. Wir legen großen Wert auf Kommunikation. Wir bieten hierfür unter anderem Erklärvideos in mittlerweile 14 Sprachen an, digitale oder reale Mitarbeiterveranstaltungen und Sprechstunden, zu Beginn der bKV oder im späteren Verlauf.

Klug (NÜRNBERGER): Die NÜRNBERGER verzichtet in der arbeitgeberfinanzierten bKV auf eine Gesundheitsprüfung und auf Wartezeiten. Selbst laufende bzw. angeratene Behandlungen sind tarifabhängig nicht vom Versicherungsschutz ausgeschlossen – Stichwort sofort erlebbarer Versicherungsschutz. Dadurch haben Mitarbeiter die Möglichkeit, privatärztliche Behandlungen und Leistungen in Anspruch zu nehmen, welche ohne die Umsetzung einer bKV unter Umständen nicht möglich wären.

Bettina Precht: Direktionsbevollmächtigte im HALLESCHE Kompetenzcenter Firmenkunden

»Unternehmen unterstützen mit der bKV Recruiting, Mitarbeiterbindung und -motivation sowie geringere Krankheitskosten.«

Bettina Precht

einBlick: Warum ist bKV-Beratung auch für noch unerfahrene Makler attraktiv?

Rocca (Barmenia): Trotz der starken Entwicklung der bKV in den letzten Jahren befindet sich das Marktpotenzial noch in einer frühen Entwicklungsphase. Dies können sich Vertriebspartner heute zunutze machen. Mit professionellen Unterstützungsangeboten von Schulungen bis zu Terminbegleitungen vor Ort bieten Versicherer heute alle Möglichkeiten, den Start in dieses hoch lukrative Geschäftsmodell zu machen. Nutzen Sie diese Angebote, um selbst erfolgreich mit der bKV zu werden.

einBlick: Wer ist der richtige An- →

gesund^{x} – die Extraportion Gesundheit

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) der Allianz.

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte an Ihren Allianz Maklerbetreuer:

Marko Müllenholz
Tel. 0221.9457-22273
marko.muellenholz@allianz.de

→ sprechpartner im Unternehmen, um bKV anzusprechen und zu platzieren?
Avi-Tal (Allianz): Grundsätzlich ist der Entscheider der richtige Ansprechpartner. Das kann bei kleineren Betrieben häufig der Chef bzw. der Inhaber sein, bei größeren Unternehmen kann es durchaus ein Personalchef sein, wenn er über eigenes Budget verfügen kann.
einBlick: Welche Vertriebsansätze haben sich bei Ihnen in den letzten Jahren bewährt?
Precht (HALLESCHE): Grundsätzlich ist wichtig, dass wir mit der bKV ein Thema im Unternehmen lösen möchten. In aller Regel sind es die Themen Recruiting, Mitarbeiterbindung und -motivation und gegebenenfalls noch Krankheitskosten. Das gilt es herauszufinden und dann die bKV passend einzusetzen, beispielsweise mit einer Staffelung nach Betriebszugehörigkeit, um Fluktuation entgegenzuwirken.
Krummet (AXA): In nahezu allen Branchen – vom Gesundheitswesen bis zum Handwerk – sind gute Leute mittlerweile heiß begehrt und schwer zu finden. Oft vergehen Monate, bis offene Stellen wieder durch passende Mitarbeiter besetzt werden können. Unternehmen sind zunehmend gefordert, bei der Rekrutierung neue Wege zu gehen, wenn sie im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter bestehen möchten.
Klug (NÜRNBERGER): Eine bKV ergänzt das betriebliche Gesundheitsmanagement und ist in Zeiten wachsender Anforderungen an das Personalmanagement ein innovatives personalpolitisches Instrument zur Steigerung der Mitarbeiterbindung und auch Mitarbeitergewinnung.
einBlick: Gibt es bestimmte Branchen, die besonders gut für die Umsetzung und Ansprache der bKV geeignet sind?
Precht (HALLESCHE): Wir nehmen wahr, dass sich folgende Branchen verstärkt interessieren: Pflege, IT, Speditionen, Medizin/Gesundheit, Handwerk, Produktion. Aber auch die Gastro- und Hotelbranche ist wieder auf der Suche, da viele Mitarbeitende durch die Pandemie abgewandert sind.
einBlick: Welchen Megatrends wird die bKV gerecht?
Avi-Tal (Allianz): Die bKV zielt gleich auf mehrere Megatrends ab: auf den Megatrend Gesundheit, auf den Megatrend Demografie und vor allem auch auf den Megatrend Nachhaltigkeit. Die Menschen wollen zunehmend einen gesunden und nachhaltigen Lebensstil pflegen, und das bis ins hohe Alter.
Precht (HALLESCHE): Wir freuen uns, dass wir mit FEELfree zwei Megatrends vereinbaren können: nämlich Gesundheit und Nachhaltigkeit – wissenschaftlich testiert durch die Universität Bayreuth und die Firma Concern. Gerade Nachhaltigkeit ist für Unternehmen in alle Richtungen wirksam einsetzbar: Bewerbern, Kunden und Auftraggebern gegenüber!
einBlick: Die Innovationen in der bKV nehmen Fahrt auf. Nehmen wir an, wir könnten zehn Jahre in die Zukunft blicken: Wie sieht eine bKV idealerweise dann aus?
Krummet (AXA): Die bKV wird auch →

»Die bKV ist heute verwaltungsärmer. Diese und weitere Innovationen haben viel dazu beigetragen, die Nachfrage zu erhöhen.«
Christian Rocca

Christian Rocca
Maklerbetreuer
Barmenia

DIE BETRIEBLICHE PFLEGELÖSUNG FEELCARE

Hallesche
ALH Gruppe

Die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf steht jedem Unternehmen gut zu Gesicht.

FEELcare vereint umfassende Beratungs-, Betreuungs- und Organisationsleistungen mit finanzieller Unterstützung

FEELcare ist keine klassische Pflegezusatzversicherung: Das Konzept setzt direkt dort an, wo der Bedarf schon heute ganz akut ist – direkt im betrieblichen Kontext. Jeder elfte Beschäftigte übernimmt neben seinem Beruf Verantwortung für eine pflegebedürftige Person. Im Laufe des Berufslebens trifft das die allermeisten. Über 70 Prozent berichten von zeitlichen Vereinbarkeitsproblemen, die aus dieser Doppelbelastung entstehen. Das kann also eine immense Herausforderung darstellen und hat ganz automatisch negative Auswirkungen auf die Betriebe.

Weil zwischen Pflege und Beruf kein »Oder« gehört!

FEELcare bietet eine echte Antwort auf die Probleme bei der Vereinbarkeit von Beruf und Pflege und umfasst breit angelegte Beratungs-, Betreuungs- und Organisationsleistungen, die in exklusiver Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst erbracht werden. Davon profitiert der pflegebedürftige Angehörige genauso wie der Mitarbeiter, der sich als Pflegeperson im Sinne des SGB um ihn kümmert.

Das beginnt mit einer umfassenden Pflegeberatung und der Unterstützung bei den ganzen Formalitäten, beinhaltet die Vermittlung aller denkbaren Hilfs- und Serviceangebote und mündet in der konkreten Organisation unterschiedlichster Hilfeleistungen wie Pflegedienst, Haushalts- oder Einkaufshilfen, die persönliche Begleitung bei Fahrten zu Ärzten oder die Anbindung an das Hausnotruf-System der Malteser. Darüber hinaus steht jedem Pflegefall ein persönlicher Pflege-Case-Manager zur Seite, der weiß, was in der jeweiligen Situation zu tun ist.

Pflegebudget für finanzielle Entlastung

Da das gesetzliche Pflegegeld für eine umfassende Versorgung kaum ausreicht, beinhaltet FEELcare ein monatliches Pflegebudget: je nach vereinbarter Höhe 300, 600 oder 900 Euro. Wird ein Mitarbeiter zur Pflegeperson eines nahen Angehörigen mit Pflegegrad 2 oder höher, kommt das Pflegebudget zum Tragen. Damit können zum Beispiel die Tages- oder Nachtpflege, Fahrdienste, hauswirtschaftliche Unterstützung, Pflegehilfsmittel etc. für den Angehörigen finanziert werden.

Darüber hinaus bietet FEELcare auch eine Lösung, wenn Mitarbeiter selbst zum Pflegefall werden. Und zwar in Form hoher Einmalzahlungen, die bei einem Arbeitsunfall auf bis zu 50.000 Euro verdoppelt werden. ■

Mehr Informationen:
www.vermittlerportal.de/bkvfeelcare

Ihre Ansprechpartnerinnen

Maike Bocksz
Accountmanagerin Kranken
maike.bocksz@hallesche.de
Telefon: (0 40) 357 05-652

Bettina Precht
Direktionsbevollmächtigte Firmenkunden
bettina.precht@hallesche.de
Mobil: (0174) 158 57 13

Oliver Klug: bKV-Fachspezialist der NÜRNBERGER

»Bei Zahntarifen ist eine prozentuale Zahnersatzversorgung für den Versicherten in der Regel die deutlich bessere Wahl.«
Oliver Klug

→ in Zukunft eine Vielzahl an Leistungen beinhalten, die durch den gesetzlichen Krankenschutz nicht abgedeckt sind. Der medizinische Fortschritt geht bekanntermaßen ungehindert weiter, sodass sicherlich auch neue Leistungen oder Services Bestandteil einer bKV sein werden, um die Versorgungslücken auszugleichen und einen besseren Gesundheitsschutz anzubieten oder um das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu steigern. Es ist zwar hinsichtlich der Digitalisierung schon einiges passiert, aber warten wir einmal ab, welche neuen Technologien völlig neuartige Möglichkeiten bieten. Auf jeden Fall sehen wir die bKV als ein etabliertes Personalinstrument, das auch in Zukunft einen noch höheren Stellenwert in der ganzheitlichen Mitarbeiterversorgung genießt, und dies haben dann noch mehr Arbeitgeber erkannt und umgesetzt.

Rocca (Barmenia): Damit sich in Zukunft mehr Unternehmen bereit erklären, in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu investieren, sind neben intelligenten Produkten und guter Beratung auch bessere gesetzliche Rahmenbedingungen nötig.

einBlick: Und zu guter Letzt wollen wir natürlich wissen: Wo sehen Sie sich im Markt in Bezug auf die Budgettarife?

Klug (NÜRNBERGER): Auch die NÜRNBERGER überlegt an der Konzeption eines Budgettarifes. Analog unserer erfolgreichen Bausteine und Kompakttarife, gilt es auch hier einen besonderen Akzent zu setzen. Budgettarife vermitteln beim Versicherten den Eindruck, er kann selbst entscheiden, für welche Leistungen er jährlich das Budget verwendet. Allerdings sind zum Beispiel die Erstattungsmodalitäten bei der Alternativmedizin häufig eingeschränkt. Dadurch ergeben sich gerade im für die Unternehmen wichtigen Thema Arbeitsunfähigkeit Nachteile.

Precht (HALLESCHE): Ich möchte mit einem Zitat antworten: „HALLESCHE zieht an der Spitze einsam ihre Runden", so titelte das „Versicherungsjournal" am 10.09.2021, als es über die ass-compact Trends II/2021 berichtete. Dies dank unseres FEELfree, aber vor allem durch den vielseitigen Support und Add-on-Leistungen, wie aktuell eine Kooperation mit Dear Employee, die dem Firmenkunden einen zusätzlichen hochwertigen Nutzen bringt, nämlich eine Unterstützung im Bereich der psychischen Gefährdungsanalyse im Unternehmen.

Rocca (Barmenia): Das Produkt WellYou hat sich sehr gut am Markt etabliert. Unser Ansatz war es, ein innovatives Produktkonzept darzustellen. Ein verlässliches jährliches Budget zur freien Auswahl.

Krummet (AXA): Unser Budgettarif FlexMed easy hat das marktweit breiteste Angebot an Leistungen aus den Bereichen Gesundheit und Wohlbefinden.

Avi-Tal (Allianz): Wir sehen uns mit unserem breiten Produktportfolio „gesund^{X} – die Extraportion Gesundheit" als Marktführer und Premiumanbieter. ■

Ihr Ansprechpartner

Harald Gesellensetter
Leiter Krankenversicherung
hgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 822 26 71 76

> Firmen und Freie Berufe
> Cyberversicherung
HDI
Reale Sicherheit
in der digitalen Welt.
Der HDI Cyber-
schutz: von
Spezialisten
für Spezialisten.
Das Cyberrisiko stellt eines der Top-drei-Risiken für Unternehmen dar. Durch Corona und die zunehmende Arbeit im Homeoffice ist das Risiko noch mal gestiegen. Die HDI Cyberversicherung bietet erstklassige Lösungen und zuverlässigen Service für das Business Ihrer Kunden – mit umfangreicher Absicherung sowie professioneller Soforthilfe rund um die Uhr. Unser Partner Perseus sorgt mit IT-Sicherheitstrainings bei allen Mitarbeitern für nachhaltigen Schutz. Und damit Ihre Kunden immer auf dem neuesten Stand sind, ist die Leistungs-Update-Garantie kostenfrei enthalten. Mehr Informationen finden Sie in der HDI Maklerwelt.
https://partner.hdi.de/cyber

»VOM PROJEKT ZUM ERFOLGREICH EINGEFÜHRTEN PROZESS«

So funktioniert der Erinnerungsservice zur Einzel-Bestandsübertragung

einBlick befragte Daniel Brooks, Produktmanager Prozess Bestandsübertragung, zu den Details des neuen Erinnerungsservice für die Einzel-Bestandsübertragung der Netfonds-Partnerinnen und -Partner.

»Bestandsübertragungen ohne Rückmeldung werden automatisiert erinnert.«

einBlick: Der Bestandsübertragungsservice der Netfonds-Gruppe scheint bisher noch nicht sehr bekannt zu sein. Wie lautet das Grundkonzept?
Daniel Brooks: Wir hatten die Idee im Team, bei Bestandsübertragungen zu erinnern, bereits im Sommer 2019. An Einzel-Bestandsübertragungen, bei denen wir keine Rückmeldung der Gesellschaft bekommen haben, sollen automatisch erinnert werden. Im vierten Quartal 2019 haben wir das Projekt in Angriff genommen und einen Piloten gestartet. Die ersten Einzel-BÜ-Erinnerungen starteten dann am 15. April 2020, seitdem ist aus dem Projekt mittlerweile ein laufender Prozess geworden.
einBlick: Vor welchen Hintergründen entstand dieses Projekt?
Brooks: Erfahrungsgemäß werden diese Bestandsübertragungen oftmals von den Vermittlern nicht vernünftig bzw. gar nicht nachgehalten oder von den Gesellschaften nicht abschließend bearbeitet – hier haben wir das Potenzial erkannt, die Ziele des Projektes zu erreichen.
einBlick: Wie sind diese Ziele konkret definiert?
Brooks: Wir möchten mit dem Erinnerungsservice die Anzahl der erfolgreichen Einzelbestandsübertragungen steigern. Die Verbesserung der Systemqualität mit aktuelleren Vertragsständen und weniger Dubletten war ebenso ein Ziel wie natürlich auch eine Umsatzsteigerung bei den Bestandsübertragungen.
einBlick: Mit welchen Annahmen ist Ihr Team in das Projekt gegangen und haben sich diese auch bewahrheitet?
Brooks: Wir haben angenommen, dass wir durch die zeitnahe Prüfung Fehler im Rahmen von Einzel-Bestandsübertragungen minimieren können, ebenso wie die Anfragen zu offenen Bestandsübertragungen von Vermittlern an die Teams des Vertriebsmanagements Versicherung. Außerdem gingen wir davon aus, dass durch eine abschließende Bearbeitung der Übertragung durch die Gesellschaften die Provisionsreklamationen bei den Bestandsübertragungen dezimiert werden können – die ersten beiden Annahmen können wir bestätigen.
einBlick: Wie läuft der Erinnerungsprozess konkret ab?
Brooks: Wir prüfen zu Beginn des Monats alle Einzel-Bestandsübertragungen, die vor drei Monaten beantragt wurden und noch den Vertragsstatus „BUE Antrag" haben. Dabei prüfen wir, ob eine Bestandsübertragung grundsätzlich möglich ist, ob gegebenenfalls eine Vertragsdublette besteht, ob schon Dokumente im Archiv sind, die den Vorgang erledigen, und ob der Vertrag im Maklerportal der Gesellschaft im Bestand der

Netfonds zu sehen ist. Wenn all diese Prüfungen negativ verlaufen, haben wir keine Rückmeldung erhalten und es wird bei der Gesellschaft per Mail automatisch erinnert.

einBlick: Aus welchem Grund wird derart akribisch geprüft?

Brooks: Wir wollen den Arbeitsaufwand für alle Beteiligten so gering wie möglich halten – nicht nur für Netfonds, auch für die Gesellschaften. Außerdem hat das Prüfen natürlich auch den netten Nebeneffekt, dass die Systemqualität durch die Prüfung verbessert wird.

einBlick: Warum wird an die Verträge erst nach drei Monaten erinnert und nicht schon früher?

Brooks: Die Frage höre ich nicht zum ersten Mal. Bestandsübertragungen genießen bei den Gesellschaften leider nicht die höchste Priorität. Die BÜ ist für den Versicherer ein reiner Verwaltungsakt, ohne neues Geschäft zu generieren, sodass eine Bestandsübertragung je nach Auslastung auch mal länger dauern kann. Es wäre zwar möglich, schon früher zu erinnern, das wäre für den Prozess aber nicht zielführend. Unsere Vermittler können sich selbst gerne vier Wochen nach Beantragung an die Versicherer wenden und nachfragen. Sollte eine Vertragsänderung durchgeführt werden, kann man sich auch gerne eher an die Versicherer oder an das Team Bestandsübertragung wenden. In diesem Fall ist immer wichtig, dass die Änderung nach der Übertragung beantragt wird – sonst freut sich der alte Vermittler noch über die Arbeit.

einBlick: Sie haben nun anschaulich den Prozess bis zur Erinnerung erklärt. Wie läuft der Prozess der Erinnerung ab?

Brooks: Wir erinnern mit Verweis auf die Ursprungsmail der Einzel-Bestandsübertragung – egal ob aus finfire oder aus dem BÜ-Tool des Akquise-Centers – samt Kundendaten wie Name, Versicherungsscheinnummer und Sparte sowie Agenturnummer und dem betreuenden Vermittler. Hier unterscheiden wir natürlich auch in den Mails an den Versicherer, ob der betreuende Vermittler Makler oder Mehrfachagent ist. Im weiteren Verlauf des Prozesses gibt es eine Wiedervorlage zur Erinnerung im Rhythmus von vier Wochen, bis wir eine Rückmeldung von der Gesellschaft zu jedem Vertrag erhalten haben, an den erinnert wurde. Alle Rückmeldungen werden, wie gewohnt, ins Kundenverwaltungssystem hochgeladen und den Vermittlern zur Verfügung gestellt, damit diese gegebenenfalls Nachbearbeitungen schnellstmöglich vornehmen können.

einBlick: Warum wurde der Prozess noch nicht aktiv kommuniziert?

Brooks: Am Anfang war es nur eine Idee, dann wurde es projektiert, und am Ende wussten wir nicht, wie erfolgreich die Pilotphase verlaufen wird. Nach einer Projektlaufzeit von zwei Jahren und dem Abschluss des ersten Jahres mit der Einzel-BÜ-Erinnerung haben wir uns dazu entschlossen, den Service publik zu machen. Er läuft im Hintergrund für alle Verträge, die seit dem 1. November 2019 beantragt wurden. Das neue Servicekonzept ist von Beginn an sehr gut angelaufen und wurde nicht nur von Netfonds, sondern auch von den Gesellschaften sehr gut angenommen.

einBlick: Woran bemessen Sie den Erfolg dieses Projekts?

Brooks: Einerseits muss sich das Ganze natürlich betriebswirtschaftlich rechnen, aber auch andere Punkte sollte man nicht außer Acht lassen. Die verbesserte Systemqualität haben wir schon thematisiert. Des Weiteren sind stetig fallende Zahlen der Verträge, an die erinnert werden muss, zu verbuchen, was auf eine verbesserte Rückmeldungsquote der Versicherer zurückzuführen ist. Durch die genaue Prüfung können wir auf mögliche Systemfehler im Prozess der Einzel-Bestandsübertragungen reagieren und sie beheben. Die Anfragen zu noch offenen Bestandsübertragungen von unseren Vermittlern haben sich stark dezimiert.

einBlick: Haben Sie noch weitere Informationen für Netfonds-Partnerinnen und -Partner?

Brooks: Vermittlerinnen und Vermittler können unser Team Bestandsübertragung jederzeit mit allen Fragen rund um die Bestandsübertragung kontaktieren. Ich möchte mich zudem bei allen Kolleginnen und Kollegen bedanken, die uns seit dem ersten Tag des Prozesses begleiten, uns helfen und mit Rat und Tat zur Seite stehen. ■

Bestandsübertragung in Zahlen

- In der Pilotphase vom 1. November 2019 bis zum 31. Dezember 2019 wurde an **262 Verträge** erinnert, im Jahr 2020 an **1.152 Verträge** und im ersten Halbjahr 2021 an **676 Verträge**.
- Die **Rückmeldungsquote** liegt bei **100 Prozent**.
- Erfolgreich übertragen werden **rund zwei Drittel** aller Verträge, an die erinnert wurde.
- In der Regel übertragen Versicherer innerhalb eines Zeitraums von **vier bis acht Wochen**.

»Das neue Servicekonzept ist von Beginn an sehr gut angelaufen und wurde nicht nur von Netfonds, sondern auch von den Gesellschaften sehr gut angenommen.«

Kontakt

Team Bestandsübertragung
bue@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-455

ERHEBLICHES POTENZIAL BEI BESTANDSKUNDEN

So vermitteln Sie Technische Versicherungen richtig.

Die Sachspezialisten wissen natürlich sofort: Mit TV ist im Versicherungsbereich nicht der neue Flat-TV an der Wand im Wohnzimmer gemeint. TV-Absicherung steht für die Gruppe der Technischen Versicherungen, die speziell auf die Absicherung technischer Risiken abzielt.
Dazu zählt unter anderem die Versicherung stationärer und fahrbarer Maschinen vom Röntgengerät bis hin zu Erntemaschinen in der Landwirtschaft und elektronischen Geräten. Die Photovoltaikanlage auf dem Einfamilienhaus gehört ebenfalls mit dazu, ein ganzer Solarpark wird meist über eine Kombination einzelner Technischer Versicherungen abgesichert.

Durch die zunehmend technisierte Arbeitswelt sind enorme Investitionsvolumen abzusichern.

Oftmals sehr hohe Schadensummen

Schäden an teuren Maschinen, elektronischen Anlagen und Geräten passieren schneller als meist gedacht. Falsche Bedienung, Schäden durch Fremdkörper, Kurzschlüsse: Wenn die Technik ausfällt, gehen die Reparaturen oft in die Tausende Euro. Nicht zu vernachlässigen sind auch die Montageversicherung und die Bauleistungsversicherung im Bauhaupt- und Baunebengewerbe, auch hier kann es trotz sorgfältiger Planung zu unvorhergesehenen Schäden kommen.
Die Technischen Versicherungen kommen daher für viele derartige Kosten auf, wie teure Reparaturen, das Abhandenkommen mobiler Maschinen und die daraus resultierenden Ertragsausfälle und Mehrkosten.
Haben Sie landwirtschaftliche Betriebe, Arztpraxen, Unternehmen aus dem Bauhaupt- und -nebengewerbe oder produzierende Betriebe unter Ihren Bestandskunden? Dann verfügen Sie über erhebliches Potenzial für die TV-Versicherung. Denn für alle diese Kunden führt die zunehmende Technisierung unserer Arbeitswelt zu enormen Investitionsvolumen, die abgesichert werden müssen.

Digitales Gewerbecenter der Netfonds Gruppe

Wir bieten Ihnen mit unserem Digitalen Gewerbecenter den einfachen Einstieg in diese Sach-Sparte. Sie wählen die Branche und danach den Bereich Technische Versicherung. Abhängig von der ausgewählten Branche bzw. Betriebsart müssen Sie nur die Fragen bearbeiten, die unbedingt notwendig sind, um eine Quotierung zu erhalten.
Kommen Sie gerne auf mich und meine Kollegen zu, wir helfen Ihnen gern bei den ersten Schritten in unserem Digitalen Gewerbecenter. Auch große und spezielle Risiken können Sie mit Unterstützung unserer Underwriter absichern. *ah*

Ihr Ansprechpartner

Andreas Hoffbauer
Vertriebsmanager Sachversicherungen
ahoffbauer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-266

Mehr Informationen unter:
www.swisslife.de/pdl-rezi

SwissLife

»DIE ZUKUNFT IST NICHT DER BILLIGE JAKOB«

Exklusive Vermögensabsicherung über den Sach Premium-Service der Netfonds Gruppe

Wie arbeiten Netfonds-Partner mit dem neuen Sach Premium-Service zusammen? Wie weit ist der Maklerpool 2.0 in der Umsetzung bereits gediehen? Kersten Heyn, Leiter Sachversicherung der Netfonds Gruppe, befragte dazu für einBlick Jörg Anrecht, Inhaber von Anrecht Investment.

einBlick: Was macht aus Ihrer Sicht einen Servicedienstleister im Kern aus?
Jörg Anrecht: Ich persönlich sehe das Konzept „Maklerpool 2.0" als wichtigen Leuchtturm. Meine Erwartungshaltung bezieht sich dabei konkret auf folgende Punkte: Über das Tagesmassengeschäft hinaus muss der Pool als aktiver Dienstleister mit besonderen Abteilungen spezielle Vorteile im Bereich des Service für mich bieten. Dies ist der entscheidende Faktor, der mich motiviert, mit einem Servicepool langfristig zusammenzuarbeiten und auch Bestände aufzubauen. Die Zukunft ist nicht der billige Jakob, sondern qualitativ hochwertige Produkte, Premium-Service in allen Sparten und selbstverständlich auch besondere Konditionen – sowohl für uns Vermittler als auch für die Kunden.
einBlick: Welcher Punkt im Premium-Service ist für Sie am relevantesten?
Anrecht: Große, komplexe Vorgänge müssen schnell erfasst und umgehend zum richtigen Ansprechpartner mit Entscheidungskompetenz gelangen. Wir erwarten Premium-Zugangswege mit hoher Reaktionsgeschwindigkeit und Verlässlichkeit. Und genau dies ist für mich der erkennbare Mehrwert, den ich für meine Kunden brauche.

Unternehmensporträt

Die Anrecht – Investment & Vermögensabsicherung verfügte seit Ende der 80er-Jahre über eine Kontraktverbindung mit der Hamburg-Mannheimer Versicherung AG, die im späteren Verlauf im Unternehmensverbund der Munich RE AG geführt wurde. Seit 2017 wurde ein Abwicklungsvertrag mit der Netfonds AG sowie mit der NVS – Netfonds geschlossen. Die Anrecht – Investment & Vermögensabsicherung führt zwei Themenschwerpunkte: offene Fondsanlagen sowie exklusive Absicherungskonzepte im Privat- beziehungsweise Firmenbereich in den betreuenden Kundenbeständen. Das Thema Individuelle Konzepte im Sachbereich stößt auf viel Interesse bei Kunden, denn Werte zu erhalten und das Vermögen – insbesondere Sachgüter – gezielt abzusichern stellen einen attraktiven Mehrwert dar. Erkennt ein Kunde diesen Vorteil, so ist er auch bereit, dafür eine höhere Prämie zu leisten.

einBlick: Wie würden Sie die Ansprechpartner bei Netfonds bewerten?
Anrecht: Für mich ganz klar: motivierte Spezialisten, die auch wollen! Und darüber hinaus erhalte ich über das große Netzwerk der Netfonds Gruppe auch Zugang zu weiteren Spezialisten, innovativen Produkten und attraktiven Vertriebslösungen. Servicedienstleister, die nur der Meinung sind, Ansprechpartner in den drei bekannten Fachbereichen zu stellen, sind nach meiner Auffassung keine Leuchttürme. Ein Fachbereich muss mit seinen Spezialisten auch in der Lage sein, zum Beispiel Premium-Produkte zu entwickeln. Hier ist es mir wichtig, dass ich als Partner auch mitwirken kann – gemeinsam wollen, gemeinsam entwickeln und Ideen zusammenführen.
einBlick: Welche Themen der letzten Zeit haben Sie sehr positiv aufgenommen?
Anrecht: Nach dem erfolgreichen Start des KV-Premium-Service, der mit Harald Gesellensetter aus dem Dreiländereck über einen absoluten Top-Profi verfügt, der sehr schnell die Berechnungen und

Ausschreibungen sowie Vergleiche mit seinem Team in schrankfertiges Geschäft umsetzt, ist es durchaus positiv zu bewerten, dass nun im Sachbereich dieser Premium-Service aktiver denn je umgesetzt werden kann.

einBlick: Was muss der Maklerpool 2.0 noch leisten?

Anrecht: Ein gutes Key Account Management für die Identifikation von Agenturen und Partnern, die bei der Netfonds Gruppe sowohl als Makler als auch mit dem Status des Mehrfachagenten erlaubnisrechtlich angebunden sein dürfen, um diese laufend zu fördern und noch erfolgreicher zu machen. Hier ist es besonders wichtig, sich die nötige Zeit dafür zu nehmen. Zudem gibt mir finfire den wichtigen Rundumblick für meine Aktivitäten in allen Geschäftsfeldern, die ich als angebundener Partner über die Netfonds abwickle.

»Gemeinsam wollen, gemeinsam entwickeln und Ideen zusammenführen.«

einBlick: Was sollte der nächste Schritt im Netfonds-Versicherungsbereich sein?

Anrecht: Wie ich bereits erwähnte, ist Netfonds vor allem auch von der personellen Aufstellung im Vertriebsmanagement und Key Account Management in der Lage, Akzente in der Betreuung der Partner zu setzen. Darauf aufbauend wäre es nun wichtig, weiter in die Qualifizierung von Exklusivtarifen und Konzeptionierung von Zielgruppenkonzepten zu gehen mit dem Schwerpunkt auf dem gewerblichen Geschäft. Aus meiner Sicht ist es sehr wichtig, dass größere Partner zu exklusiven Tarifkombinationen Vorteile über die Netfonds erhalten. Das sehe ich zudem auch als Bestätigung und zusätzliche Motivation.

einBlick: Ihr Fazit?

Anrecht: Der Maklerpool der Zukunft ist so aufgestellt, dass er zu den standardisierten Lösungen exklusive Vorteile für entsprechende Partner mit speziellen Tarifgestaltungen in den unterschiedlichen Produktbereichen bietet. Der Pool als Leuchtturm muss groß sein, dann ist er am Markt erfolgreich vertreten. ■

Ihr Ansprechpartner

Kersten Andreas Heyn
Leiter Sachversicherungen
kheyn@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-385

Wir schaukeln das!

Die Unfallversicherung

Seit letztem Jahr noch besser:

- ✓ Senkung des Beitrags um bis zu 27 %
- ✓ Maxi-Progression mit voller Leistung ab 70 % Invalidität
- ✓ Krankenhaus-Tagegeld mit Genesungsgeld im Format „Maxi"
- ✓ Einstufung in drei Berufsgruppen
- ✓ Drei Unfall-Rentenkonzepte

Stiftung Warentest
Finanztest
SEHR GUT (1,0)
Im Test: 112 Tarife
Private Unfallversicherung der InterRisk
Tarif XXL Maxi Gliedertaxe, Maxi Progression 225 %, Versicherungssumme 223.000 Euro
Ausgabe: 07/2021
www.test.de
181YO62

★★★★★ AUSGEZEICHNET
M&M RATING
Unfallversicherung
InterRisk Versicherungs-AG
Vienna Insurance Group
Unfall „XXL" + Standard-Taxe
Stand: 09/2021 – ID: D 40021 www.mm-ratings.de
MORGEN & MORGEN

Informieren Sie sich jetzt:
06 11 27 87 - 381
www.interrisk.de

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

einfach herausragend
herausragend einfach

JUBILÄEN BEI DER NETFONDS GRUPPE

Wir ehren unsere langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Von fünf Jahren bis hin zu 15 Jahren Betriebszugehörigkeit bei der Netfonds Gruppe oder bei einer ihrer Tochtergesellschaften: Liebe Kolleginnen und Kollegen, in diesem Zeitraum habt Ihr viele Entwicklungen miterlebt, Euer Engagement und Euer Bestes gegeben und zu unserem Erfolg beigetragen. Wir möchten uns bei Euch für Eure langjährige Mitarbeit, Treue und Loyalität der Netfonds Gruppe gegenüber herzlich bedanken! Wir freuen uns, Euch an Bord zu haben – weiterhin auf eine erfolgreiche, gute und kollegiale Zusammenarbeit!

15 Jahre:
Doreen Bahr,
Human Resources

5 Jahre:
Dirk Brock,
Versicherungen

5 Jahre:
Joana Dreher,
Vermögensverwaltung

5 Jahre:
Luka Ehlers,
IT

10 Jahre:
Denise Friedrichs,
Investment

5 Jahre:
Svenja Hensel,
Versicherungen

10 Jahre:
Kersten Heyn,
Versicherungen

5 Jahre:
Julia Oesterhaus,
Investment

5 Jahre:
Vincent Ploen,
IT

10 Jahre:
Olaf Schürmann,
Versicherungen

10 Jahre:
Dion Seehaase,
Versicherungen

10 Jahre (ohne Bild):
Inga Maria Kruse,
Versicherungen, und
Jan Zeskowski, IT

FOLGEN SIE UNS AUF SOCIAL MEDIA!

Wir möchten Sie immer mit aktuellen Informationen aus der Unternehmensgruppe, Insights wie dem techblog (siehe Beitrag zur Tätigkeit eines Frontend-Developers auf Seite 28/29), unserem Netfonds WebTV (siehe Artikel Seite 40), neuen Jobangeboten (siehe Artikel Seite 126), der Vorstellung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (siehe Seite 14/15) und vielem mehr auf dem Laufenden halten. Wir freuen uns, wenn Sie unsere Beiträge liken, teilen, kommentieren und uns ein Feedback geben. Andersherum werden wir Sie natürlich in unseren Beiträgen markieren und Ihnen folgen – ganz im Sinne des Netzwerkgedankens von Netfonds. Folgen Sie der Netfonds-Familie und unseren Netfonds-Experten auf Social Media und Business-Netzwerken und vernetzen Sie sich mit uns. *aw*

NETFONDS AG

https://www.facebook.com/Netfonds/

https://www.linkedin.com/company/netfonds-ag/

https://www.xing.com/pages/netfondsag

NETFONDS INVESTMENT

https://www.facebook.com/NfsNetfonds

https://www.linkedin.com/company/nfs-netfonds-financial-service-gmbh/

https://www.xing.com/pages/nfsnetfondsfinancialservicegmbh

NETFONDS VERSICHERUNGEN

https://www.facebook.com/netfondspartnerfuerversicherungen

https://www.linkedin.com/company/nvs-netfonds-versicherungsservice-ag/

https://www.xing.com/pages/nvsnetfondsversicherungsserviceag

EXKLUSIVE AUTOMOBILE

So profitieren Netfonds-Partner von der Kooperation.

B&K ist einer der größten Vertragshändler für BMW und MINI in Deutschland. Die Kooperation zwischen der Netfonds Gruppe und B&K Hamburg bietet Ihnen neben attraktiven Konditionen auch einen reibungslosen und flächendeckenden Kundendienst. Ihre exklusive Betreuung erfolgt über die B&K-Filiale in Hamburg. Den flächendeckenden Service können Sie in einer der 16 weiteren Filialen in Anspruch nehmen. Nach Wunsch wird Ihr Fahrzeug kostenlos bis vor die Haustür geliefert, oder Sie holen es in einer B&K-Filiale ab.

BMW M440i Coupé

Streng limitiert
Ab 499 Euro ohne Leasingsonderzahlung:

Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH:*
Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung p. a.: 10.000 km,
Fahrzeugpreis: 62.563,02 Euro

275 kW (374 PS), Alpinweiß uni, Alcantara-/Sensatec-Kombination Schwarz/Kontraststeppung Blau, 18" M LM-Rad, Sport-Automatic Getriebe Steptronic, Innovationspaket, Lenkradheizung, M Technik Paket, M Sportbremse, M Sportdifferenzial, M Sportfahrwerk, M Lederlenkrad, M Aerodynamikpaket, M Heckspoiler, M Hochglanz Shadow Line, Sitzverstellung elektrisch mit Memory für Fahrersitz, Parking Assistant Plus, Komforttelefonie mit erweiterter Smartphone-Anbindung, BMW Live Cockpit Professional u. v. m. Kraftstoffverbrauch (l/100 km): kombiniert 8,1–7,4 (WLTP). CO_2-Emission: kombiniert 184–167 g/km (WLTP)

BMW M850i xDrive Gran Coupé

Streng limitiert
Ab 799 Euro ohne Leasingsonderzahlung:

Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH:*
Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung p. a.: 10.000 km,
Fahrzeugpreis: 105.126,05 Euro

Kraftstoffverbrauch (l/100 km): innerorts 14,3, außerorts 7,8, kombiniert 10,2. CO_2-Emission: kombiniert 234 g/km. Energieeffizienzklasse E

MINI John Cooper Works 3-Türer

Streng limitiert
Ab 275 Euro ohne Leasingsonderzahlung:

Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH:*
Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung p. a.: 10.000 km,
Fahrzeugpreis: 35.243,70 Euro

Kraftstoffverbrauch (l/100 km): kombiniert 7,1–6,6 (WLTP). CO_2-Emission: kombiniert 161–150 g/km (WLTP). Energieeffizienzklasse E–C

Disclaimer
Angebot für gewerbliche Nutzung. Voraussetzungen sind ein gültiges BMW-Großkundenrahmenabkommen sowie die Vorlage eines Abrufscheins. *Ein Leasingbeispiel der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und zzgl. Bereitstellung und Zulassung in Höhe von 831,93 Euro. Das freibleibende Leasingangebot ist gültig für Neufahrzeugbestellungen bis zum 31.12.2021 und vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung durch Alphabet. Kosten für Überführung und Zulassung sind nicht enthalten. Weitere Details entnehmen Sie bitte den Einzelleasingangeboten. Beispielhafte Abbildungen und Ausstattungen. Änderungen vorbehalten.
B&K GmbH · Buxtehuder Str. 112 · 21073 Hamburg · www.bundk.de

So sichern Sie sich ein exklusives Fahrzeugangebot

1 Benutzerkonto erstellen

Erstellen Sie mit Ihrer Vermittlernummer ein Benutzerkonto unter netfonds.bundk.de/registrieren

2 Log-in

Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie einen Zugangslink per E-Mail (Achtung: Bitte überprüfen Sie auch Ihren Spamordner im E-Mail-Account).

3 Exklusive Angebote und Ihr Wunschfahrzeug

Über das Anfrageformular auf der Seite netfonds.bundk.de können Sie ganz bequem Ihr Wunschfahrzeug bei einem speziell ausgebildeten Verkaufsberater anfragen, oder Sie sichern sich ein exklusives vorkonfiguriertes BMW-/MINI-Netfonds-Sondermodell.
Um sich zu registrieren, können Sie einfach den obigen QR-Code mit Ihrem Handy scannen. Öffnen Sie dazu die Kamera auf Ihrem Handy, scannen Sie den QR-Code und registrieren Sie sich auf der Internetseite netfonds.bundk.de

4 Anfragebearbeitung und Angebotserstellung

Diskrete und schnelle Anfragebearbeitung und Angebotserstellung durch unsere speziell ausgebildeten Verkaufsberater.

5 Auslieferung und Zulassung

Wählen Sie zwischen folgenden Auslieferungspaketen aus:

- Selbstabholung im Autohaus in Hamburg
- Anlieferung bei Ihnen zu Hause
- Selbstabholung in der BMW-Erlebniswelt in München
- Zulassung im gesamten Bundesgebiet möglich

Ihre Ansprechpartner

B&K Professional Performance

Ben Alexander Jomni
Vertrieb an Großkunden
netfonds@bundk.de
Telefon: (0 40) 76 60 91-24 16

Egor Sidorenko
Vertrieb an Großkunden
netfonds@bundk.de
Telefon: (0 40) 76 60 91-24 17

KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Wir heißen Sie herzlich willkommen und bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere.

Pausenraum: Kaffee- und Teeflatrate sowie Obstkörbe laden zum Verweilen ein.

Empfangsbereich: Herzlich willkommen, wir freuen uns auf Sie!

Kreativraum: mit Tischkicker, Jamboard und einem Getränkekühlschrank

Auch in der zweiten Jahreshälfte 2021 stehen bei der Netfonds Gruppe weiterhin alle Zeichen auf Wachstum. Eine weiter anhaltende Herausforderung, insbesondere im Recruitung- und Onboardingprozess, stellt dabei die Coronapandemie dar. Wir haben in den vergangenen Monaten gelernt diese Herausforderung zu meistern und unsere HR-Prozesse erfolgreich angepasst. So haben wir zum Beispiel die Möglichkeit eines gelungenen Online-Onboardings geschaffen. Wir sind für die aktuelle Lage bestens gewappnet und freuen uns auf jedes weitere wertvolle Teammitglied bei der Netfonds Gruppe. Als ein Unternehmen in der Dienstleistungsbranche sind wir auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewiesen, die täglich voller Einsatz und Leidenschaft zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen. Aus diesem Grund suchen wir immer nach motivierten Teammitgliedern, die unser gemeinsames Ziel verfolgen: die Netfonds Gruppe zu stärken und mit Tatendrang und Denkergeist voranzubringen. Wir bieten Ihnen vielfältige Einstiegsmöglichkeiten und interessante Aufgaben in unseren Unternehmensbereichen Investment, Versicherungen, Immobilien, IT und Zentrale Services. Ob als Direkt- oder Quereinsteiger in unbefristeter Festanstellung oder als Praktikanten, Werkstudenten und Auszubildende (Bereiche Versicherungen, IT, Zentrale Services) – wir freuen uns auf Ihre Verstärkung! Mit großem Teamgeist, einer offenen Kommunikationskultur, kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien sowie mit einem persönlichen Miteinander auf Augenhöhe heißen wir Sie herzlich willkommen. *acs*

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Karriereseite (**www.netfonds.de/karriere/**), auf der Sie die aktuellen Stellenausschreibungen sowie weitere Unternehmensinformationen finden. Bewerben Sie sich schnell und einfach per Onlinebewerbung auf Ihre Wunschposition oder gern auch initiativ und werden Sie schon bald ein wertvolles Teammitglied der Netfonds Gruppe. Das HR-Team steht Ihnen gern für Fragen zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartnerinnen

Jaqueline Lübeck
Teamleitung Personal
jluebeck@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-207

Ann-Christine Schuster
Personalreferentin
aschuster@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-327

Johanna Waterhues
Junior Personalreferentin
jwaterhues@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-413

DAS HR-TEAM DER NETFONDS UNTERNEHMENSGRUPPE STELLT SICH VOR!

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unsere Leidenschaft. Business ist unser Fokus.

Das dynamische Wachstum der Netfonds Gruppe wird nicht zuletzt auch durch die Menschen bestimmt, die mit ihrem Wissen und ihrer Hingabe Netfonds zu dem machen, was es ist: a great place to work! Das Team Human Resources (HR) steuert hierzu einen großen, essenziellen Anteil bei. Aus diesem Grund lohnt es sich, einmal hinter die Kulissen zu blicken und das HR-Team der Netfonds Unternehmensgruppe kennenzulernen.

WER ERWARTET SIE IN DER HR-ABTEILUNG?

Jacqueline Lübeck, Teamleitung HR
»„Passionate about People" – mein persönliches Motto ist mein Beruf geworden. Seit knapp zwei Jahren begleite ich die Netfonds Gruppe im Bereich Human Resources, seit September 2020 als Teamleitung. Ich betreue die Unternehmensbereiche IT und Zentrale Services. Des Weiteren verantworte ich in meiner Funktion als Teamleitung HR die strategische Ausrichtung und Entwicklung dieses Bereichs.«

Ann-Christine Schuster, Personalreferentin
»Ich bin 2020 als Junior Personalreferentin bei Netfonds gestartet und betreue inzwischen als Personalreferentin die Mitarbeitenden der Bereiche Investment, Vermögensverwaltung und Immobilien sowie abteilungsübergreifend die Young Talents. Ich freue mich, Teil eines tollen Teams und Unternehmens zu sein, und bin gespannt auf die zukünftigen Herausforderungen.«

Doreen Bahr, Lohnbuchhalterin
»Im kommenden Februar bin ich 15 Jahre bei Netfonds. Vor allem durch meine Aufgabe der Lohnbuchhaltung im HR-Team begleite und beobachte ich das stete Wachstum der Netfonds Gruppe hautnah mit. Obwohl vieles im Wandel ist, kann ich guten Gewissens behaupten, dass sich Netfonds eine Stärke trotz der steigenden Größe bewahrt hat: das familiäre, kollegiale Miteinander.«

Johanna Waterhues, Junior Personalreferentin
»Mit meinem Start als Junior Personalreferentin im August 2021 bin ich aktuell das jüngste Teammitglied im HR-Bereich der Netfonds Gruppe und fühle mich meiner neuen beruflichen Herausforderung bestens gewachsen. Ich betreue und verantworte den Unternehmensbereich Versicherung. Ich freue mich auf die kommende Zusammenarbeit!«

Was erwartet Sie bei uns?

„Ihr seid unsere Leidenschaft. Business ist unser Fokus" – dieses Motto haben wir vor Kurzem in einem unserer HR-Workshops zu unserem Selbstverständnis gemacht. Doch was verbirgt sich dahinter? Die Art und Weise unseres Handelns wird durch unsere Werte geprägt. Diese Werte haben wir in einem Leitfaden unter diesem Motto verankert. Unsere Unternehmenskultur und unser hoher Anspruch an uns selbst waren dabei essenzielle Grundpfeiler für uns.
Ihr HR-Team der Netfonds Unternehmensgruppe. *acs*

DIE GRUNDPFEILER DES HR-TEAMS DER NETFONDS GRUPPE

- BEGEISTERT
- VERTRAUENSVOLL
- FAIR

Wir begegnen jedem im Unternehmen unvoreingenommen mit Freude und Respekt.
Das Vertrauen unserer Mitarbeitenden liegt uns am Herzen. Wir legen Wert auf eine offene Kommunikation auf Augenhöhe.

- BERATEND
- PROFESSIONELL
- KOMPETENT

Wir suchen Lösungen und stellen uns jeder Herausforderung als strategischer Partner und Umsetzer. Wir denken ganzheitlich analytisch, unternehmerisch, geschäfts- und ergebnisbezogen. Wir haben das Können und Wissen, um Potenziale zu erkennen und auszuschöpfen.

- INNOVATIV
- DIGITAL
- ZUKUNFTSORIENTIERT

Wir erkennen und nutzen Trends. Wir fördern den digitalen Change für Mensch und Unternehmen und setzen dabei auf die neuesten Technologien. Wir unterstützen aktiv den Wandel von Arbeitswelt und Business bei Netfonds.

- ENABLER
- IMPULSGEBER
- AKTEUR

Wir agieren proaktiv und machen das Unmögliche möglich. Wir setzen Denkanstöße und fördern aktiv die Unternehmensentwicklung. Mit unserer Arbeit sind wir Initiator und Mitgestalter auf allen Ebenen und tragen somit zum Unternehmenserfolg bei.

NFS-PARTNER IN PANDEMIE ERFOLGREICH

SAVE THE DATE!
NFS-Frühjahrskongress in Hamburg 19. und 20. Mai 2022

Bericht vom Sommerkongress der NFS Netfonds Financial Service GmbH

Volles Haus: 100 NFS-Partner in der Handelskammer Hamburg

Entspannt: die Abendveranstaltung

Unsere NFS-Jahresauftaktveranstaltung im Februar 2021 konnte leider aufgrund der Coronapandemie nicht stattfinden. Wir waren jedoch optimistisch gestimmt, dass zumindest unser NFS-Sommerkongress mit begrenzter Teilnehmerzahl stattfinden kann. So kam es auch: Im August 2021 konnten wir unter einem strengen Hygienekonzept über 100 NFS-Partner in der Handelskammer Hamburg begrüßen.

Auf der Tagesordnung standen vor allem der Erfahrungsaustausch mit Kollegen, Netzwerken mit dem NFS-Team und Gespräche mit Produktpartnern. Bereits am 10. August erhielt ein Teil unserer Partnerinnen und Partner ein informatives NFS-Update rund um die Themen Vertrieb, Compliance und Technik.

Dr. Udo Delp, Steuerberater und Insolvenzverwalter, lieferte zudem ein Steuer-Update für 2021.

Am 11. August eröffneten die Geschäftsführer Christian Hammer und Peer Reichelt die Hauptveranstaltung mit einem ausführlichen Rück- und Ausblick. Über ein Live-Voting- System wurden die Gäste aktiv mit Fragen eingebunden, das Abstimmungsergebnis wurde direkt in den Vorträgen präsentiert.

Selbstständige Berater verdienen mehr

Sehr erfreulich war dabei das Ergebnis der Frage „Wie unterscheidet sich das heutige Gehalt als freier Finanzberater vom Gehalt der damaligen Angestelltentätigkeit?". Über 60 Prozent der anwesenden NFS-Partner gaben an, dass es höher bzw. sogar deutlich höher sei. Das

Verkündung: Der Future Fundstar wird gekürt (siehe Seite 44).

Aufmerksam: Teilnehmer während der Fachvorträge

Geschäftsjahr 2020 wird zudem überwiegend positiv beurteilt. Zwei Drittel der Partner gaben bei der Frage „Wie schätzen Sie Ihren Erfolg im Geschäftsjahr 2020 ein?“ eine Steigerung zwischen 10 und 30 Prozent an.

Ausklingen auf der Abendveranstaltung: Teilnehmer im Beachclub an der Elbe

Als Referenten traten auf:

- **Nicolas Huber,** Head of Corporate Governance der DWS Investment GmbH, zum Thema „Active Ownership – mehr als nur treuhänderische Verantwortung“.
- „Ist die Welt noch zu retten?“ Mit diesem Titel präsentierte **Edda Schröder**, Gründerin und Geschäftsführerin der Invest in Visions GmbH, den Finanzierungsbedarf in den Emerging Markets bis 2030.
- Zukunftsforscher **Lars Thomsen** präsentierte die prägenden Trends der nächsten zehn Jahre.
- **Folker Hellmeyer**, Chief Analyst und häufig zu Gast auf NFS-Veranstaltungen, begeisterte das Publikum mit seinem erfrischenden Konjunkturausblick für 2022.

In den Pausen hatten unsere Gäste zusätzlich die Möglichkeit, 35 Messestände zu besuchen. Die Abendveranstaltung fand im Freien an der Elbe statt. So konnten unsere Gäste bei bestem Wetter den Tag gemeinsam gemütlich ausklingen lassen. *mf*

Gastgeber: Christian Hammer

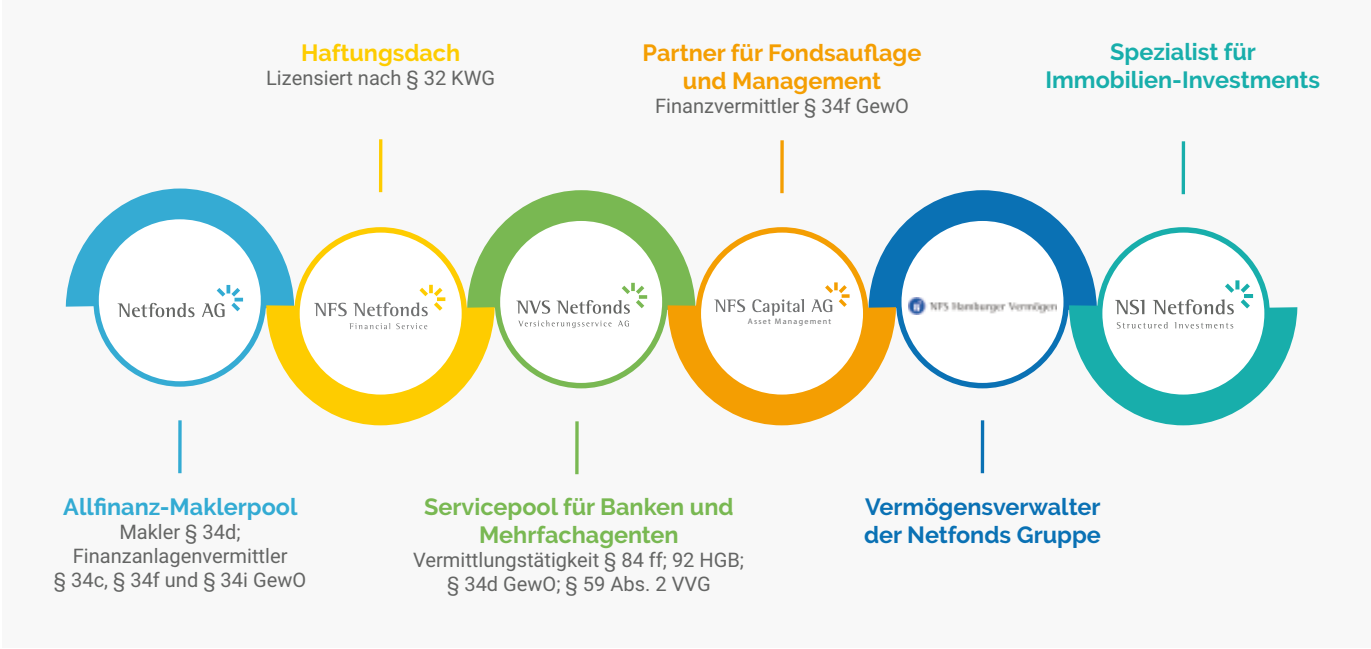
Gastgeber & Fachjuror: Peer Reichelt

Ihre Ansprechpartnerin

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

WIR LEBEN BERATUNG

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.



Um als selbstständiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Servicedienstleister an Ihrer Seite. Netfonds ist eine Finanzplattform, die maximale Servicequalität und Prozesseffizienz in der Finanzberatung ermöglicht. Die Kombination aus Maklerpool, Mehrfachagent, Haftungsdach, Vermögensverwalter, Fondsmanager und Produktgeber deckt einen Großteil der Wertschöpfungskette ab und realisiert Synergien und Skaleneffekte. Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnerinnen und Partnern. *aw*

NETFONDS IN JAHREN

Gründung der Netfonds GmbH als unabhängiger Pool-Dienstleister für Makler und Vertriebe

Gründung der fundsware GmbH zur Entwicklung der eigenen Software

Gründung der NFS Netfonds Financial Service GmbH (Haftungsdach)

Auf- und Ausbau des **Versicherungsangebots**

2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008

Unterstützung im Leistungsbereich **Investmentfonds** (Erlaubnis nach § 34c GewO)

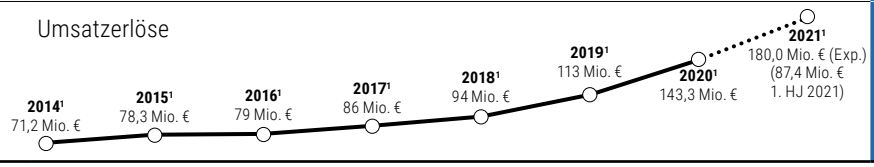
Ausweitung des Leistungsspektrums um den Bereich **Geschlossene Fonds**

Pionierarbeit im Aufbau des Angebotsbereichs des **Haftungsdachs**

NETFONDS IN ZAHLEN – STAND 30. JUNI 2021

IHR VORTEIL

Mitarbeiter	295	Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater
Vertriebspartner	> 5.000	
Tied Agents im Haftungsdach	402 Unternehmen mit 573 Beratern	
Umsatzerlöse		Starker Partner an Ihrer Seite



KENNZAHLEN PRO SPARTE

Assets under Administration	18,9 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	5,2 Mrd. €	
Vermögensverwaltung Assets under Management	2,1 Mrd. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
Strategie-Berater	93	
Mitarbeiter im Bereich Versicherungen	84	Servicekompetenz in allen Sparten
Abgerechnetes Provisionsvolumen[2]		
Krankenversicherung	2,0 Mio. €	
Lebensversicherung	11,5 Mio. €	
Sachversicherung	3,4 Mio. €	
Anzahl DWS-Depots	ca. 80.000	Top-1-Partner der DWS
Immobilien-Transaktionsvolumen	21,0 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen)[3]	48,1 Mio. €	In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten

[1] In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundsware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH und NFS Capital AG. [2] Netfonds AG und NVS AG. [3] Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH.

Gründung der SOLIT GmbH (optimierter Edelmetall-Einkauf) – 2009

Umfirmierung zur Netfonds AG – 2010

Gründung der NFS Capital AG (Vermögensverwaltung) – 2011

Gründung der NVS Netfonds Versicherungsservice AG – 2012

Aufbau eines Versicherungsangebots für Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten – 2013

Cash-Hitliste:
1. Platz Umsatzvolumen – NFS Netfonds
2. Platz Netfonds Maklerpool – 2014

2015

Weiter auf Seite 132

Umsetzung des **BauFi**-Angebots – 2009

Erweiterung um den Bereich Vermögensverwaltung und Investmentadvisory – 2012

Zukauf der HHVM Hamburger Vermögen GmbH, der Argentos AG und der PRIMA Fonds GmbH – 2013

11 SEHR GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

Unabhängig davon, ob Sie Allfinanzberater, Fondsspezialist, Versicherungsvermittler, Private Banker, Vermögensverwalter oder Fondsmanager sind: Profitieren Sie von unserem Service als Finanzplattform für den Erfolg Ihres Finanzunternehmens.

1 WIR SCHAFFEN DIE FREIHEIT, UNABHÄNGIG ZU BERATEN. Alle Unternehmen der Netfonds Gruppe sind frei von Beteiligungen seitens Produktgesellschaften. Bei der Produktauswahl sind WIR absolut unabhängig. So können Sie optimal und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden hin beraten.

2 WIR MACHEN SIE ZUM FINTECH-BERATER. Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kunden Ihr Know-how und persönliche Beratung. WIR bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online beim Kunden punkten.

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

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

NETFONDS IN JAHREN

2016
Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**

2017
Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets under Administration

Kauf von 50 % der **Finfire Solutions GmbH**; strategische IT-Investition mit dem Ziel, Deutschlands führende IT-Plattform für Finanzintermediäre zu werden

2018
11 Milliarden € Assets under Administration

Aufbau einer Immobilieninvestment-Sparte über **NSI Netfonds Structured Investments GmbH**

NFS Capital AG
Spezialisierung als Serviceanbieter für Fondsauflage und -management

2019
Einzug der V-D-V-GmbH-Mitarbeiter in die Räume der Netfonds Gruppe

Eintritt in das Marktsegment Belegschaftsberatung und -versicherung mit **CareFlex**

NFS Hamburger Vermögen GmbH erreicht **1 Mrd. € in der Vermögensverwaltung**

2020
Höchststand administrierte Assets in der Netfonds Gruppe: 20,1 Mrd. € (Sept. 2021)

20 Jahre Netfonds
143,3 Mio. € Umsatz

2021

Fortsetzung von Seite 131

(5) WIR BIETEN AUSGEZEICHNETE KONDITIONEN. Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie ideale Konditionen mit den Produktgebern heraus.

(6) WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH UND KOMPETENT, um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Rund 300 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

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

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

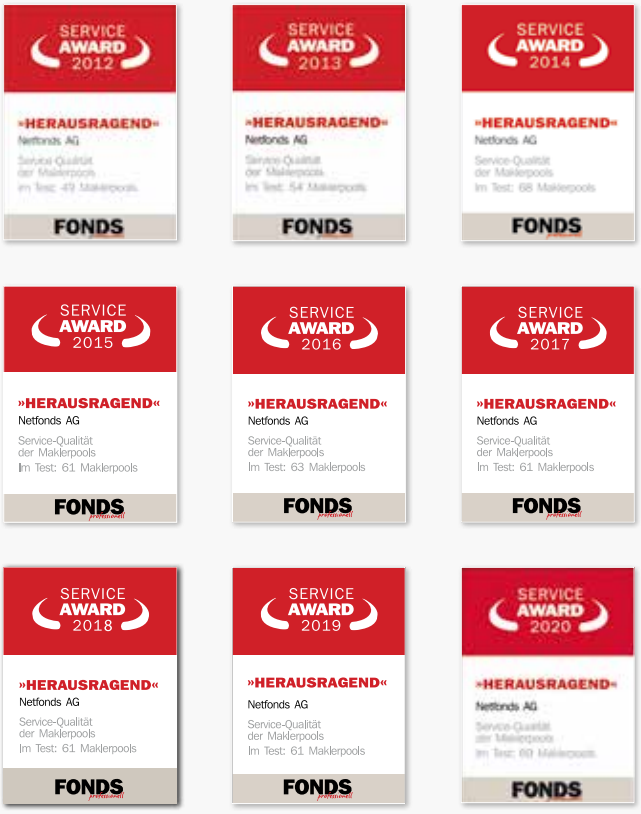
(9) WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG. Durch unsere vielzähligen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatern der Branche.

(10) WIR ENGAGIEREN UNS FÜR IHREN ERFOLG. Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.

(11) WIR LEBEN BERATUNG. Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. *aw*

Herausragende Servicequalität

bereits zum 10. Mal



Arbeiten auch Sie mit uns zusammen!

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

DIE FINANZARCHITEKTEN AUS DEM SÜDWESTEN

Netfonds-Partner im Maklerporträt: die Square Capital Consulting GmbH

„Square" steht für Quadrat, das vier gleichmäßige Kanten und vier Ecken aufweist. Vier gleichberechtigte Partner aus vier Orten im Südwesten der Republik bilden folglich auch das Führungsteam hinter dem Finanzplanungsunternehmen Square Capital Consulting: Tim Hansen (50), Diplom-Ökonom und Certified Financial Planner aus Heidelberg, Alexander Gierens (38), Diplom-Betriebswirt aus Herrenberg, Jil-Arne Chluba (35), Master of Arts (Banking & Finance) aus Stuttgart, und Oliver Gröne (56), diplomierter Bank-Betriebswirt aus dem Taunus und als dienstältester Kollege mit 35 Jahren Erfahrung geschäftsführender Gesellschafter, sind die Gesichter des Unternehmens.

Die vier Experten haben unterschiedliche Hintergründe und Qualifikationen in renommierten Großbanken oder Finanzvertrieben, sie alle einte aber der Wunsch, sich von starren Strukturen mit Vertriebsvorgaben und begrenzter Produktauswahl frei zu machen, um ihre Kunden bestmöglich lebensbegleitend zu beraten. Sie lernten sich bei der Arbeit in einem Beratungsnetzwerk im südwestdeutschen Raum kennen, das zunächst vorteilhafte Beratungsbedingungen bot. Als es aber zu internen strategischen Veränderungen kam, machte sich 2019 zunächst Gröne eigenständig, 2020 stießen die drei Kollegen dann als Gesellschafter und Senior-Partner dazu – die Square Capital Consulting war geboren.

Die Partner (von links): Oliver Gröne, Jil-Arne Chluba, Alexander Gierens, Tim Hansen

„Wir erhalten im Zusammenschluss bessere Konditionen, auch gegenüber einem Partner wie der Netfonds Gruppe, behalten aber gleichzeitig unsere Eigenständigkeit", erklärt Gröne. Ihre Mandanten folgten den Finanzexperten ausnahmslos in das neue Unternehmen. Herzstück der Philosophie der Square Capital Consulting ist das Financial Planning, auf Wunsch auch mit Ausrichtung auf nachhaltige Anlagen. „Die Zielsetzungen, Finanzkraft und Risikoneigung eines Mandanten spielen eine wesentliche Rolle und bilden das Fundament einer jeden Konzeption. Wir haben den erprobten Finanzplanungsprozess stetig

weiterentwickelt“, betont Gierens. „Der ausführlichen Erhebung von Daten und Wünschen folgen die Analyse, eine intensive Prüfung und innerhalb von zwei bis drei Wochen die Präsentation beim Mandanten“, erläutert Hansen den Prozess. Bei einem weiteren Termin wird dann entschieden, welche Maßnahmen mit dem Mandanten umgesetzt werden.

Mandanten statt Kunden

„Wir präsentieren in der Beratung direkt den greifbaren Nutzen für den Mandaten, sodass er ganz klar seinen Mehrwert erkennt“, führt Chluba aus. Der Vorteil: Dadurch wird eine sehr große Weiterempfehlungsbereitschaft erzielt. Schrittweise erschließen sich so Zielgruppen mit höheren Einkommen, wie etwa Unternehmer und sogar Profifußballer. Dort ist der Analyseprozess genauso aufwendig wie für kleinere Mandate, führt aber betriebswirtschaftlich zu profitableren Ergebnissen. „Es kommt auch vor, dass nichts zu optimieren ist, wir dennoch das Mandat erhalten und weiterempfohlen werden, auch dadurch gewinnen wir hochwertige neue Mandate“, erklärt Gierens.

Der hohe Beratungsanspruch drückt sich auch in der Terminologie aus, an „Kunden“ ist man nicht interessiert. „Ein Kunde kauft hin und wieder ein Produkt, ein Mandant hingegen kauft unser Vertrauen. Wir haben den Begriff Consulting im Namen, weil wir über die reine Finanzplanung hinausgehen“, so Chluba. „Wir sind Ansprechpartner für alle Finanzfragen unserer Mandanten, das reicht bis zur Unterstützung ihrer Lebensplanung, auch generationenübergreifend“, ergänzt Gierens. Denn Finanzplaner arbeiten eher wie Architekten, für jeden Mandanten wird ein individuelles Gerüst erstellt. „Das fängt bei der vorhandenen, oftmals nicht optimalen Haftpflichtversicherung an und reicht bis hin zu hochkomplexen Finanzierungen und unternehmerischen Beteiligungen wie alternativen Investments“, so Gröne. Innerhalb von 12 bis 18 Monaten wird jeder Mandant für das Angebot eines Updates erneut kontaktiert.

Es gibt zwar einen zentralen Sitz in Frankfurt/Main und einen gemeinsamen professionellen Außenauftritt, alle vier beraten jedoch mit ihren Netzwerken an unterschiedlichen Standorten auf eigene Rechnung. Einmal pro Woche findet ein gemeinsamer Videocall statt, in dem sich die vier Kollegen austauschen und über Marktentwicklungen, Produkte, rechtliche Themen wie Taping und Fachfragen sprechen. „Wir helfen uns gegenseitig und ergänzen uns gut, dabei verfolgen wir stets ein gemeinsames Ziel“, hebt Hansen hervor. Die dezentrale Organisation mit erprobter Onlinekommunikation erwies sich zudem in der Pandemie als große Stärke im Mandantenkontakt.

»Wir möchten der Architekt für alle Finanzfragen unserer Mandanten sein, bis hin zu einer generationenübergreifenden Lebensplanung.«

Netfonds mit bestem Gesamtpaket

Als dienstältester Experte, der als erster in die Eigenständigkeit ging, zeichnete Gröne auch für die Entscheidung für den Poolpartner verantwortlich. „Netfonds war in der Branche gut etabliert, bot uns als Plattform das beste Gesamtpaket im Versicherungs- und Investmentbereich, und auch die Chemie mit den handelnden Personen stimmte von Anfang an“, berichtet Gröne, der auch einen anderen großen Pool aus dem Raum Frankfurt getestet hatte, dort aber seine Nachfragen nicht zufriedenstellend beantwortet bekam.

Bei alternativen Investments verfügt Square Capital von Haus aus über eigenständige Anbindungen, außer dem Haftungsdach wird ansonsten praktisch das gesamte Produkt- und Service-Portfolio der Netfonds Gruppe für die Beratung und Abwicklung genutzt. Der Vollversion der Maklerplattform finfire blicken die Experten mit hohen Erwartungen entgegen, die Ankündigung dieses Projekts vor zwei Jahren war ein wichtiger Faktor für die Entscheidung zugunsten Netfonds.

An den Jahresauftaktveranstaltungen und den VIP-Events sind die vier Finanzplaner stets interessiert, zumal dort notwendige Weiterbildungspunkte und wichtige Geschäftsimpulse für neue Produkte gesammelt werden können. „Auch die digitalen Weiterbildungen etwa zur PKV oder die Fondsvorstellungen durch Fondsmanager sind erstklassig konzipiert“, lobt Chluba, „ich schätze den Webinar-Katalog, die Sortierung, auch die günstige Zeit am Vormittag und die Möglichkeit des Austauschs mit den Referenten im Nachgang.“

Für die nächsten Jahre verfolgt die Square Capital Consulting GmbH das Ziel, im Mandantenstamm weiter organisch zu wachsen, auch für die Aufnahme neuer motivierter Vertriebspartner, die zur Mentalität und Philosophie des Unternehmens passen, sind die vier Finanzplaner aus dem Südwesten sehr aufgeschlossen. *ol*

Kontakt

SQUARE CAPITAL CONSULTING
FINANZ- UND VERMÖGENSPLANUNG

Lyoner Str. 14
60528 Frankfurt
kontakt@squarecc.de
Telefon: (0170) 732 79 03
www.squarecc.de

»WIR INVESTIEREN GEMEINSAM MIT UNSEREN KUNDEN«

NFS-Partner im Porträt: das SAENTIS Family Office in Mainz

„Weitblick für Vermögen" lautet das zentrale Leitbild der SAENTIS Family Office GmbH. Die Gründer Alexander Steinhoff und Nicholas Schmid haben dieses Leitbild nicht nur in die DNA ihres neuen Unternehmens eingearbeitet, sondern sich auch in der Gestaltung von Logo und Bilderwelt davon leiten lassen. Zum Ende des Gründungsjahres hat Alexander Schwarz, Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb NFS, die neuen NFS-Netfonds-Haftungsdach-Partner für einBlick interviewt.

einBlick: Das SAENTIS Family Office ist nun knapp ein Jahr alt. Sind Sie zufrieden mit der bisherigen Entwicklung?
Alexander Steinhoff: Wir sind überwältigt vom Zuspruch unserer Mandanten und merken, dass unsere Expertise und Unterstützung angenommen werden. Zehn Monate nach der Gründung unseres Family Office verwalten wir für unsere Kunden bereits ein Vermögen von 170 Millionen Euro. Bis Ende des kommenden Jahres wollen wir die Zielmarke von 300 Millionen Euro erreichen.
einBlick: Wie war die Startphase?
Nicholas Schmid: Wir hatten in der Startphase eine gewisse Doppelbelastung, da wir unseren Mandanten von Anfang an erstklassigen Service bieten wollten. Gleichzeitig mussten wir die Unternehmensprozesse im Family Office erst etablieren. Langsam gehen wir nun in die nächste Phase über, doch die Aufregung nach der Gründung möchte ich nicht missen.
einBlick: Warum hat eine Firma aus Mainz einen Berg als Logo?

Die SAENTIS-Geschäftsführer (von links): Nicholas Schmid und Alexander Steinhoff

Steinhoff: Der Schweizer Berg Saentis hat für uns im konkreten und im übertragenen Sinne eine große Bedeutung. Zum einen haben wir den Berg gemeinsam bestiegen. Insofern ist der Saentis Zeichen unserer Verbundenheit und Ausdruck des Vertrauens unter den Gesellschaftern. Ganz nebenbei war die

»Unser Augenmerk liegt auf Schlüsseltechnologien wie der künstlichen Intelligenz, Robotern und neuen Formen der Mobilität.«

Besteigung auch ein unvergessliches Erlebnis. Zum anderen ist der Berg ein Symbol für die Herausforderungen, die wir gemeinsam mit unseren Kunden meistern wollen. Wir wollen unsere Kunden Schritt für Schritt verlässlich begleiten.

einBlick: Wie kamen Sie zum Entschluss, ein eigenes Family Office zu gründen?

Schmid: In der Beratung machten wir immer wieder die Erfahrung, dass unsere Leistung weit über das eigentlich Finanzielle hinausgeht. Im Family Office wollen wir einer wachsenden Zahl von Kunden eine ganzheitliche Beratung bieten, deren Herzstück der kontinuierliche Ausbau und die Bewirtschaftung des eigenen Vermögens ist. Zudem managen wir auch unsere eigenen Assets.

einBlick: Warum erweitern Sie die Angebotspalette mit einem eigenen Investmentfonds?

Steinhoff: In unserem Fonds sind genau die Wertpapiere versammelt, in die wir selbst seit Jahren erfolgreich investieren. Der Fonds gibt unseren Kunden somit die Möglichkeit, gemeinsam mit uns zu investieren und von unserer Expertise zu profitieren. Dass wir selbst mit rund zwei Millionen Euro an Bord sind, gibt unseren Kunden Sicherheit. Die erste Hürde mit zehn Millionen Euro Volumen war erfreulicherweise schnell genommen. Zum Ende des Jahres peilen wir 15 Millionen Euro an. Zudem erlaubt es der Fonds unseren Kunden und uns, in renditestarke Unternehmensanleihen zu investieren. Dies ist für Privatpersonen regulatorisch ansonsten gar nicht mehr möglich. Da wir auch Stiftungen für uns gewinnen wollen, haben wir das Risiko breit gestreut. So investiert der Fonds eben auch in gut verzinste Anleihen und Dividendentitel und – zu einem kleinen Teil – in Gold.

einBlick: Welche Strategie verfolgen Sie mit dem SAENTIS Family Office bei der Aktienanlage?

Schmid: Im Aktienbereich setzen wir vor allem auf Unternehmen, die von einer marktbeherrschenden Stellung profitieren. Unser Augenmerk liegt auf Schlüsseltechnologien wie der künstlichen Intelligenz, Robotern und neuen Formen der Mobilität. Um Megatrends zu erkennen, führen wir regelmäßig Analysen des Kapitalmarkts durch und identifizieren Opportunitäten. Bei unserer Anlagestrategie beschränken wir uns nicht auf wenige Assetklassen. Im Gegenteil sind wir offen für neue Investmentkonzepte und sensibel für neue Marktentwicklungen und tauschen uns intensiv mit Start-ups und Private-Equity-Investoren aus.

»Der Fonds erlaubt das Investment in renditestarke Unternehmensanleihen. Dies ist für Privatpersonen regulatorisch ansonsten gar nicht mehr möglich.«

einBlick: Welche Expertise bieten Sie Ihren Mandanten darüber hinaus?

Steinhoff: Unabhängig vom Family Office haben Nicholas Schmid und ich gemeinsam mit vier Geschäftsfreunden einen eigenen Immobilienbestand aufgebaut. Nach einem starken Jahr 2020 mit Investitionen in Höhe von rund 28 Millionen Euro haben wir in der ersten Jahreshälfte 2021 weitere 52 Millionen Euro in eigene Immobilienprojekte für den Bestand investiert. Im Laufe der letzten 20 Jahre haben wir umfangreiches Fachwissen in der Strukturierung und Durchführung von Immobilienprojekten erworben. Wir wissen, was eine gute Immobilie ausmacht. Darüber hinaus verfügen wir über bewährte Partnerschaften mit regionalen Kreditinstituten und erhalten maßgeschneiderte Konditionen. Dieses wertvolle Netzwerk sowie unsere Expertise und Erfahrung stellen wir den Kunden des SAENTIS Family Office gerne für deren eigene Immobilienprojekte zur Verfügung.

einBlick: Wie sehen Sie die ökonomische Gesamtsituation?

Schmid: Wir sind uns der geopolitischen Herausforderungen, die das globale Wirtschaftswachstum bremsen könnten, sehr bewusst. Allerdings glauben wir weiterhin an die großen Entwicklungschancen disruptiver Technologien. Die entsprechenden Unternehmen werden weitere Geschäftsfelder erschließen und können ein exponentielles Wachstum erzielen. Davon wollen wir gemeinsam mit unseren Mandanten profitieren.

einBlick: Wo sehen Sie sich und das Family Office in drei Jahren?

Steinhoff: Wir konnten unser Team in den vergangenen Monaten bereits durch starke Assistenzkräfte und ausgewiesene Experten in den Bereichen Nachhaltigkeit und Projektstrukturierung erweitern. In den kommenden Jahren wollen wir weiter in Personal und Berater investieren und so Ansprache und Service hochhalten – vor allem wenn die Zahl der Mandate so dynamisch weiterwächst. Für unseren SAENTIS Global Invest Fonds haben wir uns die magische Marke von 100 Millionen Euro als Ziel gesetzt. Insgesamt setzen wir unseren bewährten Weg mit einem super Team konsequent fort. Wir haben Lust auf unser Team, Dynamik und Happy Banking. *as*

Kontakt

SAENTIS Family Office
Römertor 11
55116 Mainz
info@saentis-fo.de
Telefon: (06131) 464 95 32
www.saentis-fo.de

EINE ECHTE ERFOLGSGESCHICHTE!

10 Jahre Partnerschaft von VB Select und Netfonds

Die Vorstände der VB Select (von links): Sören Raab, Marcel Arndt und Nico Lippert

Seit ihrer Gründung im Jahr 2009 verfolgt VB Select den Beratungsansatz einer eigenständigen und produktneutralen Finanzberatung. Das Beraternetzwerk ist ein Zusammenschluss rechtlich und wirtschaftlich selbstständiger Finanzmakler, Finanzierungsberater sowie Investment- und Wertpapierspezialisten, die sich entschlossen haben, gemeinsam unter einem Dach nicht nur einen Namen, sondern auch zentrale Ressourcen und Know-how zu teilen.

Eine äußerst starke Partnerschaft nach einem Jahrzehnt des gemeinsamen Wachstums

Alle Partner der VB Select sind langjährige Berater, die zuvor bei einer Bank, Sparkasse, Versicherung oder Vertriebsorganisation tätig waren. Neben Generalisten finden sich auch viele Spezialisten innerhalb der Dachorganisation. Im Netzwerk können sich die Berater auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren und haben bei Herausforderungen und fremden Themengebieten stets die Möglichkeit, auf die internen Spezialisten zurückzugreifen.

Seit über zehn Jahren ist die VB Select mit diesem Modell ein starker Partner der Netfonds Gruppe. Die Netzwerkpartner nutzen das Haftungsdach NFS Netfonds für die Investmentberatung und Vermittlung von Vermögensverwaltungsmandaten. Auf der anderen Seite nutzen die Vertriebspartner der Netfonds Gruppe die Finanzierung Select – ein Geschäftsbereich der VB Select AG – für die Beratung und Abwicklung ihrer Immobilienfinanzierungen.

Im Namen der Netfonds Gruppe bedankt sich der Vorstand für zehn Jahre vertrauensvolle Partnerschaft. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft. *as*

Stimmen zum Jubiläum

»Wir haben unser Beraternetzwerk gegründet, damit wir Beratern wie uns eine neue berufliche Heimat bieten konnten. Dies wurde nötig, als die Consorsbank 2009 den Geschäftsbereich der hauseigenen Vermögensberatung geschlossen hat. Gemeinsam mit Nico Lippert und knapp 30 Partnern haben wir den Grundstein für die VB Select gelegt. Die Entwicklung über das letzte Jahrzehnt ist weitaus mehr, als wir uns damals hätten vorstellen können. Wir freuen uns sehr über die strategische Partnerschaft mit Netfonds, die uns über die Jahre stets auf Augenhöhe und partnerschaftlich begleitet hat.«
Sören Raab, Vorstand VB Select

»In den letzten zehn Jahren sind wir gemeinsam mit Netfonds erfolgreich gewachsen. Die vertrieblichen Möglichkeiten, die uns die Partnerschaft bietet, begründen auch den Erfolg der VB Select. Unsere Partner nutzen das NFS-Haftungsdach für ihre Investmentberatung. Gemeinsam konnten wir eigene Fondskonzepte umsetzen und sind insbesondere begeistert über die Möglichkeiten im Rahmen des Vermögensverwaltungs-Advisory.«
Nico Lippert, Vorstand VB Select

»Wir sind bundesweit mittlerweile über 140 Partner im Beraternetzwerk VB Select. In vielen Gesprächen mit Interessenten aus Banken und Sparkassen zeigt sich, dass die Kombination aus einem professionellen Haftungsdach und unserem Beraternetzwerk der ideale Einstieg in die Selbstständigkeit ist. Diese Synergien gilt es weiter auszubauen.«
Marcel Arndt, Vorstand VB Select

Kontakt

VB Select AG
Löhrstraße 2
04105 Leipzig
kontakt@vb-select.de
Telefon: (0341) 30 34 50-0

Flossbach von Storch

INVESTMENTFONDS

www.flossbachvonstorch.de

Kapital oder Kauf-kraft?

Das ist doch die K-Frage!

Wenn man heute 5.000 EUR auf das Sparbuch oder Festgeldkonto einzahlt, dann steht dieser Betrag in der Regel auch nach 5, 10 oder 20 Jahren noch zur Verfügung. Das Kapital bleibt auf den ersten Blick erhalten. Aber der zweite Blick lohnt sich: Denn was passiert mit der Kaufkraft? Was kann man sich damit noch leisten? Bei Nullzinsen und nach Abzug der Inflation?

Sprechen Sie Ihre Kunden zur K-Frage an. Zeigen Sie ihnen mögliche Alternativen zum Kaufkrafterhalt, wie z.B. Fonds der DWS. Alle Infos zur K-Frage bei der Geldanlage finden Sie hier: go.dws.de/k-frage

DWS

Investitionen unterliegen Risiken.

Wichtige Hinweise: DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die vollständigen Angaben zu den Fonds einschließlich der Risiken sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt in der geltenden Fassung zu entnehmen. Diese sowie die jeweiligen „Wesentlichen Anlegerinformationen" stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente der Fonds dar. Anleger können diese Dokumente sowie Kopien der Satzungen des Verwaltungsreglements und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte in deutscher Sprache bei ihrem Berater, bei der DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11–17, D 60329 Frankfurt am Main und, sofern es sich um luxemburgische Fonds handelt, bei der Deutsche Asset Management S.A., 2, Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxemburg erhalten sowie elektronisch unter www.dws.de herunterladen. DWS International GmbH, Stand: 20.08.2021. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der DWS International GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar.