

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Mai 2022

DAS SPEZIALISTENTEAM DER NETFONDS GRUPPE

Qualifiziert. Ganzheitlich. Serviceorientiert.

ESG-Regularien

So schneidet eine nachhaltige Strategie im Praxistest ab

Honorargebühren

So finden Sie Ihr passendes Preismodell

Betriebliche

Versorgungssysteme

So beraten Sie erfolgreich zu bVS

Netfonds Gruppe



WIR LEBEN BERATUNG

Macht Upgrading. Und Upselling.

Jetzt einsteigen in den Wachstumsmarkt bKV: Bieten Sie Ihren Firmenkunden mit der betrieblichen Krankenversicherung der Barmenia eine sinnvolle Zusatzleistung zur Verbesserung der Mitarbeitergesundheit – und sichern Sie sich attraktives Neu- und Zusatzgeschäft.

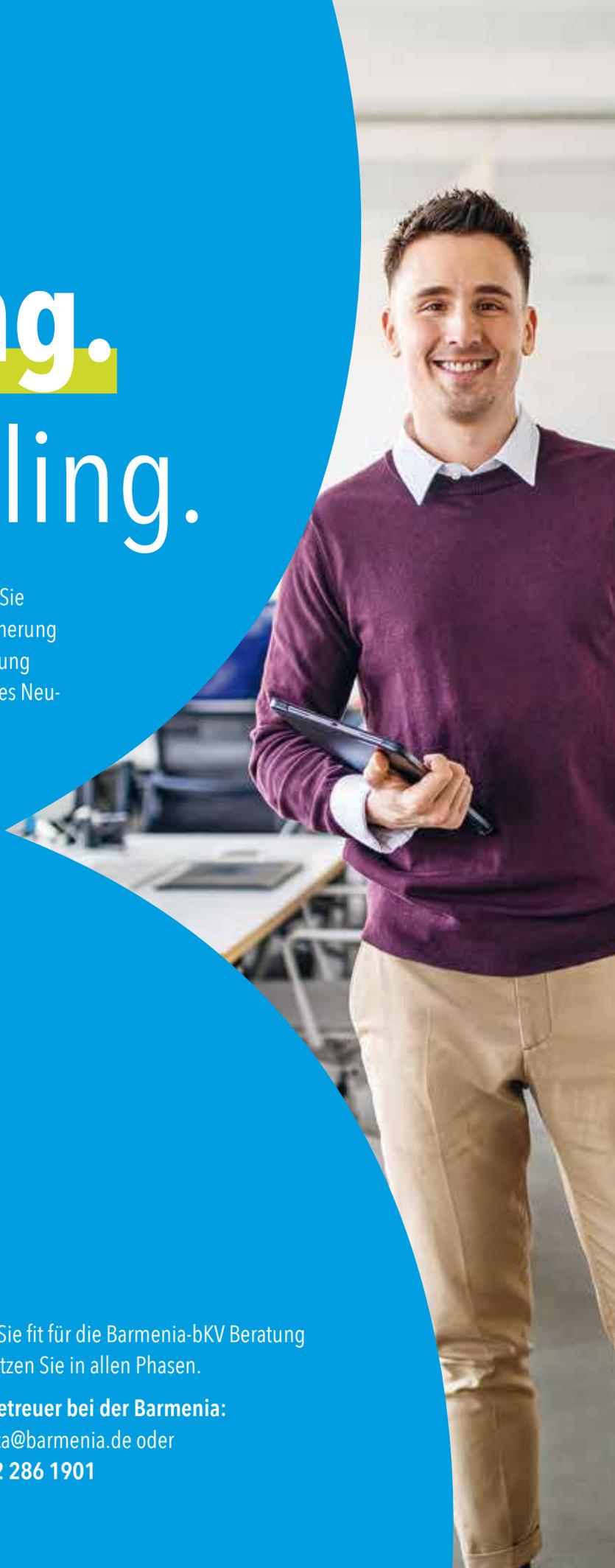
Macht Sinn. Und Win.



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

Wir machen Sie fit für die Barmenia-bKV Beratung und unterstützen Sie in allen Phasen.

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



»Sie alle haben uns stolz und dankbar gemacht«

Werte Leser:innen,

Sie halten die bislang umfangreichste einBlick aller Zeiten in der Hand. Auf 172 Seiten lernen Sie uns und relevante Marktthemen kennen. Die Texte sind zu einem Großteil von unseren Mitarbeiter:innen geschrieben, die auch teilweise als Expert:innen für Sie agieren. Was das bedeutet und wie Sie davon profitieren können, erfahren Sie in unserem Titelthema. Und weil die Technik immer relevanter wird, widmen wir fünfmal künftig eine eigene Rubrik. Wir sind auf einem sehr guten Weg und freuen uns wahn-sinnig auf die kommenden Entwicklungsschritte.

Bitte wundern Sie sich nicht, wenn Sie in Interviews mit Netfonds-Kolleg:innen das Du als Ansprache finden. Das gehört seit jeher zu unserer Unternehmenskultur – und das ist gut so. Außerdem gendern wir nun systematisch – wie in der Anrede zu diesem Editorial erkenntlich, trennt nur noch ein Doppelpunkt die gemeinsame Ansprache. Auch das ist gut so.

Sie alle haben uns übrigens stolz und dankbar gemacht. Das letzte Jahr war sehr herausfordernd – aber auch erfolgreich. Unser Bruttoumsatz ist um mehr als 30 Prozent auf 192 Millionen Euro gestiegen. Das verwaltete Volumen konnte um mehr als 25 Prozent auf 21,5 Milliarden Euro gesteigert werden und das Ergebnis vor Steuern lag bei 9,5 Millionen Euro. Übrigens generieren wir rund 65 Prozent unserer Erträge aus wiederkehrenden Erträgen. Das sind richtig starke Zahlen – und eine gute Basis für die Zukunft! Danke auch, dass Sie uns zum elften Mal in Folge mit dem Prädikat „Herausragend“ beim FONDS professionell Award ausgezeichnet haben. Wir wissen das Vertrauen ehrlich zu schätzen!

Vor uns liegen herausfordernde Zeiten, die menschlich, strategisch und professionell bewertet werden müssen. Ich wünsche uns allen das richtige Händchen und hoffe auf Vernunft und eine baldige Entspannung der Lage.



Mr. Steinmeyer

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 Schwantke

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: Jörg Behler (jb),
Friederike Bremer (fb), Alexander Brix (ab), Oliver
Bruns (ob), Tobias Czerlinksi (tc), Franziska
Doblies (fdo), Heiko Fassel (hf), Margret Fink
(mf), Michael Gaubatz (mg), Harald Gesellen-
setter (hg), Laura Gesellensetter (lg), Christian
Hammer (cha), Janna Hansen (jha), Iris Heising
(ih), Folker Hellmeyer (fh), Andreas Hoffbauer
(ah), Kersten Andreas Heyn (kh), Susanne Hoyer
(sh), Oliver Kieper (ok), Sarah Lemke (sl), Thomas
Matthis (tm), Ulrich Lück (ul), Peer Reichelt
(pr), Mirko Schmidner (msch), Ann-Christine
Schuster (acs), Alexander Schwarz (as), Guido
Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Christian
Trenkmann (ct), Torsten Vetter (tv), Aud Wiese
(aw), Eric Wiese (ew), Julian-André Winter (jaw),
Antje Zechner (az)

Externe Autoren dieser Ausgabe:
Andreas Maage

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

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

Fotografien: Carolin Thiersch, iStock: D3 Damon
(S. 26), Dilok Klaisataporn (S. 27, 58), Chris
Sadowski (S. 32), Beyond Images (S. 35), Narvikk
(S. 38), Jaco Blund (S. 40), Sesame (S. 46),
ConceptCafe (S. 50), Viktoriia Hnatiuk (S. 52),
da-kuk (S. 56), Filadendron (S. 62), Kali 9 (S. 64),
m-imagephotography (S. 66), Shironosov (S. 68),
Ismagilov (S. 70), Lan Zhang (S. 83), Jotily (S. 86),
Tanja Cammerlander (S. 87), Enjoynz (S. 92),
Dirkr (S. 107), Acilo (S.112), Ljupco (S. 116),
Ivan Traimak (S. 120), PeopleImages (S. 121),
Light Field Studios (S. 121), Lana Stock (S. 121),
Igor Alecsander (S. 122), Johnny Greig (S. 124),
Mihailo Milovanovic (S. 145), Mystock images
(S. 149), Shutterstock: Stockpexel (S. 39), Getty
Images: Skynesher (S. 126)

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

Vermarktung und Vertrieb: Silvan Nikuradse,
Olaf Schürmann

Erscheinungsweise:
einBlick, Hauptausgabe 1x 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 über-
nehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler
bleiben vorbehalten.

Copyright: Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck,
Aufnahme in Onlinedienste und Internet sowie
Vervielfältigung aller Art nur nach vorheriger
Zustimmung.



Der Netfonds-Spezialisten-Service

Top-Expertise

So präsentieren sich acht ausgewiesene Expert:innen mit ihren Dienstleistungen für Netfonds-Partner:innen. **Seite 14**



Full Service Flottenservice

Joachim Prämaßing, EUROASSEKURANZ, erläutert den Flottenservice 25+. **Seite 138**



Grüne Kernenergie

Wie funktioniert die Taxonomie-Verordnung der Europäischen Union? **Seite 38**



Honorargebühren

Setzen Sie mithilfe von Netfunds Inkasso-Funktionalitäten für unterschiedliche Arten von Entgelten ein individuell passendes Preismodell für sich und Ihre Kund:innen um. **Seite 46**

Immobilienanleihe

So investiert NSI in das Immobilienportfolio des NSI Immobilien Deutschland 3. **Seite 114**



Maklerporträt Nils Jordt

Ein junger Makler baut seinen Bestand zielführend auf. **Seite 164**

Editorial & Impressum	3	Investment		Versicherungen	
Dashboard		Newsuzzle	40	Newsuzzle	116
Tops und Flops	6	Abwicklungsservice Transaktionskostenlogik für migrierte AAB-Depots	42	Von der Unabhängigkeit von Makler:innen Kommentar	118
Meldungen	7	Neues Portal für Festgeldanlagen Interview mit Dominik Wintermantel, FB Honoraranlagen GmbH	43	CareFlex Chemie Zwischenstand	120
Große Zahlen	8	Umparken im Kopf Rundum-sorglos-Paket für Berater:innen	44	Aktive Bestandskampagnen Unterschätztes Vertriebspotenzial	122
Kontakt Unsere Ansprechpartner:innen	10	Honorargebühren Zahlen, Fakten und Lösungen für Netfonds-Partner:innen	46	Beratungsansatz Basisrente	124
Titelstory		Lombardkredite im Wealth Management Depots mit Hebelwirkung	50	Betriebliche Versorgung boomt Besuch beim Netfonds bVS-Team	128
Einleitung Wir sind die Möglichmacher:innen	14	Zertifikate Einfache Logik statt Raketwissenschaft	52	bAV-Symposium 2022	132
Der Spezialist für den Immobilienkauf Jörg Behler	16	Future Fundstars 2022	54	bKV PremiumService	134
Der Krankenversicherungs-Experte Harald Gesellensetter	17	Mehr als 2 Milliarden Euro AuM Hamburger Vermögen auf Erfolgskurs	56	GKV-Heroes Coming soon!	137
Der Spezialist für Beteiligungen und AIF Ulrich Lück	18	Für jeden Wunsch das richtige Portfolio Ergebnisse der VV-Strategien	58	Full Service Kfz-Flottenservice Joachim Prämaßing im Interview	138
Der Spezialist für Wirtschaft, Politik und Märkte Folker Hellmeyer	19	easyfolio-Strategien Krisensicher dank globaler Streuung	61	Thinksurance neu kennenlernen Digitales Gewerbecenter optimiert	142
Der Spezialist für Informationssicherheit Thomas Matthis	20	Unternehmensnachfolge	62	Ride free, ride safe!	146
Der Zertifikatespezialist Torsten Vetter	21	Generationenberatung Patchworkfamilien beraten	64	Netfonds	
Die Spezialist:innen für betriebliche Versorgungssysteme Antje Zechner und Alexander Brix	22	Clever vererben & schenken Was myLife Invest Generation leistet	66	Newsuzzle	152
		Staatliche Förderungen bei der DWS Informationen und Praxistipps	68	Wir sind für Sie da!	154
finfire		Ihr digitaler Weg zur DWS softfair-Investmentmodul optimiert	70	Kommen Sie zu uns an Bord! Bewerbungen bei Netfonds	156
Newsuzzle	24	Top-Fonds 2022		Junge Unternehmenstalente fördern	157
Formulare Digitale Depoteröffnung	28	Empfehlungen Netfonds-Top-Fonds-Partner präsentieren ihre Fonds	71	VIP-Events Nord und Süd Rückblick auf Events aus der Versicherungswelt	158
Interaktionen Textvorlagen und Textbausteine	29	Sachwerte		Investment-Events 2022 Vorschau auf Events aus der Investmentwelt	159
Vertragsmanagement Neue Darstellung von Versicherungsverträgen	30	Newsuzzle	106	Wir stellen uns vor	
Aktion Partnerwerbung 1.000 Euro für eine erfolgreiche Anbindung	31	Solarenergie mit Synergie	108	Wir leben Beratung	160
Nachhaltigkeit		Umstrukturierung der NSI GmbH	111	Netfonds in Zahlen	161
Newsuzzle	32	Klimaneutraler Gebäudebestand Neue rechtliche Vorgaben	112	11 Gründe für eine Partnerschaft	162
„ESG ist Auslegungssache“ Harry Odenthal, STAREN ÖkoStars, im Interview	34	NSI Immobilien Deutschland 3 So wird das Immobilienportfolio erweitert	114	Makler im Porträt Nils Jordt, Jordt Versicherungs- und Finanzmakler UG	164
Grüne Kernenergie? So funktioniert die ESG-Taxonomie der EU	38			NFS-Partnerin im Interview Inga Krzeczowska, KI SmartWealth GmbH	166
				NFS-Partner im Interview André Kersch, Home of Finance	168
				Netfonds Mobility Exklusive Kfz-Angebote für Netfonds-Partner:innen	170

↑ TOPS UND ↓ FLOPS



Investment

↑ Edelmetalle

Die Rohstoffmärkte, insbesondere Edelmetalle und Edelmetallproduzenten, waren in den vergangenen Monaten gefragt. Zunächst in Erwartung einer steigenden weltweiten Nachfrage und eines weltwirtschaftlichen Aufschwungs. Die Nachfrage nach Edelmetallen wurde dann zusätzlich durch steigenden Inflationsdruck und Unsicherheit über den Fortgang der Ukraine-Krise erhöht.

↓ Emerging Markets

An dieser Stelle ist insbesondere China zu nennen. Hier hielten sich die Anleger aufgrund von Sorgen im chinesischen Immobiliensektor genauso zurück wie aus Angst vor staatlichen Eingriffen in den privatwirtschaftlichen Sektor.



Sachwerte

↑ Geschlossene Immobilienfonds

Ungeachtet der Preisentwicklung und des damit einhergehenden negativen Einflusses auf Renditeerwartungen ist „Betongold“ in Form von Immobilienfonds weiterhin mit großem Abstand die gefragteste Assetklasse im Bereich der alternativen Investmentfonds.

↓ Lichtmieten

Sogenannte Lichtmieten scheinen bei einigen Vertrieben außerhalb unseres Beraternetzwerks sinnvolle Ertragsbausteine zu sein. Durch fehlende aufsichtsrechtliche Kontrollen konnten Managementfehler und wohl auch Bilanzmanipulationen nur zu spät erkannt werden. Dieses Nischenangebot ist durch Insolvenz nun in der Bedeutungslosigkeit verschwunden.



Versicherungen

↑ Betriebliche Krankenversicherung

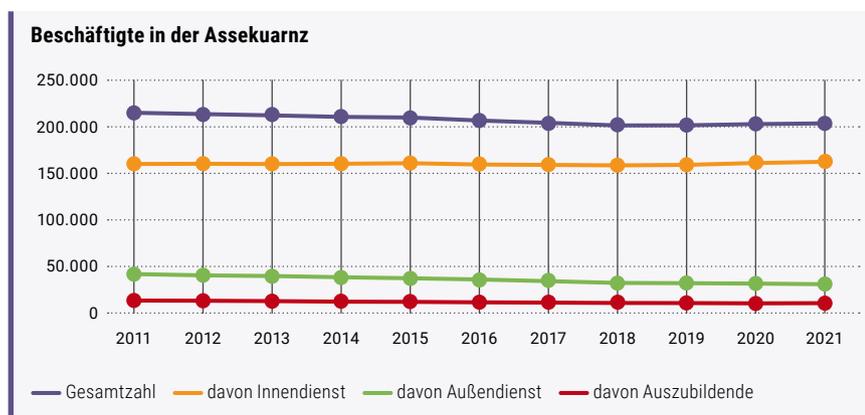
Die bKV ist weiter auf der Überholspur. Die Hälfte der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) plant den zeitnahen Abschluss der immer beliebter werdenden bKV als kostengünstiges und leicht zu verwaltendes Mitarbeiterbindungsinstrument.

↓ Gesetzliche Krankenversicherung

Die GKV muss weiter aus dem Staatshaushalt gestützt werden. Höhere Beiträge sind auch angekündigt. Und das, obwohl die geburtenstarken Jahrgänge noch arbeiten. Die großen Probleme stehen noch bevor. Fazit: Wer kann, sollte eine private Krankenversicherung in Erwägung ziehen.

KLASSISCHER AUSSENDIENST SCHRUMPF

Anscheinend führt die Digitalisierung zu einem Rückgang im Außendienst des Versicherungsvertriebs. Laut aktuellen Zahlen des Arbeitgeberverbands der Versicherungsunternehmen in Deutschland (AGV) stieg zwar die **Zahl der Beschäftigten** bei den Versicherern im vergangenen Jahr **auf 204.100** (plus 0,4 Prozent). Während auch die Innendienst- und die Azubi-Zahlen zulegen, fiel hingegen die **Anzahl der Außendienstler:innen** zum zehnten Mal in Folge. Dort sind noch **30.900 Mitarbeitende** (minus 2,2 Prozent) beschäftigt.



»Die Versorgung der Partnerin/des Partners gestaltet sich besonders schwierig, wenn die Patchwork-Eltern nicht verheiratet sind, zumal dann die Erbquoten der Kinder erhöht sind, korrespondierend dadurch auch höhere Pflichtteilsforderungen im Raum stehen.«



Andreas Maage, Beratungsspezialist, unter anderem für Vermögensstrukturierung und Gestaltung von Familienvermögen. Mehr dazu im Fachbeitrag zur Generationenberatung auf **Seite 64**.

NETFONDS-PARTNER:INNEN IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen stets mehrere Partner:innen der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS direkt zu Wort. In dieser Ausgabe haben wir folgende Makler- beziehungsweise Unternehmensporträts gestaltet: das Maklerporträt von Nils Jordt aus Glücksburg auf **Seite 164**; das NFS-Partnerinnen-Interview mit Inga Krzeczowska, Gründerin der KI SmartWealth GmbH in Düsseldorf, auf **Seite 166**; und das NFS-Partner-Interview mit André Kersch, Home of Finance aus Kiel, auf **Seite 168**.



Nils
Jordt



Inga
Krzeczowska



André
Kersch

TRANSPARENZ TOP, KUNDENINFOS WENIGER

Die Transparenz der Lebensversicherungen wird immer besser. Laut einer Analyse von Policen Direkt erfüllen nun 70 von 74 untersuchten Lebensversicherern die geltenden gesetzlichen Mindestanforderungen vollständig. 56 Gesellschaften genügen zudem den BaFin-Anforderungen zu den Bewertungsreserven. Bemängelt wird aber der Standard bei den notwendigen und zusätzlichen Kundeninformationen. Hier hat selbst Branchenprimus Allianz noch Nachholbedarf. Detaillierte Ergebnisse unter: policendirekt.de/ratgeber/standmitteilungen



WUSSTEN SIE SCHON ...

... dass Sie **1.000 Euro Prämie** erhalten, wenn über Ihre Empfehlung ein:e neue:r Partner:in an das NFS-Haftungsdach angebunden werden kann? Mehr zu unserer Aktion **Partner:innen werben Partner:innen** auf **Seite 31**.

... dass Netfonds-Partner:innen im Durchschnitt über alle Kundensegmente insgesamt **0,0905 Prozent an Servicegebühren** vereinnahmen? Mit einer Vermögensverwaltungslösung verdienen unsere Partner:innen hingegen **1,12 Prozent**. Mehr dazu im Artikel über Honorargebühren auf **Seite 46**.

... dass Sie mit dem **Kfz-Flottenservice »25+«** auch größere Flotten unkompliziert absichern können? Das fertige Angebot beinhaltet eine attraktive Versicherungsprämie, ein **maßgeschneidertes Konzept** für den Fuhrpark und eine professionelle Risikoanalyse. Mehr dazu im Interview mit Joachim Prämaßing, Mitglied der Geschäftsführung der EUROASSEKURANZ, auf **Seite 138**.

NEUER TRIKOTSPONSOR AUS DER ASSEKURANZ

Die HanseMercur wird neuer Trikotpartner des Hamburger Sportvereins (HSV). Das Unternehmen löst zum 1. Juli 2022 Orthomol ab und wird mit seinem Logo die Brust der Fußballprofis aus der Hansestadt bis 2025 schmücken. Die Vereinbarung zwischen dem HSV und der HanseMercur gilt bis 2025 und ist ligaunabhängig, gilt also auch bei Auf- oder Abstieg des derzeitigen Zweitligisten.



⌚ HSV-Sportchef **Jonas Boldt**, HanseMercur-Vorstand **Eric Bussert**, HSV-Vorstand **Thomas Wüstefeld** und HSV-Maskottchen **Dino** (von links) im neuen Trikot

DAS WAR DAS JAHR 2021

Geldanlagen im Vergleich

Hätten Sie 10.000 Euro allein in einem/einer der folgenden Indizes oder Anlageklassen investiert, wäre dies Ihre Rendite gewesen:



»Das ESG-Siegel ist kein alleiniges Qualitätssiegel für ein Produkt.«

Harry Odenthal, Fondsmanager des STAREN ÖkoStars. Mehr dazu im Fachbeitrag zur ESG-Problematik bei Investmentfonds auf **Seite 34**.

GROÙE 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.

Durch die OCR-Weiterentwicklung werden bereits

55 %

aller eingehenden Dokumente im Versicherungsbereich dunkel verarbeitet. Tendenz steigend.

Die DWS-Riester-Depots haben ein Gesamtvolumen von

1.018.895.599,74 €.

Traditioneller Termin für den Mai ist die Zulagenverbuchung in den Riester-Verträgen der DWS für das abgelaufene Kalenderjahr. Eine Prüfung und gegebenenfalls Anpassungen sollten somit unbedingt erfolgen.

(Stand: 24. Februar 2022)

Von 1. Januar 2021 bis 1. Januar 2022 konnten wir

32.242

Depots hinzugewinnen.

Die Summe der Nettomittelzuflüsse (Summe kapitalverändernde Transaktionen) vom 31. Dezember 2020 bis 31. Dezember 2021 beläuft sich auf

1.419.284.071,16 €.

417

Tied Agents sind NFS-Partner:innen mit insgesamt 603 beratenden Personen. (Stand: 31. Dezember 2021)

Mit Stand 1. Januar 2022 verwalten wir bei der HHVM Vermögensverwaltung ein Volumen von

2.001.640.902,68 €

in 297 Strategien.

Mittels Echtzeitverfahren im BiPRO-Verfahren oder per Anbindung der Maklerportale ist der Dokumentenaustausch mit **81 Versicherungsgesellschaften** umgesetzt.

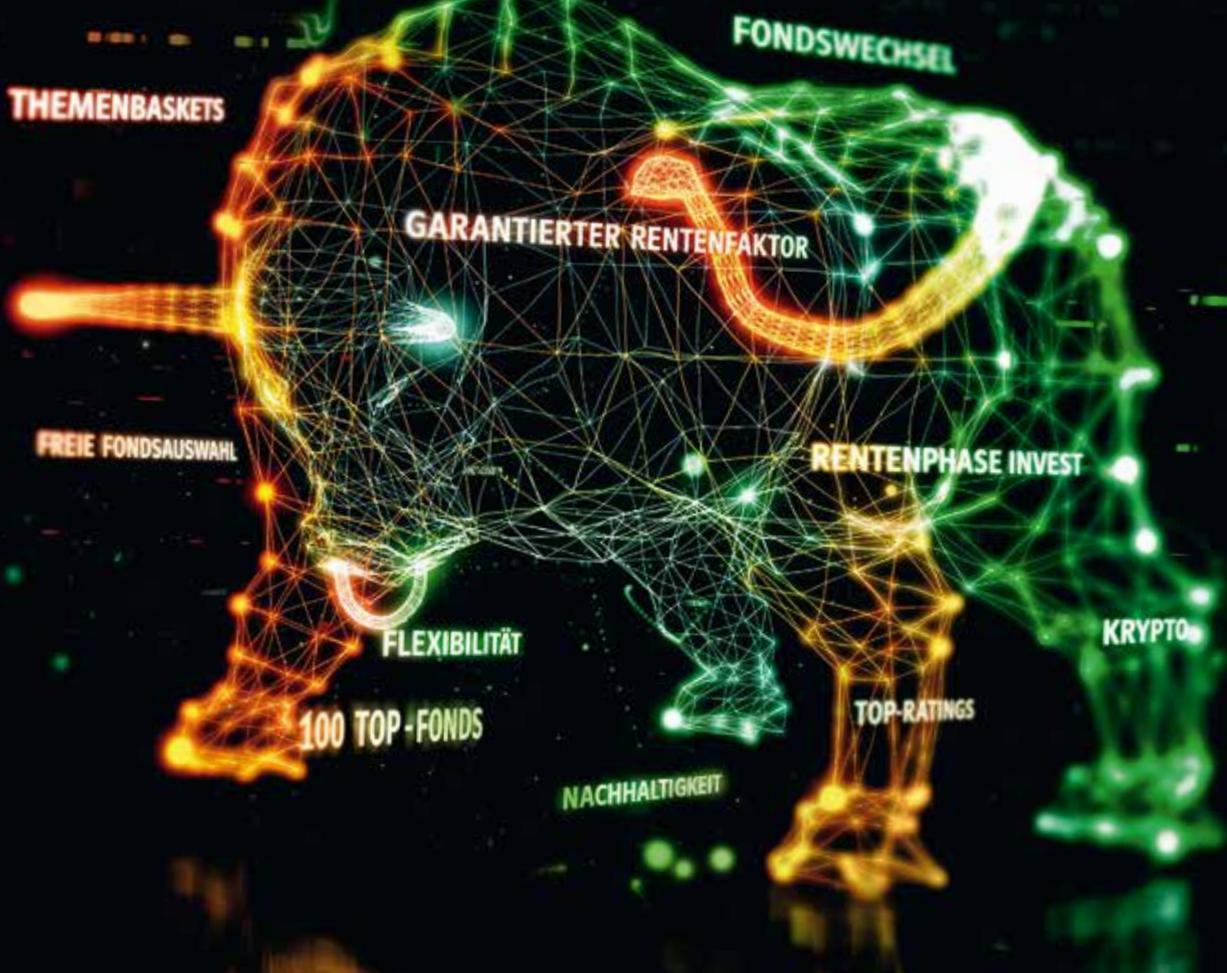


Die Netfonds Gruppe steigerte im Zeitraum von Q3/2021 bis Q4/2021 den Investmentbestand (ex. Fondsadvisory) von

14,56 Milliarden Euro auf **15,52** Milliarden Euro.

83

Fondsmandate mit einem Volumen von 6,3 Mrd. Euro (31.12.2021) werden von unseren Partnern über unser Haftungsdach administriert. Im Schnitt gewinnen wir mehr als ein neues Mandat pro Monat.



WWK Premium FondsRente 2.0

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE. FLEXIBEL. CHANCENREICH. BULLENSTARK.

- 100 Top-Fonds: kostenoptimiert, innovativ, qualitätsgeprüft
- Vielfältiges Anlageuniversum: ETFs, Indexfonds, Nachhaltigkeit, Edelmetalle u. v. m.
- Freie Fondsauswahl in Anspar- und Rentenphase
- Attraktiver garantierter Rentenfaktor
- Flexibilität: Beitragsänderungen sowie Zuzahlungen und Entnahmen jederzeit möglich

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter www.wwk.de/BIB.

WWK
Eine starke Gemeinschaft

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 Ansprechpartner:innen der Netfonds Gruppe

INVESTMENT

Abwicklungsservice

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

abwicklungsservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-230

Ihre Ansprechpartner:innen:

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

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

Telefon: (0 40) 82 22 67-470

Ihre Ansprechpartner:innen:

Jonas Wilken, Baran Kaya, Daniel Fricke, Friederike Bremer, Dieter Oetter, Alexander Schwarz, Erik Schmidt, Thomas Fischer

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

Telefon: (0 40) 82 22 67-250

Ihre Ansprechpartner:

Guido Steffens, Jan Kaiser

easyfolio

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

info@easyfolio.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-276

Ihre Ansprechpartner:

Julian-André Winter, Tobias Czerlinski

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

Telefon: (0 40) 82 22 67-240

Ihre Ansprechpartner:innen:

Alexander Schwarz, Baran Kaya, Daniel Fricke, Marianna Larin, Jonas Wilken, Thomas Fischer

Investmentfonds Produktmanagement

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

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

Ihr Ansprechpartner:
 Christian Trenkmann

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 Depotöffnung
- ⊕ Portfoliomanagement: Fragen rund um Anlageempfehlungen, Orderabwicklung

partnerbetreuung@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-276

vvabwicklung@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-275

Abwicklungsservice
vvteam@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-285

Portfoliomanagement
vvadvisory@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-285

Anlageempfehlungen

Ihre Ansprechpartner:innen:

Eric Wiese, Christoph Botermann, Elena Wulf, Meike Beckmann, Tobias Czerlinski, Sandra Hoffmann, Kristine Froh, Abbas Taha, Arthur Ruf, Fabian Will, Felix Kragh, Frank Weckmann, Niklas Hildebrand, Niklas Runge, Sven Ruf, Svenja Hensel, Erik Jenß, Jessica Pieper, Ewa Konsek

Zertifikate

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

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

Ihr Ansprechpartner:
 Torsten Vetter

SACHWERTE

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
Telefon: (0 40) 82 22 67-420

Ihr Ansprechpartner:
 Michael Gaubatz

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 Abwicklungsstatus

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

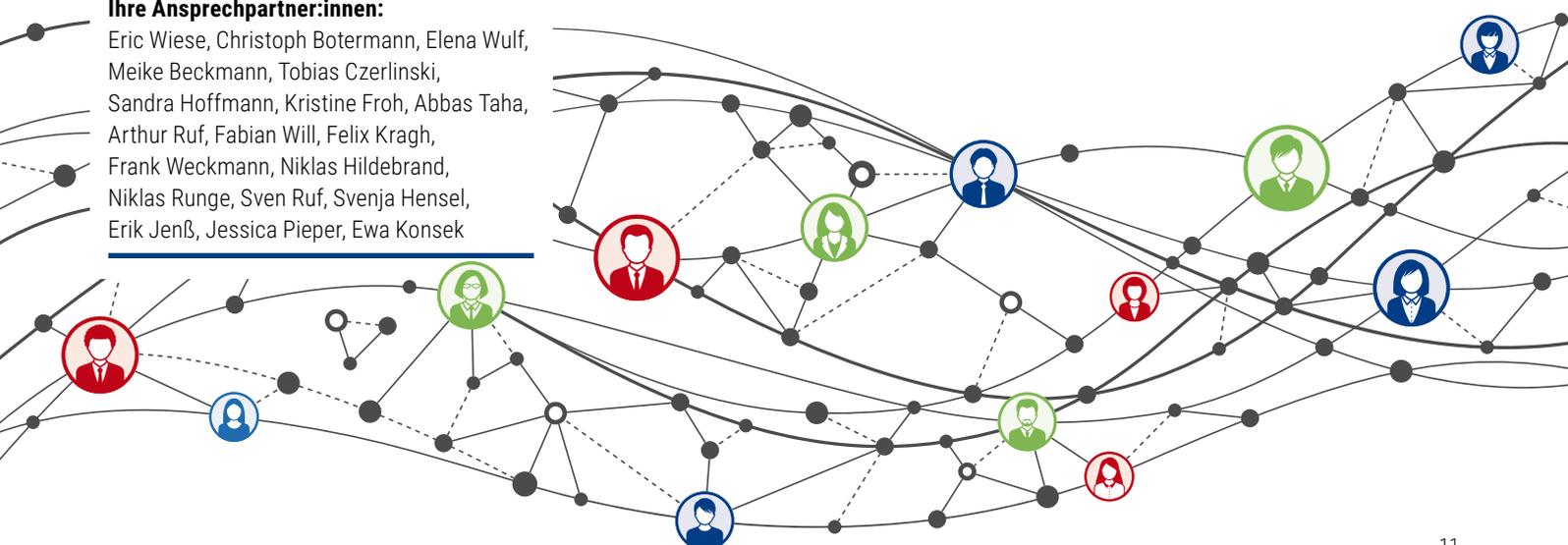
Ihre Ansprechpartner:
 Mirko Schmidtner, Ulrich Lück,
 Niklas Nibbe, Frank Greve

Direktimmobilien

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

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

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



VERSICHERUNGEN

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

Telefon: (0 40) 82 22 67-484

Ihre Ansprechpartnerin:

Elsa Dömeland

Beratungstechnologie

- finfire
- fundware
- Technische Fragen zu Vertriebstools

beratungstechnologie@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-463

Ihr Ansprechpartner:

Gunnar Seidler

Bestandsübertragungen

- Sammelübertragungen
- Support Einzelübertragungen

bue@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-455

Ihre Ansprechpartner:innen:

Daniel Brooks

Geschäftsentwicklung/ Gesellschaftskommunikation

- Produktentwicklung
- Vertriebsstrategien und Konzepte

versicherer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-492

Ihre Ansprechpartner:

LV – Olaf Schürmann,

KV – Harald Gesellensetter,

Sach – Kersten Heyn

Key Account Banken

- Anbindung von Neupartner:innen
- Vertriebliche Betreuung/Consulting

bankenservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-454

Ihre Ansprechpartner:

Matthias Müller, Alexander Brix,

Henning Nastraha, Sascha Wiese

Key Account Maklerpool

- Anbindung von Neupartner:innen
- Vertriebliche Betreuung/Consulting

maklerservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-450

Ihre Ansprechpartner:

Ulf Rickmers, Georg Fleischmann

Krankenversicherung/bKV

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zur KV

kvanfrage@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-449

Ihre Ansprechpartnerin:

Jasmin Schürmann

Lebensversicherung/BU & bAV

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zur LV

lvanfrage@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-448

Ihre Ansprechpartner:innen:

Benjamin Berg, Susanne Hoyer,

Antje Zechner (bAV)

Sachversicherung Gewerbe

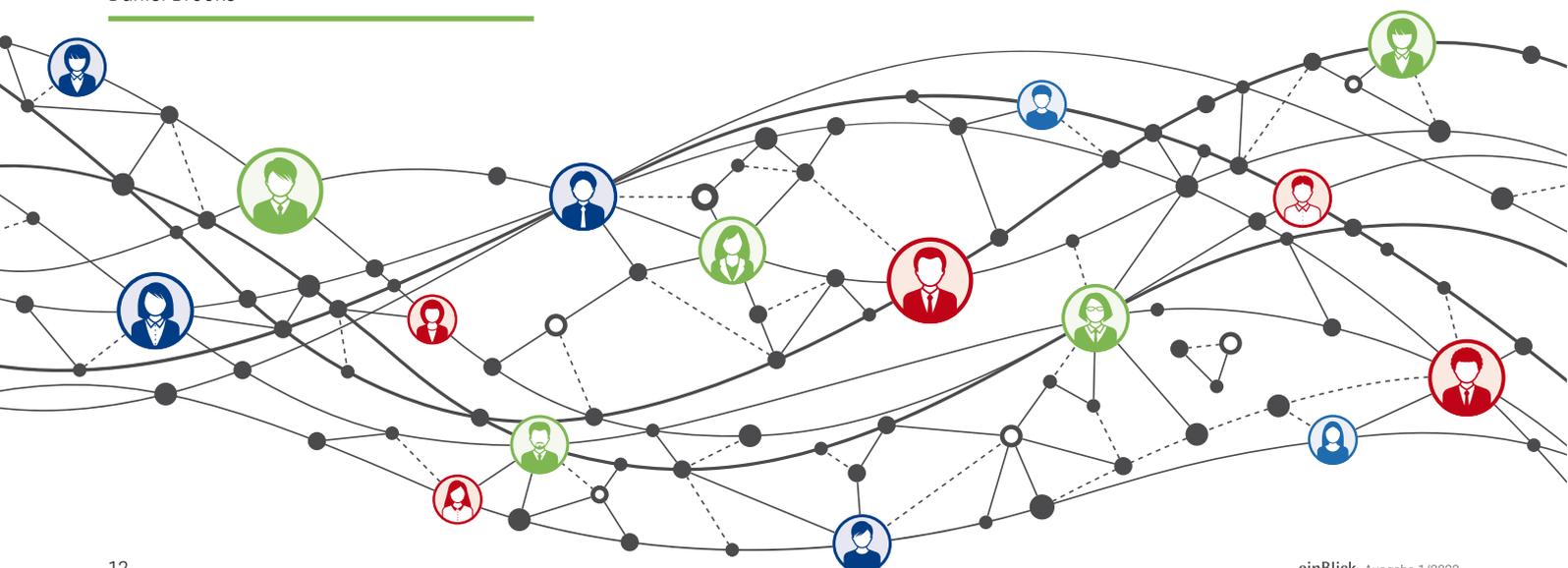
- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zu Sach-Gewerbe

sachanfrage@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-421

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Hoffbauer



ZENTRALBEREICH

Sachversicherung privat

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

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

Ihre Ansprechpartner:

Andreas Hoffbauer, Michael Gaubatz

Vertragsmanagement

- Daten
- Dokumente

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

Ihr Ansprechpartner:

Daniel Feyler

Zahlungsmanagement

- Abrechnungen

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

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Aileen Schulz, Jana Dauter,
 Hanna Derboben

Administration der Vermittler- Stammdaten §34f-Partner

- Erstellung eines Zugangs für neue Mitarbeiter:innen
- Sichtrechte bestehender Mitarbeiter:innen sollen angepasst werden
- Änderung der Stammdaten

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

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Anna Langer, Isabell Drossel,
 Stefanie Kasper

Administration von NFS Tied Agents

- Erstellung eines Zugangs für neue Mitarbeiter:innen
- Sichtrechte bestehender Mitarbeiter:innen sollen angepasst werden
- Stammdatenänderung
- Creditpoints & Taping
- Stichproben
- Erstinformation
- Freigabe für Werbung
- Änderung Kontaktdaten

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

Ihre Ansprechpartner:innen:

Ole Thies, Joachim Wehnsen, Britta Wolter,
 Olaf Muhl, Melanie Rohde, Nathalie Synold,
 Marco Anders

Empfehlungen/Interessent:innen/ Neupartner:innen/Synergieeffekte

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

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

Ihre Ansprechpartner:

Martin Steinmeyer, Jonas Wilken, Baran Kaya, Alexander Schwarz, Dieter Oetter

Mobility

- Fahrzeugleasing-Angebote

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

Ihre Ansprechpartnerin:

Sabine Beusch

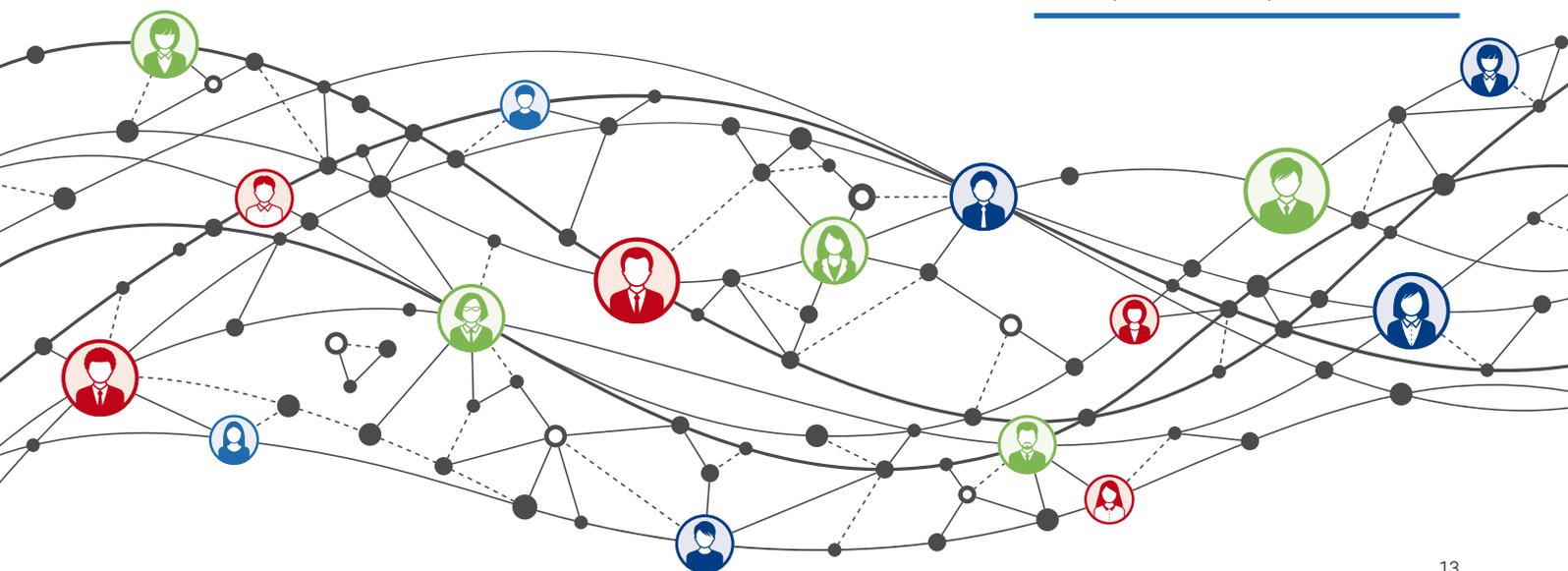
Provisionsabrechnungen

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

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

Ihre Ansprechpartner:

Bodo Müller, Detlef Krätschmann-
 Trinkaus, Sven Friedrichs, Andreas Schween





WIR SIND MÖGLICHMACHER:INNEN

So unterstützen unsere Top-Expert:innen die Netfonds-Partner:innen

Die Netfonds Gruppe verfolgt den Ansatz einer 360-Grad-Plattform. Das ist nicht nur technisch, sondern vor allem inhaltlich zu verstehen. Wir möchten uns gemeinsam in die Lage versetzen, Kund:innen qualifiziert und ganzheitlich bedienen zu können. Einfallstore für Dritte, also für andere Beratergruppen, wollen wir dabei bestmöglich schließen. Damit das nachhaltig funktioniert, beschäftigen wir viele herausragende Expert:innen, die wir Ihnen im Rahmen dieser einBlick-Titelstory näher vorstellen. Probieren Sie uns gern aus! Expertenwissen ist begehrt – davon können die Kolleg:innen täglich berichten, wenn sie im Austausch mit Ihnen stehen. Wir haben keine Stoppuhr, die den Aufwand erfasst. Wir sehen diese Leistung als wichtigen Baustein einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Darunter verstehen wir auch, dass wir an dem gemeinsamen Engagement auch partizipieren – und das klappt super! Unsere Produktexpert:innen sorgen unter anderem dafür, dass wir Produkte prüfen, selektieren und freigeben. Besondere Relevanz hat diese Dienstleistung im AIF- und Wertpapierbereich (Aktien, Zertifikate, Anleihen). Die Produktfreigaben sind hier teilweise rechtlich bedingt – vor allem ist es jedoch auch ein Qualitätsmerkmal. Nur durch die Expert:innen ist es möglich, ein breites und qualitativ hochwertiges Produktangebot zu liefern. Kennen Sie die Webinare und die

Ansprechpartner:innen im Bereich der Nachfolgeplanung? Guido Steffens und sein Team veranstalten regelmäßig Webinare mit mehreren Hundert Teilnehmenden, verfügen über ein etabliertes Netzwerk an weiteren Spezialist:innen und kennen die Produktlösungen sowie deren richtige Anwendung. Speziell die rechtlichen Veränderungen beschäftigen uns regelmäßig. Unser Rechts- und Compliance-Team informiert regelmäßig

Expertenwissen ist ein wichtiger Baustein partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

zu Veränderungen, gibt Einschätzungen und liefert Vorlagen für ein sicheres sowie praxisnahes Arbeiten. Die Resonanz auf diese Unterstützung ist sehr groß, die Leistung wird geschätzt. Wir sind Möglichmacher:innen und gehen sogar mit Ihnen gemeinsam zu Ihren Kund:innen. Lesen Sie auf Seite 128 mehr zum Service, den Alexander Brix und Antje Zechner im Kontext der „betrieblichen Versorgungssysteme“ bieten. Kennen Sie unseren KV PremiumService bereits? Hier setzen wir schon bei der Bedarfserfassung an. Wir unterstützen mit einem Einheitsantrag und einer qualifizierten Vorprüfung und erreichen damit Top-Annahmequoten.

Harald Gesellensetter (siehe Seite 134) und sein Team helfen Ihnen hier gern weiter. Seit April 2022 ist Folker Hellmeyer Teil des Netfonds-Teams. Er hat sich als Chefvolkswirt über viele Jahre einen sehr guten Namen gemacht. Auch wir haben seine Expertise, seine Aussagekraft und seine eigene Art der Präsentation immer geschätzt. Erfahren Sie auf Seite 19 mehr darüber, wie wir alle von dieser Expertise und seiner medialen Präsenz künftig profitieren können. Diese Liste ist nicht abschließend und viele Kolleg:innen noch nicht erwähnt. Einige Expert:innen arbeiten im Hintergrund und sorgen für IT-Sicherheit und Datenschutz – auch das sind Themen mit hoher Relevanz, für die man zwingend Lösungen braucht. Wir schreiben diese Geschichte und unsere Investitionen in Expertise fort. 2022 planen wir das Expertentum auch im Baufinanzierungsbereich zu entwickeln und wollen dabei auch das Thema des eigenen Beraternetzwerks weiter in den Fokus rücken. Auf den folgenden Seiten stellen wir einige Kolleg:innen mit einem Steckbrief vor. Sie erfahren Hintergründe zu Motivation, Qualifikation und konkrete Beispiele, wie Sie unsere Expert:innen in Anspruch nehmen können. Nutzen Sie das Spezialwissen um Märkte, regulatorische, vertriebliche und administrative Besonderheiten. Dabei agieren wir unabhängig von Produktinteressen. [ms](#)

DER SPEZIALIST FÜR DEN IMMOBILIENEINKAUF

Jörg Behler ist Ihr versierter Ansprechpartner für das Thema Wohnimmobilien

Jörg Behler (60) lernte Bankkaufmann bei einer in Bochum ansässigen Bank und ist seit 1997 in der Immobilienbranche im Einkauf und Vertrieb von Wohnimmobilien tätig. Er hat in seiner langjährigen Tätigkeit im Immobilienvertrieb viel Erfahrung in der Wohnungsprivatisierung wie auch im Bereich des Globalverkaufs und des Portfoliomanagements gesammelt. Über die

»Was wir heute einkaufen, wird morgen nicht mehr teurer.«

Stationen AWD, Corestate und Postbank Immobilien kam er im Sommer 2018 zur NSI Netfonds Structured Investments GmbH nach Hamburg. Der Bürostandort liegt in seiner Heimatstadt Bochum. Bei AWD war Behler als Direktor Immobilien und Kapitalanlagen für den Einkauf und die Vermarktung von Immobilien zuständig. Bei Corestate hat er als Geschäftsführer die Sparten Objektein-



kauf und Vertriebsaufbau verantwortet. Dies bedeutete den Vertrieb einzelner Wohnungen über den Verkauf von Häusern bis hin zu großen Portfolios. In diesen Gesellschaften konnte Behler die Erfahrung im Vertrieb als auch in der Projektakquise gewinnen, die ihm beim Aufbau der NSI helfen.

In der heutigen Zeit eines knappen Immobilienangebots besteht die Herausforderung darin, ein neu auf den Markt kommendes Immobilienangebot als einer der Ersten offeriert zu bekommen. „Aufgrund meiner 25-jährigen Tätigkeit in der Immobilienbranche verfüge ich über ein großes Netzwerk an Immobilienmaklern und auch professionellen Immobilienanbietern und Bauträgern“, sagt der Immobilienexperte. Dies hat zur Folge, dass die NSI mit ihrem Einkaufsteam immer rund 30 Immobilien parallel in der Analyse und in der Bewertung hat. „Wir legen bereits bei Bewertung und Analyse fest, welche Immobilienprojekte in die Bestandshaltung bzw. in den Vertrieb der NSI gehen“, erläutert Behler. In den letzten vier Jahren konnte der Experte durch das Einkaufsvolumen hochwertige Partnerkontakte zu Notar:innen, Banken und Anbietern aufbauen, die das gesamte NSI-Team positiv in die Zukunft sehen lassen. [jb](#)

Service für Netfonds-Partner:innen

- ⊕ Objektakquise
- ⊕ Standortanalysen
- ⊕ Berechnung der Wirtschaftlichkeit von Projekten
- ⊕ Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen kalkulieren
- ⊕ Beschaffung von Finanzierungen und öffentlichen Fördermitteln
- ⊕ Akquise von Bankpartnern und Immobilienanbietern

Kontakt

Jörg Behler

Geschäftsführer NSI Netfonds
Structured Investments GmbH

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

DER KRANKENVERSICHERUNGS-EXPERTE

Harald Gesellensetter ist Ihr erfahrener Ansprechpartner für alle KV-Fragen

Bereits seit knapp 30 Jahren in der Sparte Krankenversicherung tätig, verfügt Harald Gesellensetter über Top-Expertise im KV-Vertrieb. Der gebürtige Bayer absolvierte bei der DKV seine Ausbildung zum Versicherungskaufmann und übernahm im Anschluss die Leitung einer eigenen Versicherungsagentur. Zwei Dekaden lang arbeitete Gesellensetter beim damals, mit jährlich über sechs Millionen MB, größten Makler für private Krankenversicherer, davon zehn Jahre als Leiter für den Bereich Krankenversicherung. Zur Netfonds Gruppe kam der KV-Experte im Februar 2019.

Als Ihr Spezialist für Krankenversicherungen – PKV, GKV und betriebliche Krankenversicherung (bKV) – betreut Gesellensetter heute die Partner:innen der Netfonds Gruppe in sämtlichen Fachfragen.

Als Mastermind hinter der Entwicklung des ersten Einheitsantrags in der PKV hat er bereits für viel Synergie und Zeitersparnis im Vertrieb gesorgt. „Unser Einheitsantrag hat für die Kund:innen die verständlichsten und kürzesten Gesundheitsfragen am Markt, und die Akzeptanz bei aktuell 20 Gesellschaften führt zur Fehlerminimierung beim Ausfüllen durch die Makler:innen“, so Gesellensetter. Die Makler:innen können sich ganz

auf die Beratung konzentrieren, denn der KV PremiumService der Netfonds Gruppe bereitet mithilfe der Covago Vertriebsservice das KV-Geschäft schrankfertig vor. Dieser innovative Service ist für Partner:innen der Netfonds Gruppe kostenlos. „Makler:innen müssen daher nicht in allen Bereichen Profis sein, weil sie mit uns die richtigen Profis im Hintergrund haben“, so der KV-Experte. Das Netfonds-Service- und -Unterstützungsangebot lässt keine Wünsche für Vermittler:innen offen, denn wir begleiten sie vom theoretischen Know-how-Aufbau bis hin zur praktischen

»Schrei net vor die Schläg!
– Übersetzung aus dem Bayerischen: Beschwerde dich nicht, wenn noch nichts passiert ist!«

Umsetzung. Zum Beispiel der neue bKV PremiumService. Die Netfonds wird hier umfangreiche Schulungen, Webinare und Veranstaltungen anbieten. „Wir nehmen Sie mit auf eine Reise durch die bKV-Tarifwelten der Gesellschaften, erläutern vertriebliche Ansätze, Ansprachemöglichkeiten und liefern praktisches Wissen zur arbeitsrechtlichen und steuerlichen Umsetzung in Unternehmen, und bei Bedarf übernehmen wir auch den Verkauf für Sie“, erklärt Gesellensetter. Mehr dazu auf Seite 134.

Den KV PremiumService erreichen Sie direkt unter kv-netfonds@covago-vertriebsservice.de, den bKV PremiumService unter bKV@netfonds.de. [hg/ol](#)



Kontakt

Harald Gesellensetter
Leiter Krankenversicherung
hgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-176

Service für Netfonds-Partner:innen

- ⊕ Risikoprüfung für PKV-Anträge
- ⊕ Fachliche Unterstützung bei allen Fragen rund um die Krankenversicherung
- ⊕ Antragsqualifizierung
- ⊕ Zeitersparnis
- ⊕ Kundenorientierter Verkauf



DER SPEZIALIST FÜR BETEILIGUNGEN UND AIF

Ulrich Lück ist Ihr erfahrener Ansprechpartner für Sachwerte und Beteiligungen in Form von AIF

Der Diplom-Kaufmann Ulrich Lück (45) kam vor zehn Jahren an Bord der Netfonds AG, nachdem er schon zuvor fünf Jahre bei einem Spezialpool für AIF und später bei einem führenden Emissionshaus vertrauensvoll mit Netfonds zusammengearbeitet hatte. Er kennt die Märkte, die Produktlandschaft und die Leistungsbilanzen der Emittenten, und er kann die Stell-

schrauben von Anlagebedingungen in den Prospekten detailliert bewerten und qualifizieren.

Geschlossene Fonds, nunmehr regulierte alternative Investmentfonds (AIF), haben eine lange Tradition. Es wird in konkret definierte Objekte investiert – ursprünglich in den Bau von Segelschiffen für den internationalen Güterverkehr. Den Anleger:innen wurde seinerzeit ein Anteil am Tonnagegewinn zugesagt. Im Gegensatz zu offenen Fonds ist die Platzierung geschlossen, sobald das benötigte Kapital eingesammelt wurde. Im Laufe der Zeit erweiterte sich das Spektrum der Investitionsobjekte in andere kapitalintensive Bereiche, die Cashflow generieren, zum Beispiel Immobilien, Energiegewinnung, Private Equity oder Flugzeuge.

„Bei Netfonds teile ich im Tagesgeschäft meine Erfahrungen und mein Wissen mit interessierten Vertriebspartner:innen. Ich bin Ansprechpartner, wenn es darum geht, eine unabhängige Meinung zu

einem Anbieter, einer Produktgattung oder einem konkreten Angebot zu erhalten. Wir scannen den Markt, prüfen und plausibilisieren Produkte und bereiten die Dokumente auf“, erläutert Lück seine Aufgaben. Hinsichtlich der Nachsorge

»Ab einer gewissen Dimension gehören in ein Portfolio solide Sachwerte in Form geschlossener AIF. Dadurch kann es positive Einflüsse auf Volatilität, Diversität und Korrelation geben.«

verfügt Netfonds über eine große Datenbank, welche von Jahr zu Jahr wertvoller wird. Denn das Besondere an AIF ist auch, dass es nach der Vollplatzierung des Eigenkapitals eben nicht vorbei ist. Über die Fondslaufzeit passieren viele Ereignisse. Diese Sachwertanlagen bleiben also spannend, und zwar im positiven, unternehmerischen Sinne. „Der Sachwertcharakter ist als Beimischung sehr gut geeignet, wenn es darum geht, Portfolios hinsichtlich Diversität, Volatilität und Korrelation zu optimieren. Dafür stehe ich mit meinem Namen“, bekräftigt der AIF-Experte. [a/](#)

Service für Netfonds-Partner:innen

- ⊕ Ansprechpartner für aktuelle Anbieter und Produkte
- ⊕ Erläuterungen zur Funktionsweise von AIF allgemein
- ⊕ Antworten bezüglich Bestandsfonds und bei historischen „Problemfällen“
- ⊕ Provisionsanfragen, Kontingente, §6b-Lösungen, Nachsorge

Kontakt

Ulrich Lück

Vertriebsleiter Beteiligungen/AIF

ulueck@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-365

DER SPEZIALIST FÜR WIRTSCHAFT UND MÄRKTE

Folker Hellmeyer ist Ihr versierter Ansprechpartner für Themen aus Volkswirtschaft und Finanzmärkten

Folker Hellmeyer (60) kam nach seinem Wirken als Chefanalyst (Helaba 1997 bis 2002, SOLVECON 2018 bis 2022) und Chefvolkswirt (Bremer Landesbank 2002 bis 2017) als Chefvolkswirt im April 2022 zur Netfonds Gruppe. Sein Werdegang startete in Hamburg bei der Deutschen Bank im Devisenhandel. Mit seiner neuen Funktion bei der Netfonds AG schließt sich der Kreis.

Hellmeyer ist bekannt dafür, Klartext zu sprechen und zu schreiben. „Ich sehe mich verpflichtet, den Finger in die Wunden zu legen, die im Mainstream unterbelichtet sind, aber für Wirtschaft und Märkte eine hohe Bedeutung haben“, so der Neuzugang im Team der Netfonds-Expert:innen. Bezüglich seiner Prognosen möchte er messbar sein. In seinem 2008 veröffentlichten Buch „Endlich Klartext“ hat Hellmeyer Prognosen getroffen, die ihrer Zeit weit voraus waren und sich als treffend erwiesen haben.

Hellmeyers Track Record hebt sich bei Prognosen positiv ab. In seinen Funktionen im Fondsmanagement bei der

Bremer Landesbank und SOLVECON INVEST lieferte er dafür markante Belege. Er verfasst regelmäßig Artikel für den Vertriebsnewsletter der Netfonds Gruppe, aber auch für alle relevanten Wirtschafts- und Finanzmedien. Darüber hinaus gibt Hellmeyer der NFS Präsenz in Rundfunk und Fernsehen. Interne und

»Ohne wirtschaftliche Stabilität mutiert Demokratie zu Demokratur und dem Risiko autoritärer Führung. Jede:r gute Demokrat:in sollte solides Ökonomiewissen haben, um Demokratie dauerhaft zu verankern.«

externe Webinare wie auch Präsenzauftritte stehen auf der Agenda. Der im Jahr 1997 von ihm ins Leben gerufene Tagesreport über Wirtschaft, Politik und Finanzmärkte (Hellmeyer Report) liefert sowohl den Mitarbeiter:innen als auch Kund:innen und interessierten Außenstehenden tägliche Unterstützung, um die Komplexitäten in diesen Sektoren professionell und erfolgreich zu erfassen und für Kund:innen umzusetzen. Hellmeyer legt Wert darauf, für Mitarbeiter:innen und Kund:innen erreichbar zu sein. Er ist kein Mann des „Philosophenturms“, obwohl er sich dem Feld der Philosophie (Aristoteles) nicht verschließt. [fh](#)



Service für Netfonds-Partner:innen

- ☉ Täglicher Forex Report
- ☉ Regelmäßige Webinare zu aktuellen Themen
- ☉ Ad-hoc-Webinare bei unerwarteten Veränderungen in der Wirtschaft
- ☉ Präsenzveranstaltungen für NFS
- ☉ Präsenzveranstaltungen bei Bedarf für Kund:innen der Netfonds Gruppe
- ☉ Medienpräsenz als Marketingtool für NFS und Kund:innen

Kontakt

Folker Hellmeyer

Spezialist Wirtschaft/Finanzmärkte

fhellmeyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-234

DER SPEZIALIST FÜR INFORMATIONSSICHERHEIT

Thomas Matthis ist Ihr erfahrener Ansprechpartner für alle Fragen rund um IT-Compliance und Datensicherheit

Thomas Matthis kam 2020 als Mitarbeiter der IT-Governance von einer namhaften deutschen Direktbank zur Netfonds Gruppe. Hier verantwortet er seitdem die zugehörigen Themen Informationssicherheit und IT-Compliance als Chief Information Security Officer (CISO). Nach zehn Jahren Tätigkeit in der

»Netfonds und seine Partner:innen vor Schäden aus Cyberkriminalität und IT-Compliance-Risiken zu bewahren ist das, was mich antreibt!«

Entwicklung von Webapplikationen für das Brokerage folgten Stationen im IT-Projektmanagement, eine langjährige Tätigkeit als interner IT-Auditor und zuletzt in der IT-Compliance. Anfänglich noch vordergründig formale, regulatorische Anforderungen haben sich in den letzten Jahren durch entsprechende Konkretisierungen zu manifesten IT-Sicherheitskriterien weiterentwickelt, die sich nicht mehr einfach „auf dem Papier“ erfüllen lassen, sondern in technische Systeme und Algorithmen überführt werden müssen. Prominente Beispiele dafür sind etwa die DSGVO, BAIT/VAIT oder das IT-Sicherheitsgesetz. Die Übernahme der Funktion eines Informationssicherheitsbeauftragten für Netfonds

war daher ein logischer Zug und, wie der IT-Experte heute gerne bekundet, ein überaus reizvoller Karriereschritt.

„Informationssicherheit und IT-Compliance sind Schlüsselfaktoren für den dauerhaften Erfolg aller digitalen Geschäftsmodelle. Bedrohungen sind leider allgegenwärtig und reichen

von der gewöhnlichen Phishing-Mail über gezielte Angriffe auf Systeme und Netzwerke des Unternehmens bis hin zu Compliance- und Datenschutzrisiken. Voraussetzung für die Bewältigung dieser Herausforderungen ist ein systematischer Ansatz, der die diesbezüglichen Anforderungen vollständig erfasst und risikobasiert umsetzt“, erklärt Matthis. Mit dem 360-Grad-Ansatz unserer finfire-Plattform, die auf aktuellsten Technologien aufsetzt und dabei sukzessive Funktionen aus Legacy-Systemen integriert, entsteht nicht nur unter fachlichen, sondern gerade auch unter IT-Compliance- und Security-Aspekten eine große Chance, die technologische und regulatorische Komplexität zu reduzieren. Einmal gebaute, sichere Lösungen können anwendungsübergreifend zum Vorteil der Anwender:innen eingesetzt werden – zum Beispiel die erfolgreich bewältigte Adworks-Migration. „Auch wenn meine Tätigkeit stark auf den internen Informationsverbund der Netfonds fokussiert ist, finden sich Berührungspunkte mit unseren Partner:innen“, so der IT-Experte. So etwa sein Cybersecurity-Newsletter über Gefahren, die von Emotet, Phishing und SMS ausgehen. [tm](#)

Service für Netfonds-Partner:innen

- 🕒 Cybersecurity-Newsletter mit Informationen über aktuelle Gefahren und geeignete Gegenmaßnahmen
- 🕒 Ansprechpartner, falls Sie Opfer einer Phishing-Kampagne geworden sind oder sich um die Sicherheit Ihrer Netfonds-Accounts sorgen
- 🕒 Ansprechpartner für Ihre Fragen zu IT-Security und IT-Compliance bei Netfonds

Kontakt

Thomas Matthis
CISO/IT-Compliance
tmatthis@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-321



DER ZERTIFIKATE-SPEZIALIST

Torsten Vetter ist Ihr versierter Ansprechpartner für Zertifikate, Steuer- und Spezialfragen im Wertpapierbereich

Torsten Vetter (55) kam als Sparkassenkaufmann und Praktischer Betriebswirt nach 30 Jahren bei einer Bremer Privatbank Anfang 2019 zu NFS. Sein Spezialgebiet sind Zertifikate, mit denen er sich seit 25 Jahren intensiv beschäftigt. Er ist mit allen wichtigen Emittenten langjährig bestens vernetzt und seit knapp 20 Jahren einer der Fachjuroren bei der Vergabe der ZertifikateAwards, der bekanntesten Auszeichnung innerhalb der Zertifikatebranche.

Sein fundiertes Wissen zu allen Facetten von Zertifikaten und anderen Derivaten kommt Ihnen im Kundengeschäft zugute. „Zu Beginn steht immer ein ausführliches Gespräch, bei dem Sie Ihr Geschäftsmodell und Ihre bisherigen Erfahrungen mit Zertifikaten genau beschreiben. Danach gebe ich eine Empfehlung ab, wie und mit welcher Methodik Sie Zertifikate im Kundengeschäft einsetzen sollten“, erläutert Vetter das Vorgehen im Erstkontakt. Falls genereller Informationsbedarf zur Funktionsweise von Zertifikaten besteht, ist der Experte natürlich ebenfalls gern behilflich.

Service für Netfonds-Partner:innen

- ⊕ Erläuterung der Funktionsweise von Zertifikaten allgemein
- ⊕ Individuelle Partnerberatung für den Einsatz von Zertifikaten bei der NFS
- ⊕ Praxiseinsatz des Zertifikatetools DERIFIN
- ⊕ Webinare, Fachartikel, Telefon- und Präsenzs Schulungen
- ⊕ Steuerliche Fragen im Zusammenhang mit Wertpapieren
- ⊕ Einzelfallanalysen zu einzelnen komplexeren wertpapierspezifischen Fragestellungen

Im Tagesgeschäft geht es dann meist um konkrete Fragen zu bestimmten Einzelpapieren und deren Kursbewegungen. Oder auch darum, wie man die vorhandenen Unterstützungstools der NFS am besten anwendet und passende Zertifikate findet oder kreiert. Hier kommt das Zertifikatetool DERIFIN zum Einsatz. „Der Hauptvorteil liegt in der Möglichkeit des passgenauen Heraus-

»Defensive Anlagezertifikate sind oft der erste Schritt, das psychologische Hemmnis vor Direktinvestitionen in den Aktienmarkt zu überwinden.«

chens bestehender Zertifikate sowie der Möglichkeit, ohne jede Absatzverpflichtung ‚auf Knopfdruck‘ eigene Zertifikate maßgeschneidert zu erzeugen“, erläutert Vetter. DERIFIN unterstützt zudem bei der Abrechnungskontrolle und bei der Ideengenerierung. Zudem lässt sich ein Benachrichtigungsservice für die Nachberatung einrichten, der bei Eintritt bestimmter Ereignisse voll automatisiert eine Mail an die Partner:innen erzeugt. Vetter verfasst regelmäßig Artikel im Vertriebsnewsletter der Netfonds Gruppe und informiert laufend zu Zertifikaten mit Webinaren und Präsenzs Schulungen. Zudem hat sich der Experte auch näher mit Steuern im Zusammenhang mit Wertpapiergeschäften befasst. „Auch wenn ich hier nicht mit dem Wissen eines Steuerberaters mithalten kann,



konnte ich bereits vielen Partner:innen helfen“, betont Vetter, der gern auch Fragen zu diesem Thema beantwortet. [/!](#)

Kontakt

Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

DIE SPEZIALIST:INNEN FÜR BETRIEBLICHE VERSORGUNGSSYSTEME

Antje Zechner und **Alexander Brix** sind Ihr starkes bVS-Expertenteam

Die Problemlagen von Unternehmen sind vielfältig. Da wäre das „Employer-Branding“, also die Stärkung der Arbeitgebermarke, um auf dem Arbeitsmarkt erfolgreich zu bestehen. Oder die steigenden regulatorischen Anforderungen, die mit betrieblicher Versorgung zusammenhängen. Gerade hochaktuell: die Umsetzung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG). Oder die Abhängigkeit von speziellen Mitarbeitenden, deren Ausfall schwer zu kompensieren ist. Deswegen braucht es für Vermittelnde eine breit gefächerte Strategie in Ansprache und Beratung. Diesem Anspruch wird bVS gerecht, und das Expertenteam Antje Zechner und Alexander Brix unterstützt dabei die Netfonds-Partner:innen. Alexander Brix (45) kam 2018 zu Netfonds und wurde Leiter der bAV-Abteilung. Zuvor hatte er jahrelange Vertriebserfahrung als bAV-Makler gesammelt und den größten bAV-Einzelbestand bei Netfonds aufgebaut. Diese Erfahrung aus über 200 Arbeitge-



Service für Netfonds-Partner:innen

- ⌚ Praxistipps bei Akquisition
- ⌚ Vertriebstools, zum Beispiel der Unternehmerkompass
- ⌚ Fachlicher Support bei bAV, bKV & Co.
- ⌚ Erstellung von Angeboten zu den bVS-Produkten
- ⌚ Vernetzung mit „Satelliten“
- ⌚ Beratungsbegleitung (gegen Honorar)
- ⌚ Top-Weiterbildung per Bootcamp

ber- und rund 3.000 Arbeitnehmergesprächen gibt er heute an die Netfonds-Partner:innen weiter. Seit 2020 wird das Team durch Antje Zechner komplettiert. Die gelernte Versicherungsfachfrau ist seit 2013 bei Netfonds. 2015 hat sie die Prüfung zur „Expertin bAV (DVA)“ abgelegt. Zusammen sind die beiden das bVS-Expertenteam der Netfonds Gruppe.

»Viele Geschäftsführer:innen warten vergeblich darauf, auf ihre betriebliche Versorgung angesprochen zu werden! Aus Angst, etwas falsch zu machen, lassen viele Vermittelnde das Geschäft einfach liegen!«

Alexander Brix

Bei der täglichen Arbeit legen sie großen Wert darauf, dass sie für alle Vermittelnden da sind. Da sind diejenigen, die neu sind im Gewerbebereich und einen Zugang suchen. Dann gibt es die Gruppe derjenigen, die sich in der bAV auskennen, sich aber schwertun mit dem erweiterten, dem „bVS-Blick“. Denen wird genauso geholfen wie den Spezialist:innen, die eine konkrete Beratungssituation haben und einen präzisen Tipp brauchen.

Der Markenkern des bVS-Teams besteht darin, neben der thematischen Fächerung Satellitenthemen zu integrieren und Beratungsbegleitungen anzubieten. Das unterscheidet das Netfonds-Team von vergleichbaren Angeboten für Makler:innen am Markt. Zu den Satellitenthemen gehört zum Beispiel der Service eines steuerlich-rechtlichen Dienstleisters, der Versorgungsordnungen formuliert oder ganze Gutachten zu

betrieblichen Versorgungen erstellt. Ober aber die Kooperation mit einer Firma, die Nettolohnoptimierungen anbietet. Auch eine Spezialsoftware ist im Angebot, die es Unternehmen erleichtert, ein Versorgungssystem schlank zu managen. Einmalig im Markt ist die Beratungsbegleitung auf Honorarbasis. Zechner und Brix treten als neutrale Berater:in auf und erarbeiten ein bVS-Konzept nach den Zielen und Wünschen des Unternehmens. Die Honorarrechnung zahlen die Kund:innen, nicht die Makler:innen. Der Clou ist demnach: Die gesamte Produktauswahl inklusiver aller Courtagen bleibt vollumfänglich beim Vermittelnden. Denn das Netfonds-bVS-Team darf gar keine Provisionen erhalten, weil es mit einer §34d-Abs.-2-Zulassung als Versicherungsberater und Sachverständiger für bAV unterwegs ist und somit keine Konkurrenz für die Beratenden darstellt. Überhaupt werden die Vermittelnden komplett integriert und sind bei allen Terminen dabei. So ist das „Learning by Doing“ gewährleistet.

Für alle, die im Bereich bVS durchstarten wollen, organisieren Zechner und Brix die „bVS-Bootcamps“. Intensive Trainingstage, bei denen hoch motivierte Berater:innen auf Top-Praktiker:innen trifft. Auf diesen Veranstaltungen steht die Praxis im Mittelpunkt. Die Theorie können sich die Vermittelnden bei anderen Anbietern holen. Bei den Bootcamps dreht sich alles nur um die konkreten Situationen bei den Kund:innen. Angefangen bei der Ansprache über Beratungsstrategien und Konzepterstellung bis hin zu Abschlussgesprächen. Die Termine sind

schnell ausgebucht, Teilnehmende der vorangegangenen Camps haben deutliche Umsatzzuwächse. Und das macht sich in den Umsätzen der bVS-Sparte bemerkbar (siehe auch Seite 128). Egal, wie und wo Zechner und Brix helfen: Es gilt immer, den Vermittelnden das Know-how mitzugeben, „anders als andere“ zu sein. Nach wie vor gibt es Beratende, die zwar ausgezeichnete bAV-

»Betriebliche Versorgungssysteme sind der gezielte Einsatz von Finanzdienstleistungen im Unternehmen, steuerlich und juristisch qualifiziert und haftungssicher eingerichtet, mit schlanker Verwaltung und individuellen Lösungen unter möglichst geringem finanziellen Einsatz, zur Stärkung der Arbeitgebermarke.«

Antje Zechner

Expertise mitbringen, aber nicht mehr. Das bringt ihnen vermehrt Misserfolge in der Akquisition. Und wenn sie Chef:innen als Kund:innen gewonnen haben, werden Probleme nicht angesprochen und Lösungen unterbleiben, weil die Kenntnisse fehlen. Netfonds-Partner:innen haben es da einfacher. Denn sie haben Zechner & Brix, das Netfonds-bVS-Expertenteam [gb](#)

Kontakt

Alexander Brix

Spezialist für betriebliche Versorgungssysteme
Sachverständiger für bAV
und Versicherungsmathematik
abrix@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-487

Kontakt

Antje Zechner

Spezialistin für betriebliche Versorgungssysteme
Sachverständige für bAV
und Versicherungsmathematik
azechner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-239

EINFÜHRUNG DER E-SIGNATUR FOR FINFIRE



Kosten für eine Lizenz

⊕ Hauptlizenz:

10 Euro monatlich zzgl. MwSt. Es wird eine Hauptlizenz erworben, alle weiteren werden als Sublizenz ergänzt.

⊕ Sublizenz:

Jede weitere User-Lizenz wird zu 70 Prozent rabattiert.

Einsatz der elektronischen Signatur im Arbeitsalltag – wir haben vor Kurzem eine Umfrage unter den Netfonds-Partner:innen vorgenommen und ein eindeutiges Votum erhalten: Die Integration der digitalen Signatur in finfire stellt einen großen Mehrwert dar. Wir sind be-

reits bei der Umsetzung und haben mit der nepatec GmbH (Produkt: „eDocBox“) einen etablierten Anbieter ausgesucht, der eine moderne technische Integration und eine kostengünstige Lösung bietet. Die eDocBox kann schon heute bestellt und außerhalb von finfire genutzt wer-

den, denn die technische Basis für eine integrierte Nutzung aus finfire ist bereits vorhanden. Künftig wollen wir aus den unterschiedlichen Dokumentenprozessen (Formular-Wizard, dem Beratungsprozess etc.) über die sichere Postbox-Kommunikation mit den Kund:innen digitale Signierprozesse ermöglichen.

FINFIRE WIRD ZU UNSEREM „MASTER“-SYSTEM

Zu Beginn des Jahres konnten wir einen weiteren Meilenstein hinter uns lassen, indem finfire das führende Mastersystem für Kundendaten wurde. Alle getätigten Eingaben wie Kundenna-me, Geburtsdatum etc., die bislang zur eindeutigen Identifizierung in Drittsystemen notwendig waren, können nun in finfire geändert werden und werden automatisch an die bestehenden

Drittsysteme übertragen. finfire ist damit zu einer zentralen Datenversorgung für Drittsysteme geworden und ermöglicht uns die Entkoppelung der gewachsenen Fremdsystem-Landschaft in ein System zu vereinen. Bereits zwei relevante Systeme konnten wir ersetzen und drei weitere werden schrittweise folgen.

RECHTSSICHERE KOMMUNIKATION MIT DER POSTBOX

Eine Kommunikation ohne E-Mail ist heutzutage unvorstellbar. Allerdings kommunizieren immer mehr Gesellschaften ausschließlich über geschützte Portale. Zwar sind E-Mails ebenso „rechtsgültig“ wie mündliche Zusagen oder schriftliche Erklärungen, sie bringen aber Beweisschwierigkeiten mit sich. Denn E-Mails können problemlos verändert oder sogar ganz neu geschaffen werden, ohne dass dies erkennbar wäre. Auch Hackerangriffe und der Versand



sogenannter Phishing-Mails stellen eine Bedrohung dar. Mit der Postbox bieten

wir eine passwortgeschützte Plattform, in der Nachrichten und Anhänge sicher und DSGVO-konform protokolliert werden. Eingangszeitpunkt und Inhalt einer Nachricht sind unveränderbar und bleiben für beide Parteien transparent. Bei jeder Übermittlung an Ihre Kund:innen wird eine automatische E-Mail-Benachrichtigung versendet. Die Inhalte werden verschlüsselt angezeigt und können nach Anmeldung im eigenen Mandantenportal sicher geöffnet werden.

DAS MANDANTENPORTAL FÜR IHRE KUND:INNEN



Ein sicheres und komfortables Zuhause für Finanzen und Versicherungen – profitieren Sie von einer langfristigen Kundenbindung durch das Angebot einer eigenen Softwarelösung (Mandantenportal) für Ihre Kund:innen. Ob Smartphone, Tablet oder Desktop - Ihre Kund:innen erhalten über alle Endgeräte einen vollumfänglichen Überblick über die eigenen Finanzen und relevante Versicherungsverträge. Dank der integrierten Nachrichtenfunktion (Postbox) können Ihre Kund:innen nicht

nur schnell und einfach Kontakt zu Ihnen aufnehmen, auch eine sichere und DSGVO-konforme Kommunikation findet statt. Versenden Sie regelmäßig Kapitalmarktberichte, die Sie als individuell auf die Kund:innen abgestimmte Serviceleistung

anbieten und zugleich als Anlass für das nächste Beratungsgespräch verwenden können. In der nächsten Ausbaustufe forcieren wir die Integration der digitalen Signatur, damit die Kund:innen flexibel von zu Hause die Formulare per Touchscreen unterzeichnen können. Die Änderung der persönlichen Daten oder auch der eigenen Vermögenswerte soll künftig von den Kund:innen selbst durchgeführt werden. Ihre Präsenz bei Ihren Kund:innen ist damit gesichert!

FINFIRE ALS SCHNELLZUGRIFF AUF JEDEM GEWÜNSCHTEN ENDGERÄT

Das Mandantenportal wurde als sogenannte dynamische Web-Applikation entwickelt und vereint die Eigenschaften einer Website mit den Merkmalen einer mobilen App. Die Website passt sich dabei jedem Endgerät flexibel an und kann auch auf mobilen Endgeräten einfach und übersichtlich genutzt werden. Der Download einer zusätzlichen App aus den bekannten App-Stores ist nicht notwendig. So bringen Sie das Portal als Schnellzugriff auf Ihr gewünschtes Endgerät!

- 1 Anmeldung im Mandantenportal über Ihren mobilen Internetbrowser.
- 2 Wählen Sie unter den Browser-Einstellungen „zum Startbildschirm hinzufügen“.
- 3 Die Verknüpfung liegt nun auf Ihrem Startbildschirm.

Als Unterstützung zeigen wir Ihnen zwei kurze Clips für die Verknüpfung auf Ihrem Endgerät:



3 Fragen an ...



Sebastian Wramba
Product Owner

Was ist deine Aufgabe bei Netfonds?

Als Product Owner bin ich in einem Team von sechs Entwickler:innen und Designer:innen für die Weiterentwicklung der finfire-Plattform verantwortlich. Seit etwas über zehn Jahren entwickle ich digitale Produkte in unterschiedlichen Rollen, wie Software Engineer, Qualitätsmanager oder IT-Consultant. Durch meinen technischen Background und meine Leidenschaft für eine gute User Experience und Design bin ich in allen Bereichen zu Hause, die gute digitale Produkte ausmachen.

Welchen Schwerpunkt betreust du bei der Entwicklung von finfire?

Wir kümmern uns hauptsächlich um die Unterstützung unserer Versicherungsmakler:innen. Sei es die komfortable Einreichung von Anträgen, die Verwaltung von Angeboten und aktiven Verträgen oder die Nutzung zusätzlicher externer Anbieter. Ebenso wollen wir kontinuierlich das Arbeiten mit ein- und ausgehenden Dokumenten innerhalb der Plattform verbessern und weiterentwickeln.

Welches Ziel verfolgst du in den nächsten Monaten?

Unser kurzfristiges Ziel ist es, das grundsätzliche Arbeiten mit Versicherungsverträgen zu erweitern und komfortabler zu machen. Dabei soll sowohl der Akquise- und Angebotsprozess effektiv unterstützt als auch der Antragsprozess für unsere Berater:innen transparenter und effizienter gestaltet werden.



AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IN DER DEPOTANALYSE

Unsere Datenmanager:innen, Entwickler:innen und Fachexpert:innen haben an der Depotanalyse, die zu den komplexesten Modulen der finfire-Plattform zählt, vielfältig gearbeitet. Historische Transaktionsdaten, unter

anderem für bereits liquidierte Depots, wurden aus unterschiedlichen Quellen zusammengeführt und verarbeitet. Es wurden neue Automatismen für die Verarbeitung von Kapitalmaßnahmen sowie die Reduzierung valutabedingter „Peaks“

und weitere Phänomene entwickelt, die bisher als manuelle Prozesse galten. An der Geschwindigkeit der Renditeberechnung wurden und werden weiterhin Optimierungen durchgeführt. Gleichzeitig wurden die Filteroptionen erweitert, damit Sie und Ihre Kund:innen die Portfolios nach Depots, Konten, Risikoklassen, Wertpapierarten und einzelnen Produkten filtern können. In der Druckversion der Depotanalyse wurden mit „Kapitalchart“ ein neuer Chartmodus und mit „Wertpapierart“ und „Risikoklasse“ zwei Gruppierungsoptionen für die Bestands-tabelle eingeführt. Die Depotanalyse wird Ihren Wünschen entsprechend laufend um neue Funktionen ergänzt. Unser Entwicklungstempo nimmt, unter anderem durch den Wegfall des einmaligen Migrations- und Übersetzungsaufwands, spürbar zu. Seien Sie gespannt auf weitere Auswertungsmöglichkeiten und viele weitere Funktionalitäten.

VERMÖGENSVERWALTUNG NIMMT STARK AN FAHRT AUF



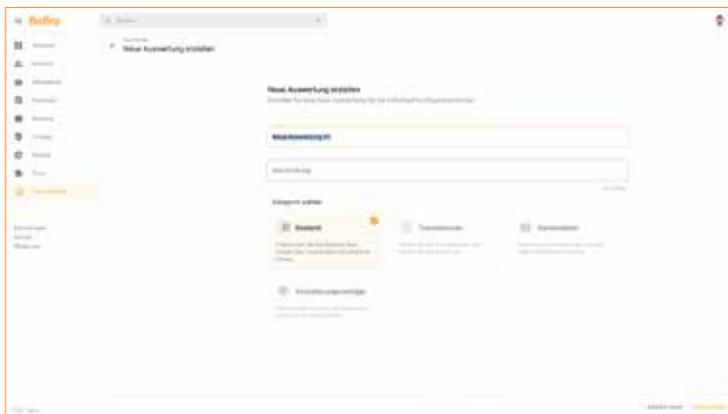
Der VV-Vermittlungsprozess kann mittlerweile für alle wesentlichen Depotbanken (FFB, FoDB, DAB, comdirect, V-Bank) über finfire abgeschlossen werden. Die relevanten Vertragsdokumente werden am Ende des Prozesses generiert und können den Kund:innen in die Postbox gestellt oder auch postalisch zugeschickt werden. Im Moment werden Änderungen im Vermö-

gensverwaltungsvertrag vorgenommen, um ihn übersichtlicher zu halten. Dies impliziert die Reduzierung der geleisteten Unterschriften sowie einen schlankeren Aufbau des Vertragswesens. Darüber hinaus wird in Zukunft die Möglichkeit zum Abschluss einer digitalen Depoteröffnung bestehen. Zunächst wird dies ausschließlich für die DAB hinterlegt.

71 IT-MITARBEITER:INNEN!

Durch den Einsatz zukunfts-fähiger Technologien und Arbeitsweisen ist es uns 2021 gelungen – in einem stark umkämpften Arbeitsmarkt –, zahlreiche neue Kolleg:innen für unser 360-Grad-Plattform-Projekt zu begeistern. Wie verzeichnen praktisch keine Fluktuation, was es uns ermöglicht, die Kontinuität in den fünf bestehenden Entwicklerteams zu halten. Auch weiterhin suchen wir Softwareentwickler:innen, und das nicht nur im Raum Hamburg, sondern deutschlandweit.





BEHALTEN SIE IHRE DATEN IM ÜBERBLICK!

Erster Einblick in den aktuellen Fortschritt der Auswertungen in finfire: Die grundlegende technische Infrastruktur wurde geschaffen, damit wir in der Testphase eine beispielhafte Auswertung über die finfire-Oberfläche ausführen können. Mit dem neuen Modul können Sie Antworten auf datenbezogene Fragen mit wenigen Klicks über die finfire-Oberfläche zusammenstellen. Treffen Sie einfach Ihre Auswahl aus mehreren Datenquellen (zum Beispiel Bestands-, Transaktions-, Kunden- oder Vertragsdaten) und individualisieren Sie Ihre Auswertung mithilfe von Spalten und Filtern. Die Ergebnisse Ihrer Abfrage können Sie entweder direkt aus der Tabelle ablesen oder zur weiteren Bearbeitung in Form einer CSV-Datei exportieren. In den weiteren Ausbaustufen werden wir Ihnen unter anderem Freigabeoptionen und eine Übergabe der Suchergebnisse an Marketingaktionen (Verteilerlisten) ermöglichen. Die vorbereitenden Maßnahmen laufen auf Hochtouren und wir erreichen mit der Integrierung der neuen Funktionalität Schritt für Schritt einen weiteren Meilenstein.

VERWALTUNG VON ROLLEN UND RECHTEN

Schon heute verfügt finfire über ein umfangreiches Rechte- und Rollenkonzept, in dem die Hierarchien, Sicht- und Nutzungsrechte gesteuert werden können. Wir sind aktuell dabei, die Funktion zu erweitern, um künftig sinnvolle Einschränkungen für ein besseres Arbeiten zu ermöglichen. So können die Mitarbeiter:innen in den Geschäftsstellen sich unter anderem die eigenen Nachrichten anzeigen lassen, ohne dabei die Nachrichten der Kolleg:innen zu sehen. Die Erweiterung der Rollen und Rechte wird schrittweise von uns ausgerollt, um Ihren Vorstellungen und Wünschen zu entsprechen. Zukünftig planen wir, Ihnen eine Verwaltung an die Hand zu geben, mit der Sie Ihre Mitarbeiter:innen mit den benötigten Rechten ausstatten und Ihren Kund:innen ein passendes Nutzungsprofil zur Verfügung stellen können.



SIE HABEN FRAGEN? WIR INFORMIEREN SIE

Erstmalig mit dieser einBlick-Ausgabe haben wir eine neue Rubrik rund um finfire geschaffen. Neben unserem finfire-Technewsletter oder den Benachrichtigungen über unser kleines Maskottchen „fin“ erhalten Sie einen weiteren Einblick in einen Bruchteil der Themen, an denen wir engagiert arbeiten. Sie möchten weitere Informationen über eines der zuvor beschriebenen Themen? Dann sprechen Sie unser Beratungsteam direkt an: Unseren Investmentbereich erreichen Sie unter beraterplattform@finfire.de oder Tel. (0 40) 82 22 67-470, unseren Versicherungsbereich unter beratungstechnologie@finfire.de oder Tel. (0 40) 82 22 67-463.

Ihre Ansprechpartner



Jonas Wilken
Schwerpunkt
Investment



Baran Kaya
Schwerpunkt
Investment



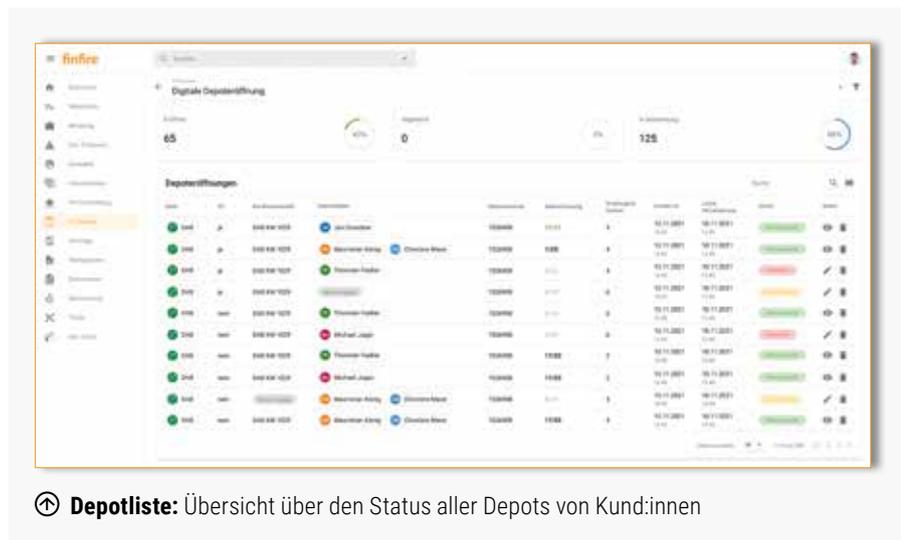
Gunnar Seidler
Schwerpunkt
Versicherungen



Niko Frederich
Schwerpunkt
Versicherungen

FORMULARE: DIGITALE DEPOTERÖFFNUNG

Verlieren Sie keine Zeit mit der neuen Funktion in finfire!



Wir alle kennen die langen Bearbeitungszeiten bei Depotöffnungen. Während sich NeoBroker damit rühmen, den Prozess in wenigen Minuten abzuwickeln, erleben wir lange Bearbeitungszeiten, die den Kund:innen schwer zu vermitteln sind.

Der Corona-Antragsboom des letzten Jahres hat die Situation noch verschärft. Es herrscht Einigkeit bei Depotstellen, Pools und Berater:innen, dass digitale Lösungen notwendig sind, um diese Situation zu ändern.

Ziel: fehlerfreier Abschluss

In den letzten zwölf Monaten ist viel passiert, und wir möchten Ihnen nun erste Ergebnisse präsentieren.

Mit der digitalen Depotöffnung über finfire streben wir einen integrierten und sicheren Prozess an, der voll automatisiert durch den Antrag führt und einen fehlerfreien Abschluss ermöglicht. Dabei werden die Kundendaten im finfire-Pro-

zess eingegeben und dauerhaft gespeichert, die Antragsdaten werden validiert und über eine Schnittstelle direkt an die depotführende Stelle übergeben.

Im Ergebnis liegen damit alle Daten in korrekter Form vor und das Depot ist beinahe eröffnet. Es bedarf natürlich noch einer Legitimation und einer Bestätigung durch die Kund:innen.

Die Technik erledigt somit einen Großteil der Arbeit und Depots können fehlerfrei in sehr kurzer Zeit – auch in „Peak-Zeiten“ – eröffnet werden. Immer mehr Depotstellen bieten die dafür notwendigen Schnittstellen an. In diesem Zusammenhang gelingt es uns, verbesserte Depotkonditionen zu verhandeln.

Erster Partner: DAB BNP Paribas

Vermittler:innen von DAB-Depots wissen um die teilweise langen Bearbeitungszeiten. Daher haben wir die DAB als Pilotpartner ausgewählt. Unser Ziel dabei ist, die Depotöffnungszeit stark zu

verkürzen – wir sind jedoch immer auf die Prozesse der Bank angewiesen.

Digitale Depotöffnung in finfire

Die neue Funktion ist unter dem Navigationspunkt „Formulare“ für alle Anwender:innen freigeschaltet, die einen DAB-Zugang besitzen.

Dort gibt es den neuen Reiter „digitale Depotöffnung“. Aktuell lässt die Schnittstelle der DAB nur Einzeldepots zu. Nach Eingabe der notwendigen Daten und der Erzeugung der korrekten Anträge sowie der zugehörigen Legitimation wird das Depot eröffnet.

In finfire wird auch dieser Vorgang begleitet. Die Legitimations- und Antragsdaten sowie der Status des Vertrags werden digital ausgetauscht und in finfire angezeigt. [fdo](#)

Ausbaustrufen

Wir führen seit längerem bereits Gespräche mit unseren großen Depotbankpartnern und planen das Angebot schrittweise auszubauen. Das technische Grundgerüst dafür haben wir geschaffen.

Hinweis zur Legitimation

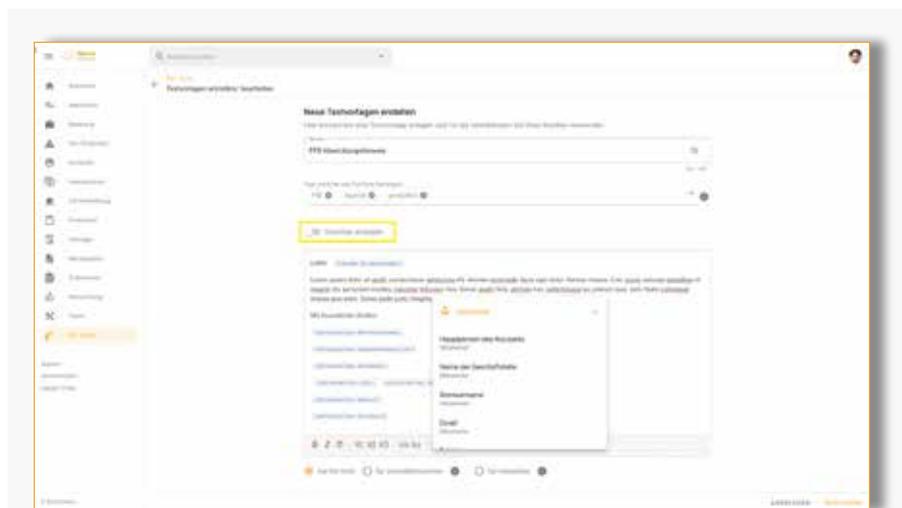
Wir versuchen stets mit den Bankpartnern die Legitimation durch die Berater:innen und in einem digitalen Verfahren (zum Beispiel Post-Ident) anzubieten. Die Kosten, meist zwölf Euro, für den externen Legitimationsdienstleister müssen meist von den Berater:innen getragen werden.

Anwendung

Aufgrund der technischen Standardisierung und Komplexität der Prozesse planen wir im ersten Schritt die Anwendung für Einzel- und Gemeinschaftskunden. Weitere Anwendungsfälle werden folgen.

INTERAKTIONEN: TEXTVORLAGEN UND TEXTBAUSTEINE

Individuelle Vorlagen für Ihre Kundenansprache



👉 **Anwendung:** Vorbereitung einer Textvorlage mit der Einbindung von Textbausteinen

Seit Ende des letzten Jahres stehen Ihnen im Bereich „Interaktionen“ Textvorlagen und auch Textbausteine zur Verfügung. Unser Arbeitsalltag besteht zum größten Teil aus einer schriftlichen Kommunikation mit den Kund:innen. Die dabei verwendeten Texte ähneln sich häufig oder sind sogar identisch. Mit den Textvorlagen und -bausteinen erzielen wir eine Erleichterung bei der Erstellung und Verwaltung von Texten, wie auch einen positiven Nebeneffekt der eigenen Bearbeitungszeit.

Diversität der Funktionalitäten

Die Textvorlagen und -bausteine können vielfältig eingesetzt werden, ob in Verbindung miteinander oder getrennt voneinander. Der Unterschied beider Funktionalitäten liegt in der Anwendung. Während Sie in einer Textvorlage Ihren individuellen Text verfassen und speichern können, dient ein Textbaustein zur

Personalisierung, zum Beispiel „Anrede“, „Nachname“ oder „Name des Beraters“ der jeweiligen Nachricht.

Einsatz der Textbausteine

Wählen Sie aus einer Vielzahl an Textbausteinen aus und versenden Sie massenhafte Nachrichten mit einer individuellen Anrede. Das System zieht automatisch für die Anzeige der Textbausteine die Daten aus dem Kundenstamm. Über den Vorschau-Modus haben Sie die Möglichkeit, den finalen Text aus Sicht der Kund:innen zu sehen, und können nachträglich Änderungen in der Vorlage oder in den Kundenstammdaten vornehmen.

Einsatz der Textvorlagen

Die Textvorlagen können hingegen individuell erstellt und in unbegrenzter Anzahl angelegt werden. Durch den integrierten administrativen Prozess der Hierarchien

können Sie vorhandene Textvorlagen mit Ihren Kolleg:innen problemlos jederzeit teilen. Eine Hilfestellung zur Kategorisierung der Textvorlagen, um diese schneller wiederzufinden, sind die sogenannten Tags (Stichwörter).

Diese können Sie nutzen, um Eigenschaften der Textvorlagen zu bestimmen oder die Inhalte zu beschreiben. Ein Beispiel: Eine Textvorlage mit persönlicher Ansprache umfasst neue Abwicklungshinweise zur FIL Fondsbank und bekommt die Tags „FFB“, „Abwicklung“ sowie „per Du“.

Anwendungsgebiete

Die Textvorlagen und -bausteine können Sie überall anwenden respektive darauf zugreifen, vorausgesetzt, der Nachrichten-Editor ist entsprechend eingebunden.

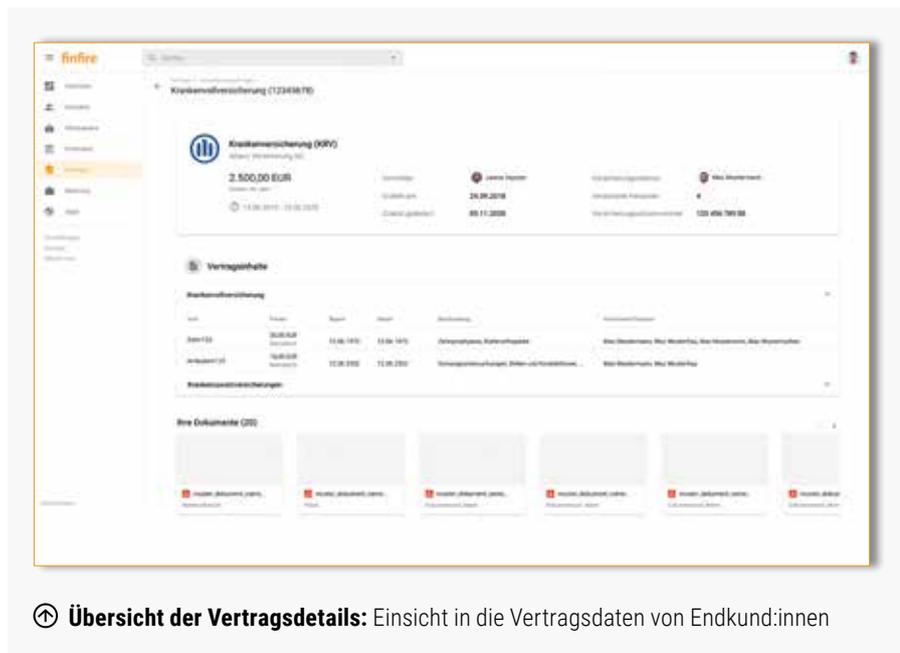
Die Bereiche umfassen mittlerweile die Nachrichten, ob einzeln oder per Massenkommunikation, wie auch bei der Erstellung von Aufgaben und Protokollen. Die Funktionen stehen Ihnen über die beiden Icon-Symbole in der Bearbeitungszeile zur Verfügung.

Weitere Ausbaustufe

Sämtliche Textvorlagen und -bausteine werden weiterhin regelmäßig verbessert und ausgebaut. In der weiteren Ausbaustufe kombinieren wir die Funktionen mit dem Feature Auswertungen, um Ihnen eine gezielte Selektion Ihrer eigenen Kund:innen zu ermöglichen. Infolgedessen ermöglichen wir Ihnen eine individuelle Kommunikation zu spezifischen Themen vorzunehmen. [fdo](#)

VERTRAGSMANAGEMENT: VERSICHERUNGSVERTRÄGE NEU DARGESTELLT

Einreichung und Verwaltung der Verträge in finfire



🕒 **Übersicht der Vertragsdetails:** Einsicht in die Vertragsdaten von Endkund:innen

Die erste Entwicklung des Datenmodells in finfire richtete sich ursprünglich zur Abbildung von Versicherungsverträgen nach dem Muster unserer externen Bestandsverwaltungssysteme für den Versicherungsbereich. Seit Januar 2022 ist finfire das „führende System“. Seitdem können wir Datenmodelle und Prozesse unabhängig von Drittsystemen definieren. In diesem Rahmen entwickeln wir neben einer komfortablen und übersichtlichen Einreichung von Anträgen und Bestandsübertragungen auch sukzessive erweiterte Akquisemöglichkeiten. Die Vertragsdetails erweitern wir für eine erhöhte Transparenz in Richtung der Kund:innen. Wir geben Ihnen in diesem Artikel einen kurzen Überblick über die Möglichkeiten.

Erfassung von Fremdverträgen

Um Ihren Kund:innen alle Versicherungsverträge darzustellen, können Sie Fremdverträge im Detail anlegen und jederzeit bearbeiten. Den aktuellen Status eines angelegten Vertrages können Sie eigenständig bestimmen und so Ihren Kund:innen Informationen zu Vertragsänderungen oder Neuanlagen mitteilen. Sie können neben dem Vermerk einer vorliegenden Direktvereinbarung oder eines Poolvertrages auch die Angabe tätigen, ob Sie den Vertrag betreuen oder von Kund:innen lediglich in Kenntnis gesetzt wurden. Unser Ziel ist dabei, aus den Fremdverträgen auch Poolverträge zu machen, die dann automatisch mit den Daten von uns versorgt werden.

Anträge und Bestandsübertragungen

Für einen besseren Überblick über laufende Anträge und Bestandsübertragungen trennen wir reine Verträge von laufenden Geschäftsvorfällen. Sie können so besser nachvollziehen, in welchem Status sich ein Antrag befindet, und schnell auf mögliche Nachbearbeitungen reagieren.

Versicherte Risiken, Personen etc.

Unser neues Datenmodell berücksichtigt eine detaillierte Darstellung von versicherten Risiken, Tarifen, Prämien und zugeordneten Personen. So wird es möglich sein, mehrere Produkte, zum Beispiel Krankenvoll- und -zusatzversicherung, detailliert in einem Vertrag abzubilden. Auch mehrere Tarife mit einzelnen Prämien dienen der erhöhten Transparenz. Außerdem erweitern wir das Vertragsmodell um zusätzliche Details für die versicherten Risiken, etwa Schlüsselnummern bei Kfz. So können versicherte Risiken ebenfalls detailliert und transparent online dargestellt werden, ohne dafür die schriftliche Police zur Hand zu nehmen.

Nutzungsbedingungen

Die Nutzung – auch die Fremdvertragsanlage – setzt voraus, dass eine Vertriebsvereinbarung mit Netfonds für den Versicherungsbereich geschlossen wurde. Wir befinden uns in der Testphase und arbeiten parallel zur neuen Datenstruktur an der Datenversorgung, um die über Netfonds gepoolten Verträge zu optimieren. Wir freuen uns bereits auf die zukünftigen Ergebnisse. [fdo](#)

Die Netfonds Gruppe wächst gemeinsam mit ihren Partner:innen. Dabei ist hervorzuheben, dass nicht nur deren absolute Anzahl steigt, sondern – was besonders erfreulich ist – auch die einzelnen bestehenden Partner:innen verzeichnen kontinuierliche Steigerungen des durchschnittlich betreuten Volumens, der Verträge und Zahl der Endkund:innen. Ein Großteil des Wachstums aufseiten der Partner:innen und der Netfonds Gruppe ist organisch und basiert auf Empfehlungsmanagement. Die beste Werbung für ein Unternehmen sind Kund:innen, die aus eigener Motivation und Überzeugung von etwas schwärmen.

Das Empfehlungsmanagement ist vergleichbar mit einer Pflanze. Zuerst müssen Nährstoffe, Wasser, Licht und viel Zeit investiert werden, damit bei richtiger Pflege auf ganz natürlichem Weg Ableger entstehen. Am Ende läuft der Vorgang von selbst, wenn die nötige Fürsorge aufrechterhalten wird. Eine Partnerschaft lebt von Vertrauen, und Vertrauen sollte mit Aufmerksamkeit belohnt werden. Eine angemessene Aufmerksamkeit kann viele Formen haben und kommt außerhalb der gewohnten Zusammenarbeit. So ein überraschender Moment des kleinen Glücks ist es, den die Menschen besonders begehrenswert finden. Für Sie und Ihr Empfehlungsmanagement ist außerdem ein weiterer Effekt von Vorteil: Menschen, die von jemandem etwas geschenkt

So einfach funktioniert es:

- ☺ Empfehlen Sie uns weiter!
- ☺ Teilen Sie uns via kontakt@nfs-netfonds.de die Kontaktdaten des Interessenten mit!
- ☺ Erhalten Sie Ihre Prämie nach erfolgter Anbindung!

Sie kennen Personen oder Firmen, die potenziell zur Netfonds Gruppe passen? Sprechen Sie uns gerne an und empfehlen Sie die Netfonds Gruppe.



1.000 EURO PRÄMIE FÜR EINE EMPFEHLUNG

Kund:innen werben Kund:innen und Partner:innen werben Partner:innen für das NFS-Haftungsdach

Empfehlen bedeutet vertrauen. Ihr Vertrauen ist uns viel wert.

bekommen, fühlen sich der Person eher verpflichtet. In der Soziologie ist dies als Reziprozitätseffekt bekannt. Wer erstmals empfiehlt, kann mit der richtigen Wertschätzung und Aufmerksamkeit zu einem Power-Empfeher und Multiplikator werden. Wir möchten an dieser Stelle allen Partner:innen unsere Wertschätzung zeigen und unsere Dankbarkeit entgegenbringen für jede von ihnen ausgesprochene Empfehlung. Im Hause der Netfonds Gruppe ist das Empfehlungsmanagement besonders stark bei den Partner:innen des Haftungsdachs ausgeprägt. Überzeugte

Partner:innen berichten ehemaligen Kollegen und Kontakten von ihrem Unternehmen.

Die Motivation, dies zu tun, unterstützt die NFS Netfonds mit 1.000 Euro Werbungsprämie für eine erfolgreiche Anbindung an das NFS-Netfonds-Haftungsdach. Laut Umfragen ist die Prämie für einen erheblichen Anteil irrelevant, da sie von dem Produkt und der Dienstleistung überzeugt sind. Wir sagen DANKE! ms

Ihr Ansprechpartner



Alexander Schwarz
Leiter Vertrieb

aschwarz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-346



NACHHALTIGE SPARTEN IN DER VERSICHERUNG

Innerhalb der Assekuranz erfüllen Sachversicherungen am besten die Nachhaltigkeitserwartungen von Kund:innen. Dies ergab eine repräsentative Studie des Marktforschungs- und Beratungsinstituts HEUTE UND MORGEN, für die 1.500 Verbraucher:innen ab 18 Jahren befragt wurden. Häufig genannt wurden Kfz-

Versicherungen (64 Prozent) und Wohngebäudeversicherungen (61). Andere Sparten wie Lebens-, Renten- oder Krankenzusatzversicherungen wurden lediglich von rund einem Drittel der Befragten genannt. Als am wenigsten nachhaltig werden Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung wahrgenommen.

Insgesamt **257** Fonds und ETF aus **14** europäischen Ländern erhielten im vergangenen Jahr das FNG-Siegel 2022, ein unabhängiges Gütesiegel für nachhaltige Anlagen. **24** Fonds wurden vom Forum Nachhaltige Geldanlagen abgelehnt, weil sie die Mindestkriterien nicht erfüllten. Die ausgezeichneten Fonds und ETF verwalten ein Vermögen von insgesamt **120** Milliarden Euro – im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Verdoppelung des Fondsvolumens. Eine Liste aller Fonds mit Gütesiegel finden Sie hier: https://assets.wallstreet-online.de/_media/3129/fng-siegel-2022.pdf



ESG-Nachholbedarf bei Fondspolice

Der zweite „Fondspolicebericht Nachhaltigkeit“ von Smart Asset Management Service (sam) analysierte die ESG-/Nachhaltigkeitsqualität von 24 marktbedeutenden Fondspolice. Dabei wurden Helvetia, Swiss Life, Stuttgarter, LV 1871 und HDI mit der Note „sehr gut“ im Gesamtergebnis ausgezeichnet. Die Note „gut“ erhielten PrismaLife, ALTE LEIPZIGER, Standard Life, Liechtenstein Life und Basler. Laut dem Report hat sich das Angebot mit rund 600 anwählbaren Einzelfonds im Vergleich zum Vorjahr innerhalb der untersuchten Tarife und Fondspaletten mehr als verdoppelt. Die Qualität sei jedoch nicht in gleichem Maße gestiegen. Die Hälfte der untersuchten Tarife verfüge nicht über ein ausreichendes Angebot an Fonds und ETF in den von sam definierten 15 wichtigsten Assetklassen. Weitere Infos dazu: www.fondspolicebericht.de



JÜNGERE ACHTEN MEHR AUF NACHHALTIGES ANLEGEN

Bedeutung von Nachhaltigkeit beim Abschluss

21 % beachten Nachhaltigkeit beim Abschluss (Aufteilung unten). **11 %** sind bereit, dafür mehr zu bezahlen.



Quelle: Bankenfachverband

Laut einer Umfrage des Bankenfachverbands achtet ein Fünftel der Verbraucher beim Abschluss von Finanzdienstleistungen auf Nachhaltigkeit. Dabei tun dies jüngere stärker als mittlere Altersgruppen (siehe Grafik). Vor allem jüngere Kund:innen sind auch bereit, für nachhaltige Anlagen höhere Kosten zu akzeptieren.



GREENWASHING BEI UNTERNEHMEN

Die Versprechen von 25 der weltweit größten Unternehmen, klimaneutral zu werden, sind gemäß einer Studie von NewClimate Institute und Carbon Market Watch wenig überzeugend. Demnach reduzieren die Vorhaben von unter anderem der BMW Group, Carrefour, Unilever, Nestlé oder auch der Deutschen Post DHL ihren Ausstoß klimaschädlicher Treibhausgase statt um 100 Prozent durchschnittlich nur um 40 Prozent. Ihnen bescheinigt die Studie „sehr geringe Integrität“. Am besten schnitt der dänische Logistikkonzern Maersk mit der Bewertung „angemessene Integrität“ ab, gefolgt von Apple, Sony und Vodafone mit „mäßiger“ Integrität.

FAST JEDER VIERTE FONDS IST ALS GRÜN KLASSIFIZIERT

Das Angebot an nachhaltigen Fonds ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Mittlerweile sind 22 Prozent aller Fonds auf dem europäischen Markt im Sinne von Artikel 8 oder 9 der Europäischen Offenlegungsverordnung nachhaltig. Auch 32 Prozent des gesamten europäischen Fondsvermögens sind inzwischen derart klassifiziert. Dies ergab eine Studie der Unternehmensberatung PwC und des Wertpapierhändlers Morningstar, die aufgrund des Nachfragedrucks seitens Fondsvertrieb und Anlegern künftig noch mehr grüne Fondsprodukte erwarten. Bei der Einstufung ihrer Angebote unterscheiden sich die Fondsgesellschaften indes noch sehr stark.

Nachhaltigkeit in der Anlageberatung



Sarah Lemke

Syndikusanwältin bei der Netfonds AG

Ab August 2022 müssen in Anlageberatung und Portfolioverwaltung Nachhaltigkeitspräferenzen der Kund:innen berücksichtigt werden. Wie soll der Beratungsprozess künftig ablaufen? Dazu sprach einBlick mit Sarah Lemke, Syndikusanwältin bei der Netfonds AG.

Wie können Kund:innen sich zu ihren Nachhaltigkeitspräferenzen äußern, wenn das Thema für sie noch völlig neu ist?

Genau diesen Punkt hat die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA in den vorgeschlagenen Leitlinien bedacht. Vor der Befragung der Kund:innen soll ihnen zunächst das

Konzept der Nachhaltigkeitspräferenzen erläutert werden. In der geänderten MiFID II werden drei Arten von Finanzinstrumenten genannt, mit denen Nachhaltigkeitspräferenzen erfüllt werden. Die Einstufung erfolgt anhand gesetzlich festgelegter Kriterien und nicht durch die Berater:innen. Die ESMA erwartet eine verständliche Erläuterung ohne Fachsprache gegenüber den Kund:innen.

Hat die Beratung anhand eines bestimmten Schemas zu erfolgen?

Laut ESMA ist das der Fall. Sie stellt sich eine mehrstufige Abfrage bei den Kund:innen vor. Zunächst ist anhand einer einfachen, mit Ja oder Nein zu beantwortenden Frage zu klären, ob die Kund:innen an Nachhaltigkeit interessiert sind. Dann ist detailliert auf die verschiedenen Finanzinstrumente einzugehen. Die Kund:innen sollen sich nicht nur dazu äußern, ob sie Präferenzen hinsichtlich der verschiedenen nachhaltigen Finanzinstrumente haben, sondern auch, worauf sie den Schwerpunkt legen. Das Thema Nachhaltigkeit beinhaltet ja nicht nur ökologische Kriterien, sondern auch soziale und Governance-Aspekte.

Die Nachhaltigkeitspräferenzen werden offensichtlich künftig einen hohen Stellenwert in der Anlageberatung haben. Sind sie den anderen Anlagezielen der Kund:innen vorrangig?

Nein, aber die europäischen Behörden wollen sicherstellen, dass das Thema Bestandteil jeder Anlageberatung wird. Erst sollen die Kenntnisse und Erfahrungen, die finanzielle Situation und die anderen Anlageziele der Kund:innen geprüft und auf dieser Grundlage das Spektrum der geeigneten Produkte ermittelt werden. Erst im Anschluss daran sollen Berater:innen und Portfolioverwalter:innen Produkte oder Strategien auswählen, die den Nachhaltigkeitspräferenzen der Kund:innen entsprechen. Ergibt die Prüfung, dass das Angebot keine Produkte enthält, die zu den individuellen Präferenzen passen, so können Finanzprodukte nur empfohlen werden, nachdem die Kund:innen jene angepasst haben.

Das wird dann wohl häufiger vorkommen?

Die ESMA betont, dass die Anpassung nicht der Standardfall sein soll und bei der Anlageberatung nur den aktuellen Beratungsvorgang, nicht aber das allgemeine Profil der Kund:innen betreffen können soll. Letztlich ist kein:e Anleger:in verpflichtet, in nachhaltige Produkte zu investieren. Die Pflichten liegen bei den Anlageberater:innen und Portfolioverwalter:innen, die dafür sorgen müssen, dass die Kund:innen ausreichend aufgeklärt werden, um auf dieser Basis eine wohlinformierte Entscheidung treffen zu können.

»ESG IST AUSLEGUNGSSACHE«

Harry Odenthal, STAREN ÖkoStars, im Interview



Seit 1. Februar 2022 ist die nachhaltige Vermögensverwaltungsstrategie STAREN ÖkoStars über die Hansainvest und NFS Capital als globaler Aktienfonds gestartet. Das Hauptaugenmerk liegt darauf, qualitativ hochwertige Unternehmen zu finden, die in ihrer Nische einen regionalen oder/und innovativen Wettbewerbsvorteil besitzen und mit ihren Produkten und Dienstleistungen einen positiven Beitrag für Gesellschaft und Umwelt leisten. Rein regulatorisch wird der Fonds laut Prospekt nach ökologischen und sozialen Kriterien verwaltet und unterliegt somit den strengen

ESG-Richtlinien gemäß Art. 8 Abs. 1 der EU-Verordnung. einBlick befragte Harry Odenthal, der gemeinsam mit seinem Co-Manager Rainer Kleefuß den STAREN ÖkoStars verantwortet, nach der konkreten Umsetzung seiner Nachhaltigkeitsstrategie in die Praxis.

einBlick: Können Sie uns kurz erläutern, wie Sie auf die Idee der ÖkoStars-Strategie kamen und warum Sie den ÖkoStars-Fonds aufgelegt haben? Gibt es nicht schon genügend nachhaltige Investmentmöglichkeiten auf dem Markt?

Harry Odenthal: Die ÖkoStars-Idee wurde bereits 2010 geboren und über die Jahre weiterentwickelt. Am 15. November 2017 wurde die Strategie für unsere Vermögensverwaltungskunden über die NFS Hamburger Vermögen erfolgreich freigeschaltet bzw. platziert. Von der Erstaufstellung des ÖkoStars-Portfolios mit 20 Aktienpositionen als Musterdepot im Jahr 2013 bis zur finalen Platzierung Ende 2017 in der Vermögensverwaltung der NFS Hamburger Vermögen konnte die Strategie bereits eine Performance von gut 360 Prozent erwirtschaften,

die von der Hamburger Vermögen in einem Backtesting über ihr Morningstar-Datenbanksystem nachgewiesen wurde. Bisher konnten unsere Kund:innen erst ab einem Anlagevolumen von 50.000 Euro in das ÖkoStars-Portfolio investieren. Aus dieser Hürde wurde die Idee geboren, die Strategie durch einen Fonds auch kleineren Beträgen und Sparplänen zu öffnen. Die Umsetzung wurde durch die Netfonds AG und NFS Capital ermöglicht.

einBlick: Das heißt, die Ökostars-Strategie, die erst ab 50.000 Euro Anlagevolumen investierbar ist, steht jetzt auch Kleinanleger:innen offen?

»Das ESG-Siegel ist kein alleiniges Qualitätssiegel für ein Produkt.«

Odenthal: Die Auflage des Fonds greift im Grundsatz die Idee der VV-Strategie auf, mit dem Unterschied, dass das Anlagekapital gleichgewichtet auf 30 Aktienpositionen verteilt wird. Mit dem Fonds ist die Anlage jetzt jedem zugänglich – mit einem Einmalbetrag schon ab 1.000 Euro oder/und einem monatlichen Sparplan von 100 Euro kann er bei jeder Depotbank gekauft werden.

einBlick: Was heißt „Qualitätsunternehmen“? Das hört sich nach eher subjektiver Auswahl an.

Odenthal: Alle Unternehmen im Fonds haben einen „high quality growth trigger“. Das heißt, wir suchen nach einem Wettbewerbsvorteil (Stichwort: Burggraben), den jedes Unternehmen in der ÖkoStars-Strategie aufweisen sollte. Marktführende Unternehmen zeichnen sich durch eine hohe Nettomarge aus und sind im globalen Wettbewerb einem geringeren Preisdruck ausgesetzt. Unternehmen oder Technologien, welche ihren wirtschaftlichen Vorteil überwiegend



ÖKOSTARS-STRATEGIE IN DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Seit 15. November 2017 von der STAREN Beratungsgesellschaft mbH beraten

Haftungsdach	NFS Hamburger Vermögen
Performance	über 130 Prozent (Stand 31. Dezember 2021)
Durchschnittliche Volatilität	15,4 Prozent
Verantwortlicher Manager	Harry Odenthal, Geschäftsführer der STAREN Beratungsgesellschaft mbH

aus politischen Abhängigkeiten, wie zum Beispiel Subventionen, ziehen, sind im ÖkoStars-Portfolio kaum vertreten bzw. aufgrund des Risikos untergewichtet. Ein Beispiel hierfür ist die Wasserstoffindustrie – eine interessante Technologie, die ihre wirtschaftliche Tragfähigkeit aber noch nicht unter Beweis gestellt hat.

einBlick: Die Auswahl der meisten nachhaltigen ESG-Fonds richtet sich in erster Instanz nach einem vorgegebenen ESG-Rating. Bedienen Sie sich für die ÖkoStars-Strategie auch aus dieser Grundmenge von Wertpapieren, oder wie müssen sich die Anleger:innen das vorstellen?

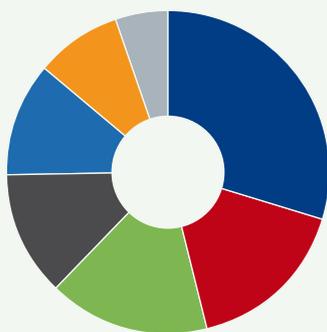
Odenthal: Das ist eine relevante und wichtige Frage. Es zeigt das Grundproblem des „Greenwashing“ auf, womit

die Fondsindustrie politisch konfrontiert wird. Wir gehen mit der ÖkoStars-Strategie den umgekehrten Weg und fragen uns: Was ist das vordergründige Ziel der „Geldlenkungspolitik“, was die ESG-Regulierung ja letztendlich ist? Und: Was bezwecken oder was erwarten sich Investor:innen und Anleger:innen von einer ethischen, ökologischen und nachhaltigen Anlage? Das ESG-Siegel bietet zwar eine gewisse Orientierung, sollte aber keine alleinige Entscheidungsgrundlage für eine Anlage in einem Fondsprodukt sein. Und es ist definitiv kein Qualitätssiegel für ein Produkt. In vielen ESG-Fonds befinden sich eine bunte Auswahl an Unternehmen aus den verschiedensten Sektoren, die aufgrund des vorgegebenen ESG-Ratings eine vermeintliche Daseinsberechtigung in dem Portfolio haben.

einBlick: Zum Beispiel?

Odenthal: Bei genauerem Blick befinden sich in vielen ESG-Portfolios Softwareunternehmen, wie etwa Amazon oder Microsoft, oder die Chipindustrie, wie ASML, NVIDIA oder Infineon, oder Logistikunternehmen, wie Deutsche Post oder Moeller-Maersk! Es ist natürlich eine Auslegungssache des Fondsmanagements, ob diese Unternehmen in ein ESG-Portfolio mit eingebunden sein müssen, allein aufgrund eines positiven ESG-Ratings. Aber das ist meines Erachtens nicht zielführend und auch nicht unser Ansatz. Der politische, gesellschaftliche und finanzielle Druck wird zunehmen und die Anpassung →

Branchenverteilung ÖkoStars



● Industrie	29,8
● Gesundheitswesen	16,5
● Versorger	16,1
● Konsumgüter, zyklisch	12,5
● Technologie	11,3
● Konsumgüter, nicht zyklisch	8,7
● Rohstoffe	5,1

17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen

Die Agenda 2030 mit ihren 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDG) ist ein globaler Plan zur Förderung nachhaltigen Friedens und Wohlstands und zum Schutz unseres Planeten. Seit 2016 arbeiten alle Länder daran, diese gemeinsame Vision zur Bekämpfung der Armut und Reduzierung von Ungleichheiten in nationale Entwicklungspläne zu überführen. Dabei ist es besonders wichtig, sich den Bedürfnissen und Prioritäten der schwächsten Bevölkerungsgruppen und Länder anzunehmen – denn nur wenn niemand zurückgelassen wird, können die 17 Ziele bis 2030 erreicht werden.



Quelle: UNO-Informationsdienst (UNIS) Wien

→ ganzer Geschäftsmodelle erfordern. Unternehmen, die bei den Umwelt- und Sozialkriterien sowie einem fairen Umgang mit ihren Mitarbeiter:innen punkten, haben allein aus diesem Grund schon eine bessere Wettbewerbssituation. Diese Sektoren lassen sich sehr schön den 17 Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen zuordnen (siehe Grafik).

einBlick: Aber es gibt in diesen Sektoren auch Unternehmen, die nicht ESG-zertifiziert sind, obwohl sie eine positive Auswirkung auf unsere Umwelt und Gesellschaft haben. Nicht alle Unternehmen, die nachhaltig und ökologisch wirtschaften und ethisch korrekt handeln, sind ESG-zertifiziert.

Odenthal: Und hier hilft uns das ESG- und SDG-Scoring der ISS-oekom-Datenbank, die aus der Auswahl unserer Aktienselektion für den Fonds solche herausfiltert, die mit einem schlechten Rating auffallen. Für die Profis zusammengefasst heißt das, es sind nur solche Aktientitel erwerbbar, die ein ESG-Rating

von Prime -2 haben und zusätzlich einen SDG Solution Score von über 2 aufweisen. Darüber hinaus wird die Gesellschaft keine Titel von Unternehmen erwerben, die einen SDG Sol-Overall-Score aufweisen, der 0,1 oder schlechter

»Was grün, ökologisch, nachhaltig und ethisch korrekt ist, ist letztendlich auch Ansichtssache und persönliche Philosophie.«

ist. Hierdurch ist sichergestellt, dass die Gesellschaft für den Fonds nur Titel von Unternehmen erwirbt, die mindestens einen geringen Beitrag zu den Sustainable Development Goals (SDG) der UN leisten.

einBlick: Warum lassen sich nicht alle Unternehmen ESG-zertifizieren, die sich gegenüber der Umwelt, ihrem sozialen Umfeld und ihren Mitarbeiter:innen fair

und nachhaltig verhalten?

Odenthal: Gegenfrage: Haben die Karotten aus Ihrem Garten ein Bio-Siegel? Wahrscheinlich nicht, obwohl sie alle Kriterien erfüllen würden. Bei dem ESG-Siegel verhält es sich ähnlich. Einige Unternehmen sind einfach zu klein, weshalb aus mangelnder Datengrundlage keine Zertifizierung möglich ist, wie zum Beispiel die FRoSTA AG. Andere Unternehmen scheuen den finanziellen und administrativen Aufwand oder haben eine Zertifizierung einfach nicht nötig. Es gibt allerdings auch Unternehmen, die aufgrund punktueller Verstöße gegen ESG-Regeln – teilweise temporär – aus dem Raster fallen. Tesla ist ein aktuelles Beispiel, nachdem das Unternehmen durch Menschenrechtsverletzungen in einem chinesischen Werk aufgefallen ist. Aus diesem Grund ist Tesla auch nicht im Fonds enthalten. Da die Anlagephilosophie des Fonds auf langfristigen Investments beruht, wird aber nicht bei jedem negativen Rating gleich das Unternehmen verkauft. Aus diesem Grund gibt es bei den gesetzlichen Vorgaben in einer umfassenden Portfolioallokation auch „weiche Kriterien“, die hier ein wenig Spielraum lassen.

einBlick: Und wie kann es umgekehrt sein, dass Unternehmen ESG-zertifiziert sind und Ihren Ansprüchen nicht genügen?

Odenthal: Das ESG-Siegel, wie diverse Bio-Zertifikate auch, basiert auf einer Art Punktesystem. Durch Greenwashing kann man dann schon auf ESG-Status kommen. Viele Unternehmen sehen grüner aus, als sie in Wirklichkeit sind – und umgekehrt. Der ESG-Score ist wie bereits beschrieben ein Kriterium in meiner Entscheidungsfindung, aber nur eines von fünf. Was grün, ökologisch, nachhaltig und ethisch korrekt ist, ist letztendlich auch Ansichtssache und persönliche Philosophie. Ich schaue seit den 2000er-Jahren hinter die Kulissen

und habe tiefgründige Branchenerfahrung und Kenntnisse sehr vieler Firmen. Jede:r Anleger:in und Investor:in kann die Entscheidungsgrundlage für die Auswahl der im Portfolio befindlichen Unternehmen gut nachvollziehen, muss aber natürlich nicht unbedingt meiner Meinung sein. Aber dafür hat er oder sie „reinen Wein“!

einBlick: Stichwort Branchen – Sie fokussieren sich auf ganz bestimmte Sektoren im ÖkoStars?

Odenthal: Das ist korrekt. Und zwar orientiert sich jeder Sektor in direktem Zusammenhang mit einem der 17 Nach-

»Anleger:innen wollen neben einer guten Rendite natürlich auch wissen, dass ihr Geld einen positiven Effekt auf Gesellschaft und Umwelt hat.«

haltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Agenda 2030). Die zehn Sektoren, die im Fonds abgebildet werden, reichen von ökologischem Lebensmittelanbau und der -verarbeitung über regenerative Energiegewinnung, Wasserversorgung/-reinigung/-aufbereitung, Diagnostik und Bioanalytik bis hin zu Bildung und Sicherheit, Gesundheit und Pflege, und auch das Thema umweltfreundliche Abfallentsorgung und Recyclingmethoden werden durch interessante und innovative Unternehmen im Fonds abgedeckt.

einBlick: Schon im Energiesektor gibt es große Meinungsverschiedenheiten. Wie gehen Sie mit Themen wie Atomenergie (Stichwort: Frankreich), Erdgas (Stichwort: Nord Stream) oder gar Windenergie (Stichwort: Windräder) um?

Odenthal: In der Tat kann man in vielen Fällen keine 100-prozentige Entscheidung fällen. Viele Themen haben mehre-

re Facetten, sind nicht eindeutig als gut oder schlecht einstuftbar. Wir haben klare Ausschluss- und Bewertungskriterien für die Entscheidungsfindung für das ÖkoStars-Portfolio (siehe Kasten).

einBlick: Das erfordert extrem großen Aufwand für fundamentale Analysen. Die Informationen hinter den Kulissen der Unternehmenspräsentationen und Geschäftsberichten ist nicht leicht zu finden und zu interpretieren.

Odenthal: In 30 Jahren Börsenerfahrung, insbesondere mit nachhaltigen Investments, beobachten wir relevante fachspezifische Tendenzen und Trends in den jeweiligen Branchen. Natürlich ist die Fundamentalanalyse der Unternehmen nach wie vor eine wichtige Hausaufgabe.

einBlick: Gerade in Bereichen wie Energiegewinnung, Transport und auch Biotechnologie ist die Entwicklung rasant. Großes Potenzial steckt teilweise in sehr jungen Firmen und Technologien. Tesla ist keine 20 Jahre alt, schon knapp 12 Jahre börsennotiert und hat eine Bewertung in Höhe der übrigen Top Ten der größten Autohersteller zusammen.

Odenthal: Das ist richtig und eine spannende Herausforderung, da – bei aller Liebe zu inhaltlichen Werten der ÖkoStars-Strategie – natürlich auch die Rendite stimmen muss. Auch wenn wir bei den ÖkoStars weitestgehend auf spekulative Werte verzichten, haben wir immer ein Auge auf aktuelle geschäftliche Entwicklungen. Sobald sich Unternehmen mit soliden Geschäftsmodellen am Markt beweisen und die genannten Kriterien erfüllen, landen sie in der engeren Auswahl.

einBlick: Das klingt spannend, sowohl inhaltlich als auch ertragstechnisch. Wir werden wohl noch einiges von den ÖkoStars hören!

Odenthal: Eine aktive und sehr transparente Außenkommunikation wird ein integraler Teil des Fonds sein. Natürlich

Ausschluss- und Bewertungskriterien im ÖkoStars-Portfolio

- ⊕ 0 Prozent Toleranz bei zum Beispiel Fracking, Kinderarbeit oder strategischer Rüstung
- ⊕ 5 Prozent Toleranz, wenn der Anteil am Gesamtumsatz aus zum Beispiel Spirituosen, Tabak und Glücksspiel diesen Wert nicht überschreitet; auch Atomenergie befindet sich in dieser Kategorie
- ⊕ Positiver ESG-Score auch entsprechend positiv bewertet
- ⊕ Positiver Beitrag zu SDG-Zielen bevorzugt aufgenommen
- ⊕ QGARP (Quality Growth At Reasonable Price) – Aktien mit qualitativ hochwertigem und skalierbarem Wachstum, die aktuell an den Börsen zu einem fairen Preis bewertet sind

wollen Anleger:innen eine gute Rendite erzielen. Aber es besteht bei vielen Anleger:innen auch großes Interesse, ihr Geld mit gutem Gewissen anzulegen und zu wissen, dass ihr Geld einen positiven Effekt auf unsere Gesellschaft und Umwelt hat. Ich hoffe, dadurch viele Anleger:innen erreichen zu können und auch Berater:innen und Kolleg:innen innerhalb des Netfonds-Netzwerks zu helfen, ihre Kund:innen durch konstante Kommunikation über diverse Kanäle immer auf dem neuesten Stand zu halten. ■

Weitere Informationen und das Factsheet zum ÖkoStars-Fonds erhalten Sie unter: <https://www.oekostars.de>



Kontakt

STAREN Beratungsgesellschaft mbH

odenthal@staren.de
Telefon: (02 21) 985 47 40
www.staren.de



GRÜNE KERNENERGIE UND GRÜNES ERDGAS?

Wie die Taxonomie-Verordnung der EU funktioniert

Anfang des Jahres hat es die „Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen 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“ (kurz: Taxonomie-Verordnung) bis in die Tagesschau geschafft. Sämtliche Nachrichtensender und -magazine berichteten darüber, dass die EU Atomkraft und Erdgas als nachhaltig einstuft. In diesem Artikel wollen wir klarstellen, was es mit dieser Aussage auf sich hat und worum es bei der EU-Taxonomie überhaupt geht. 2018 veröffentlichte die EU-Kommission ihren Aktionsplan „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“, eines der Ziele ist die Neuausrichtung von Kapitalflüssen hin zu nachhaltigen Investitionen. Die wichtigste Maßnahme hierfür ist die

Einführung eines einheitlichen Klassifikationssystems für nachhaltige Tätigkeiten, unter anderem damit Anleger:innen sich anhand klarer Leitlinien darüber informieren können, mit welchen Investitionen ökologisch nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten finanziert werden. Die EU-Taxonomie soll als wissenschaftsbasiertes Transparenzinstrument für Unternehmen und Investor:innen dienen. Ihr Ziel ist es, Grünfärberei zu verhindern und Investor:innen dabei zu unterstützen, Wirtschaftstätigkeiten zu identifizieren, die mit den Umwelt- und Klimazielen der EU in Einklang stehen. Die Taxonomie-Verordnung enthält die Kriterien zur Bestimmung, ob eine Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig einzustufen ist, um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition ermitteln zu können.

Die Taxonomie-Verordnung kennt drei Arten von Tätigkeiten: CO₂-arme Tätigkeiten (Art. 10 Abs. 1), Übergangstätigkeiten (Art. 10 Abs. 2) und ermöglichende Tätigkeiten (Art. 16). Die Kommission hat bestimmte Kernenergie- und Gastätigkeiten in die zweite Kategorie aufgenommen. Dies sind Tätigkeiten, für die es noch keine technologisch und wirtschaftlich machbaren CO₂-armen Alternativen gibt, die aber unter strengen Auflagen einen Beitrag zum Klimaschutz leisten und das Potenzial haben, eine Rolle beim Übergang zu einer klimaneutralen Wirtschaft im Einklang mit den Klimazielen und Verpflichtungen der EU zu spielen, ohne dabei Investitionen in erneuerbare Energien zu verdrängen. Voraussetzung für eine Einstufung als Übergangstätigkeit sind bestimmte Auslaufzeiten und Stichtage zum Beispiel für betriebsbereite Endlager.

Die Taxonomie-Verordnung sieht zudem besondere Offenlegungspflichten im Zusammenhang mit Gas- und Kernenergieaktivitäten vor. Große börsennotierte Nichtfinanz- und Finanzunternehmen werden dazu verpflichtet, den Anteil ihrer mit Erdgas und Kernenergie zusammenhängenden Tätigkeiten offenzulegen. Dies dürfte Anleger:innen dabei helfen, zwischen den verschiedenen Tätigkeiten, in die sie investieren, zu unterscheiden. Keineswegs also gelten Kernenergie und Erdgas nun als „grüne“ Energiequellen. Dieser Status ist nach der Taxonomie-Verordnung nur für erneuerbare Energien vorgesehen. [sl](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Sarah Lemke

Syndikusanwältin

slemke@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-389

NACHHALTIG IN SCHWELLENLÄNDERN ANLEGEN



ESG als Schlüssel zum Erfolg bei Emerging-Markets-Anlagen



Die Welt verändert sich. Angetrieben von langfristigen Trends und Veränderungen in Technologie, Demografie und Globalisierung werden zukünftig immer mehr neue, weltweit führende Unternehmen aus Schwellenländern kommen. Große Teile der Emerging Markets (EM) entwickeln sich zu einem wirtschaftlichen Kraftwerk. Ein großes Potenzial an jugendlichen Arbeitskräften, eine wachsende Mittelschicht und ein hohes Wirtschaftswachstum sind die Grundlagen, die sie für Investoren attraktiv

machen – auch für die Emerging Stars Equity Strategie von Nordea. In der inzwischen elfjährigen Geschichte der Strategie kamen für die Portfoliomanager nur Unternehmen infrage, die nicht nur den kurzfristigen Erfolg suchen, sondern strukturelle Wachstumschancen nutzen und sich damit nachhaltige Wettbewerbsvorteile sichern. Sie müssen zudem in der ESG-Betrachtung (Belange rund um Umwelt, Soziales und ethische Unternehmensführung) führend sein. Die Überzeugung, dass Unternehmen,

die gegenüber Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden, Umwelt und Gesellschaft verantwortungsbewusst handeln, langfristig erfolgreicher sein werden, hat sich über die Jahre immer wieder bewiesen. Um ESG-Chancen und -Risiken richtig einzuschätzen, hat Nordea Asset Management schon seit Jahren die ESG-Analyse als einen fest integrierten Bestandteil im Anlageprozess der Emerging Stars Equity Strategie etabliert. Das 25-köpfige Responsible Investment Team arbeitet hierbei Hand in Hand mit den Portfoliomanagern und erstellt ein profundes ESG-Scoring für jeden Investmentkandidaten. Nur jene, die das ESG-Screening bestehen, kommen für ein Investment infrage. Dadurch kann das Investmentteam nicht nur die langfristigen Gewinner unter den EM-Unternehmen identifizieren, sondern auch mit ihnen in einen Dialog treten und sie zum Beispiel bei der Verbesserung der Arbeitsbedingungen oder des CO₂-Abdrucks unterstützen. So kann ein Investment dazu beitragen, die Welt von morgen positiv und nachhaltig zu verändern – auch in den Schwellenländern. ■

Disclaimer

Nordea Asset Management ist der funktionelle Name des Vermögensverwaltungsgeschäfts, welches von den rechtlichen Einheiten Nordea Investment Funds S.A. und Nordea Investment Management AB („rechtliche Einheiten“) sowie ihren jeweiligen Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften betrieben wird. Dieses Dokument ist Werbematerial und bietet dem Leser Informationen zu den spezifischen Expertise-Feldern von Nordea. Dieses Dokument (bzw. jede in diesem Dokument dargestellte Ansicht oder Meinung) kommt keiner Anlageberatung gleich und stellt keine Empfehlung dar, in ein Finanzprodukt, eine Anlagestruktur oder ein Anlageinstrument zu investieren, eine Transaktion einzugehen oder aufzulösen oder an einer bestimmten Handelsstrategie teilzunehmen. Dieses Dokument ist weder ein Angebot für den Verkauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots für den Kauf von Wertpapieren oder zur Teilnahme an einer bestimmten Handelsstrategie. Ein solches Angebot kann nur durch einen Verkaufsprospekt oder eine ähnliche vertragliche Vereinbarung abgegeben werden. Dieses Dokument darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. © Der rechtlichen Einheiten der Nordea Asset Management und jeder ihrer jeweiligen Zweigniederlassungen und/oder Tochtergesellschaften

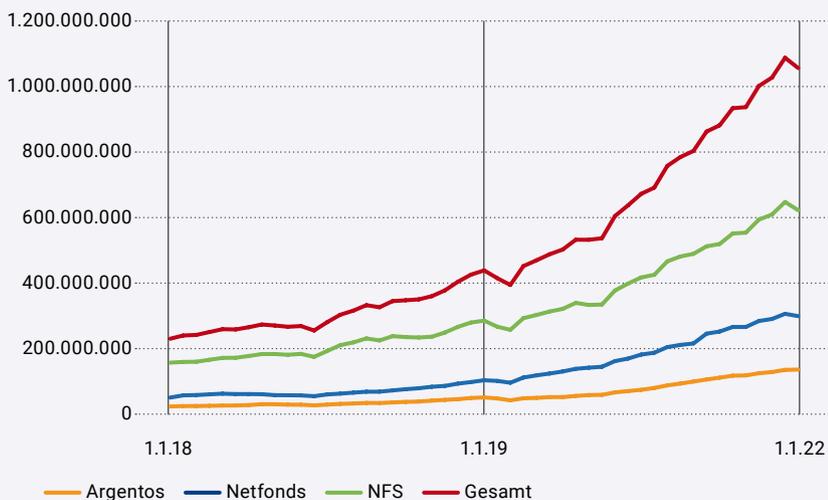
Ihr Ansprechpartner



Marvin Mocker

Vertriebsdirektor Wholesale
Nordea Investment Funds S.A. German Branch
marvin.mocker@nordea.com
Telefon: (0160) 91 74 93 21

Entwicklung Bestand in ETF



HINWEISE ZUM EBASE-WERTPAPIERDEPOT

Die ebase ist den meisten von Ihnen als Fondsplattform bekannt. Sie bietet aber auch die Möglichkeit, Einzelwerte (Aktien & Co.) zu verwahren. Spätestens seit der Migration der AAB ist das vielen Beratern bekannt. Hier gilt es jedoch einige Dinge zu berücksichtigen. Wenn Sie Neukund:innen onboarden möchten, sollten Sie vorher unbedingt besprechen, welche Anlageklassen sie erwerben möchten. Womöglich müssen dann zwei separate Depots eröffnet werden, da im Wertpapierdepot (WP) ausschließlich Aktien, Anleihen und Zertifikate verwahrt werden können und im Investmentdepot nur Fonds und ETF. Standardmäßig wird das WP-Depot nicht im Frontend angezeigt und auch nicht über die Schnittstelle an uns geliefert, daher sollte zusätzlich eine Sichtvollmacht eingereicht werden, damit dies passiert. Es gibt noch weitere kleine, aber feine Unterschiede. Fragen dazu beantwortet Ihnen unser Abwicklungsservice gerne.

ETF-ANTEIL STEIGT AN

Unsere Analyse des ETF-Bestands in Ihren Kundendepots über die letzten Jahre ergab: Im März 2019 lag der ETF-Anteil am Gesamtbestand bei knapp 4 Prozent, im März 2022 hingegen mit 7,8 Prozent fast doppelt so hoch und summiert sich auf rund 1,1 Milliarden Euro. Nach Einzelfirmen betrug der ETF-Bestand 9,6 Prozent bei NFS, 8,7 Prozent bei Netfonds und 4,1 Prozent bei Argentos. Auffällig ist, dass diese Produktklasse von Berater:innen eingesetzt wird, die

alternative Vergütungsformen wie Servicegebühren oder den Einsatz im Rahmen einer Vermögensverwaltung aktiv nutzen. Innerhalb von Vermögensverwaltungen kommen ETF besonders häufig zum Einsatz. Der Trend zu bestandsprovisionsfreien Anlageprodukten ist klar erkennbar. Weitere Informationen zu Ertragsmodellen für diese Produktklasse finden Sie auf Seite 61, Informationen zu Servicegebühren und Honoraren auf Seite 46.

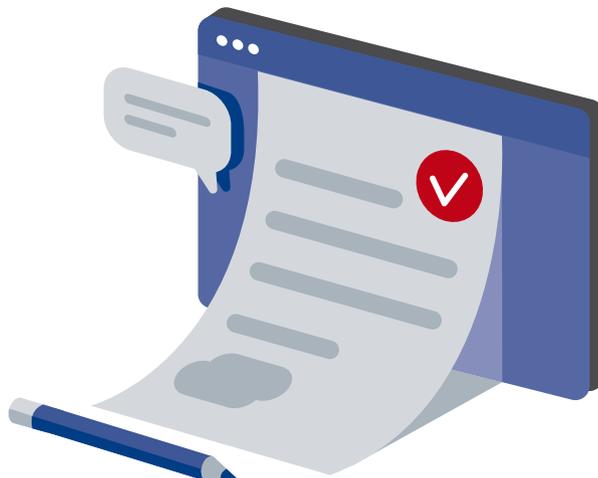


FODB: KOSTENLOSES DEPOT BIS ZUM 25. GEBURTSTAG

Viele Banken bieten die Führung eines kostenlosen Junior-Depots bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres an. Zu diesem Zeitpunkt sind die Kunden natürlich weiterhin in den meisten Fällen Schüler:innen, Studierende oder Auszubildende mit geringen Sparraten, bei denen durch das dann abgerechnete Depotführungsentgelt die Rendite stark geschmälert wird. Aus diesem Grund hat sich die FoDB entschlossen, das Alter für die kostenlose Depotführung heraufzusetzen. Bis Depotinhaber:innen 25 Jahre alt werden, kann das Depot zukünftig kostenfrei geführt werden. Voraussetzung ist allerdings ein Nachweis von der Schule oder über den Studienplatz. Bei Fragen zur Umstellung steht Ihnen unser Abwicklungsservice wie immer gerne zur Verfügung. Sprechen Sie uns einfach an.

DIGITALISIERUNG VON DEPOT-ERÖFFNUNGSANTRÄGEN SCHREITET VORAN!

Es gibt drei Ausbaustufen: erstens das seit Ende 2017 erfolgreich über fwPRO genutzte Uploadtool. Hier können Sie Depot eröffnungsanträge für FFB und FoDB hochladen. Wir übermitteln sie digital an die Banken. Auf-



grund der schnellen Weiterleitung und des Entfalls des Verlustrisikos auf dem Postweg erhalten wir etwa 80 Prozent aller Anträge über das Uploadtool. Die zweite Stufe: ein voll digitaler Abschluss über die Links der Bank. Das geht bei der FFB (Link oder fundautomat), ebase und comdirect. Aufgrund der schnellen Eröffnung empfehlen wir die Nutzung der Links, bei der FFB empfehlen wir den fundautomat. Die dritte Stufe befindet sich aktuell in Umsetzung: eine in finfire integrierte, voll digitale Eröffnung. Unser Ziel ist es, diese für alle Banken anbieten zu können, um die höchste Komfortstufe zu erreichen. Die Basistechnologie haben wir geschaffen und bieten nun die erste Bank im Livebetrieb an. Mit weiteren Banken stehen wir im Austausch und hoffen, im Laufe des Jahres das digitale Onboarding für diese anbieten zu können.

3 Fragen an ...



Julia Stier
Abwicklungsservice Investment

Was ist deine Aufgabe bei Netfonds?

Im Abwicklungsservice des Investmentbereichs bin ich Ansprechpartnerin für unsere Partner:innen für die Depotstellen comdirect und DWS. Hierbei unterstütze ich bei jeglichen Fragen und Problemen rund um die Depots sowie den Abwicklungsmodalitäten zur abschließenden Bearbeitung von Anträgen und Aufträgen.

Was gefällt dir an deiner Arbeit bei Netfonds?

Der partnerschaftliche Austausch mit unseren Berater:innen und die erfolgreiche Unterstützung bei ihren Problemen und Anliegen machen mir viel Spaß. Aber auch zum Beispiel der Ausbau und die Entwicklung von finfire fügen sich perfekt in einen abwechslungsreichen Arbeitstag ein.

Was wünschst du dir für die Zukunft?

Für die Zukunft wünsche ich mir einen deutlich verbesserten bzw. beschleunigten Arbeitsprozess bei einigen Banken. Dies würde das Zusammenspiel zwischen Depotstellen, Berater:innen und uns deutlich entspannen und erleichtern.

UNGENUTZTES POTENZIAL

Ende Februar 2022 wies die Netfonds Gruppe einen Gesamtbestand von **983.040.457,18 Euro** auf den Abwicklungskonten aus. Da die Einlagegrenzen seitens der Depotstellen sukzessive abgesenkt wurden, empfehlen wir dieses ungenutzte Investmentpotenzial zu nutzen. Sie können die Bestände Ihrer Kund:innen unter Verträge in finfire gezielt suchen.

RISIKO KUNDENVERLUST

Unser Fazit zum BGH-Urteil

Im Sommer 2021 hat der BGH entschieden, dass AGB- und Preisänderungen zustimmungspflichtig sind und kein Widerspruch nicht als Zustimmung gilt. Bei allen unseren Partnerbanken gab es in den zwei Jahren AGB-Änderungen, auf die nun reagiert werden musste. Bei der FoDB, comdirect, DWS und ebase wurden die Kund:innen bereits um Zustimmung gebeten, die FFB startet im April. Bei ausbleibender Reaktion kann es im schlimmsten Fall zu Kündigungen kommen. Das wollen die Banken nicht, ihnen fehlt aber die Alternative. Darum bitten wir Sie um aktive Mitwirkung. Klären Sie Ihre Kund:innen über die Konsequenzen auf und bitten Sie sie, die Zustimmung zu erteilen. Über die laufenden Kampagnen informieren wir Sie in unseren Newslettern.

Zahlenbeispiel ebase/AAB und alt AAB

Ohne Rabattierung:			
ebase	Berechnung Agio	Berechnung ebase Anteil	Berechnung Agio Rest
5 % bei 1.500 €*	1.500 € * 0,05 = 75 €	immer 0,25 % der Anlagesumme 1.500 € * 0,0025 = 3,75 €	75 € - 3,75 € = 71,25 €
AAB	Berechnung Agio	Berechnung AAB Anteil	Rest Agio
5 % bei 1.500 €	1.500 € * 0,05 = 75 €	(1.500 € - 75 €) * 0,003 = 4,28 €	75 € - 4,28 € = 70,72 €
*vereinfachte Darstellung; Agios wurden nicht als Teil des Anlagebetrags berechnet.			
Bei 50 % Rabattierung:			
ebase	Berechnung Agio	Berechnung ebase Anteil	Berechnung Agio Rest
2,5 % bei 1.500 €	1.500 € * 0,025 = 37,50 €	immer 0,25 % der Anlagesumme 1.500 € * 0,0025 = 3,75 €	37,50 € - 3,75 € = 33,75 €
AAB	Berechnung Agio	Berechnung AAB Anteil	Rest Agio
2,5 % bei 1.500 €	1.500 € * 0,025 = 37,50 €	(1.500 € - 37,50 €) * 0,003 = 4,39 €	37,50 € - 4,39 € = 33,11 €
Bei 100 % Rabattierung:			
ebase	Berechnung Agio	Berechnung ebase Anteil	Berechnung Agio Rest
0 % bei 1.500 €	1.500 € * 0,0 = 0 €	immer 0,25 % der Anlagesumme 1.500 € * 0,0025 = 3,75 €	0 € - 3,75 € = -3,75 € von Ihnen zu zahlen
AAB	Berechnung Agio	Berechnung AAB Anteil	Rest Agio
0 % bei 1.500 €	1.500 € * 0,0 = 0 €	AAB hat keinen weiteren Anteil berechnet	

NETFONDS-ABWICKLUNGSSERVICE

Neue Transaktionskostenlogik für migrierte Depots der Augsburger Aktienbank (AAB)

Im ehemaligen AAB-Depottyp „Augsburger Servicekonto“ (ASK) wurde seitens der Augsburger Aktienbank ein Anteil vom vereinbarten Agio als Gebühr einbehalten. Er betrug je nach Fonds-kategorie zwischen 0,25 und 0,40 Prozent der Anlagesumme, beispielsweise 0,3 Prozent bei Aktienfonds. Wurde ein Fonds jedoch zu 100 Prozent rabattiert, so vereinnahmte auch die AAB bei diesem Geschäft keinen Agio-Anteil. Dieses Kostenmodell wird in einer ähnlichen Form auch von ebase weitergeführt, jedoch mit einer Besonderheit. Für das Depotmodell „Augsburger Investmentdepot“ (ehemals ASK) werden in den Ausprägungen Basis, Spar und Komfort standardmäßig 5 Prozent des mit dem Kunden vereinbarten Agios einbehalten (Berechnungsbeispiele siehe oben). Diese neue Regelung ist vorteilhafter, denn bei einem Agio von 5 Prozent würden

Beachten Sie, dass Sie eine maximale Rabattierung von 95 Prozent des Agios hinterlegen!

demnach nicht mehr 0,3, sondern 0,25 Prozent belastet. Dieser Anteil wird, im Gegensatz zum bisherigen Vorgehen bei der AAB, jedoch immer berechnet und würde bei einer 100-prozentigen Rabattierung des Fonds zu einer negativen Provision führen, die von Ihnen zu begleichen wäre! Beachten Sie daher, dass Sie eine maximale Rabattierung von 95 Prozent des Agios hinterlegen. In eigener Sache möchte ich mich auch im Namen meines Teams bei Ihnen für die unerschütterliche Treue und Geduld

bedanken. Die letzten Monate waren so herausfordernd wie noch nie. Diverse Kampagnen zur Aktualisierung der Kundendaten/AGB-Änderungen der Banken, die Migration der AAB zur ebase, neue Formulare im Turnus weniger Monate, große Rückstände in der Bearbeitung und nicht zuletzt personelle Engpässe aufgrund krankheitsbedingter Ausfälle haben uns in Atem gehalten. In solchen Phasen unserem Anspruch an uns selbst gerecht zu werden, ist nicht leicht. Das hat zur Folge, dass manche Anfrage länger für die Beantwortung benötigt. Wir hoffen, dass wir Ihnen in diesem Jahr wieder das gewohnte Servicelevel bieten können. [iha](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Janna Hansen

Teamleiterin Abwicklungsservice Investment

jhansen@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-201

»TÜRÖFFNER IN EINE VOLLUMFASSENDE FINANZBERATUNG«

Neues Einlagenportal für Festgeldanlagen

Für unsere Partner:innen im Haftungsdach haben wir mit dem Einlagenportal von Raisin DS (ehemals Deposit Solutions) eine Möglichkeit zur Festgeldanlage geschaffen. Über die Plattform können Gelder bei verschiedenen Banken in Deutschland und im europäischen Ausland unter den Aspekten der Einlagensicherung investiert werden. Die Angebote werden monatlich erneuert, sodass unterschiedlichste Zinssätze und Laufzeiten zur Verfügung stehen. So halten Ihre Angebote auch bei steigenden Zinsen mit dem Markt mit.

Friederike Bremer, Partnerbetreuerin Investment bei der Netfonds Gruppe, befragte Dominik Wintermantel von der FB Honoraranlagen GmbH für einBlick nach seinen Praxiserfahrungen mit dem Einlagenportal.

einBlick: Einige Partner:innen nutzen das Einlagenportal bereits als Ergänzung ihrer Produktpalette, so auch Sie. Warum?

Dominik Wintermantel: Genau, mittlerweile gibt es kaum eine Bank mehr, die ihre Kund:innen nicht mit Strafzinsen konfrontiert hat. Die Rückkehr von Zinsen auf deutschen Sparbüchern ist nicht in Sicht. Unsere Kund:innen fragen uns fortlaufend nach Alternativen. Hier können wir nun seit einiger Zeit eigene Tages- und Festgeldkonten einsetzen.

Weitere Informationen

Sämtliche Informationen zum Einlagenportal von Raisin DS sowie Infos zur Anmeldung finden Sie über die fire-Kachel „Einlagenportal“ im Bereich Tools sowie auf unserer fundshare-Seite.

»Wir erfahren heute oftmals von deutlich mehr Kapital auf Konten als bislang bekannt.«



Wir erweitern damit unser Dienstleistungsangebot und können klassischen Banken in diesem Bereich Paroli bieten. Diese Option hebt uns von vielen Mitbewerbern und freien Finanzberater:innen ab. Hier zeigt sich wieder einmal der Vorteil unseres großen Pools und Haftungsdatums.

einBlick: Wie binden Sie das Angebot in Ihren Beratungsalltag ein?

Wintermantel: Die Möglichkeit, Tages- und Festgelder anzubieten, ist zu einem wesentlichen Bestandteil jeder Beratung geworden. Auch in den Fällen, in denen Liquidität mit einem Anlagehorizont von 3 bis 24 Monaten geparkt werden soll, sind wir nun der richtige Ansprechpartner. In der Vergangenheit mussten wir diese Kund:innen zu externen Banken oder Zinsportalen schicken, um Strafzinsen zu vermeiden. Außerdem erfahren wir heute oftmals von deutlich mehr Kapital auf Konten, als uns bislang bekannt war.

einBlick: Aus den neuen Geldern lassen sich doch sicher auch noch weitere ver-

triebliche Ansätze generieren, oder? **Wintermantel:** Definitiv, wir sehen die Tages- und Festgeldkonten in erster Linie als einen Türöffner in eine vollumfassende Finanzberatung. Was bisher Hoheitsgebiet der Banken war, können wir nun selbst anbieten und unseren ganzheitlichen Beratungsansatz hierdurch abrunden. Ein weiterer Vorteil ist, dass viele Tages- und Festgeld-Interessent:innen während der Beratung erkennen, dass eine Kapitalmarktanlage am Ende die bessere Option für sie ist. Hier kommen wir automatisch mit unserem Kerngeschäft – der Wertpapierberatung – ins Spiel! ■

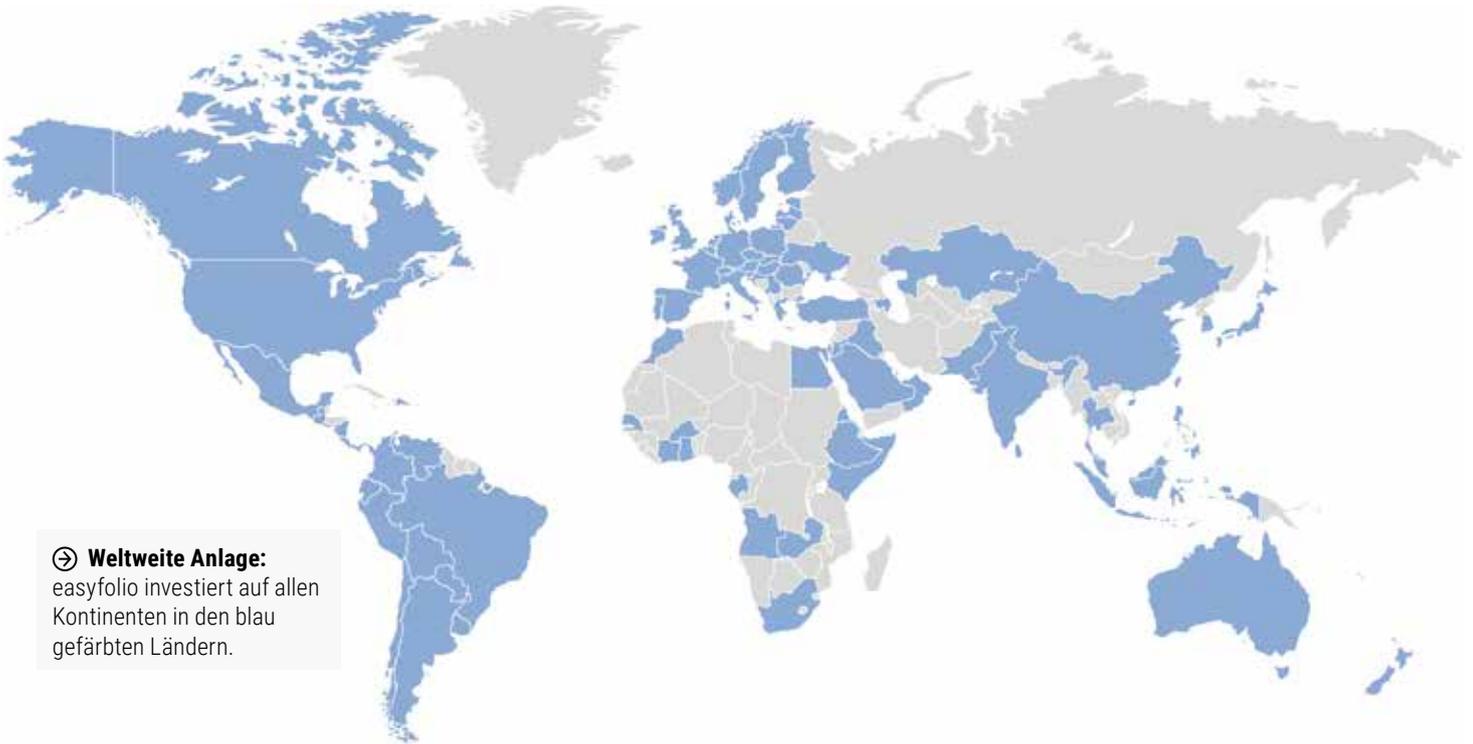
Ihre Ansprechpartnerin



Friederike Bremer
Partnerbetreuerin Investment
fbremer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-221

UMPARKEN IM KOPF

Das globale Rundum-sorglos-Paket für Berater:innen
auf der Suche nach Alternativen



➔ **Weltweite Anlage:**
easyfolio investiert auf allen
Kontinenten in den blau
gefärbten Ländern.

Die easyfolio-Vermögensverwaltungsstrategien sind mehr als globale ETF-Portfolios. Mit easyfolio versucht Netfonds eine neue und langfristige Investmentphilosophie mit zugehörigem Betreuungskonzept zu etablieren, die es Ihnen, liebe Berater:innen, erlaubt, den Fokus zu verschieben vom zeitaufwendigen Portfoliomanagement hin zur Intensivierung der Kundenbeziehung. Erweitert wird dieses Angebot nun um ein umfangreiches Wissenspaket. Seit Jahren denken verschiedene politische Parteien über ein sogenanntes Provisionsverbot für Investmentberater:innen nach, das für die Rückvergütung über Bestandsprovisionen das Ende bedeuten

würde. Auf der anderen Seite gibt es eine Vielzahl von Berater:innen, die die reine Produktauswahl nicht als Kernbaustein ihrer Dienstleistung definieren und daher auf der Suche nach Alternativen sind.

Philosophie ersetzt Einzelprodukte

easyfolio bietet mit seinen ETF-Vermögensverwaltungsstrategien eine modellbasierte Lösung, die auf ein Servicegebühren-Modell aufsetzt. Die Vermögensverwaltung übernimmt dabei die Produktauswahl der Portfolios und wappnet Berater:innen gleichzeitig vor möglichen regulatorischen Einschnitten. Berater:innen können zwischen vier verschiedenen Risikostrategien zwischen

30 und 90 Prozent Aktienquote wählen und damit dem individuellen Risikoprofil ihrer Kund:innen entsprechen. Das Management übernimmt easyfolio gemeinsam mit den Vermögensverwalter:innen der NFS Hamburger Vermögen. Berater:innen können sich so vollkommen auf die Bedürfnisse ihrer Kund:innen und die Pflege der Kundenbeziehung konzentrieren. easyfolio steht dabei für mehr als Portfolios aus Einzeltiteln, sondern verfolgt eine klare Investmentphilosophie: Das Management der Strategien erfolgt modellbasiert nach dem globalen Bruttoinlandsprodukt, verfeinert durch Daten der Marktkapitalisierung. Mit über 17.000

Aktien und Anleihen in 95 Ländern investiert easyfolio in die Weltwirtschaft, und zwar breiter als alle vergleichbaren Portfolios. Die easyfolio-Strategien sind dabei prognosefrei und versuchen erst gar nicht, einzelne Märkte oder Indizes zu schlagen – frei nach dem Motto: Die Weltwirtschaft ist unser Zuhause. Alle Strategien arbeiten zudem mit fest definierten Quoten, die quartalsweise durch ein Rebalancing wieder auf die Ausgangsgewichte zurückgesetzt werden. So wird sichergestellt, dass die Gewichtungen der Strategien fortlaufend den gewünschten Risikoprofilen der Kund:innen entsprechen. Umgesetzt wird die easyfolio-Philosophie ausschließlich mit ETF, wobei bewusst auf Faktor-, Hebel- oder Short-ETF verzichtet wird. Für jeden Zielmarkt wird der beste verfügbare ETF ausgewählt. Wählen können Kund:innen zwischen der Classic-Variante, ohne jegliche Einschränkungen bei der ETF-Auswahl, und der Green-Strategiefamilie, bei der ausschließlich nachhaltige und den ESG-Kriterien entsprechende ETF allokiert werden.

easyfolio bietet ein breites Servicepaket, das Ihnen die Pflege Ihrer Kundenbeziehung erleichtert.

Servicegebühr statt Provisionsmodell

Wie bei anderen Vermögensverwaltungsstrategien auch wählen Sie, liebe Berater:innen, Ihre Vergütung selbst. Über eine Servicegebühr definieren Sie den Preis Ihrer Dienstleistung – zwischen 0,5 und 1,75 Prozent zuzüglich Mehrwertsteuer – für Ihre Kund:innen. Neben der Bereitstellung eines quartalsweisen Reportings und monatlichen Factsheets entfallen für Sie fortan die



Betreuungspflicht und die Pflicht, Telefonate aufzuzeichnen. Beides übernimmt aus rechtlicher Sicht die NFS Hamburger Vermögen. Sie gewinnen somit Zeit und die Freiheit, sich vollkommen auf Ihre Kundenbeziehung zu konzentrieren. Zudem erhalten Sie die Sicherheit, Ihr Geschäft nach gleichem Gusto auch in Zukunft ausführen zu können. Servicegebühren-Modelle wie die der NFS Hamburger Vermögen sind von möglichen Provisionsverboten unberührt, bieten Planungssicherheit für die Zukunft und Ihnen obendrein die Möglichkeit, verschiedene Leistungspakete – zum Beispiel Basis, Advanced, Premium – mit unterschiedlichem Pricing anzubieten.

Unser Service startet nach Investition

Bei easyfolio gehen wir neben dem Einsatz einer Investmentphilosophie noch ein Stück weiter und stellen den Servicegedanken in den absoluten Vordergrund. Entgegen dem klassischen Autokauf endet unser Angebot nicht mit der Schlüsselübergabe. Wir kümmern uns stattdessen fortlaufend um Sie und versuchen, Ihnen das Leben und die Pflege der

Beziehung zu Ihren Kund:innen leichter zu machen. Da dieser Ansatz noch nicht weitverbreitet ist, erfordert er sicher bei den einen oder anderen ein „Umparken im Kopf“, doch bedienen wir uns gern an Analogien aus der Autoindustrie. Neben monatlich aktualisierten Kundenpräsentationen erhalten Sie als easyfolio-Berater:in Zugang zu schriftlichen monatlichen Reports über die Entwicklung der easyfolio-Strategien, deren Textbausteine Sie für Ihre eigene Kundenkommunikation übernehmen können, sofern Sie nicht den kompletten Report versenden möchten. Das Gleiche gilt für unsere Halbjahres- und Jahresrückblicke und den easyfolio-Jahresausblick. Zudem veröffentlichen wir mehrmals im Monat unter der Kategorie „easy Akademie“ Artikel rund um das Thema Geldanlage mit ETF. Gebündelt werden alle diese Bausteine jeden Monat im neuen easyfolio Booklet. Alle Komponenten sind speziell auf easyfolio zugeschnitten und jederzeit digital über fundsware und die easyfolio-Website abrufbar. In Sondersituationen wie dem Ukraine-Konflikt oder beim Corona-Crash bieten wir Ihnen zudem schriftliche Krisenupdates, die sich ebenfalls direkt für die Endkundenkommunikation eignen. Und selbstverständlich erreichen Sie uns an allen Werktagen per Telefon oder E-Mail, um Ihre individuellen Fragen zu stellen. Mit dieser Palette an Bausteinen bieten wir Ihnen die Möglichkeit, easyfolio für mehr zu nutzen als nur eine einfache ETF-Strategie. [jaw](#)

Ihr Ansprechpartner



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



RICHTIG BERATEN MIT HONORAREN

Zahlen, Lösungen und Fakten für Netfonds-Partner:innen

Honorare werden eine immer wichtigere Rolle in unseren Vergütungsmodellen spielen. Auch ohne regulatorischen Zwang entwickelt sich der Markt in Form provisionsfreier Produktvarianten wie ETF oder Nettopolizen, die von Kund:innen nachgefragt und von Medien gefeiert werden. Wir begleiten diese Entwicklung bereits seit vielen Jahren aktiv und bieten Inkasso-Funktionalitäten für

unterschiedliche Arten von Entgelten, damit Sie das passende Preismodell für sich und Ihre Kund:innen umsetzen können. Im letzten Jahr haben wir fast 40 Millionen Euro an mehrwertsteuerpflichtigen Servicegebühren (dazu zählen auch Vermögensverwaltungsentgelte) abgerechnet. Die Zahl hat sich in den letzten drei Jahren fast verdoppelt. Das ist beachtlich. Es gibt gute Gründe,

sich mit dem Thema zu beschäftigen. Lassen Sie uns die Chance nutzen und dem Regulator keinen Anlass zu einem „harten“ Eingriff geben.

Inkasso über Netfonds anstatt über Depotbank

Diverse Depotstellen bieten die Möglichkeit, dass Kund:innen die Depotbank beauftragen, ein prozentuales Entgelt

auf die Depotwerte zu inkassieren und an den Vermittler bzw. die Vermittlerin auszukehren. Viele suchen jedoch nach mehr Flexibilität der individuellen Preisgestaltung in Form von minimalen oder maximalen Werten, mit oder ohne Konto, Erfolgspartizipationen oder Anrechnungsmöglichkeiten von Provisionen. Aus diesem Grund hat Netfonds vor vielen Jahren ein eigenes Inkassosystem umgesetzt, nebst zugehöriger Lizenz.

☺ **Hinweis:** Das Netfonds-Inkassosystem ist sehr flexibel und ermöglicht eine einheitliche Berechnungsbasis.

Überzeugende Zahlen

In welcher Höhe werden Servicegebühren nach Kundensegment gemessen an der Depothöhe vereinnahmt? Im Durchschnitt über alle Kundensegmente liegt der Wert bei 0,905 Prozent. Im Kontext einer Vermögensverwaltungslösung bei 1,12 Prozent (siehe Grafik).

☺ **Hinweis:** Bemerkenswert ist, dass die Berater:innen und Kund:innen die Leistung einer Vermögensverwaltung über die Hamburger Vermögen (HHVM) wertschätzen und mit höheren Gebühren honorieren.

Investment: Service und Gebühr

Eine Gebühr bedingt einen Service. Die Herausforderung besteht darin, diesen Service so zu definieren, dass er dauerhaft und mit überschaubarem Aufwand erbracht werden kann. Einfache Leistungszusagen sind Agio-Verzicht bei Orders oder die Bereitstellung eines Online-Zugangs. Man sollte aber vorsichtig sein, dass man keine Zusagen trifft, die man nicht dauerhaft einhalten kann. Auch im Fall einer Unternehmensveräußerung sind diese Leistungszusagen vom Käufer zu bewerten und zu erfüllen und haben meist Bewertungsabschläge zur Folge.

In der Praxis zeigt sich, dass viele Partner:innen die Vermittlung einer Vermögensverwaltung als eine Form der definierten Leistungszusage bei Kund:innen wertig anbieten können und dabei auch noch administrative Vorteile generieren. Das wiederum führt zu Bewertungsaufschlägen.

☺ **Hinweis:** Schaffen Sie sich ein Bewusstsein für Ihre Leistungen und zugehörigen Preise. Das wertet Sie und Ihre Dienstleistung auf.

Keine spezielle Erlaubnis benötigt

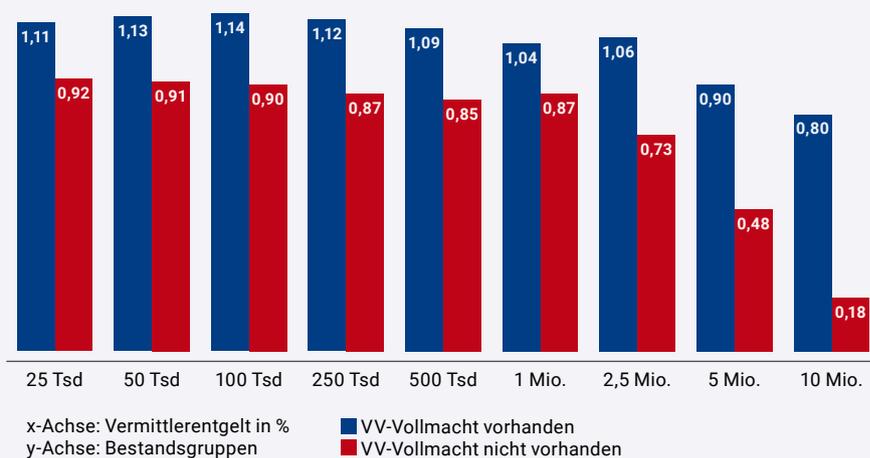
Partner:innen der Netfonds Gruppe benötigen keinen speziellen Erlaubnis-

rahmen, um Honorare abrechnen zu können. Im Investmentbereich ist das Mischmodell aus Provisionen und Honoraren im typischen Erlaubnisrahmen des § 34f GewO oder im Haftungsdach gestattet und, wie die Zahlen oben zeigen, längst „gelebte Praxis“. Berater:innen können individuelle Modelle vereinbaren und passgenau mit den Kund:innen umsetzen.

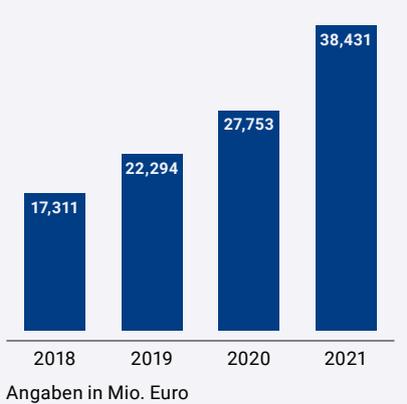
Hier sehen wir also wenig Gründe, sich aktiv mit der Erlaubnis (§ 34h – Honorar-Finanzanlagenberater oder WpHG – Unabhängiger Honorar-Anlageberater) zu beschränken. Die Grenzen werblicher Aussagen zur Honorarberatung müssen zwar beachtet werden, es finden →

Mehr verdienen mit VV-Vollmacht

Das durchschnittliche Verwaltungsentgelt ohne VV-Vollmacht beträgt 0,905 %. Mit Vollmacht 1,12 %.

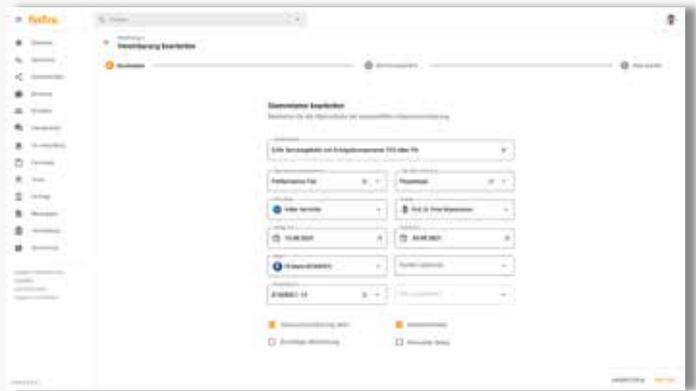


Servicegebühren bei Netfonds



Unsere Lösung für Honorargebühren-Modelle

Netfonds verfügt seit vielen Jahren über eine Lizenz, die es rechtlich ermöglicht, Gebühren für Dritte zu vereinnahmen. Vor allem aber haben wir die technischen Grundlagen in die finfire-Plattform integriert. Die Funktion besteht stets daraus, dass wir die Bemessungsgrundlagen erfassen und berechnen, eine Abrechnungsvorschaufunktion für Berater:innen ermöglichen, die Entgelte inkassieren und den Kund:innen einen Rechnungsbeleg übermitteln. Die Kostendaten werden gegebenenfalls auch an Banken übermittelt, um sie in Ex-post-Reports aufzunehmen. Ebenso werden die Servicegebühren bei der Erstellung von Ex-ante-Angaben berücksichtigt.



⬇️ Erfolgspartizipation

- › Prozent am Ertrag
- › Mit und ohne Benchmark
- › Mit und ohne High Water Mark

⬆️ **Flexible Abrechnungsmöglichkeiten**, die beliebig kombiniert werden können

Einmalgebühren, fixe und prozentuale laufende Gebühren

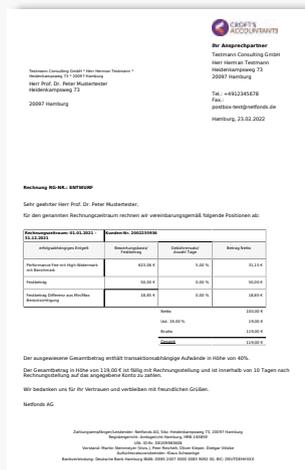
- › Fixbeträge
- › Prozentangabe
- › Mix aus verschiedenen Formen möglich



⬇️ Allgemeine Einstellungen

- › Depot/Unterdepot
- › Mit Konto/Unterkonto
- › Abrechnungszyklus (monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich)
- › Start und Ende
- › Minimal- und Maximalwerte
- › Nettoberechnung (Provisionen werden auf ein Effektivhonorar zuvor automatisch angerechnet)
- › Lastschriftmandate

Das Beispiel zeigt eine laufende Partizipation an Depot und Konto von 0,5 Prozent sowie eine Erfolgspartizipation von 10 Prozent über 5 Prozent. Dabei gelten quartalsweise ein Mindestbetrag von 500 Euro und ein maximaler Betrag von 5.000 Euro.



⬆️ Rechnungsbeleg

Wir erstellen den passenden Rechnungsbeleg mit Ihren Kontakt- und Logoangaben. Je nach Abrechnungsbasis werden automatisch die passenden Hinweistexte angefügt.

Ausbaustufen

Künftig wollen wir die Möglichkeiten für Sie noch ausbauen. In der Planung sind Interaktionen, die Sie protokollieren und mit einem Preis versehen können, oder auch die Berücksichtigung von erweiterten Vermögenswerten und Verträgen, die in die Bewertung einfließen.



→ sich jedoch bestimmt verständliche Beschreibungen dieser Vergütungsmodelle für Ihre Kund:innen.

⊕ **Hinweis:** Wer keine Erlaubnis gemäß § 34h GewO oder § 93 WpHG besitzt, sollte sich nicht als „Honorarberater:in“ bezeichnen. Die Verwendung des Begriffs „Honorar“ ist aber zulässig.

Versicherungen und Honorarberatung

Während im Investmentbereich die Regelwerke, Abwicklungswege und provisorische Produktklassen zur Verfügung stehen, gibt es im Versicherungsbereich noch Entwicklungspotenzial. Einige Produktklassen wie etwa Sachversicherungen eignen sich nur bedingt für eine Honorarberatung. Hier gibt es jedoch bereits laufende Vergütungen, die in das Produkt eingepreist sind und einem Honorar nahekommen, wenn man sie transparent darstellt.

2021 hat Netfonds fast 40 Millionen Euro an mehrwertsteuerpflichtigen Servicegebühren abgerechnet.

Im LV- und KV-Bereich entwickelt sich die Produktwelt langsam. Aufsichtsrechtlich gibt es mit der §34d-Erlaubnis Herausforderungen, da die Erlaubnis auf die Vermittlung abstellt. Gegenüber Gewerbekund:innen darf auch ein:e Versicherungsmakler:in gegen ein gesondertes Entgelt beratend tätig werden. Für Verbraucher:innen gilt: Die Beratung ist Teil der Vermittlung und darf daher nicht isoliert in Rechnung gestellt werden.

Mittlerweile gibt es bereits viele Gerichtsentscheidungen, die die Vereinbarung einer gesonderten Vergütung

für die Beratung als zulässig erachten, sofern diese mit dem Ziel erfolgt, einen Versicherungsvertrag zu vermitteln. Derartige Vergütungsvereinbarungen müssen rechtlich aber einwandfrei formuliert werden. Ansonsten gilt es, andere Serviceleistungen in den Fokus zu stellen. Wir werden das Segment weiter im Auge behalten und planen Ihnen mit unseren Lösungsbausteinen auch hier Antworten und Modelle zu liefern.

⊕ **Hinweis:** Die myLife-Rentenversicherungslösungen haben sich in der Praxis bei vielen Berater:innen bereits bewährt.

Unternehmenswert steigern

Regelmäßig erhalte ich Anfragen von Berater:innen, die sich aus Planungen der Übergabe oder – mir noch lieber – aus Planungen der zukünftigen Ausrichtung mit dem Thema Unternehmensbewertungen beschäftigen. Die Kernfrage lautet: Wie mache ich mein Unternehmen wertvoller? Dabei ist die Antwort einfach: Baue laufende Erträge auf – am besten sogar als Honorar/Servicegebühr –, denn vor allem diese werden bei der Unternehmenswertermittlung berücksichtigt.

Interessante Kauffaktoren werden also auf wiederkehrende Erträge angewendet – Abschlussprovisionen werden aufgrund von Zusatzaufwand durch Beratungs- oder Vermittlungsleistungen und Gelegenheitsrisiken kaum bis gar nicht berücksichtigt. Bei den laufenden Erträgen bewertet man auch, ob sie mit regelmäßigem Aufwand versehen sind – daher wird meist nach Sach-, bAV-, KV- oder Investment-Bestandsprovisionen unterschieden, um den richtigen Faktor zu finden. So weit logisch und nachvollziehbar.

Den besten „Faktor“ erhält man also, wenn nicht nur die laufenden Erträge fokussiert, sondern auch die zugehörige Dienstleistung optimiert wird. Die Ver-

mögensverwaltung ist im Investmentbereich eine echte Lösung für Berater:innen und Kund:innen gleichermaßen. Die Protokollierungsaufwände würdigen weder Kund:innen noch Berater:innen. Das Modell ist skalierbar, zeitgemäß und basiert auf zukunftsfähigen Servicegebühren. Ich bin mir sicher, dass man durch diese Umstellung die laufenden Erträge nahezu verdoppeln kann und weniger Aufwand hat – das spürt man bei der Bewertung also doppelt.

⊕ Beispielrechnung:

10 Mio. € x 0,4 % BePro	= 40.000 € p. a.*
Faktor 3,5	= 140.000 €
10 Mio. € x 0,8 % SG (VV)	= 80.000 € p. a.*
Faktor 4	= 320.000 €

* Verwendet wurden vereinfachte, reale Erfahrungswerte.

Fazit und Empfehlung

Ich freue mich über die starken Entwicklungen, die wir alle in Richtung alternativer Vergütungsformen machen. Sie sprechen für unsere gemeinsame Weitsicht und für Ihre Qualität, denn jede Gebühr muss transparent gemacht werden, und dazu bedarf es klarer Argumente, über die Sie augenscheinlich verfügen.

Das Geschäftsmodell von Netfonds basiert bereits zu 70 Prozent auf laufenden Erträgen, und ein wachsender Teil davon sind Servicegebühren. Diesen Anteil wollen wir künftig mit Ihnen noch weiter ausbauen. Dafür möchten wir Ihnen das passende Werkzeug zur Verfügung stellen. Bitte sprechen Sie gern direkt unsere Kolleg:innen aus dem Vertrieb an, wenn Sie Fragen haben. ms

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer
Vorstand

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

IST EIN DEPOT MIT HEBEL SINNVOLL?

So funktionieren Lombardkredite im Wealth Management



Im privaten oder gewerblichen Immobilienhandel sind Fremdkapitalquoten von 50 bis 90 Prozent insbesondere für Eigennutzer:innen absolut üblich. Das eingesetzte Eigenkapital bekommt einen bis zu zehnfachen Hebel. Übertrüge man das Modell auf die Depotwelt, so übergäbe ein:e Kund:in mit 100.000 Euro ein Depotvolumen von einer Million Euro in die Betreuung.

Natürlich ist das plakativ und nicht direkt übertragbar. Es soll lediglich versinnbildlichen, wie das Thema Kredit in anderen Bereichen und Relationen genutzt wird. In Hongkong, generell in Asien und Südamerika gibt es im Wealth Management

eigentlich kaum ein Depot ohne Hebel. Dort ist das meist ein Auswahlkriterium einer Bank, wie stark ein Portfolio Spielraum über einen Lombard bekommen kann.

UBS und Deutsche Bank bieten eine spannende Lösung an, sowohl für kurzfristig variable Lombardkredite als auch für bis zu fünf Jahre.

Was leistet die Bank?

Der Lombardkredit stellt eine Möglichkeit dar, ein Investmentdepot bei unseren Partnerbanken zu beleihen. Dafür setzt die Bank für jede Aktie, jeden Fonds, jedes Rentenpapier oder Zertifikat ähnlich der Immobilie Beleihungswerte fest, sodass ein Depot zwischen 40 und 75 Prozent zusätzlich mit Fremdkapital ausgebaut werden kann.

Teilweise kann das günstige Geld auch für andere Dinge eingesetzt werden, etwa einen Autokauf. Ist ein Lombardkredit sinnvoll? Diese Fragestellung hängt von dem Risikoappetit der Kund:innen ab und ist bei einer entsprechenden Erfahrung durchaus überlegenswert.

Chancen und Risiken

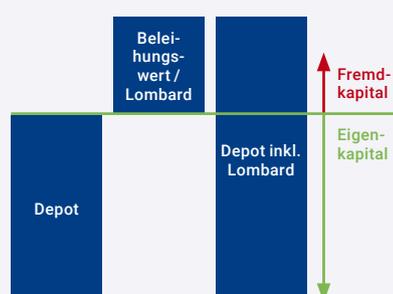
Die Chance ist, einen positiven Leverage auf seine Geldanlagen zu erzielen (siehe Rechenbeispiel in Tabelle). Wenn mittel- bis langfristig der Lombardzins übertroffen wird, wirkt sich das renditesteigernd auf das Portfolio aus.

Dies kann zum Beispiel bereits durch eine gute kontinuierliche Dividendenrendite der Fall sein. Bei einer Dividendenrendite von 3,5 Prozent p. a. baut sich über fünf Jahre ein Kurspuffer von 13,04 Prozent auf. Bei starken Kursverlusten kann es aber auch zu stärkeren Einbrüchen führen.

Sollte die Kreditlinie zu stark ausgeschöpft worden sein oder bestimmte Portfoliobestandteile ihre Kreditwürdigkeit verlieren – die Beleihungsgrenze wird herabgesetzt –, so kann es auch zu Zwangsverkäufen in einem Portfolio kommen, um wieder in die Linie zurückzukommen.

Bevor dieser harte Schritt erfolgt, werden die Kund:innen rechtzeitig bei Gefahr einer Überschreitung informiert. Sie können dann weiteres Geld einzahlen oder Wertpapiere in Ruhe verkaufen. Der

Schema eines Lombardkredits



Übersicht Lombardkonditionen

Depotstelle	Zinssatz p. a.	Laufzeit	Zweckbindung	Kreditrahmen	Beleihungswert
comdirect	3,90 %	unbefristet	nein	ab 3.000 Euro keine Beschränkung nach oben je nach Depotgröße	je nach Wertpapierart unterschiedlich, Mischkalkulation
FoDB	1,69 %	unbefristet	nein	5.000 bis 100.000 Euro	max. 40 % Gesamtdepot
FFB	4,25 %	unbefristet	nein	500 bis 1 Million Euro	max. 60 % Gesamtdepot
ebase	2 % Aktionszins bis 30.06.22, danach 4 % p. a.	unbefristet	nein	keine Angabe	keine Angabe
DAB	2,25%	unbefristet	nein	min. 25.000 Euro	ca. 50 bis 75 % Gesamtdepot
V-Bank	1,1 bis 1,6 %	unbefristet oder fix mit min. 2 Jahren	nein	100.000 Euro bis 20 Millionen Euro	50 % bis max. 75 % je nach Depotzusammenstellung
Deutsche Bank	~ 0,88 %	min. 3 Monate max. 12 Monate fix	weitestgehend ja	min. 100.000 Euro – je nach Depotgröße	50 % des Depotwerts je nach Wertpapier
UBS	0,85 %	min. 3 Monate max. 5 Jahre fix	nein	min. 100.000 Euro	ca. 60 bis 80 % Gesamtdepot

Tabelle Beispiel

Lombard	100.000 €						
Jahre	1	2	3	4	5	6	7
100.000 Euro	100.750	101.506	102.267	103.034	103.807	104.585	105.370
100.000 Euro	103.500	107.123	110.872	114.752	118.769	122.926	127.228
Puffer in Euro	2.750	5.617	8.605	11.718	14.962	18.340	21.858
Puffer in Prozent	(2,75)	(5,43)	(8,03)	(10,57)	(13,04)	(15,44)	(17,78)

Stand: 01.03.2022

letzte Schritt passiert nur, wenn keine weiteren Reaktionen innerhalb mehrerer Tage erfolgen.

Der Spielraum der Banken ist hier unterschiedlich, sollte aber mit den Berater:innen geklärt werden, damit es zu keinen Missverständnissen kommt. Es sind also Kund:innen mit Erfahrung und Verständnis gefragt.

durchaus spannend sein, sich die Zinsen zu sichern. Zudem haben Kund:innen einseitig das Recht, monatlich den Fünf-Jahres-Zins zu kündigen, ohne dass sie dafür ein Vorfälligkeitsentgelt zahlen müssen. Das könnte für Mehrerträge in den nächsten Jahren sorgen. In der Übersicht finden Sie die aktuellen Zinssätze mit ihren Besonderheiten bei unseren wichtigsten Partnerbanken. [cha](#)

Aktuelle Angebote der Banken

Die UBS und die Deutsche Bank bieten zusätzlich eine spannende Lösung an, mit der man sich Lombardkredite nicht nur kurzfristig variabel, sondern für bis zu fünf Jahre sichern kann. Aktuell offeriert die UBS einen Fünf-Jahres-Lombard-Festzins zu 0,85 Prozent p. a. Mit der vollen Ausschöpfung kann es bei einem erwarteten steigenden Zinsniveau

Ihr Ansprechpartner



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

ZERTIFIKATE – EINFACHE LOGIK STATT RAKETENWISSENSCHAFT

Wie sich Preisbewegungen am Sekundärmarkt nachvollziehen lassen



Das Auszahlungsprofil von Anlagezertifikaten am Laufzeitende ist meist simpel und somit auch für weniger versierte Anleger:innen nachvollziehbar. Die Höhe der Rückzahlung richtet sich oft danach, ob der Basiswert, auf den sich das Zertifikat bezieht, am Laufzeitende einen definierten Mindeststand erreicht. Bei anderen Papieren wiederum hängt die Auszahlungshöhe zusätzlich auch von der Basiswertentwicklung während der Laufzeit des Zertifikats ab.

Anlagezertifikate zeichnen sich dadurch aus, dass mit ihnen im Erfolgsfall – also bei Eintritt der Markterwartung, die dem Zertifikatekauf zugrunde lag – ein Zinsertrag oder ein Kursgewinn erzielt wird. Die maximale Höhe eines solchen Ertrages steht dabei in aller Regel von Anfang

an fest. Doch nicht alle Zertifikate werden von Anleger:innen bis zur Endfälligkeit gehalten. Ein Verkauf während der Laufzeit ist unproblematisch möglich, da Emittenten laufend Ankaufskurse für ihre ausstehenden Papiere stellen.

Viel Rechenarbeit für Emittenten

Doch nach welchen Kriterien bestimmen die Emittenten die Höhe dieser Ankaufskurse? Die Faktoren, die in eine solche Rechnung einfließen, sind vielfältig und erfordern viel Rechenarbeit seitens der Emittenten. Die meisten Anleger:innen wären mit der Aufgabe überfordert, eine solche durchaus komplexe Rechnung in allen Details nachzuvollziehen. Vor dem Hintergrund, dass Investor:innen oft geraten wird, nur durchschaubare

Anlagen zu tätigen, könnte somit der Eindruck entstehen, dass Zertifikate lieber nicht gekauft werden sollten. Dies wäre jedoch ein Trugschluss. Zwar ist wie beschrieben das exakte Nachrechnen der Preise im Sekundärmarkt für Investor:innen kaum möglich. Es ist jedoch ziemlich einfach nachzuvollziehen, in welche Richtung sich das Zertifikat bei bestimmten Ereignissen bewegt. Eine solche Schlussfolgerung ist kein Hexenwerk, sondern bereits mit einfachen logischen Überlegungen erreichbar.

Beispiel mit Discountzertifikat

Betrachten wir als Beispiel ein Discountzertifikat auf eine Aktie. Die Aktie notiert derzeit bei 100 Euro. Das Discountzertifikat hat einen Gewinndeckel, auch Cap

genannt, bei 105 Euro. Der Kaufpreis des Zertifikats liegt bei 92 Euro. Die Laufzeit des Zertifikats beträgt ein Jahr. Es wird erwartet, dass die Aktie während dieses Jahres eine Dividende von drei Euro ausschüttet. Die Rückzahlung des Zertifikats richtet sich am Laufzeitende nach dem Stand der Aktie. Liegt diese oberhalb von 105 Euro, so erhalten Anleger:innen einen Betrag von 105 Euro. Notiert die Aktie tiefer, so erhalten sie einen Betrag in Höhe des Aktienkurses zur Fälligkeit.

Nachfolgend (und zusammengefasst in der Grafik) werden fünf mögliche Ereignisse und deren Auswirkungen auf den Zertifikatskurs während der Laufzeit betrachtet.

Ereignis 1: Die Aktie steigt. In der Folge steigt auch das Zertifikat.

Grund: Mit steigendem Aktienkurs erhöht sich die Eintrittswahrscheinlichkeit, dass der Aktienkurs am Ende oberhalb des Caps notiert und die Anleger:innen den Höchstbetrag erhalten.

Ereignis 2: Die kurzfristigen Zinsen steigen. In der Folge fällt das Zertifikat.

Grund: Die Ertragschance eines Discountzertifikats besteht aus einem Zinsäquivalent für die Überlassung des Kapitals sowie einem Entgelt für die Risikoübernahme. Steigen die Zinsen, wäre das Zinsäquivalent für die Anleger:innen bei einer Neuanlage höher. Bestehende Papiere mit einem tieferen Zinsäquivalent verlieren daher an Wert.

Ereignis 3: Die erwartete Schwankungsbreite – der Fachbegriff lautet implizite Volatilität – der Aktie steigt. In der Folge fällt das Zertifikat.

Grund: Mit dem Erwerb eines Discountzertifikats vollziehen die Anleger:innen eine Art Tausch. Sie geben im Vergleich zur direkten Anlage in die Aktie die Chan-

Auswirkungen auf den Preis

Einflussfaktor	Preisfaktor	Preis Discountzertifikat
Kurs Basiswert	steigt ↑	steigt ↑
	fällt ↓	fällt ↓
Zinsniveau	steigt ↑	fällt ↓
	fällt ↓	steigt ↑
Implizite Volatilität	steigt ↑	fällt ↓
	fällt ↓	steigt ↑
Dividenden-erwartung	steigt ↑	fällt ↓
	fällt ↓	steigt ↑
Restlaufzeit	nimmt ab ↓	steigt ↑

ce auf einen sehr hohen Gewinn auf und erhalten dafür einen Rabatt beim Kauf. Je volatil ein Basiswert ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Basiswert stark steigt. Von dem damit verbundenen Überschreiten des Caps haben die Anleger:innen aber wie geschildert nichts. Somit wiegt ein Gewinnverzicht umso schwerer, je wahrscheinlicher

Mit gesundem Menschenverstand lassen sich viele preisbildende Faktoren von Zertifikaten eigenständig abschätzen.

er zum Tragen kommt. Und je höher die Wahrscheinlichkeit ist, dass dieser Gewinnverzicht auch eintritt, desto größer muss auch der Rabatt sein, den die Anleger:innen im Gegenzug erhalten. Steigt also die implizite Volatilität der Aktie an, ist ein höherer Discount des Zertifikats angemessen, was einen tieferen Kurs zur Folge hat.

Ereignis 4: Die AG gibt bekannt, dass entgegen der Markterwartung nicht drei, sondern nur zwei Euro Dividende

ausgeschüttet werden. In der Folge steigt das Zertifikat.

Grund: Am Tag des Dividendenab-schlags reduziert sich der Aktienkurs ceteris paribus um die gezahlte Dividende. Der Emittent rechnet diese Dividendenzahlung und den damit verbundenen Kursverlust gedanklich in den Zertifikatspreis ein. Ist die tatsächliche Dividendenzahlung nun geringer als im Moment des Zertifikatskaufs erwartet, verringert sich der durch die Dividendenzahlung verursachte Kursverlust der Aktie, was wiederum zu einem steigenden Zertifikatskurs führt.

Ereignis 5: Es sind drei Monate vergangen. Alle anderen Marktparameter sind gleich geblieben. Die Restlaufzeit beträgt nur noch 9 statt 12 Monate. In der Folge ist das Zertifikat gestiegen.

Grund: Liegt am Tag der Fälligkeit des Zertifikats der Aktienkurs unterhalb des Caps, wird das Zertifikat einen identischen Kurs wie die Aktie aufweisen. Diese Angleichung der Kurse verläuft nicht abrupt, sondern kontinuierlich. Eine kürzer werdende Laufzeit ist daher aus Anlegersicht vorteilhaft.

Als Fazit lässt sich feststellen: Auch wenn die genannten Beispielrechnungen und Überlegungen lediglich eine Kurs-tendenz erkennen lassen, ist ersichtlich, dass Anleger:innen mit gesundem Menschenverstand viele preisbildende Faktoren von Zertifikaten durchaus eigenständig abschätzen können. [tv](#)

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319



🕒 **Future Fundstars:** Das Finale im letzten Jahr fand während des NFS-Sommerkongresses in der Handelskammer Hamburg statt.

FUTURE FUNDSTARS 2022

Strategie-Wettbewerb wird zum Wiederholungstäter

Das ist die Jury der Future Fundstars 2022

- 🕒 **Peer Reichelt**, Gründer und Geschäftsführer, NFS Netfonds AG
- 🕒 **Sascha Hinkel**, Fondsanalyst, DekaBank
- 🕒 **Tobias Schäfer**, Portfoliomanager Multi Asset – ETF and Manager Selection, Berenberg
- 🕒 **Rainer Laborenz**, Geschäftsführender Gesellschafter, Azemos Vermögensmanagement GmbH
- 🕒 **Philipp Prömm**, Managing Partner, Shareholder Value Management AG
- 🕒 **René Louis Delrieux**, Produktmanager Investing comdirect, Commerzbank

In diesem Frühjahr startet bereits die dritte Staffel des Wettbewerbs Future Fundstars, bei der Fondsinitiatoren, Investmentberater:innen und Investmenttalente ihre Strategien live vor Jury und Publikum präsentieren. Das Gemeinschaftsprojekt von Fundview, NFS Netfonds, Azemos Vermögensmanagement und Mitinitiator Alpay Ece erfreut sich einer immer größer werdenden Beliebtheit unter zukünftigen Fondsinitiatoren. Der Gewinner oder die Gewinnerin dieses Wettbewerbs erhält ein Investment in Höhe von bis zu zwei Millionen Euro sowie ein attraktives Marketingpaket der comdirect.

Wir suchen Investmenttalente und -strategien, die nicht im täglichen Rampenlicht stehen, dafür aber eine nachhaltig erfolgreiche Performance oder ein erstklassiges Risikomanagement vorweisen. Wie zum Beispiel Philipp Haas, Gewinner bei der ersten Future-Fundstars-Veranstaltung 2021. Sein Haas Invest4Innovations-Fonds (ISIN: DE000A3CY8Q9) umfasst inzwischen fast 28 Millionen Euro verwaltetes Vermögen. Und auch der Sieger der zweiten Staffel, Lukas Widmann, nähert sich der Auflage eines eigenen Sondervermögens. Aktuell steht die dritte Staffel von Future Fundstars an, bei der wiederum bisher

unentdeckte Investmentsspezialist:innen gesucht werden. Seit Mitte Februar und bis zum 1. Mai 2022 konnten sich Investmenttalente aus allen Assetklassen bewerben. Es gibt keine Einschränkung des Investmentuniversums. Bereits bestehende Fonds dürfen maximal 20 Millionen Euro Assets haben. Aber auch Investmenttalente ohne Fonds können sich um „Seed Money“ für eine eigene Strategie oder zum Start eines Zertifikats bewerben.

Hochklassige Fondsselektoren

Die bisher schon hochklassige Jury erhält zwei Neuzugänge: Sascha Hinkel, Fondsanalyst bei der DekaBank, und Tobias Schäfer, Portfoliomanager Multi Asset – ETF and Manager Selection bei der Privatbank Berenberg.

Beide neuen Jury-Mitglieder sind ausgewiesene Experten für Fondsselektion. Das Duo wird mit seiner Selektionsexpertise einen weiteren Blickwinkel auf die Strategie liefern.

Wer darf teilnehmen?

Bei der Veranstaltung Future Fundstars präsentieren unterschiedliche Fondsmanager:innen, Fondsberater:innen und Investmenttalente ihre Strategie und stellen sich den Fragen einer prominent besetzten Jury.

Teilnahmeberechtigt sind Manager:innen bereits bestehender UCITS-Fonds mit einem mindestens zwölfmonatigen Track Record oder vergleichbarer nachweisbarer Expertise. Aber auch Investmenttalente ohne eigenen Fonds sind gefragt und dürfen sich beispielsweise mit einem bestehenden Zertifikat, Wikifolio oder einem Depotauszug bewerben.

Wer investiert die zwei Millionen Euro?

Die Investition von bis zu zwei Millionen Euro, die der Gewinner oder die Gewinnerin der dritten Future-Fundstars-Veranstaltung erhält, wird aus den



🕒 **Lukas Widmann:** der Gewinner der zweiten Ausgabe der Future Fundstars



🕒 **Peer Reichelt:** vertritt als Mit-Initiator des Wettbewerbs Netfonds in der Fachjury

administrierten bzw. verwalteten Assets der Azemos Vermögensmanagement aus Offenburg in Baden-Württemberg und der Hamburger Netfonds Gruppe als sogenanntes Seed Money zur Verfügung gestellt.

Zusätzlich erhält der Gewinnerfonds, sofern es sich um einen UCITS-Fonds handelt, von comdirect ein Medienguthaben für den comdirect Informer und die Aufnahme ins comdirect-Fondsuniversum

mit der Einrichtung der Sparplanfähigkeit.

Wie ist der Ablauf?

Aus allen Bewerber:innen werden durch die Jury mehrere Strategien vorab ausgewählt. Diese Fonds oder Strategien treten dann in digitalen Live-Veranstaltungen an und müssen sich in deren Rahmen den Fragen der Jury stellen und ihren Mehrwert zeigen. Die Live-Präsentationen der Bewerber:innen sind öffentlich und können von den Zuschauer:innen verfolgt werden. Der Gewinner oder die Gewinnerin erhält bis zu zwei Millionen Euro für seinen bzw. ihren bestehenden Fonds oder Seed Money für einen neuen Fonds. Ausgerichtet wird die digitale Veranstaltung von der Nachrichten-Plattform Fundview in Zusammenarbeit mit der NFS Netfonds und der Azemos Vermögensmanagement.

Das große Finale

Das Finale der dritten Runde findet am Vorabend des Fondskongresses in Mannheim am 20. Juni 2022 im Rahmen der 1. FUNDSTARS ROADSHOW statt. Bei dieser wieder physisch vor Ort stattfindenden Veranstaltung werden Fundstars und Fondsmanager:innen neben den Finalist:innen der dritten Runde aktuelle Investmentideen und Trends präsentieren.

Bei Fragen oder für weitere Informationen zur Veranstaltung wenden Sie sich bitte an futurefundstars@fundview.de. *PR*

Ihr Ansprechpartner



Peer Reichelt

Vorstand Netfonds AG

preichelt@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-375

VERWALTETES VERMÖGEN ÜBERSTEIGT 2 MILLIARDEN EURO

So hat sich das Geschäft der NFS Hamburger Vermögen 2021 entwickelt



Kaum zu glauben, das Jahr 2021 liegt gefühlt schon weit hinter uns und wir sind mittendrin im neuen. Das ist ja auch schon wieder historisch bewegend. Auf die aktuellen Ereignisse wollen wir an dieser Stelle aber nicht eingehen, uns aber dennoch Zeit für einen kleinen Rückblick nehmen, vielleicht mit etwas Wehmut, denn aus Investmentsicht war 2021 sicherlich ein hervorragendes Jahr. Quasi alle Börsen endeten im Plus, die Anleihenmärkte klammern wir hier ein bisschen aus.

Wer auf inflationsgebundene Anleihen gesetzt hat – wie wir in den easyfolio-Strategien –, gehörte auch hier zu den

Gewinnern. Aber Strafzinsen, extrem teure Immobilien und lockeres Geld lockten eine große Zahl von Anleger:innen in die Kapitalmärkte, wovon ein großer Teil unserer Berater:innen profitieren konnte. Und im zweiten Schritt auch wir, so konnten wir das bisher erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte verzeichnen. Kurz vor Jahreswechsel haben wir die zweite magische Grenze – die zweite

**2021 war das bisher
erfolgreichste Jahr unserer
Firmengeschichte.**

Euro-Milliarde an Assets – überschritten. Dabei hatten wir erst Anfang 2020 die Eine-Milliarde-Schallmauer durchbrochen. Wir haben also acht Jahre für die erste Milliarde gebraucht, aber diese ist ja bekanntlich auch die schwerste.

Neue Rekordwerte erzielt

Auch die anderen Zahlen der NFS Hamburger Vermögen fallen beeindruckend aus: Die Assets nahmen um knapp 750 Millionen Euro zu, davon rund 600 Millionen Euro an Nettomittelzuflüssen. Trotz der bekannten Herausforderungen bei der Softwareumstellung haben wir 3.059 neue Depots papierhaft eröffnet, so viele

wie noch niemals in einem Jahr. Das ist eine fast übermenschliche Leistung des Antragsteams. Wir haben dafür 103 neue Partner:innen gewonnen und für die neuen Strategie-Kapitän:innen 45 neue, standardisierte VV-Modellstrategien aufgelegt. Insgesamt sind es jetzt 132 Kapitän:innen, die eigene VV-Strategien mit uns steuern.

Ein großer Teil unseres Wachstums stammt aber auch aus dem Bereich der Haftungsdachpartner:innen, die mit uns individuelle Wertpapier-Vermögensverwaltungen starten. Größte Depotbank ist damit die DAB als Vollbank mit 762 Millionen Euro Assets, gefolgt von der FFB mit 567 Millionen Euro und der comdirect mit 388 Millionen Euro Assets. Relativ frisch dabei ist die V-Bank, die von den Abwicklungsproblemen der großen Player profitieren konnte und die zukünftig bei uns sicherlich eine größere Rolle spielen wird. Für große Individualmandate können wir zudem zwei Schweizer Banken anbieten, die St. Galler Kantonalbank und die UBS Schweiz. Der Durchschnitt der vereinnahmten VV-Gebühren hat sich ziemlich genau bei 1 Prozent p. a. zuzüglich Mehrwertsteuer eingependelt.

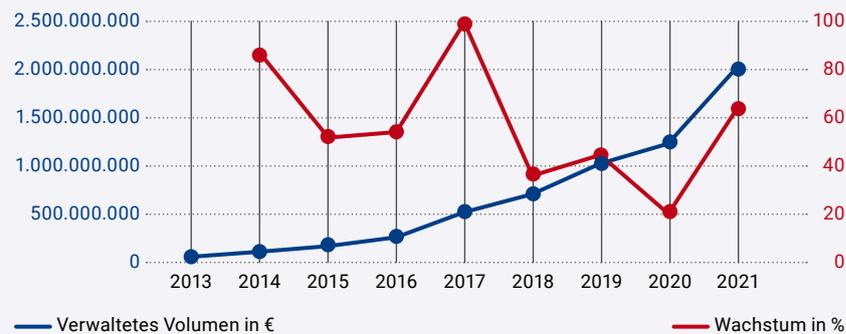
Alle Strategien mit Zuwachs

Zu unseren Strategien: Die Faustformel, dass circa 10 Prozent unserer Assets in die von uns selbst verwalteten Strategien fließen, hat weiterhin Bestand. Zum Jahreswechsel waren es 188 Millionen Euro. Stärkste Familie sind immer noch die Vermögenspläne mit 87 Millionen Euro (ein Plus von 11 Millionen gegenüber 2020), gefolgt von den easyfolios mit 59 Millionen (+10 Millionen) und den DIMENSIONAL WELTPORTFOLIOS mit 40 Millionen (+5 Millionen).



Neues NFS-Logo: Wir haben unser Unternehmenslogo modernisiert.

Bestandsentwicklung der Vermögensverwaltung



Relativ am stärksten gewachsen sind die ETF-Strategien easyfolio, allen voran die nachhaltigen easyfolio-Green-Strategien. Kein Wunder, bedienen diese „Doppelwopper“-Strategien doch gleich zwei aktuelle Trends im Investment: ETF und Nachhaltigkeit. Im Hinblick auf die Performance war 2021 für sämtliche unserer Strategien ein Top-Jahr. Mit Renditen zwischen 4,2 Prozent (Vermögensplan Defensiv Protect) und 29,4 Prozent (WELTPORTFOLIO 100/0) war für jeden Risiko- und Renditehunger etwas dabei.

Ausblick auf das aktuelle Jahr

Und wo geht es nun hin? Das Jahr 2022 steht ganz im Zeichen der fortschreitenden Digitalisierung. Zunächst sind wir aber dabei, unseren Außenauftritt und alle Kommunikationsmittel zu aktualisieren, ebenso wie die Landingpages für unsere Strategien. Bereits fertig ist unsere neue Website. Schauen Sie gern mal unter www.hhvm.eu nach, ob sie Ihnen genauso gut gefällt wie uns. Wir haben auch unser Logo erneuert und mehr an das Netfonds-Familiendesign angepasst. Mit unseren Medienpartnern Fundview und DAS INVESTMENT haben wir Videos und Podcasts zu aktuellen Themen produziert, die unter Berater:innen aktuell diskutiert werden. Folgende Neuerungen stehen von technischer Seite an: Die meisten Bankdepoteröffnungen werden bis Jahresende

online im Klickverfahren möglich sein, ebenso wie der Abschluss des VV-Vertrages, zunächst mit elektronischer Signatur und dann ebenfalls im Klickverfahren. Strategie-Kapitän:innen können uns ihre Anlageempfehlungen digital übermitteln und die Orders werden dann direkt zu den Banken durchgeleitet. Zumindest in diesem Bereich also gute Aussichten. [ew](#)

Hier geht's zur neuen Website der Hamburger Vermögen:



Fundview-Interview mit Eric Wiese zum Thema Provisionsverbot und ETF



Podcast »Think or Sink« mit Peter Ehlers und Eric Wiese zum Thema Externes Advisory



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

An dieser Stelle berichten wir regelmäßig über die Ergebnisse der Strategiefamilien, die von der NFS Hamburger Vermögen selbst gemanagt werden. Für Sie als Berater:in und Vermittler:in unserer Strategien bleibt lediglich die Qual der Wahl aus den inzwischen 26 Strategien aus unseren drei Strategiefamilien. Die Entscheidung fällt leicht angesichts der persönlichen Präferenzen und der der Kund:innen: Wer aktiv gemanagte, flexible Fonds, optional mit Verlustbegrenzung, präferiert, entscheidet sich für den Vermögensplan! Sollen es kosteneffiziente ETF sein, dann empfehlen wir easyfolio! Den Wunsch nach Faktorinvestments erfüllen wir mit DIMENSIONAL WELTPORTFOLIOS. Vermögensplan und easyfolio sind auch mit nachhaltigen Fonds erhältlich. So kann jede:r sich nach dem Baukastenprinzip die persönliche 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 somit Ihr eigenes Produkt vermarkten. Etwas Erfahrung, Vorbereitung, aktives Portfoliomanagement und ein Mindestvolumen von zwei Millionen Euro nach einem Jahr sind hier allerdings gefragt. Sie sehen, wir haben für jede:n etwas dabei. Für Ihre unterschiedlichen Kundenzielgruppen haben wir folgende Strategieserien entwickelt, jeweils erhältlich in den Risikostufen „Defensiv“, „Ausgewogen“ und „Wachstum“:

Vermögensplan TOP Manager mit Variante Classic oder Protect

Flexible Vermögensverwaltung mit aktiv gemanagten Fonds, optional MIT oder OHNE automatische Verlustbegrenzung („Protect-Schwelle“): Zielgruppe: vorsichtige Anleger:innen

FÜR JEDEN WUNSCH DAS RICHTIGE PORTFOLIO

Aktuelle Ergebnisse der Vermögensverwaltungsstrategien



Dies sind 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 Vermögensplan 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 diese in einen Geldmarktfonds und steigen dann sukzessive in Zwei-Monats-

Schritten innerhalb von sechs Monaten wieder ein. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir zurzeit sehen, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht, um große Verluste in den Kundendepots zu vermeiden. Neu seit Jahresanfang 2021 ist die Variante Vermögensplan Classic für etwas mutigere Anleger:innen, in der wir keinen Stop-Loss-Mechanismus (keine Protect-Schwelle) einsetzen. Die Strategie bezüglich der Auswahl der Zielfonds ist exakt die gleiche, allerdings durchgängig investiert. Die jeweiligen Zielfondsmanager:innen passen die Asset Allocation ohnehin nach ihrer jeweiligen Marktmeinung an, was auch zu einer gewissen Risikoreduktion führt. Insgesamt sind die Vermögenspläne also langfristige „Rundum-sorglos-Pakete“, die Sie als Berater:in und Ihre Kund:innen in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lassen.

Hier die Websites zu den Vermögensplan-Strategien:

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



<https://www.secure-depot.de/vpc>

Vermögensplan Nachhaltig

Nachhaltige Fonds – optional mit automatischer Verlustbegrenzung

Zielgruppe: Kund:innen, 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 Kriterien nachhaltig nach 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 Kund:innen!

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



<https://www.secure-depot.de/vpnc>

easyfolio Classic und Green (zuvor NFS ETF Portfolios powered by iShares)

Zielgruppe: kostenbewusste

Kund:innen mit Affinität zu ETF, weltweit investiert mit Kostenoptimierung

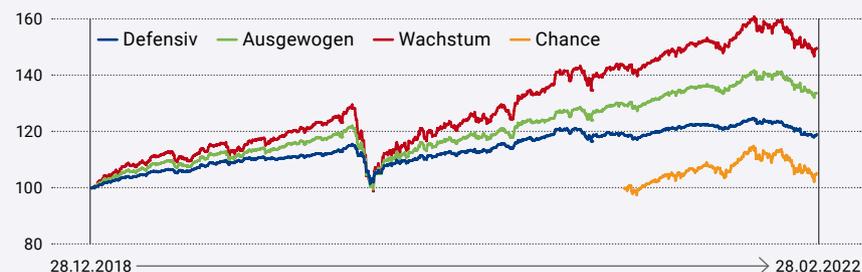
Wir haben das Angebot an ETF-basierten Strategien 2020 wesentlich erweitert und mit dem einheitlichen Markennamen easyfolio versehen. Diese Strategien erhalten Sie in den Varianten easyfolio Classic und Green mit weltwei-

Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen

easyfolio Classic



easyfolio Green



Vermögensplan Nachhaltig Protect



Vermögensplan Nachhaltig Classic



Stichtag 28. Februar 2022, Rendite vor Kosten der Vermögensverwaltung und Depotbank sowie individuellen Steuern

ter Streuung und den besten Kandidaten unterschiedlicher ETF-Anbieter. Das bedeutet, es stehen vier Risikoklassen mit jeweils rund 10 bis 15 ETF zur Auswahl. Das Investment erfolgt mit weltweiter Allokation mit über 14.000 Werten in diversen Ländern, Regionen und Themen. Das erfolgreiche Anlage-

modell „Weltmarktkapitalisierung“ wird kombiniert mit dem Modell „Welt-BIP“, um den Fokus stärker auf die asiatische Region mit China zu legen. easyfolio Green wird ausschließlich mit nachhaltigen ETF unterschiedlicher Anbieter umgesetzt, bitte lesen Sie dazu auch den Artikel auf Seite 61. →

→ Der Trend zu ETF-basierten Investments und Strategien ist ungebrochen, daher bieten die easyfolios Ihren Kund:innen einen kostengünstigen und transparenten Weg, in eine globale Strategie zu investieren. Das ist Ihre Chance als Berater:in, den wie Pilze aus dem Boden schießenden Robo-Vermögensverwaltungen auf ETF-Basis mit teils 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:innen mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die nach wissenschaftlichen Kriterien dauerhaft und indexnah voll investiert sein

wollen. Geeignet für Kund:innen, 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. 2021 war die 100-prozentige Aktienstrategie mit einem Plus von 30 Prozent am erfolgreichsten.

Die US-Fondsgesellschaft DIMENSIONAL ist seit einigen Jahren erfolgreich in Deutschland tätig. Ihre 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 Einzel-titel erfolgt nach den Kriterien namhafter

Wissenschaftler:innen. Das Besondere für Sie als Berater:in/Vermittler:in ist, dass normalerweise nur durch DIMENSIONAL akkreditierte Partner:innen die DIMENSIONAL-Assetklassen-Fonds anbieten dürfen. Die Vermögensverwaltung mit DIMENSIONAL ist jedoch für Sie frei zugänglich! Außerdem sind die Fonds weltweit nicht für Privatkund:innen im Direktgeschäft (Discounter oder ähnlich) erhältlich. Daraus ergibt sich eine gewisse Exklusivität für Sie als Berater:in.

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



So sollte für jede:n Berater:in und für alle Kund:innen je nach Anforderungen etwas dabei sein. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg im Beratungsgespräch! ew

Kalenderjahrenditen

	YTD	2021	2020	2019	2018	2017	2014
Vermögensplan TOP Manager Defensiv Protect	-3,74	4,16	-1,53	4,42	-4,44	4,44	5,88
Vermögensplan TOP Manager Ausgewogen Protect	-5,65	11,26	-4,01	7,36	-6,13	6,51	8,23
Vermögensplan TOP Manager Wachstum Protect	-7,72	13,07	-8,48	9,47	-8,72	7,87	7,83
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv Protect	-5,51	7,62	0,12	6,64	-3,87	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Protect	-6,83	12,63	-1,17	10,88	-4,86	5,18	-
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum Protect	-9,32	17,48	-1,19	14,37	-4,54	-	-
easyfolio Defensiv	-5,08	12,85	6,63	16,72	-	-	-
easyfolio Ausgewogen	-4,95	11,52	2,29	15,34	-5,24	7,82	11,82
easyfolio Wachstum	-5,77	17,37	1,24	20,98	-7,01	10,01	15,69
WELTPORTFOLIO 20 / 80	-2,41	4,44	0,01	5,62	-3,12	1,49	-
WELTPORTFOLIO 40 / 60	-2,73	10,76	-0,29	10,07	-5,15	3,03	-
WELTPORTFOLIO 60 / 40	-3,02	17,04	-0,63	14,80	-7,34	4,51	-
WELTPORTFOLIO 80 / 20	-3,24	23,24	-0,91	19,79	-9,42	5,93	-
WELTPORTFOLIO 100 / 0	-3,44	29,44	-1,16	25,03	-11,31	9,62	-
easyfolio Green Defensiv	-3,52	3,78	6,65	11,38	-	-	-
easyfolio Green Ausgewogen	-4,07	5,88	2,37	8,16	-1,86	2,41	5,57
easyfolio Green Wachstum	-5,86	16,36	11,68	22,00	-	-	-
easyfolio Chance	-6,42	-	-	-	-	-	-
easyfolio Green Chance	-6,91	-	-	-	-	-	-
Vermögensplan TOP Manager Defensiv Classic	-4,00	4,64	2,61	8,72	-5,87	-	-
Vermögensplan TOP Manager Ausgewogen Classic	-5,57	11,61	3,35	7,82	-6,94	-	-
Vermögensplan TOP Manager Wachstum Classic	-7,35	13,14	2,21	11,99	-9,71	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv Classic	-5,64	7,78	3,50	9,87	-	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Classic	-6,94	12,75	5,45	15,69	-6,32	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum Classic	-9,27	17,50	9,05	22,02	-	-	-

Stichtag 28. Februar 2022, 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

KRIENSICHER DANK GLOBALER STREUUNG

Die easyfolio-Strategien erweisen sich als robust



Starkes Börsenjahr 2021 – die easyfolio-Strategien Classic und Green waren auch 2021 auf Erfolgskurs und konnten von dem insgesamt positiven Marktumfeld profitieren. Mit in der Spitze über 17 Prozent Wachstum führt die gleichlaufende Strategie in der Classic-Variante die Tabelle der easyfolio-Strategien an, knapp vor der easyfolio-Green-Wachstums-Strategie.

Ob nachhaltige oder klassische Variante, machte daher bei der Performance keinen großen Unterschied. Die Nachfrage nach den easyfolio-Strategien war auch 2021 ungebrochen, und die im Artikel auf Seite 44 beschriebene Kombination aus Servicegebühren-Modell und ETF-Portfolio überzeugte immer mehr Berater:innen.

Dass breit gestreute ETF-Portfolios in normalen Börsenzeiten funktionieren,

war vielen Berater:innen bereits klar. Umso genauer wurde auf die Entwicklung in den ersten beiden Monaten des neuen Jahres geblickt, als es vor allem an den US-amerikanischen Börsen zu einem Shift von Growth- hin zu Value-Aktien kam.

In turbulenten Marktzeiten zeigt sich die Stärke

Auch in anderen Ländern auf dem Globus setzten unruhige Marktphasen ein. Erfreulich war daher zu sehen, dass die Portfolios dank des Emerging-Markets-Anteils und der weniger negativen Entwicklung in China die Verluste in Europa und Nordamerika abfedern konnten. Aufwühlend wurde es Ende Februar mit dem Start der russischen Invasion in der Ukraine. Innerhalb eines Tages brachen die Börsen in vielen Ländern

Europas ein. Die US-Börsen folgten Stunden später zunächst den europäischen Vorgaben, drehten zum Ende des Tages jedoch ins Plus. Auch in Asien sackten die Märkte zunächst ab. Eine Woche nach Kriegsbeginn konnten die easyfolio-Portfolios dank ihrer breiten Streuung mit über 17.000 Aktien und Anleihen in 95 Ländern aber allesamt positive Ergebnisse vorweisen. Obwohl Russlands Wirtschaft vor allem im Agrar- und Energiesektor eine globale Rolle einnimmt, ist die Gesamtbedeutung für das weltweite Wirtschaftswachstum mit 1,3 Prozent überschaubar. Dementsprechend niedrig ist die Gewichtung russischer Aktien und Anleihen in den Portfolios.

Festhalten an Zielen – auch in Krisenzeiten

Seit Ausbruch des Ukraine-Konflikts hat es sich gelohnt, an den langfristigen Anlagezielen festzuhalten und kurzfristige Schwankungen außer Acht zu lassen. Die Vergangenheit zeigt, dass politische Börsen meist „kurze Beine“ haben, und Kriege zählten hier in der Vergangenheit ebenfalls dazu (Irak, Vietnam, Zweiter Weltkrieg). easyfolio-Anleger:innen profitierten in der ersten Kriegswoche vom Aufschwung im Energie- und Rüstungssektor und glichen Schwächen von Unternehmen mit stärkerem Engagement in Russland aus. Berater:innen konnten ihren Fokus daher auf die Kommunikation mit ihren Kund:innen legen und diesen dabei helfen, die Emotionen von ihren Portfolios zu trennen. [jw](#)

Ihr Ansprechpartner



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

WIE SOLL ES WEITERGEHEN?

So klären Sie die Frage der Unternehmensnachfolge



Viele deutsche Beratungsunternehmen und Unternehmer:innen stehen vor dem Problem, ihre eigene Nachfolge zu organisieren. Ein recht unbeliebtes Thema, das gerne lange vor sich hergeschoben wird, bis es (fast) zu spät ist. Aber dennoch extrem wichtig, will man doch sein Lebenswerk nicht einfach im Nichts verschwinden lassen.

Bei allen Überlegungen steht immer an vorderster Stelle, dass es sich bei der Investmentberatung um ein sehr persönliches Geschäft handelt, das in erster Linie auf Vertrauen zwischen Berater:in

und Mandantschaft basiert. In allen Fällen der Weitergabe des Unternehmens muss diese Vertrauensbasis ebenfalls mit übergeben werden, was die eigentliche Herausforderung darstellt. Anders gesagt: Kund:innen hängen immer an ihren Berater:innen.

Die typischen Fragen lauten: Welche Optionen gibt es für eine Unternehmensweitergabe? Falls ich verkaufen will, was ist eine angemessene Bewertung für meinen Bestand? Wir haben einige Gespräche in der Richtung mit Berater:innen geführt und nutzen die

Gelegenheit, die Möglichkeiten einmal aufzuzeigen.

Umfassende Analyse ist Voraussetzung

In jedem Fall ist die Vermögensverwaltung eine gute Option, sich auf jede Art der Unternehmensfortführung optimal einzustellen. Am Anfang steht immer die Analyse des eigenen Geschäfts. Habe ich einen großen oder einen kleinen Laden? Wie viele Kund:innen habe ich, mit welchen Assets in welchen Investments? Wie alt sind diese Kund:innen (Altersstruktur), wie sind die Assets darunter

verteilt, wie ist das Vergütungsmodell? Dann folgen die betriebswirtschaftlichen Aspekte, welche Rechtsform habe ich (Einzelkaufmann, GmbH etc.), habe ich Angestellte oder bin ich allein unterwegs, dann die Kennzahlen wie Umsatz, Kosten, Gewinn, im Umsatz die wiederkehrenden Erträge (Bestandsprovisionen, Servicegebühren) und Abschlussprovisionen. Dann die Frage, wie das Geschäftsmodell aussieht, wie funktioniert das Asset-Management (wie werden die Finanzinstrumente ausgewählt?), wie ist die Firmenphilosophie, der Außenauftritt?

Damit steht die Bestandsaufnahme.

Dann stehen folgende Optionen im Raum:

- a** Weitergabe des Unternehmens an die nachfolgende Generation
- b** Verkauf des Unternehmens
- c** Verkauf des Kundenstamms
- d** Auslauf und Beendigung des Geschäfts

Weitergabe an die nächste Generation

Wenn man Option **a** anstrebt, gilt es, rechtzeitig einen oder mehrere Nachfolger:innen zu finden. Möglicherweise gibt es schon einen aussichtsreichen Menschen im Beraterteam, den man zum Nachfolger bzw. zur Nachfolgerin heranziehen kann? Oder man muss ihn oder sie erst finden, dabei kann es durchaus attraktiv für Bewerber:innen sein, wenn gleich zu Anfang die Option einer Nachfolgerschaft im Raum steht.

Das ist ein Prozess, der sich über Jahre entwickelt. Dann muss über Geld gesprochen werden. Jüngere Leute verfügen meist nicht über das Kapital, um Unternehmen mit großen Einzelsummen zu kaufen. Hier kommt meist das sogenannte Verrentungsmodell zum Einsatz, dass später in diesem Artikel im Bereich „Bewertung und Bezahlung“ beschrieben wird. Die Optionen **b** und **c** sind ähnlich,

wobei der Verkauf des Unternehmens eher für juristische Personen (GmbHs) geeignet ist und der Verkauf des Kundenstamms für Personengesellschaften.

Option **d** ist das Auslaufmodell. Obwohl es negativ klingt, wird es tatsächlich mangels anderer Optionen mehr oder weniger gewollt praktiziert. In diesem Fall stellen die meist Einzelunternehmer:innen ihr Unternehmen pflegeleicht auf, beraten ihre meist in ähnlichem Alter befindlichen Kund:innen sporadisch weiter – bis weit über das Rentenalter hinaus. Der Beruf wird zum Hobby mit Ertrag und läuft

Wichtiger als der Verkaufspreis sind die Modalitäten der Übergabe.

irgendwann mangels Kund:innen oder physischer Kräfte einfach aus.

Kommen wir zu den Optionen **b** und **c**.

Beim Verkauf geht es zum einen um den Preis, zum anderen, viel wichtiger, um die Übergabe. Es sollte vereinbart werden, dass der Verkäufer oder die Verkäuferin dem Unternehmen noch einige Zeit zur Verfügung steht und den Übergang der Kund:innen begleitet. Das hat für beide Seiten Vorteile: Die Verkäufer:innen können sich sicher sein, in gute Hände zu übergeben und sich von den Kund:innen zu verabschieden. Die Käufer:innen wiederum haben die Sicherheit, dass ihnen der Kundenstamm nicht den Rücken kehrt.

Wie wird am besten bewertet?

Kommen wir zur Bewertung – ein schwieriges Verhandlungsthema, das oft nicht nur an objektiven Kriterien festzulegen ist. Käufer:innen gehen oft mit dem Ziel vor, die investierte Summe innerhalb von vier Jahren zu amortisieren. Folgende Modelle für Kaufpreise sind dafür im

Markt: Ein Faktor auf die Assets unter Management, dieser liegt zwischen 1,5 und 2,5 Prozent. Oder ein Faktor von 3 bis 5 Prozent auf die wiederkehrenden Erträge oder den Gewinn pro Jahr. Oft fallen aber keine nennenswerten Gewinne an, die Geschäftsleiter:innen und/oder Unternehmer:innen zahlen sich entsprechende Gehälter, die zu null Gewinn führen. In diesem Fall muss eruiert werden, ob durch Übernahme einer meist größeren Firma bestimmte Synergieeffekte entstehen, das heißt beispielsweise durch Zusammenlegung bestimmter funktionaler Einheiten wie Buchhaltung, Aufsichtsrecht und Asset-Management. Bei Zahlung des Kaufpreises sollte eine Splittung vereinbart werden, das heißt bei Vertragsschluss sollte nur ein Teil bezahlt werden, der andere folgt erst dann, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt wurden, etwa der Erhalt von X Prozent der Assets erfolgt ist. Das motiviert beide Seiten zu einem sauberen Übergang. In allen Fällen stehen wir Ihnen gern helfend zur Seite, bei der Suche nach potenziellen Nachfolger:innen oder Käufer:innen, der Unternehmensanalyse, der Preisfindung, der Übergabe und natürlich in erster Linie beim Thema: Wie stelle ich mein Unternehmen schlank und ertragreich auf? Der Rest findet sich dann wie von selbst. ew

Fundview-Interview mit Eric Wiese:

<https://www.youtube.com/watch?v=Jw1dXLdbBgg>



Ihr Ansprechpartner



Eric Wiese

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

MEINE, DEINE, UNSERE KINDER

Zielführender Umgang mit Patchworkfamilien in der Generationenberatung

In der heutigen Zeit sind Patchworkfamilien an der Tagesordnung. Die daraus resultierenden Familienkonstellationen verlangen insbesondere von Generationenberater:innen immer wieder kreative Lösungsansätze. Dieser Artikel zeigt einige dieser Herausforderungen sowie Ideen für Beratungsansätze. Trotz vorhandener rechtlicher Unterschiede sowie steuerlicher Hürden (siehe unten) sind die zentralen Themen für eine Regelung der Vermögensnachfolge auch in Patchworkfamilien die Vermeidung von Konflikten sowie die Versorgung der Partnerin bzw. des Partners. Dass das Konfliktpotenzial in

Patchwork-Konstellationen häufig besonders hoch ist, liegt auf der Hand! Es gibt unter Umständen drei verschiedene Kinder: meine, deine und unsere. Hinzu kommen die geschiedenen Elternteile aus vorherigen Partnerschaften und ihre Interessen.

Stiefeltern verstehen sich mitunter nicht mit den Stiefkindern, Halbgeschwister teilen eben nur einen Elternteil, die jeweils einseitigen Kinder sind gar nicht miteinander verwandt. Es stellen sich unter diesem Ziel interessante Fragen: Sollen nur die leiblichen Kinder am Vermögen partizipieren oder auch die Kinder der Partnerin bzw. des Partners?

Sollen die einseitigen und gemeinsamen Kinder gleichbehandelt werden? Wie lässt sich eine Erbengemeinschaft sinnvoll vermeiden? Empfiehlt es sich, mit den Kindern über die Regelungen zu sprechen, wenn sie alt genug sind? Die Versorgung der Partnerin bzw. des Partners gestaltet sich besonders schwierig, wenn die Patchwork-Eltern nicht verheiratet sind, zumal dann die Erbquoten der Kinder erhöht sind, korrespondierend dadurch auch höhere Pflichtteilforderungen im Raum stehen. Die Schenkungsteuer beträgt mindestens 30 Prozent, der Freibetrag lediglich 20.000 Euro. Beides führt



Eine Heirat ist erbschaftsteuerlich vorteilhaft und verbessert die Situation der Partner:innen und der einseitigen Kinder.

häufig zu hohem Liquiditätsbedarf! Für Generationenberater:innen gilt es, gemeinsam mit den Mandant:innen zu eruieren, was diese unter einer Absicherung der Partnerin bzw. des Partners verstehen. Ist bei dem einen das mietfreie Wohnen im Familienheim aufgrund eines Zuwendungsnießbrauchs ausreichend, wünscht sich eine andere ein regelmäßiges Einkommen in Höhe von mehreren Tausend Euro monatlich. Es kommt auf den individuellen Fall an, das ist die Herausforderung. Eine weitere Herausforderung bilden minderjährige Kinder als Erb:innen. Dies ist zwar kein spezielles Patchwork-Prob-

Instrumentenbaukasten Patchworkfamilie



lem, erfordert aber weiteren Regelungsbedarf im Testament. Und dann wären da ja noch die Ex-Partner:innen, die als zweiter Elternteil gesetzliche Erb:innen der Kinder sind, wenn diese kinderlos versterben.

Auf diesem Weg kann also Vermögen in der Familie von Ex-Partner:innen landen, gewollt ist das eher selten. Soll das verhindert werden, muss auf das Instrument der Vor- und Nacherbschaft zurückgegriffen werden, eine weitere Erhöhung der Komplexität.

Rechtliche Unterschiede zeigen sich in erster Linie im Erbrecht. Nur gemeinsame oder einseitige Kinder sind gesetzliche Erb:innen; sollen Stiefkinder etwas erben, müssen sie in einer letztwilligen Verfügung (Testament oder Erbvertrag) bedacht werden. Ohne eine solche Regelung sind Stiefkinder und Kinder der nicht verheirateten Partner:innen außen vor.

Die Partner:innen haben unterschiedliche Kinder und daher auch unterschiedliche gesetzliche Erben. Daher empfiehlt sich für Patchwork-Eltern selten ein gemeinsames Testament, wobei dies ohnehin nur Ehegatt:innen verfassen können. Häufig sind Einzeltestamente wesentlich zielführender, zumal wenn gewollt ist, dass einseitiges Vermögen nur einseitigen Kindern zugutekommen soll. Gegenseitige Alleinerbeneinsetzung ist dann nicht angezeigt, eine

Bindungswirkung als wesentliches Element einer gemeinsamen Verfügung nicht gewünscht. Ausnahmen gibt es, wenn Konsens in der Patchworkfamilie mit den Kindern hergestellt werden konnte, der dann von allen Beteiligten im Rahmen eines Erbvertrages manifestiert wird. Aber Vorsicht: Eine Änderung eines Erbvertrages können in der Regel nur alle am Vertrag Beteiligten gemeinsam vornehmen.

Sind die Patchwork-Eltern nicht verheiratet, gesellen sie sich jeweils zu ihren einseitigen Kindern, denn auch sie haben dann keinerlei Ansprüche und sind gegenseitig keine gesetzlichen Erb:innen. Außerdem sind die Kinder nicht verheirateter Partner:innen keine Stiefkinder, was steuerliche Konsequenzen hat. Stiefkinder werden schenkungsteuerlich so behandelt wie leibliche Kinder. Rechtliche Unterschiede und steuerliche Gleichbehandlung sind also kein Gegensatz. Ist man nicht verheiratet, gelten die einseitigen Kinder von Partner:innen wie diese selbst auch als fremde Dritte im erbschaftsteuerlichen Sinn. Wie bereits oben genannt, beträgt der persönliche Freibetrag dann nur 20.000 Euro (gegenüber 400.000 Euro beim Stiefkind) und es gilt die schlechteste Steuerklasse III mit Eingangsteuersatz 30 Prozent (gegenüber Steuerklasse I mit Eingangsteuersatz 7 Prozent). Daher ist eine Heirat erbschaftsteuerlich vorteilhaft, sie ver-

bessert die Situation der Partner:innen und der einseitigen Kinder. Außerdem reduzieren sich dadurch die Erbquoten der Kinder oder der übrigen Verwandten (falls ein:e Partner:in kinderlos ist) und damit mögliche Pflichtteilsansprüche. Aus letztgenanntem Grund erfolgen häufig Adoptionen erwachsener Stiefkinder. Da bei der Adoption von Stiefkindern ein steuerliches Motiv ausgeschlossen werden kann und das notwendige familienähnliche Verhältnis regelmäßig gegeben ist, werden solche Adoptionen relativ problemlos vom Vormundschaftsgericht genehmigt.

Wie deutlich geworden ist, stellt die Beratung von Patchworkfamilien erhöhte Anforderungen an Generationenberater:innen sowie die mit der steuerlichen und juristischen Umsetzung beauftragten Spezialist:innen. Häufig wird der gesamte Baukasten erbrechtlicher Gestaltungsinstrumente benötigt. ■



👤 **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.
www.andreasmaage.de

CLEVER VERERBEN UND VERSCHENKEN

Mit myLife Invest Generation zielführend vorausplanen



gegebenenfalls auch Einkommensteuer zahlen. Dabei ist es unerheblich, ob dies aufgrund der gesetzlichen Erbfolge, durch ein Testament oder mit der Auszahlung des Pflichtteils erfolgt.

Eine Lebensversicherung bietet allerdings verschiedene Möglichkeiten, die Steuerlast zu reduzieren oder gänzlich zu vermeiden. Ebenso kann durch die Vergabe von Bezugsrechten das eigene Vermögen individueller verteilt werden. Jedoch gehen diese besonderen Steuervorteile und Gestaltungsmöglichkeiten oft mit höheren Kosten und geringerer Flexibilität während der Laufzeit einher. Deshalb entscheiden sich viele Menschen stattdessen eher für andere Anlageformen wie ein Investmentdepot, bei dem sie beispielsweise zu Lebzeiten jederzeit über das Geld verfügen können. Aus diesem Grund wurde mit myLife Invest Generation nun eine Investmentlösung geschaffen, die sowohl die Vorteile aus der Investment- und Versicherungswelt kombiniert als auch deren jeweilige Nachteile auflöst und zusätzlich mit einem integrierten Termfix-Baustein eine optimale Vermögensweitergabe über Generationen ermöglicht (siehe Grafik).

Die Produktlösung myLife Invest erfreut sich seit vielen Jahren großer Beliebtheit und bietet eine Vielzahl an Vorteilen. Das administrierte Vermögen über die Netfonds Gruppe beläuft sich inzwischen auf einen dreistelligen Millionenbetrag und wächst kontinuierlich. Grund genug, auch dem neuesten Zuwachs der myLife-Invest-Produktfamilie, der sich speziell auf das Thema Nachlass-

planung fokussiert, die entsprechende Aufmerksamkeit zu widmen. Denn mit zunehmendem Alter steigt der Wunsch vieler Menschen, den eigenen Nachkommen oder anderen geliebten Personen Vermögenswerte zu vermachen. Doch wer etwas erbt oder geschenkt bekommt, muss dafür – unter Berücksichtigung bestehender Freigrenzen – Erbschaft-/Schenkungsteuer und

Die Investmentlösung der Zukunft

Die myLife-Invest-Produkte sind konsequent mit sehr geringen Produktkosten ausgestattet und bewusst als Nettoprodukte ohne Abschlussprovisionen konzipiert. Stattdessen können Kund:innen und Berater:innen analog einer Servicegebühr beim Depot eine separate Vergütungsvereinbarung treffen, die außerdem nach Ablauf der gesetz-

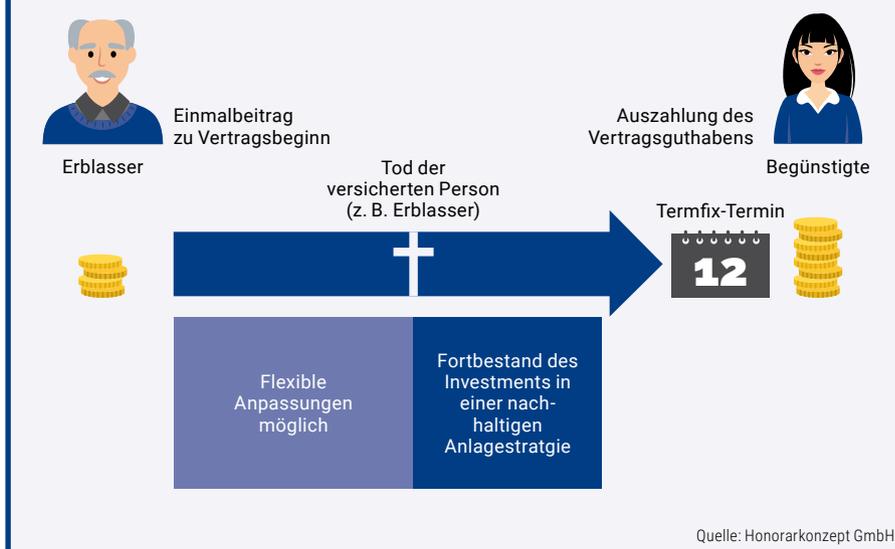
lichen Widerrufsfrist keiner weiteren Stornohaftung unterliegt. Dabei besteht die Möglichkeit, ein Abschlusshonorar und/oder ein Betreuungshonorar zu vereinbaren. Ersteres kann zwischen 0 und 5 Prozent gewählt werden, Letzteres zwischen 0 und 1,5 Prozent p. a. Der Clou ist dabei, dass dieses komplett an Sie als Berater:in weitergeleitet wird. Grundsätzlich wird zwischen der Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag sowie der Rentenversicherung für laufende Besparungen (ab 150 Euro monatlich) differenziert. Aber auch Zuzahlungen sind unter bestimmten Bedingungen im Rahmen der Lebensversicherung möglich. Für die Geldanlage stehen über 7.000 Fonds – inklusive ETF – zur Verfügung. Modellportfolios und Verwaltungsstrategien können ausgewählt werden und Berater:innen können Musterportfolios zusammenstellen. Auch die Beitragszahlung durch Übertragung eines bestehenden Depots ist problemlos möglich. Zudem sind Anpassungen am Investment – wie Entnahmen, Fonds-/Strategiewechsel oder Zuzahlungen – jederzeit und gebührenfrei möglich.

myLife Invest Generation kann so gut wie jede Nachlassplanung entlang der Kundenwünsche erfüllen.

Darüber hinaus verfügt die Plattform über ein digitales Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungstool, mit dem alle IDD-Vorgaben erfüllt werden. Über ein spezielles dSign-Verfahren können sämtliche Unterschriften auf Wunsch auch elektronisch und ortsunabhängig erfolgen.

Des Weiteren bieten die myLife-Invest-Produkte Einkommensteuervorteile bei

Vertragsgestaltung mit Termfix-Termin



Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen. So besteht zum Beispiel eine Abgeltungssteuerstundung auf laufende Erträge bei thesaurierenden und ausschüttenden Fonds sowie auf die Veräußerungsgewinne, die beim Rebalancing oder Umschichten entstehen können. Die vollständig einkommensteuerfreie Auszahlung der Gewinne im Todesfall ist speziell für die Nachlassplanung ein unschlagbares Argument.

Volle Kontrolle durch Termfix

Bei dem neuen Produkt myLife Invest Generation kommt zu den beschriebenen Produktfeatures ein besonderes Highlight für das clevere Vererben und Verschenken hinzu: der Termfix-Termin. Damit ist es möglich, die Auszahlung der (Todesfall-)Leistung auf einen fest definierten Termin in der Zukunft festzulegen.

Besonders bei der Vermögensweitergabe über mehrere Generationen bringt dies den Vorteil, dass – bei Tod des Erblassers – noch minderjährige Personen erst Zugriff auf das vermachte Vermögen erhalten, wenn sie eigenständig darüber verfügen können. Ein Zugriff durch Unbefugte ist somit ausgeschlossen.

Dabei lässt myLife Invest Generation auch individuelle Vertragsgestaltungen – beispielsweise mit zwei Versicherungsnehmer:innen oder einer anderen versicherten Person – zu und kann deshalb so gut wie jede Nachlassplanung entlang der Kundenwünsche erfüllen. Stirbt übrigens die versicherte Person erst nach Ablauf des fünften Vertragsjahres, wird on top eine zusätzliche einkommensteuerfreie Todesfalleistung gutgeschrieben, welche bis zum Auszahlungstermin an der Wertentwicklung partizipiert und weitere Erträge erwirtschaftet.

Weitere Informationen erhalten Sie bei unserem Team der Depotbasierten Altersvorsorge oder auf fundsharePRO im Bereich „DWS Riester“ unter „LV-Lösungen“ und dort unter „myLife Invest“. [as](#)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

Abteilungsleiter Depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

STAATLICHE FÖRDERUNGEN BEI DER DWS

Informationen und Praxistipps für Netfonds-Partner:innen



Der Frühling sorgt nicht nur für Belebung in der Natur, sondern traditionell auch im Rahmen der Riester-Rente bei der DWS. Im Mai werden die Zulagen für das abgelaufene Kalenderjahr verbucht. Gerade in Zeiten von Niedrigzins und Garantievorgaben seitens der Gesetzgebung ist es wichtig, die Förderungen umfänglich zu nutzen. Auch für 2021 fließen neben 175 Euro Grundzulage ebenso gegebenenfalls Kinderzulagen.

Für Kinder, die vor 2008 geboren wurden, sind es 185 Euro, für Kinder, die in oder nach 2008 geboren wurden, insgesamt 300 Euro. Die Kinderzulagen

werden entsprechend dem Anspruch auf das Kindergeld gewährt. Ein Berufseinsteigerbonus in Höhe von 200 Euro einmalig für alle, die das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, rundet die Zulagenförderung ab. Daneben können aber auch weitere Vorteile in Form steuerlicher Vergünstigungen oder Erstattungen genutzt werden. Die Beiträge senken

Das Finanzamt geht immer davon aus, dass die vollen Zulagen verbucht wurden.

die Bemessungsgrundlage, sodass sie in einer Steuererstattung oder einem geringeren Steuerbetrag resultieren können. Bis zur Steuererklärung 2018 mussten Beiträge, die in einen Riester-Vertrag geleistet wurden, aktiv in der Anlage AV angegeben werden, damit die steuerliche Berücksichtigung erfolgt. Dies hat sich seit der Steuererklärung 2019 erheblich geändert. Nunmehr müssen die Beiträge nicht mehr angegeben werden, da sie automatisch berücksichtigt werden. Sollte jedoch keine Förderung gewünscht sein, muss dies aktiv in der Steuererklärung angegeben werden.

Verzicht auf Sonderausgabenabzug muss angegeben werden

Mit dem Zweiten Datenschutz-Anpassungs- und Umsetzungsgesetz wurden alle Produkthanbieter im Rahmen von Altersvorsorgeverträgen verpflichtet, ab dem Jahr 2020 sämtliche gezahlten Altersvorsorgebeiträge an die Finanzbehörden zu melden – und dies auch ohne ausdrückliche Zustimmung der Kund:innen.

Falls diese keinen Sonderausgabenabzug geltend machen möchten (zum Beispiel beim ungeforderten Riester-Sparen mit einem DWS Vermögenssparplan Premium), müssen sie dies somit aktiv in ihrer Steuererklärung angeben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, ein spezielles Serviceblatt bei der DWS einzureichen.

Gemäß § 10 Absatz 4 AltvDV (Altersvorsorge-Durchführungsverordnung) kann die zulageberechtigte Person gegenüber dem Anbieter (hier: DWS) erklären, dass eine steuerliche Berücksichtigung der an den Anbieter entrichteten Altersvorsorgebeiträge für den jeweiligen Vertrag bei der Ermittlung der abziehbaren Sonderausgaben nach § 10a des Einkommensteuergesetzes durch die Finanzbehörden nicht beabsichtigt ist. Die Erklärung gilt ab dem Veranlagungsjahr, das auf das Jahr folgt, in welchem die Erklärung gegenüber dem Anbieter abgegeben wird. Das Serviceblatt finden Sie entsprechend in fundwarePRO oder wird Ihnen auf Wunsch von der Abteilung Depotbasierte Altersvorsorge gerne zur Verfügung gestellt.

Grundsätzlich müssen die geleisteten Beiträge allgemein nicht mehr in der Steuererklärung papierhaft belegt werden. Der Abgleich der Finanzbehörden über die Höhe der geleisteten Beiträge als „Nachweis“ erfolgt automatisiert über die Steuernummer/TIN in Kommunikation mit dem Bundeszentralamt für Steuern. Die Versendung der Jahres-

depotabrechnungen muss somit nicht mehr abgewartet werden. Wichtig ist ebenso, dass das jeweilige Finanzamt im Rahmen der Günstigerprüfung immer davon ausgeht, dass die vollen Zulagen verbucht wurden, auch wenn dies möglicherweise nicht der Realität entspricht. Somit ergibt sich, dass immer die vollen Zulagen ausgeschöpft werden sollten, wenn ebenso eine steuerliche Nutzung der Riester-Beiträge angestrebt wird. Sollten bewusst keine Zulagen in Anspruch genommen werden, sollte unbedingt auch die mögliche steuerliche

Beamte benötigen pro Vertrag und Besoldungsstelle eine Einverständniserklärung zur Übermittlung personenbezogener Daten.

Förderung überprüft und „deaktiviert“ werden. Dies ist aber nur bei Personen notwendig, die ebenso einen Anspruch auf die Riester-Förderung haben. Bei Personen, die nicht im geförderten Personenkreis sind, erfolgt entsprechend auch keine „unbewusste“ steuerliche Förderung.

Neuigkeiten im Rahmen der Zulagenbeantragung

Die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) hat zum 1. März 2022 das Prüfverfahren zur Ermittlung der Zulage geändert. Seitdem überprüft die ZfA erst alle vorliegenden Informationen (Einkommen, Beitragshöhe etc.), bevor sie die Zulagen berechnet und auszahlt. Früher wurde auf Basis der eingehenden Zulagemeldungen erst einmal eine Zulage ausgezahlt und im Rahmen der nachträglichen Prüfungen regelmäßig anteilig oder sogar komplett zurückge-

fordert. Für Berater:innen, Kund:innen oder Anbieter verändert sich hierbei nichts! Die ZfA geht davon aus, durch die Umstellung zukünftig signifikant weniger Rückforderungen zu verursachen.

In der Vergangenheit hat der Beamtenstatus oftmals zu nachträglichen Rückforderungen oder zur Nichtgewährung von Zulagen geführt.

Wichtig bei Beamt:innen ist, dass pro Vertrag und Besoldungsstelle eine sogenannte „Einverständniserklärung zur Übermittlung personenbezogener Daten“ abgegeben wird. Erst anhand dieser meldet die Besoldungsstelle die Bezugshöhen und die Zulagenstelle erhält Daten zur Berechnung des Zulagenanspruchs. Da automatisiert Anfragen seitens der Zulagenstelle bei der Deutschen Rentenversicherung getätigt werden und Daten von Beamt:innen dort nicht vorliegen, muss unbedingt die Besoldungsstelle informiert und die Erklärung dort abgegeben werden.

Dies gilt nur für einen spezifischen Vertrag und nicht allgemein (wichtig bei einem Anbieterwechsel!) und muss auch bei einem Wechsel der Besoldungsstelle unbedingt erneut wieder eingereicht werden.

Wir raten von der Nutzung allgemein standardisierter Unterlagen ab und empfehlen, dass Kund:innen immer die jeweilige Besoldungsstelle kontaktieren und dort mitteilen, dass „ein zertifizierter Altersvorsorgevertrag vorhanden ist, für welchen die Einverständniserklärung zur Übermittlung personenbezogener Daten abgegeben werden soll“.

Wichtig dabei ist, dass keine neue Zulagennummer mit beantragt wird, sofern eine Sozialversicherungsnummer bereits vorliegt. Sollte keine Sozialversicherungsnummer vorhanden sein, muss die Zulagennummer mit beantragt werden. Die Erklärung kann jedoch in gewissen Grenzen auch rückwirkend abgegeben werden. qs

IHR DIGITALER WEG ZUR DWS

Optimiertes softfair-Investmentmodul im Einsatz

MiFID, FinVermV, Taxonomie – die regulatorischen Anforderungen sind für Berater:innen in den letzten Jahren enorm gestiegen. Umso wichtiger ist es heutzutage, eine nutzungsfreundliche technische Unterstützung zu haben. Genau hierfür wurde das Investmentmodul der softfair GmbH entwickelt. Das Tool unterstützt Sie bei der Einstufung Ihrer Kund:innen und hilft Ihnen die passenden Produkte zu empfehlen – ohne Sie dabei zu bevormunden, denn Sie sind die Expert:innen. Die Einstufung erfolgt dabei auf einer Skala von eins bis sieben in Anlehnung an den SRI nach PRIIPs. Das Investmentmodul wird stetig auf Basis Ihres Feedbacks weiterentwickelt und kann bereits heute vielfältig eingesetzt werden, in den Bereichen:

- ③ Neukundenberatung
- ③ Neukundenvermittlung
- ③ reines Ausführungsgeschäft – „Execution only“

Nützliche Tipps aus der Praxis

③ Nutzerdaten

Vor der ersten Nutzung mit Ihren Kund:innen sollten Sie unbedingt Ihre persönlichen Nutzerdaten vervollständigen. Insbesondere Ihre persönlichen Vergütungssätze müssen für einen korrekten MiFID-Kostenausweis gepflegt sein.

③ Digitale Unterschrift via InSign

Gelegentlich kommt es vor, dass der Unterschriftenlink bei Ihren Kund:innen aus dem E-Mail-Posteingang in den Spam-Ordner verschoben wird. Achtung: Auch Sie müssen alle Dokumente unterschreiben.

③ Rabatte

Sie möchten einen individuellen Rabatt vergeben? Kein Problem: diese Funktion finden Sie, nachdem Sie die Fondsauswahl getroffen haben. Sie können unter dem Button „Optionen“ einen individuellen Rabatt vergeben.



Die durch eine unabhängige Finanzkanzlei testierte elektronische Beratungs-/ Vermittlungsstrecke hilft Ihnen bei der ordnungsgemäßen Dokumentation und spart Ihnen Zeit. Erstellen Sie ganz einfach Ihre Pflichtdokumentation mit:

- ③ Angemessenheitserklärung
- ③ Geeignetheitserklärung
- ③ Hinweis zum reinen Ausführungsgeschäft

Tool ist auch in Systeme integrierbar

Machen Sie Schluss mit dem Papierwahn! Mit dem Investmentmodul in Verbindung mit InSign können Sie Ihren Geschäftsabschluss komplett digital erledigen. Aus diesem Grund wurde die Nutzerführung jetzt auch nochmals für die Anwendung auf dem Tablet optimiert. Das Investmentmodul kann als Stand-alone-Tool genutzt oder in bestehende Systeme unter Nutzung der softfair-Lösungen integriert werden. Netfonds- und Argentos-Berater:innen können

sich das Tool ohne Aufwand direkt in Ihrer Systemoberfläche freischalten lassen. Kontaktieren Sie dazu einfach die Kolleg:innen der Abteilung Depotbasierte Altersvorsorge.

Folgende Produkte können über das Tool aktuell abgeschlossen werden:

- ③ DWS BasisRente Komfort
- ③ DWS Komfort Depot (Einzel-, Gemeinschafts- oder Kinderdepot)
- ③ DWS Komfort Depot – Vermögenswirksame Leistungen (VL)

Hierfür stehen Ihnen jeweils über 260 Fonds (aktiv/passiv) zur Verfügung. [gs](#)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

Abteilungsleiter Depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

einBlick

TOP-FONDS

2022

FONDSEMPFEHLUNGEN

- 72 AB International Health Care Portfolio
- 73 ACATIS Aktien Deutschland ELM
- 74 Aego Strategic Global Bond Fund
- 75 Amundi KBI Global Sustainable Infrastructure Fund
- 76 ansa Multi-Asset Target-Risk
- 77 Aquis Capital Lumen Vietnam Fund
- 78 Assenagon Multi Asset Conservative (P)
- 79 Berenberg Multi-Asset-Fonds Variato
- 80 Black Rock BGF – World Technology Fund
- 81 Capital Group Global Allocation Fund
- 82 Carmignac Portfolio Patrimoine Europe
- 83 Columbia Threadneedle (Lux) Global Focus
- 84 Comgest Growth Europe Opportunities
- 85 Commodity Capital Structured Solutions Resource Income Fund
- 86 DPAM L Balanced Conservative Sustainable
- 87 DJE Alpha Global
- 88 DWS CONCEPT PLATOW
- 89 Eyb & Wallwitz Phaidros Funds Balanced
- 90 Fenthum – MainFirst Global Equities Fund
- 91 Fondita Healthcare Fonds
- 92 Goldman Sachs Global Fixed Income Portfolio
- 93 Heemann FU Multi Asset Fonds
- 94 Janus Henderson Global Sustainable Equities
- 95 JPMorgan Investment Funds
- 96 KEPLER Ethik Mix Solide
- 97 Lupus alpha Smaller German Champions
- 98 MFS Meridian Prudent Capital
- 99 Morgan Stanley INV Emerging Leaders Equity Fund
- 100 Optimova Metals and Materials
- 101 Pictet-Global Megatrend Selection
- 102 Robert Beer LuxTopic Flex
- 103 Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working
- 104 T. Rowe Price US Smaller Companies Equity Strategie

GESUNDHEITSAKTIE JENSEITS DES HYPES



ALLIANCEBERNSTEIN®

AB International Health Care Portfolio: Mit tragfähigen Trends zum Erfolg

Die globale Gesundheitsbranche befindet sich in einem dramatischen Wandel. Rasche Innovation ebnet den Weg zu neuen Medikamenten, Diagnostika und Behandlungen, aber der wachsende Druck in Bezug auf Preisgestaltung, Politik und Demografie stellt uns vor Herausforderungen. Aktive Anleger, die nachhaltige Unternehmen an vorderster Front des Wandels identifizieren, können mit Gesundheitstiteln ein hohes Ertragspotenzial ausschöpfen.

Nüchterne Analyse statt Wetten auf klinische Testergebnisse

Wir konzentrieren uns auf fundamental starke Unternehmen, anstatt zu versuchen, binäre oder kurzfristige Ereignisse vorherzusagen, die wenig Einfluss auf die langfristige Profitabilität und Reinvestitionsrate eines Unternehmens haben werden. Als Anleger und Stockpicker haben wir drei Schlüsselthemen identifiziert, die die Gesundheitsbranche dominieren, und wir sind der Meinung, dass sie weiterhin relevant sind und im aktuellen Marktumfeld Chancen bieten:

Diagnostik: Frühzeitige Tests werden wahrscheinlich eine Schlüsselrolle bei der effektiveren Vorhersage von Krankheiten in einem früheren Stadium

»Wir versuchen nicht, wissenschaftliche Ergebnisse vorherzusagen, da die überwiegende Mehrheit der Medikamente, die in klinischen Studien am Menschen getestet werden, nie auf den Markt gelangen. Stattdessen suchen wir Unternehmen mit Kapitaleffizienz und Wachstum.«

Vinay Thapar, Portfoliomanager des AB International Health Care Portfolio

spielen. Die Sequenzierung des menschlichen Genoms wird zusätzliche potenzielle neue Medikamente freisetzen und dazu beitragen, Krankheiten früher zu erkennen. Insbesondere halten wir es für wahrscheinlich, dass es in den nächsten Jahren einen diagnostischen Bluttest zur Krebserkennung geben wird, der einen bedeutenden Einfluss auf die Ergebnisse der Patienten und die Effizienz des Gesundheitssystems haben wird.

Minimalinvasive Therapien/Robotik: Wir erwarten weitere Innovationen von Unternehmen, um Eingriffe mit kleineren Schnitten, geringeren Komplikationen und schnelleren Genesungszeiten durchzuführen. So wird beispielsweise die Robotik in modernen Operationssälen ein immer wichtigeres Element der Chirurgie werden und die Operationen effizienter machen, da sie Operationen mit viel kleineren Schnitten ermöglicht und den Chirurgen in die Lage versetzt, seine

Bewegungen präziser zu gestalten. Das bedeutet weniger Komplikationen sowie geringere Heilungs- und Erholungszeiten mit kürzeren Krankenhausaufenthalten. Dies ermöglicht den Krankenhäusern eine höhere Patientenfluktuation, was die Effizienz steigert und die Kosten für das gesamte System senkt.

Technologie: Das Gesundheitswesen ist in unserer hoch technisierten Gesellschaft ein Nachzügler, wenn es um die Einführung neuer Technologien geht, die die Art und Weise, wie Pflege geleistet wird, revolutionieren. Wir glauben, dass auch die Medizin durch neue Technologien, zum Beispiel die Telemedizin, verändert werden wird. Seit dem Ausbruch der Pandemie erfreut sich diese Technologie immer größerer Beliebtheit, da sie es den Patienten ermöglicht, über ein Smartphone oder einen Computer aus der Ferne mit Fachärzten zu kommunizieren. ■

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, 1020 Wien, erhältlich.

Ihr Ansprechpartner



Markus Novak
Director Sales

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



VERANTWORTUNGSVOLL UND FAIR INVESTIEREN

ACATIS Aktien Deutschland ELM – erster Fonds für nachhaltige deutsche Value-Aktien

EinBlick: Herr Gebert, den ACATIS Aktien Deutschland ELM haben Sie 2020 auf Nachhaltigkeit umgestellt. Warum?

Christoph Gebert: Das Thema Nachhaltigkeit wird für Investoren immer wichtiger, und in den nächsten Jahren wird es ihr Anlageverhalten immer stärker beeinflussen. Mit der Erweiterung um Nachhaltigkeitskriterien wollten wir diese Entwicklung frühzeitig begleiten. Der ACATIS Aktien Deutschland ELM war damit auch der erste Fonds für nachhaltige deutsche Value-Aktien.

EinBlick: Welche Nachhaltigkeitskriterien wenden Sie an?

Gebert: Als Grundlage dient der strenge ACATIS Fair Value Ansatz, noch strenger also als Artikel 9 der Offenlegungsverordnung. Diese Kriterien hat ACATIS vor über zehn Jahren mit Investoren erarbeitet. Seitdem werden sie laufend ausgebaut, verfeinert und ergänzt. Bei diesem Ansatz ist innovativ, dass neben Ausschlusskriterien auch ESG-Kriterien und die SDG berücksichtigt werden.

EinBlick: Wie unterscheiden sich die ESG-Kriterien und die Sustainable Development Goals?

Gebert: Mit den ESG-Ratings werden



Christoph Gebert, Portfoliomanager,
Ehrke & Lübberstedt AG,
ISIN Anteilsklasse A: LU0158903558

die Nachhaltigkeitsleistungen oder die gesellschaftliche Verantwortung eines Unternehmens in Bezug auf die Vergangenheit beurteilt. Die Sustainable Development Goals (SDG) sind hingegen zukunftsorientiert. Sie beantworten die Frage, wie Unternehmen Lösungen für die globalen Nachhaltigkeits Herausforderungen bis 2030 finden möchten.

EinBlick: Und welche Kriterien beachten Sie aus fundamentaler Sicht?

Gebert: Wir schauen uns an, wie die

Marktstellung und die Marktanteile eines Unternehmens sind. Wodurch hebt es sich von der Konkurrenz ab, und welche Eintrittsbarrieren gibt es für Wettbewerber? Zudem ist wichtig, ob Abhängigkeiten von einzelnen Kunden oder Lieferanten bestehen und wie die Innovationskraft ist. Wir werfen zudem einen Blick darauf, ob es Fehlbewertungen der Substanz gibt oder unterschätztes Wachstumspotenzial vorliegt.

EinBlick: Für wen ist der ACATIS Aktien Deutschland ELM geeignet?

Gebert: Der Fonds kann eine attraktive Investmentgelegenheit für Anleger sein, die ihren Fokus auf wertorientiertes Anlegen setzen und in nachhaltige deutsche Unternehmen investieren möchten. Seit Auflage im Januar 2003 bis Ende Januar 2022 erzielte der ACATIS Aktien Deutschland ELM eine Performance von knapp 700 Prozent (11,5 Prozent p. a.) bei einer Volatilität von 17,6 Prozent. ■



**Bester Sparplanfonds
in der Kategorie
»Aktien Deutschland«.**

Quelle: FONDS professionell Online, 26.01.2022

Disclaimer

Daten per 31.01.2022. 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, Marie-Curie-Straße 24-28, in 60439 Frankfurt reguliert.

Ihr Ansprechpartner



Michael Niefer
ACATIS Investment
Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
niefer@acatis.de
Telefon: (0 69) 97 58 37 57

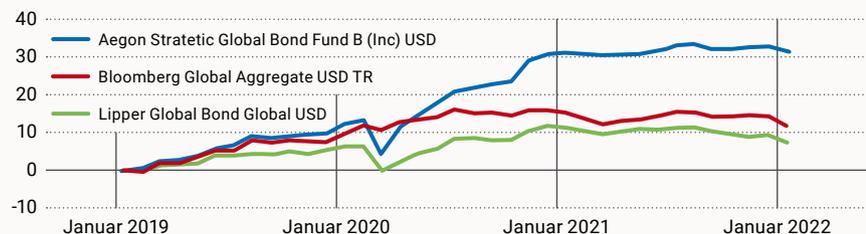
AKTIVE ALLOKATION IN UNSTIMMIGEN RENTENMÄRKTEN



Aegon Strategic Global Bond Fund WKN A1W2KB

Kumulierte Gesamterträge (über 3 Jahre zum 31. Januar 2022*)

Eine dynamische Mischung von Positionen aus dem Anleihen-Universum, die über den gesamten Zyklus überdurchschnittliche risikobereinigte Renditen generiert



Angaben in %

Warum sollten sich Anleger heute vor allem mit einer flexiblen Rentenstrategie näher befassen?

In den vergangenen fünf bis zehn Jahren war das Umfeld nicht gerade einfach. Doch angesichts des neuen Marktumfelds mit steigenden Zinsen und höheren Anleiherenditen sind Investitionen in Anleihen jetzt eigentlich zwingend. Die überraschend hohe Inflation zwingt die Notenbanken zu Zinserhöhungen. Ein Fonds mit ausgeprägter Flexibilität kann Abwärtsrisiken verringern, das Kapital schützen und Wertschöpfung betreiben.

Drei Gründe für diesen Fonds:

- Flexibilität bei der Suche nach den besten Renditen im gesamten Anleiheuniversum über den gesamten Marktzyklus
- Zugang zu einer großen Auswahl an Festzinsprodukten, die vielen traditionellen Fonds nicht zur Verfügung stehen

- Hohe laufende Erträge und kostengünstige Allokation in eine Anlageklasse, die attraktive Diversifizierungsvorteile bietet

Was spielt hinsichtlich der Portfoliostruktur eine wichtigere Rolle: Alpha oder Beta?

Der Fonds setzt weder auf reines Beta noch auf reines Alpha. Dies gibt uns die Möglichkeit, unser Marktengagement entsprechend unseren Erwartungen für das laufende Jahr anzupassen. Zunächst einmal gewichten wir die zwei Faktoren gleich, bevorzugen also weder Alpha noch Beta. Die Ausgestaltung der Portfoliostrategie ermöglicht es uns, Investitionsmöglichkeiten in beiden Bereichen ausfindig zu machen. Wir erzielen Wertschöpfung aus sechs Quellen: Auswahl von Einzeltiteln, Sektoren, Ratings, Vermögensallokation, Duration und Kurvenpositionierung.

Disclaimer

* Quelle: Lipper, Stand: 31. Januar, B (Inc) USD, NIW zu NIW, Mittagskurse, bei Wiederanlage der Erträge, nach laufenden Gebühren, ohne Ausgabe- oder Rückgabekommission. Lancierungsdatum des Fonds: 8. November 2007. Mögliche zahlenmäßige Unterschiede sind auf Rundungen zurückzuführen. Dieses Dokument ist nicht für den Vertrieb an Kleinanleger gedacht und richtet sich nur an Anlageexperten. Es sollte nicht an private Anleger ausgegeben oder von diesen als Grundlage genutzt werden. Das Hauptrisiko dieses Produkts ist der Kapitalverlust. Einzelheiten zu allen relevanten Risiken entnehmen Sie bitte dem KIID und dem Prospekt. Alle Dokumente finden Sie unter: aegonam.com



REFINITIV LIPPER FUND AWARDS

2021 WINNER EUROPE



Warum sollten sich Fixed-Income-Anleger gerade für den Aegon Strategic Global Bond entscheiden?

Dafür gibt es zwei zentrale Gründe. Der Fonds erlaubt ein Höchstmaß an aktiver, dynamischer Flexibilität, die wir zielgerichtet nutzen. Wir unterliegen keinen Einschränkungen im Hinblick auf die Assetklassen, in die wir investieren. Und wir können das uns anvertraute Kapital global anlegen. Wir bewegen kontinuierlich das Kapital, um Chancen an den einzelnen Märkten zu nutzen und gleichzeitig Risiken zu umgehen. Mit 100 bis 150 Anleihen verfügen wir über ein relativ konzentriertes Portfolio. Wir bewegen uns damit ausreichend diversifiziert an den Märkten, aber sind nicht so stark aufgesplittert, dass jede einzelne Anleihe mit ihrem Beitrag verwässert wird. ■

Ihr Ansprechpartner



Edouard Giraud

CAIA, Senior Sales Manager DACH
edouard.giraud@aegonam.com
Telefon: (0173) 798 09 73
www.aegonam.com

INFRASTRUKTUR NEU DENKEN

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Für Investoren eröffnet sich hier eine Reihe nachhaltiger Chancen



Wegen der niedrigen Zinsen sind aktuell viele Kapitalanleger auf der Suche nach aussichtsreichen Investmentmöglichkeiten – aber auch nach Diversifikation, Inflationsschutz oder mehr Nachhaltigkeit. Etwas abseits traditioneller Anlageklassen rückt dabei jüngst ein Investmentthema immer mehr in den Fokus, das gleich eine Vielzahl dieser Anlegermotive bedienen kann: „nachhaltige Infrastruktur“.

Gute Gründe für eine aufstrebende Anlageklasse

Die Attraktivität des Themas hat gleich mehrere Gründe: Zuerst machen das

fortschreitende Bevölkerungswachstum und die stetige Urbanisierung generell Investitionen in Infrastrukturprojekte nötig. Auch kommt der konventionelle Unterbau der Industrieländer – also Straßen, Brücken, öffentliche Gebäude, Datenleitungen und Kanalisation – zunehmend in die Jahre und muss immer öfter erneuert werden. Vor allem aber: Die aktuelle, nachhaltige Transformation der Wirtschaft erfordert ganz neue Arten von Infrastruktur, etwa für die Digitalisierung, erneuerbare Energien oder sauberes Wasser. Die Zahl dieser verantwortungsbewussten Objekte und

Projekte wächst, und auch die Förderungen sowie Subventionen nehmen zu. Zusammen mit dem für Großvorhaben günstigen Niedrigzinsumfeld gibt es für dieses spannende Investmentthema also starken Rückenwind.

Globaler Aktienfonds für nachhaltige Infrastruktur

Wasseraufbereitung und -versorgung, saubere Energie, intelligente Stromnetze, Recycling oder Lebensmittelversorgung sind Branchen, die sich im Portfolio des KBI Global Sustainable Infrastructure Fund wiederfinden können (ISIN IE00BKPSDL06). Der Fonds legt den Fokus auf (oft monopolistische) Unternehmen mit langfristigen – häufig staatlich geförderten – Verträgen. Dazu zählen beispielsweise Unternehmen, die führend in den Bereichen Wasser-, Strom- und Abfallwirtschaft sind, aber auch führende Betreiber von Anlagen für erneuerbare Energien. Diese bieten einen gewissen Inflationsschutz sowie attraktive Dividendenrenditen. Im Vergleich zu einem Direktinvestment in Infrastruktur ergibt sich zudem mehr Diversifizierung, verteilt auf viele Infrastrukturprojekte, Sektoren und Regionen. ■

Disclaimer

Stand 31.12.2021. Quelle: Amundi und KBI. Das Dokument enthält Informationen zu Teilfonds von KBI Funds ICAV, einem Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren nach irischem Recht in der Rechtsform eines Irish Collective Asset-management Vehicle (ICAV). Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wichtiger Merkmale des Fonds. Die vollständigen Angaben zum Fonds sind dem Verkaufsprospekt bzw. den Wesentlichen Anlegerinformationen, ergänzt durch den jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls dieser mit jüngerem Datum als der Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage des Kaufs dar. Sie sind in Deutschland kostenfrei in digitaler Form unter www.amundi.de und als Druckstücke bei der Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstr. 124–126, D-80636 München, erhältlich. Die in der Vergangenheit erzielten Erfolge sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung einer Anlage. Investitionen beinhalten gewisse Risiken, darunter politische und währungsbedingte Risiken. Die Rendite und der Wert der zugrunde liegenden Anlage sind Schwankungen unterworfen. Dies kann zum vollständigen Verlust des investierten Kapitals führen. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt aufmerksam, bevor Sie investieren. Dieser enthält auch weitere Risikohinweise.

Ihr Ansprechpartner



Alexander Koch
Head of Third Party Distribution
Alexander.Koch@amundi.com
Telefon: (0 69) 74 22 12 88
Mobile: (0171) 481 86 96

MULTI-ASSET TARGET-RISK



Anlegen – so, wie es Pensionskassen und Versorgungswerke erfolgreich tun

Globales Investmentuniversum

Einsatz hochliquider Future-Kontrakte

Aktien 0 bis 100 %	Staatsanleihen 0 bis 200 %	Rohstoffe 0 bis 30 %	Basis- Investment 60 bis 70 %	Währungen (Long/Short) - 20 bis + 20 %
<ul style="list-style-type: none"> - S&P 500 Future - EuroStoxx 50 Future - Topix Future - Emerging Markets Future - S&P/ASXFTSE 100 Future - S&P/TSX Future - UK FTSE Future 	<ul style="list-style-type: none"> - US Treasuries Future - Canadian Gov't Future - UK Gilts Future - German Bunds Future - Australien Gov't Future 	<ul style="list-style-type: none"> - Gold - Silver - Copper - Aluminium - WTI Crude - Brent Crude - Gas 	<ul style="list-style-type: none"> - Corporate Bonds 1-3y - Investment-grade- und ESG-Filter 	<ul style="list-style-type: none"> - Emerging Markets - Developed Markets
Rendite- quelle	Absicherung Aktien- volatilität	Rendite- quelle	Cash- Parkplatz	Marktneutrale Rendite- quelle

Deutsche Fondsboutique

Als Deutsche Fondsboutique konzentrieren wir uns seit Gründung 2014 auf systematische Globale Macro-Strategien. Mit 2,0 Milliarden US-Dollar AuM verwalten wir für Pensionskassen, Versorgungswerke und DAX-Konzerne professionelle Spezialfonds-Mandate auf Multi-Asset-Basis. Im Vordergrund stehen Target-Risk-Lösungen, die durch eine Zielvolatilität umgesetzt werden. Privatkunden profitieren seit 2014 von unserer Publikumsfondslösung. Dabei gibt es keine Mindestordergrößen. Ganz nach Wunsch der individuellen Preismodelle im Markt.

Investmentansatz

Mit globalen Aktien, globalen Staatsanleihen, Rohstoffen und Währungen haben wir eine echte und robuste Multi-Asset-Lösung für alle Marktphasen. Die

Korrelation gegenüber anderen Multi-Asset-Fonds sowie den Aktienmärkten ist gering. Über eine Zielvolatilität halten wir unseren Rendite-Risiko-Korridor von 4 bis 5 Prozent p. a. bei einer Volatilität von 6 bis 7 Prozent p. a. ein. Die Neutralquoten seit Auflegung: Aktien 50, Staatsanleihen 40, Rohstoffe 10 Prozent.

Investmentprozess

Wir zerlegen die Welt in sieben Regionen und messen präzise die regionale monetäre und realwirtschaftliche Entwicklung. 400 makroökonomische Daten liefern täglich ein klares Bild der Welt. Über eine Konjunktur- und Inflations-Uhr visualisieren wir den Status quo. Als Quant-Manager finden wir Zusammenhänge der Makroökonomie und der Kapitalmärkte. Wir setzen auf Wissen, nicht auf Hoffnung. Fondskonzept auf: www.ansa-derfonds.de ■

FONDSDATEN

ANSA – GLOBAL Q OPPORTUNITIES P/I

P-Tranche (ausschüttend) WKN	A1W86R
I-Tranche (thesaurierend) WKN	A11830
Fondstyp	SICAV - UCITS
Auflagedatum	31. März 2014

P- und I-Tranche sind ohne Mindestordervolumen erwerbbar



Angaben in %. Performance seit Auflage: 4,5 % p. a., Volatilität seit Auflage: 6,9 % p. a.

Warum sollte man unseren Fonds kaufen?

- ⊕ Multi-Asset 2.0: Strategie-Diversifikation im Basis-Investment
- ⊕ Zugang für Privatkunden zu institutioneller Fondsstrategie
- ⊕ Investment ohne Berücksichtigung subjektiver Emotionen und Meinungen
- ⊕ Target-Risk mit Zielvolatilität von 6–7 %
- ⊕ Keine Mindestinvestition in P- und I-Tranche (je nach Preismodell)
- ⊕ www.ansa-derfonds.de | Das Fondskonzept in 10 Schritten einfach erklärt

Ihr Ansprechpartner



David Grünmayer

Director Client Relations
david.gruenmayer@ansa.de
 Telefon: (062 51) 856 93-21
www.ansa.de

DER AUFSTIEGENDE DRACHE IM JAHR DES TIGERS

10 Years of Value Creation
Lumen Vietnam Fund

Vietnam vor einer baldigen Hochstufung in den Emerging-Market-Status

	LVF	VNAS	MSCI EM	MSCI World	S&P	EURO STOXX
LVF		0.91	0.38	0.37	0.33	0.34
VNAS	0.91		0.36	0.37	0.33	0.33
MSCI EM	0.38	0.36		0.76	0.68	0.72
MSCI World	0.37	0.37	0.76		0.97	0.87
S&P	0.33	0.33	0.68	0.97		0.76
EURO STOXX	0.34	0.33	0.72	0.87	0.76	

Vietnam war bis vor Kurzem nur einigen „Insidern“ als Investment-Land bekannt, dies wird sich aber in naher Zukunft ändern. Wir rechnen damit, dass Vietnam in den nächsten ein bis zwei Jahren von MSCI in den Status der Emerging Markets hochgestuft wird. Mit einer Marktkapitalisierung von über 340 Milliarden US-Dollar würde Vietnam bereits zu den größeren Ländern im Emerging Markets Index zählen. Gemäß unseren Berechnungen würde die Gewichtung Vietnams circa 5 bis 8 Prozent im MSCI EM Index betragen.

Der Lumen Vietnam Fund ist der erste Vietnam-Länderfonds, der seit 2013 Nachhaltigkeit bzw. ESG in seinen Anlageprozess integriert hat. Die Nachhaltigkeit ist ein klarer Vorteil, wie sich in

den attraktiven Renditen in den letzten Jahren widerspiegelt. Nach einer sehr erfreulichen Performance im vergangenen Jahr sind wir fest davon überzeugt, dass das Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft ist. Unterstützend wirken die schnelle Erholung nach der Covid-19-Pandemie sowie die überzeugenden Makrozahlen von Vietnam. Die Wirtschaft wuchs, trotz hartem Lockdown im Sommer, im vierten Quartal 2021 mit 5,29 Prozent – eine eindruckliche Dynamik.

Während dieser volatilen Zeit hat der vietnamesische Aktienmarkt einmal mehr gezeigt, welche Korrelation zu den bekannten großen Indizes besteht (siehe Grafik).

Der Lumen Vietnam verfolgt einen



FONDSDATEN LUMEN VIETNAM FUND

Auflagedatum	März 2012
Anlageuniversum	Aktien Vietnam
Ertragsverwendung	thesaurierend
Performance 5 Jahre p. a.	14,39 Prozent
Performance seit Auflage p. a.	11,47 Prozent
Performance seit Auflage	255,69 Prozent
Referenzwährung	US-Dollar
Verfügbare Klassen	EUR LI0334507486 USD LI0148578169
Mindestanlage	keine
Fondsmanager	Mario Timpanaro

„Value“-Ansatz mit einem hohen Wachstumspotenzial und einem asymmetrischen Renditeprofil, gegenüber dem Vietnam All Share Index Total Return (VNAS), MSCI Frontier Market TR, MSCI Emerging Index TR, S&P und dem EURO STOXX. Der aktiv gemanagte Fonds bietet eine perfekte Diversifikation in einem breit gestreuten Portfolio. Der vietnamesische Aktienmarkt ist bereit für die „nächsten fünf großen Jahre“, da das aktuelle Markt- und politische Umfeld einen „Goldilock“-Moment für Vietnam darstellt. ■

Rechtliche Hinweis

Dieses Dokument wurde von AQUIS Capital AG erstellt und dient ausschließlich zu Informationszwecken. Es ist nicht als Angebot zu verstehen, sondern lediglich als Aufforderung an den Empfänger, ein Angebot auf exklusiver Basis abzugeben. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Die in der Vergangenheit erzielten Anlageergebnisse sind kein Hinweis auf zukünftige Erträge. Die aufgeführten Wertpapiere, Finanzinstrumente und Transaktionen können jederzeit ausgetauscht werden. Die AQUIS Capital AG übernimmt keine Gewähr für deren Zuverlässigkeit und Vollständigkeit und haftet nicht für Verluste, die sich aus deren Verwendung ergeben können. Bestandteile dieses Produkts können einen gewissen Grad an Komplexität und ein hohes Risiko enthalten. Dieses Produkt ist nur für Anleger bestimmt, die die damit verbundenen Risiken verstehen und akzeptieren. Anlagen in Fremdwährungen sind Wechselkursschwankungen unterworfen. Anlagen in Schwellenländern sind mit besonderen Risiken verbunden. Vor der Auswahl dieses Produkts sollten Anleger dessen Eignung im Hinblick auf ihre besonderen Umstände bestimmen und die besonderen Risiken (maximaler Verlust, Währungsrisiko usw.) sowie die rechtlichen, regulatorischen, kreditrechtlichen, steuerlichen und buchhalterischen Konsequenzen unabhängig prüfen. Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten versandt oder mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten oder an US-Personen verteilt werden. Das Gleiche gilt für jede andere Gerichtsbarkeit, es sei denn, sie ist mit den geltenden Gesetzen konform. Dieses Dokument darf ohne die schriftliche Zustimmung von AQUIS Capital AG oder VietNam Holding Asset Management Ltd. weder ganz noch auszugsweise vervielfältigt werden.

Ihr Ansprechpartner



Son Nguyen, CAIA
Vertrieb / Marketing

nguyen@aquis-capital.com
Telefon: (+41 44) 521 69 02

STABILITÄTSANKER MIT RENDITE

assenagon

Modernes Multi-Asset: Aktivität. Flexibilität. Diversifikation

Anspruchsvolle Kapitalmarktphasen und ein mögliches steigendes Zinsniveau erfordern zum einen die Aussicht auf Rendite, zum anderen auch einen Stabilitätsanker im Portfolio. Mit einer Performance von +29,6 Prozent (+5,3 Prozent p. a.) über die letzten 5 Jahre (Stand: Ende Dezember 2021) sowie einem Drawdown von nur 8,3 Prozent in der Coronakrise konnte der mehrfach ausgezeichnete Fonds Assenagon I Multi Asset Conservative beides unter Beweis stellen.

Das moderne und zukunftsfähige Fondskonzept gehört zu den besten seiner Art und zeichnet sich durch drei Kerneigenschaften aus: Aktivität, Flexibilität und Diversifikation. Der aktiv gemanagte Fonds ist durch seine hohe Flexibilität nicht an eine

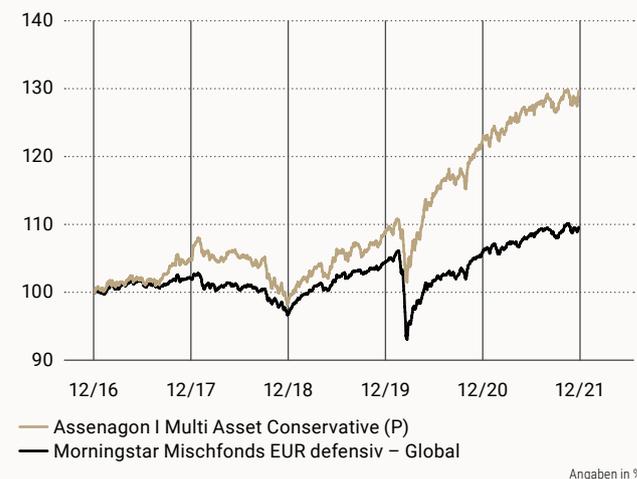
starre Rentenquote gebunden und bei der Renditegenerierung trotz des konservativen Profils nicht von der Entwicklung des klassischen Rentenmarktes abhängig. Zudem investiert der Fonds auch in globale Nischenthemen, die Anleger so in der Regel nicht im Portfolio haben bzw. haben können und ermöglicht dadurch eine höhere Portfolio-Diversifikation.

Verantwortlich für die Anlagen im Fonds ist das vielfach ausgezeichnete Multi Asset Portfolio Management Team von Assenagon. Seit über 20 Jahren setzt das Team um Thomas Romig Strategien mit einer flexiblen Allokation aus Aktien, Renten sowie ausgewählten Investments in Rohstoffen und Absolute-Return-Strategien um. ■



ASSENAGON I MULTI ASSET CONSERVATIVE (P)	
ISIN/WKN	LU1297482736/A140LW
Währung	Euro
Peergroup	Morningstar Mischfonds EUR defensiv – Global
Auflagedatum	16. November 2015
Fondsmanager	Thomas Romig
5-Jahres-Performance	+29,6 % (+5,3 % p. a.)
5-Jahres-Volatilität	4,4 % p. a.
Morningstar-Rating	5/5 Sterne
Durchschnittliche Portfolio-Duration seit Auflage	1,2 Jahre
SRI/SRRI	2/4

5-Jahres-Performance Assenagon I Multi Asset Conservative



Rechtliche Hinweise

Diese Informationen stellen eine Marketinganzeige dar und sind nur für professionelle Kunden mit Wohn- bzw. Geschäftssitz in Luxemburg, Deutschland oder Österreich bestimmt. Wertentwicklungen der Vergangenheit bieten keine Garantie für einen Erfolg in der Zukunft. Der Nettoinventarwert des Fonds kann Schwankungen unterworfen sein. Der Verkaufsprospekt enthält dazu umfangreiche Risikohinweise. Alle Angaben dienen nur der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung, sind keine Empfehlung der Verwaltungsgesellschaft Assenagon Asset Management S.A. und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit der Angaben können nicht garantiert werden, eine Haftung ist insoweit ausgeschlossen. Verbindlich sind allein Verkaufsprospekt, aktuelle (Halb-)Jahresberichte und Wesentliche Anlegerinformationen, die Sie u. a. unter www.assenagon.com und bei der Verwaltungsgesellschaft kostenlos erhalten. Bitte lesen Sie jene, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann unter www.assenagon.com/fileadmin/footer/Assenagon_Complaints_Handling_Policy.pdf eingesehen werden. Informationen über nachhaltigkeitsrelevante Aspekte werden, falls anwendbar, unter www.assenagon.com zur Verfügung gestellt. Die Verwaltungsgesellschaft kann Vertriebszulassungen einzelner Fonds und Teilfonds jederzeit nach eigenem Ermessen unter Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben widerrufen. | In Bezug auf Morningstar Ratings gilt: © 2022 Morningstar, Inc. All rights reserved. The information contained herein: (1) is proprietary to Morningstar and/or its content providers; (2) may not be copied or distributed; and (3) is not warranted to be accurate, complete, or timely. Neither Morningstar nor its content providers are responsible for any damages or losses arising from any use of this information. Past performance is no guarantee of future results.

Ihr Ansprechpartner



Matthias Kunze
Head of Distribution

matthias.kunze@assenagon.com
Telefon: (0 89) 51 99 66-421

FLEXIBEL AUF NEUE IDEEN SETZEN



Der Multi-Asset-Fonds Berenberg Variato (WKN: A2N6AQ) ist Berenbergs Antwort auf das veränderte Marktumfeld



Flexibles Multi-Asset-Portfolio mit den besten Anlageideen Berenbergs



Weltweites Anlageuniversum über Einzeltitel, Fonds, ETF und Derivate



Keine Benchmark und hohe Freiheitsgrade



Risiko-Overlay sowie opportunistische Absicherungen



Zielrendite von mind. 4 % p. a. über einen 5-jährigen Zeitraum

Die Zahl der Extremereignisse an den Kapitalmärkten hat deutlich zugenommen. So verzeichnete zum Beispiel das Jahr 2020 deutlich mehr Extremereignisse als das Finanzkrisenjahr 2008.

Diese abrupten und schnellen Marktbebewegungen sind dabei aber nur eine der Herausforderungen, denen sich Anleger stellen müssen. Aufgrund der veränderten Marktstruktur hat sich das Marktverhalten in den letzten zehn Jahren drastisch verändert. Die Hauptgründe sehen wir vor allem in den folgenden drei Entwicklungen:

- Zunehmend passives Investieren
 - Vermehrt prozyklisches Verhalten der Anleger
 - Stärkerer Gleichlauf von Risikoanlagen und sicheren Staatsanleihen
- Anleger müssen das veränderte Marktverhalten akzeptieren und sich mit ihrem

Verhalten darauf einstellen. Uns erscheint es Erfolg versprechend, folgende Verhaltensweisen zu beherzigen:

- Flexibel agieren, Opportunitäten erkennen und Freiheitsgrade nutzen
- Balanciert positionieren, breit diversifizieren und Absicherungen beimischen
- Wissen über systematische und passive Anleger nutzen und Nischen suchen

Im Fonds Berenberg Variato werden genau diese Verhaltensweisen berücksichtigt. Der Fonds hat keine Benchmark, keine festgelegten Quoten für Anlageklassen und investiert in eine breite Palette von Anlageklassen und Finanzinstrumenten. Das Fondsmanagement strebt eine Zielrendite von mindestens 4 Prozent p. a. über einen Fünfjahreszyklus (nach Kosten) an.

Charakteristisch ist das innovative Portfoliokonzept bestehend aus Kernportfolio, Themeninvestments, taktischen Opportunitäten und einem Risiko-Overlay. Im Kernportfolio liegt der Fokus auf niedrig korrelierten Nischensegmenten wie Micro Caps, Wandelanleihen, Frontier-Market-Anleihen etc. Im thematischen Bereich wird vor allem in Megatrends wie Robotik, künstliche Intelligenz und defensivere Themen wie alternde Bevölkerung investiert. Taktische Ideen sind oft Makro- oder Event-getrieben, um die veränderte Marktstruktur auszunutzen. Das Risikomanagement ist von zentraler Bedeutung und basiert auf drei Säulen: eine diversifizierte Portfoliokonstruktion, ein Risiko-Overlay sowie opportunistische Absicherungen. Verantwortlich für den Berenberg Variato sind Prof. Dr. Bernd Meyer, Chefanlagestrategie, und Ulrich Urbahn, Leiter Strategy & Research. Zusammen vereinen sie fast 50 Jahre Kapitalmarkt-Know-how. Seit drei Jahren setzen sie ihr Wissen als Fondsmanager bei Berenberg um und konnten in dieser Zeit eine ansehnliche Rendite bei überschaubarem Risiko erzielen. ■

Ihr Ansprechpartner



Guido Hansmeyer

Head of Third Party Sales
 guido.hansmeyer@berenberg.de
 Telefon: (0 69) 913 09 05 25

Wichtige Hinweise

Dies ist eine Marketingmitteilung. Investieren birgt Risiken. Bitte beachten Sie, dass die Wertentwicklung auch unterhalb der 4-Prozent-p.-a.-Zielrendite liegen und auch negativ sein kann. Die Wertentwicklung aus der Vergangenheit bietet keine Gewähr für zukünftige Erträge. Bei dieser Information handelt es sich nicht um eine Anlageempfehlung, und wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Bei Investmentfonds sollten Sie eine Anlageentscheidung in jedem Fall auf Grundlage der Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, aktueller Jahres- und ggf. Halbjahresbericht) treffen, denen ausführliche Hinweise zu den Chancen und Risiken des Fonds zu entnehmen sind. Alle vorgenannten Unterlagen können unter www.berenberg.de/funds/berenberg-variato abgerufen werden. Datum: 23.02.2022

INNOVATIONSKRAFT IM DEPOT

BlackRock®

Technologie – mehr als ein Trend



Der Technologiesektor ist aufgrund seiner Innovationskraft mittlerweile der größte der Welt.¹ Die großen Technologiekonzerne kennt jeder – doch der Sektor hat deutlich mehr Chancen zu bieten. Kaum einer weiß das besser als Tony Kim. Seit über 25 Jahren verfolgt er den Sektor, und das kommt ihm als Portfolio-Manager des BGF – World Technology Fund zugute. Auch wenn Märkte auf wirtschaftliche Unsicherheiten reagieren, gehen die Innovationen weiter. Attraktive Anlagechancen ergeben sich insbesondere bei Unternehmen der folgenden Bereiche:

Künstliche Intelligenz (KI): KI ist heute allgegenwärtig und steckt hinter unseren Newsfeeds und Streaming-

Plattformen sowie in unseren Autos und Smartphones.

Halbleiter: Auch jenseits der jüngsten Engpässe für Halbleiter gibt es eine Vielzahl struktureller Treiber wie die Verlagerung von Daten in die Cloud, die für anhaltende Nachfrage sorgen.

Digitale Transformation: Robotergestützte Prozessautomatisierung, das Internet der Dinge (IoT), Cloud Computing und Big Data bieten Firmen neue Möglichkeiten, ihre Märkte und Kunden zu bedienen.

Elektrofahrzeuge: Das Marktpotenzial für Elektrofahrzeuge ist enorm. Mit Innovationen bei KI, bei Supercomputern und in der Logistik rückt auch autonomes Fahren im großen Stil in greifbare Nähe.

FinTechs: FinTechs vereinfachen unser Leben mit digitalen Geldbörsen, Internet-Banking und Onlineplattformen für Finanz- und Versicherungsservices. Der Fondsmanager und sein Team setzen auf eine breite Diversifizierung. Dieser umfassende und flexible Ansatz hat sich bewährt, der BGF – World Technology Fund schnitt vielfach besser ab als seine Benchmark.² Von ihrem Büro in San Francisco haben sie einen besonderen Zugang zu aufstrebenden und etablierten Technologiefirmen im Silicon Valley, um neue Entwicklungen und damit verbundene Anlagechancen frühzeitig zu erkennen. Die sich abzeichnenden Chancen von Metaversum, Kryptowährungen, Web 3.0, Creator Economy und Weltraum nehmen Kim und sein Team bereits heute ins Visier. ■
Alles zum BGF – World Technology Fund: <https://www.blackrock.com/de/privatanleger/produkt/230010/>

¹ BlackRock; gemessen am MSCI ACWI Index; Stand: 31.12.2021.

² BlackRock; Stand 31.12.2021. Der BGF – World Technology Fund schnitt vielfach besser ab als seine Benchmark, der MSCI AC World Information Technology Index. So erzielte der Fonds auf Sicht von drei und fünf Jahren mit einer annualisierten Wertentwicklung von 42,57 bzw. 32,27 Prozent eine deutlich höhere Rendite als der MSCI AC World Information Technology Index, wo die jährliche Wertentwicklung bei 39,90 bzw. 27,53 Prozent lag. Basierend auf dem Nettoinventarwert der Anteilsklasse A2 (thesaurierend) in US-Dollar. Die Angaben zur Wertentwicklung beziehen sich auf die Vergangenheit und sind keine Garantie für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse. Sie sollten nicht der einzige Faktor sein, der bei der Auswahl eines Produkts oder einer Strategie berücksichtigt wird.

Ihre Ansprechpartnerin



Stephanie Mönkebücher
Vice President

vertriebspartner@blackrock.com
Telefon: (0 69) 505 00 31 90

Rechtliche Hinweise

Kapitalanlagerisiko. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen und sind nicht garantiert. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück. Bei diesem Dokument handelt es sich um Marketingmaterial. Dies ist eine Werbung für Finanzprodukte. Weitere Informationen, den Prospekt, die wichtigen Anlegerinformationen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos und in Papierform von der Informationsstelle in Deutschland: BlackRock (Netherlands) B.V., Frankfurt (Germany) Branch, Frankfurt am Main, Bockenheimer Landstraße 2–4, 60306 Frankfurt am Main, sowie auf der Website www.blackrock.com/de in deutscher und englischer Sprache. Alle Informationen zum BGF – World Technology Fund finden Sie unter: <https://www.blackrock.com/de/privatanleger/produkt/230010/>

AUSGEWOGENHEIT IN EINER VOLATILEN WELT

Capital Group Global Allocation Fund (LUX)



Im Interview erläutert Julie Dickson, Investmentdirektorin für Aktien bei Capital Group, den ausgewogenen Ansatz für Wachstum und Stabilität und wie der Fonds die Analyse und Managementkompetenz der Capital Group in einem Portfolio zusammenführt.

einBlick: Wie hat der Fonds mit seiner recht einfachen Struktur so gute Ergebnisse erzielt?

Julie Dickson: Wir investieren langfristig und streben drei Ziele an: langfristiger Wertzuwachs, Schutz des investierten Kapitals und laufender Ertrag – durch Investitionen in Aktien und Festzinsinstrumente aus unterschiedlichen Ländern. Nach unseren Erfahrungen machen sich Kunden zunehmend Gedanken über die komplexe Struktur vieler Multi-Asset-Fonds, zumal die Märkte volatil werden. Dabei ist weniger aus unserer Sicht oft mehr. Je klarer und einfacher eine Anlage ist, desto leichter kann man ihre Risiken verstehen. Es gibt sehr viele komplexe Instrumente, etwa exotische Derivate, die bei stabilen Märkten solide erscheinen, weil sie dann höhere Erträge bei weniger Risiko in Aussicht stellen. Wenn aber die Märkte fehlbewertet sind und die Volatilität steigt, können solche Anlageinstrumente aufgrund ihrer Komplexität sehr illiquide werden, mit hohen



Korrelationen untereinander. Ihre ambitionierten Ertrags- und Risikoziele können sie dann vielleicht nicht mehr erfüllen. Unsere Capital Group Global Allocation Fund (LUX) (CGGA) Portfoliomanager sind überzeugt, dass sie langfristig attraktive Investmenterträge erzielen können, ohne übermäßig in exotische Anlageinstrumente oder Overlay-Strategien zu investieren. Zugleich achten sie sehr stark darauf, dass ihre Assets immer liquide sind.

einBlick: Wie funktioniert die Asset-Allokation beim CGGA?

Dickson: Der Asset-Mix beruht vor allem auf einer fundamentalen Einzelwertauswahl, wobei stark auf die Bewertung wie auch die Korrelationen geachtet wird.

Aber auch Top-down-Einschätzungen fließen in die Portfoliokonstruktion ein. Der Fonds kombiniert fundamentale Analysen vor Ort mit internationalen Analysen von Konjunktur und Politik.

einBlick: Wie arbeiten Anleihen- und Aktienanalysten zusammen?

Dickson: Das Team von CGGA besteht aus zwei reinen Anleihenmanagern und vier Balanced-Managern, die sowohl in Aktien als auch in Anleihen investieren. Dabei arbeiten die Portfoliomanager eng mit dem Aktien- und dem Anleihenteam zusammen. Der Fonds profitiert von einem internationalen Netz aus über 200 Investmentexperten und führt die gesamte Aktien- und Anleihenkompetenz der Capital Group in einem Portfolio zusammen.

einBlick: Was war entscheidend für die Wertentwicklung des Fonds?

Dickson: Weil der CGGA so einfach strukturiert ist, hing die Wertentwicklung vor allem von den fundamentalen Einzelwertentscheidungen ab, bei Anleihen wie bei Aktien. Mehrerträge entstanden vor allem durch die Aktienauswahl, da der Fonds überwiegend in Aktien investiert ist und Aktien in der Regel höhere Erträge erwirtschaften als Anleihen. ■

Ihr Ansprechpartner



Johannes Böhme

Director, Financial Intermediaries Germany

Johannes.boehme@capitalgroup.com

Telefon: (0 69) 509 54 05 20

Rechtliche Hinweise

Capital Group Global Allocation (LUX), ISIN: LU1295551144

Die Ergebnisse der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Ergebnisse. Die Aussagen einer bestimmten Person geben deren persönliche Einschätzung wieder. Sie entspricht möglicherweise nicht der Meinung anderer Mitarbeiter der Capital Group oder ihrer Tochtergesellschaften. Die zur Verfügung gestellten Informationen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und stellen keine Beratung dar. Diese von der Capital International Management Company Sàrl (CIMC), 37A Avenue J.F. Kennedy, L-1855 Luxemburg, herausgegebene Kommunikation dient nur der Information. CIMC wird von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF, der Luxemburger Finanzmarktaufsicht) reguliert.

EIN DYNAMISCHER ANSATZ FÜR EUROPAS KOMPLEXITÄT



Europas Komplexität ist wie geschaffen für eine aktive Verwaltung



Mark Denham und **Keith Ney** haben in den letzten Jahren gezeigt, dass Europa keineswegs zu unterschätzen ist. Obwohl die europäischen Märkte hinter anderen Industrieländern zurückbleiben, konnten mit einem aktiven und flexiblen Ansatz wie dem des Carmignac Portfolio Patrimoine Europe attraktive Renditen erzielt und gleichzeitig Phasen starker Marktrückgänge abgedefert werden.

Aufgrund seiner Verschiedenartigkeit wird Europa oftmals als komplexe Region angesehen und ist Synonym für eine „alternde“ Wirtschaft. Das schwache strukturelle Wachstum und die sehr niedrigen Anleihenrenditen lassen den alten Kontinent für Anleger kaum attraktiv erscheinen. Doch wer sich auf die Suche begibt, kann innerhalb Europas zahlreiche Chancen ausfindig machen. Neben den allseits bekannten Spitzenreitern im Gesundheitswesen und im Luxusbereich hat Europa auch einige gut versteckte Innovationsschätze in so unterschiedlichen Bereichen wie Industrie, Technologie, Konsumgüter und Finanzen vorzuweisen. Unsere Portfoliomanager Keith Ney und Mark Denham sind seit vielen Jahren Experten für europäische Märkte und haben einen Anlageprozess entwickelt, der Unternehmen mit attraktiven langfristigen Wachstumsaussichten identifizieren und gleichzeitig die für

die europäischen Aktienmärkte typische Volatilität kontrollieren soll.

Verschiedene Instrumente zur Anpassung an alle Marktbedingungen

Europas Komplexität erfordert ein recht breites Spektrum an Instrumenten, um in Abhängigkeit von den Marktchancen Risiken einzugehen – oder sich davor zu schützen. Aus diesem Grund kann der Fonds Carmignac Portfolio Patrimoine Europe ein Engagement von 0 bis 50 Prozent an den Aktienmärkten halten und weist bei der modifizierten Duration eine breite Spanne auf (-4 bis +10). Das Jahr 2020 war ein gutes Beispiel für die Flexibilität, die das Mandat des Carmignac Portfolio Patrimoine Europe bietet. Um dieser beispiellosen Situation Herr zu werden, setzten die Portfoliomanager auf eine Kombination aus Risikomanagement, effizienter Titelauswahl, Top-down-Portfolioaufbau sowie Markt-

exposures, um auf diese Weise Wertzuwächse zu generieren und gleichzeitig die Volatilität zu minimieren.

Ein sozial verantwortungsvoller Multi-Asset-Fonds

Während ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) bei Aktienfonds zunehmend an Bedeutung gewinnen, ist ihre Einbeziehung bei Multi-Asset-Fonds seit Langem ein schwieriges Thema. Auf Grundlage der Expertise von Mark Denham, der ESG-Kriterien seit vielen Jahren in seinen Anlageprozess integriert, haben wir den Carmignac Portfolio Patrimoine Europe so konzipiert, dass daraus ein sozial verantwortungsvoller Multi-Asset-Fonds entsteht (SFDR-Kategorie*: Artikel 8). Zu diesem Zweck verfolgen wir für alle Anlageklassen, in die wir investieren, einen sozial verantwortungsvollen Anlageansatz (SRI): Aktien, Unternehmensanleihen sowie Staatsanleihen. Dank unseres Anlageprozesses wurde der Fonds im Mai 2021 mit dem SRI-Label sowie im Februar 2021 mit dem Label „Towards Sustainability“ ausgezeichnet. ■

* SFDR: Verordnung zur Offenlegung nachhaltiger Finanzen

Ihr Ansprechpartner



Ingo Boxleitner

Business Development Director Germany

ingo.boxleitner@carmignac.com

Telefon: (0 69) 710 42 36 19

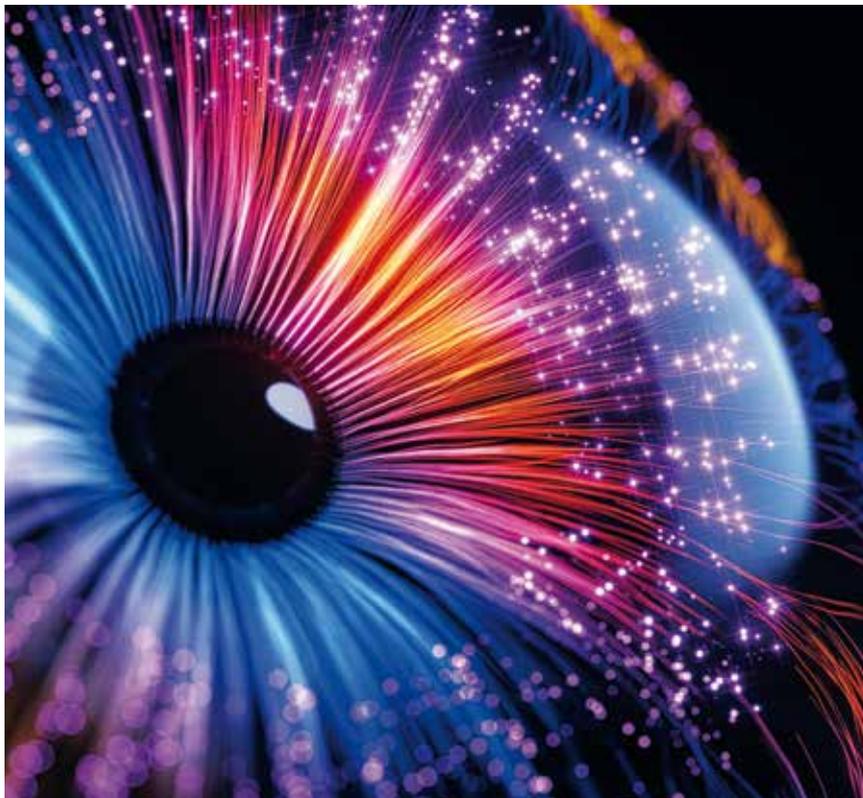
Mobil: (0172) 676 81 06

Globale Champions im Blick



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 Vermögensverwalters 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 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. ■

Ihr Ansprechpartner



Bernd Klapper

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

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.

GEWINNENTWICKLUNG BESTIMMT AKTIENKURS



Comgest Growth Europe Opportunities

Die Party an den Börsen ist vorbei. Das Ende der lockeren Geldpolitik macht die Anleger nervös – und lässt sie zunehmend wählerisch werden. Die Qualität der Unternehmen, in die investiert wird, rückt daher verstärkt in den Vordergrund. Aber was macht diese Qualität aus? Eva Fornadi aus dem Management-Team des Comgest Growth Europe Opportunities beantwortet diese Fragen aus dem langjährigen Qualitätswachstumsansatz von Comgest heraus:

einBlick: Frau Fornadi, die Anleger achten verstärkt auf Qualität bei den Unternehmen. Wie definiert Comgest Qualität?

Eva Fornadi: Wir konzentrieren uns auf einige sorgfältig ausgewählte mittelgroße Unternehmen, die ein dynamisches Gewinnwachstum nachhaltig und mit wenig Abhängigkeit vom Makroumfeld generieren können. Wir investieren in Unternehmen, die in einem säkular wachsenden Markt mit hohen Eintrittsbarrieren positioniert sind, eine führende Position in ihrem jeweiligen Segment haben, über Produkte oder Dienstleistungen verfügen, die nicht leicht reproduzierbar sind, und die Preissetzungsmacht haben. Unsere Unternehmen



nutzen mehrere Wachstumshebel, zum Beispiel strukturelle Wachstumstrends, neue Produkteinführungen, Innovation oder geografische Expansion. Wir wählen Unternehmen aus, die einen stabilen Cashflow generieren und über eine starke Bilanz und gute Renditen verfügen. Das Management ist auch ein sehr wichtiger Faktor für uns. Wir erwarten, dass unser Portfolio

mittelfristig ein überdurchschnittliches dynamisches Gewinnwachstum liefern wird, das nicht vom Konjunkturzyklus abhängt. Wir sind davon überzeugt, dass die Wertentwicklung einer Aktie langfristig von ihrer Gewinnentwicklung getrieben wird.

einBlick: Wie drückt sich das im Comgest Growth Europe Opportunities aus?

Fornadi: Für 2023 erwarten wir für die aktuell 41 Titel im Portfolio ein durchschnittliches Wachstum des Gewinns pro Aktie von 18,5 Prozent – gegenüber 5,7 Prozent im MSCI Europe.

einBlick: Wie sind denn die Perspektiven für Ihre Unternehmen?

Fornadi: Es ist unklar, was 2022 zu einem weiteren starken Jahr für die Märkte führen könnte. Das Ende der lockeren Geldpolitik sorgt für Herausforderungen, und nach den Gewinnerholungen 2021 sind die Gewinnerwartungen für 2022 für den MSCI Europe eher mau. Unser Portfolio liefert aber weiterhin ein dynamisches Gewinnwachstumsprofil deutlich über dem des MSCI-Europe-Referenzindex für 2022. Dies gilt auch mittelfristig: Für die nächsten fünf Jahre erwarten wir für den Fonds ein Gewinnwachstum im mittleren Zehnerbereich. ■

Wichtige Informationen

Dieses Material dient nur zu Informationszwecken, qualifiziert sich als Marketingmitteilung und stellt kein Angebot, keine Aufforderung und keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Alle Meinungen sowie Schätzungen geben unsere Beurteilung und Meinung zum Zeitpunkt dieser Veröffentlichung wieder und können sich jederzeit ändern. Investitionen sind mit Risiken verbunden, einschließlich dem möglichen Verlust des eingesetzten Kapitals. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung die Wesentlichen Anlegerinformationen („KIID“) und den Verkaufsprospekt des jeweiligen Fonds lesen, die weitere Informationen zu den Risiken einer Anlage enthalten. Diese Dokumente können in elektronischer Form auf der Website comgest.com in deutscher Sprache abgerufen werden. Die Comgest Growth Plc (CGPLC) kann jederzeit beschließen, die für den Vertrieb des OGAW getroffenen Vereinbarungen zu beenden. Die Richtlinien von CGPLC für den Umgang mit Beschwerden (die eine Zusammenfassung der Anlegerrechte und Informationen über Rechtsbehelfsmechanismen im Falle eines Rechtsstreits enthalten) sind in deutscher Sprache auf unserer Website comgest.com im Abschnitt zu den Fonds-Details abrufbar.

Ihr Ansprechpartner



Andreas Franz

Investor Relations Manager

afranz@comgest.com

Telefon: (02 11) 44 03 87-21

MIT SICHERHEIT IN ROHSTOFFE INVESTIEREN!?



Commodity Capital AG lanciert einzigartigen und nachhaltigen Rohstoffrentenfonds



Investitionsmöglichkeiten für private und institutionelle Anleger in Rohstoffe gibt es viele. Neben Aktien, Optionen oder Futures auf physische Rohstoffe gibt es einige Fonds. Die Commodity Capital AG bringt nun ein weiteres Produkt an den Markt – das neue Wege gehen soll und dem Anleger Rendite und Sicherheit verspricht.

Die Fondsidee

Der Grundgedanke des Structured Solutions Resource Income Fund ist es, konservativen Anlegern die Möglichkeit zu geben, im Rohstoffmarkt in festverzinsliche Produkte zu investieren. Das Team der Commodity Capital AG stellt hier – so wie bei den anderen preisgekrönten Produkten – ihr volles Know-how zur Verfügung.

Funktionsweise

Der Fonds investiert in Bonds von Miningesellschaften und investiert wie die Aktienfonds ebenfalls entlang des Minenlebenszyklus. „Besonders das Verhältnis von Risiko zu Rendite wird genauestens bewertet“, so Tobias Tretter, der Fondsmanager des Fonds. So vermeidet

der Fondsmanager politische Risiken und investiert weder in Afrika noch in China oder Russland, und auch in Südamerika ist er aufgrund der politischen Entwicklungen zurückhaltend. Tretter setzt auf ausgezeichnetes Management mit einem langen Track Record, das er persönlich meist seit vielen Jahren kennt und einschätzen kann.

Der Anlageschwerpunkt liegt im Bereich der größeren Juniorunternehmen, also Unternehmen, welche bereits ein Projekt entdeckt und entwickelt haben und im besten Falle auch bereits alle Genehmigungen erhalten und die Finanzierung zum Aufbau der Mine erfolgreich bewältigt haben. Diese Unternehmen besitzen nicht nur ein geringes Risiko, sondern auch weiterhin enorme Chancen. Die Anleihen der großen Major-Gesellschaften mischen wir aus Liquiditätsgründen bei.

Vernünftige Investments

Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei uns eine entscheidende Rolle, und das nicht erst seit einigen Jahren oder weil es Investoren gerne hören wollen. Bereits mit Auflage aller Fonds haben wir uns darum bemüht, die Vernunft bei unseren



STRUCTURED SOLUTIONS RESOURCE INCOME FUND

WKN	A2AT4F
ISIN	LU1510784512

Entscheidungen walten zu lassen. Wir schauen uns all unsere Kernpositionen vor Ort an und achten neben der Geologie oder der Infrastruktur auf die Beziehung zwischen lokaler Bevölkerung und Unternehmen. Zum einen ist die lokale Bevölkerung die erste, die Probleme oder Missstände erkennt, und zum anderen ist es letztendlich die Beziehung zu den Lokalen, die den langfristigen Erfolg eines Minenprojekts definiert. Da alle Kosten für ein neues Minenprojekt anfallen, bevor die erste Unze aus dem Boden gefördert werden kann, und erst anschließend die Mine über viele Jahre bzw. Jahrzehnte Gewinne erwirtschaftet, ist der reibungslose Ablauf ein entscheidender Renditefaktor. Kriterien wie der Bau einer Schule, die Erweiterung der Wasserversorgung oder vor allem das Anheuern und Ausbilden lokaler Arbeitskräfte erleichtern das Miteinander vor Ort erheblich. ■

Weitere Informationen unter www.commodity-capital.com

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

DPAM L BALANCED CONSERVATIVE SUSTAINABLE



Fokus auf europäische Anlagen mit zukunftsfähigen ESG-Aspekten



Der DPAM L Balanced Conservative Sustainable ist ein Basisinvestment, das besonders für konservative Anleger oder für Personen, die sich dem Thema Investment annähern, geeignet ist. Als einer der ältesten Mischfonds auf dem belgischen Markt kann der Fonds

einen Track Record seit 2005 nachweisen und bietet ein defensives Profil mit einem überzeugenden Risiko-Rendite-Profil.

Es handelt sich hierbei um einen breit diversifizierten Fonds, der in Aktien (maximal 50 Prozent) und Anleihen von Staaten und Unternehmen investiert, die Nachhaltigkeits-, Umwelt-, soziale und Governance-Kriterien in Verbindung mit dem Global Compact (UNO-Initiative, die die Umsetzung dieser Art von Kriterien zum Ziel hat) erfüllen.

Im Anleihesegment beschränken sich die Anlagen mit guter Bonität auf den Bereich Investmentgrade, womit spekulative Anleihen ausgeschlossen werden.

Staaten werden mit einem langjährig erfolgreichen hauseigenen Nachhaltigkeitsmodell analysiert. Hierbei werden die OECD-Staaten mittels über 60 Kriterien aus fünf Kategorien zweimal pro Jahr analysiert und entsprechend ihrem Ergebnis in eine Rangliste gebracht, die das finale Universum für die Portfoliomanager festlegt. Wir investieren nur in Länder, die nach objektiven Kriterien demokratisch regiert werden.

Olivier van Haute, Fondsmanager (im Bild): „Unser Auswahlprozess von Aktien und Anleihen wird von einem Team aus erfahrenen Analysten unterstützt, die den Portfoliomanagern wertvolle Einblicke und einen klaren Anlagerahmen bieten. Wir kombinieren die positiven Beiträge unseres ESG-Prozesses mit der Outperformance aus dem aktiven Management von Wertpapieren. Nachhaltigkeitsüberlegungen sind ein fester Bestandteil des Anlageprozesses, da die Strategie aktiv darauf abzielt, durch ihre Anlageauswahl ökologische und soziale Ziele zu erreichen.“

Wir investieren nur in finanziell solide Unternehmen und Staaten mit einer Präferenz für Europa und in Anlagen, die unter ESG-Kriterien zukunftsfähig sind. ■

Disclaimer

Das vorliegende Dokument ist keine Anlageberatung und weder ein Angebot noch eine Aufforderung, Aktien, Anleihen oder Investmentfonds zu zeichnen oder die hierin erwähnten Produkte oder Instrumente zu kaufen oder zu verkaufen. Anträge auf Anlagen in einem im vorliegenden Dokument erwähnten Fonds können nur auf der Grundlage der Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), des Prospekts und des jüngsten verfügbaren Jahres- und Halbjahresberichts eingereicht werden. Diese Dokumente sind kostenlos erhältlich beim Finanzdienstleister (Degroof Petercam Asset Management S.A., Rue Guimard 18, BEL-1040 Brüssel) oder auf der Website www.dpamfunds.com. Alle hierin enthaltenen Meinungen und finanziellen Schätzungen spiegeln die Situation zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Dokumente wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Die Performance in der Vergangenheit ist nicht unbedingt ein Hinweis auf die künftige Performance und kann sich mitunter nicht wiederholen. Degroof Petercam Asset Management S.A. („DPAM“) hat das vorliegende Dokument mit einem Höchstmaß an Sorgfalt erstellt und handelt im besten Interesse seiner Kunden, unterliegt aber keiner Verpflichtung, irgendwelche Ergebnisse oder Wertentwicklungen zu erzielen. Die Informationen basieren auf Quellen, die Degroof Petercam AM für zuverlässig hält. Dies ist jedoch keine Garantie dafür, dass die Informationen korrekt und vollständig sind.

Ihr Ansprechpartner

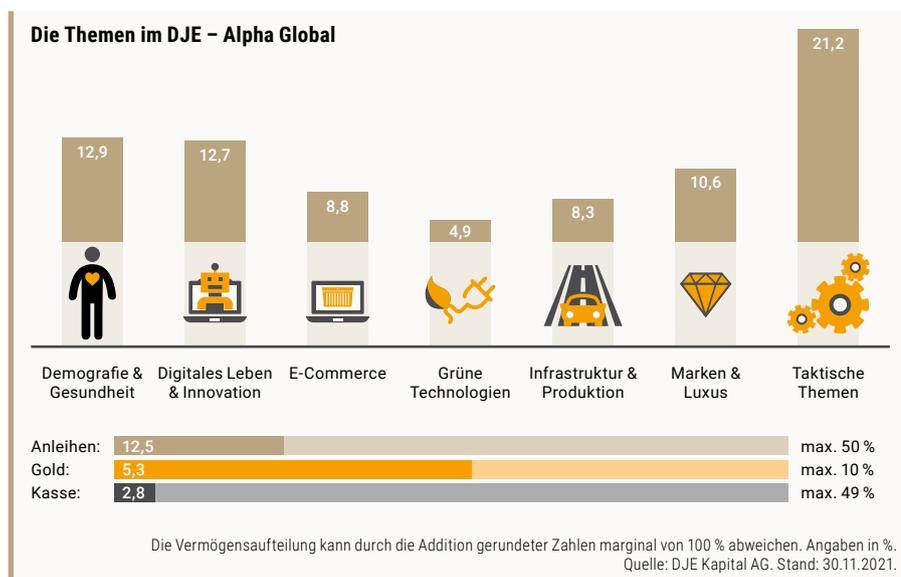


Thomas Meyer
Country Head
Institutional Sales International
t.meyer@degroofpetercam.com
Telefon: (0 69) 566 08 25 31

BEREITS HEUTE INS MORGEN INVESTIEREN



Der DJE – Alpha Global ist ein offensiver Mischfonds mit flexibler Cashquote und eigenem, an Themen orientiertem Ansatz



Themen, die strukturell langfristig wachsen können, bestimmen das Portfolio des DJE – Alpha Global. Der offensiv ausgerichtete Multi-Asset-Fonds investiert unabhängig von Indexvorgaben in erster Linie in Aktien, aber auch in Anleihen und Edelmetalle. Auf der Aktienseite definiert Fondsmanager Moritz Rehmann unterschiedliche Themenblöcke, die strukturelle Trends abbilden, und füllt sie mit konkreten Investments. Dabei geht es weniger um kurzfristige Hypes und Phänomene wie die Rückkehr des Konsums nach dem Corona-Einschnitt, sondern um langfristige Themen. Dazu gehören etwa der

demografische Wandel und der Gesundheitssektor, die Energiewende und der Trend zu grünen Technologien, Urbanisierung und der Ausbau der städtischen Infrastruktur oder das digitale Leben und der E-Commerce. „Unterm Strich“, so Moritz Rehmann, „zählen überlegene Geschäftsmodelle.“ Der Investmentprozess kombiniert Top-down- und Bottom-up-Research. Die volkswirtschaftliche Analyse nach fundamentalen, monetären und markttechnischen Faktoren (FMM) dient zur Auswahl und Gewichtung von Anlageklassen, Ländern und Sektoren. Die Auswahl der Einzeltitel wiederum folgt einem konsequenten Bottom-

up-Ansatz und ist auf fundamentale Faktoren wie Marktpositionierung, Bilanz- und Gewinnpotenzial, Bewertung, Managementqualität und Nachhaltigkeitskriterien aufgebaut. Substanzstarke Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumschancen bei zugleich attraktiver Bewertung stehen im Fokus der Strategie. In der Regel hält der DJE – Alpha Global eine „neutrale“ Aktienquote von 75 Prozent, passt sie jedoch je nach Markterwartung an. Der Investmentansatz: flexibel und ohne starre Quoten. Auf der Rentenseite liegt der Schwerpunkt auf Unternehmens- und Staatsanleihen von Emittenten mit hoher Bonität. Zusätzliche Diversifikation bietet die Investition in Edelmetalle wie Gold, die mit anderen Anlageklassen gering korreliert sind und bis zu 10 Prozent des Portfolios ausmachen können. Der Fonds kann auch seine Cashquote flexibel auf bis zu 50 Prozent erhöhen, um extreme Marktsituationen möglichst abfedern zu können. Durch die breite Diversifikation der Einzeltitel, der Aktiensektoren und der Anlageklassen strebt das Fondsmanagement nach einer möglichst niedrigen Volatilität und sucht zugleich weltweit nach Anlagegelegenheiten, die eine nach Möglichkeit anhaltende attraktive Wertentwicklung bieten. ■

Ihr Ansprechpartner



Mario Künzel

Referent Investmentstrategien
Sales Director

mario.kuenzel@dje.de
Telefon: (0 89) 79 04 53-625

Disclaimer

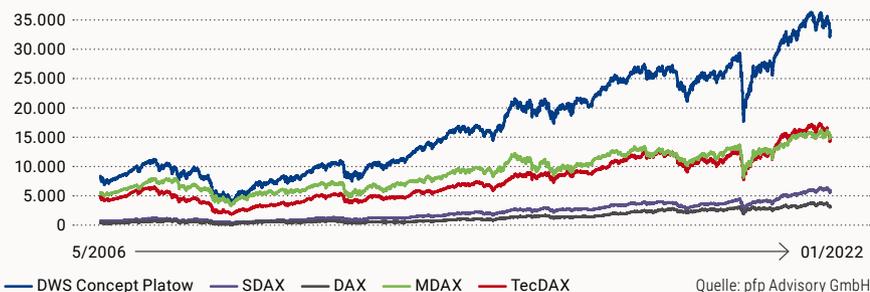
Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.

DWS CONCEPT PLATOW

Renditestarker¹ Deutschland-Aktienfonds feiert 16. Geburtstag

pfp | Advisory

Performance DWS Concept Platow im Vergleich



Mit dem DWS Concept Platow feiert ein Stockpicking-Deutschlandfonds seinen 16. Geburtstag. Seit Beginn trägt der Fonds die Handschrift der Berater Christoph Frank und Roger Peeters. Im Mai 2006 ging der heutige DWS Concept Platow Fonds, damals noch unter dem Namen „DB Platinum III Platow Fonds“, an den Start und war zu Beginn nur für institutionelle Anleger direkt handelbar. Abgesehen von diesen kleinen Unterschieden weist das Produkt eine ausgesprochen hohe Kontinuität auf. Dies gilt nicht nur für die Personen

Frank und Peeters, sondern auch für den Investmentprozess, der im Wesentlichen stets gleich blieb.

So gehen die beiden Geschäftsführer der pfp Advisory GmbH strikt „Bottom-up“ vor. Das Portfolio wird über die Einzelwertebene konstruiert und nicht etwa mit Parametern, die sich auf Konjunkturindikatoren oder Branchenrotation beziehen. Stattdessen nutzt pfp Advisory ein von Frank vor 25 Jahren konzipiertes quantitatives Kennzahlensystem mit einer Vielzahl von Benotungen von Aktien und Unternehmen, etwa hinsichtlich Bewertung und Wachstumsdynamik. Darüber hinaus hilft den beiden ihr über viele Jahre aufgebautes Know-how im deutschen Aktienmarkt. Jeder der beiden hat pro Jahr eine dreistellige Anzahl an Unternehmenskontakten, vor Ort, auf Konferenzen oder digital.

Portfolio im Wandel der Zeit

Die hohe Kontinuität im Prozess führte aber historisch nicht zu einer starren Aufstellung des Portfolios. Vielmehr hat es sich in der Vergangenheit stets verändert, zum Beispiel hinsichtlich des Anteils großer oder kleinerer Unternehmen oder Branchen. Beispielsweise enthielt der Fonds Ende der Nullerjahre viele Konsumaktien und Industriewerte.

In den vergangenen Jahren bildeten Software- und IT-Unternehmen das Rückgrat, wenngleich dieser „Tech-Anteil“ zuletzt zurückging. Durch diese flexible Ausrichtung haben Anleger keine Gewissheit, in welchen Industrien das Portfolio in Zukunft gewichtet ist. Solange es Sektoren sind, in denen deutsche Unternehmen tätig sind, ist vieles denkbar. Frank und Peeters sehen diese Flexibilität als Vorteil, so können sie den Fonds auch in den nächsten 16 Jahren unabhängig von Moden gestalten. ■

Chancen

- ⊕ Kursgewinne, bedingt durch Markt, Branche und Unternehmen

Risiken

- ⊕ Kursschwankungen, bedingt durch Markt, Branche und Unternehmen
- ⊕ Ggf. Wechselkursrisiko
- ⊕ Das Fondsvermögen weist aufgrund seiner Zusammensetzung und der vom Fondsmanagement verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume stärkeren Schwankungen nach unten oder nach oben unterworfen sein.
- ⊕ Der Anteilswert kann unter den Kaufpreis fallen, zu dem der Kunde den Anteil erworben hat.
- ⊕ Die Diversifikation kann durch Konzentration auf ein Land eingeschränkt sein.

¹Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.



DWS CONCEPT PLATOW	
Anteilsklasse	Retail
WKN	DWSK62
ISIN	LU1865032954
Mindestanlagesumme	keine
Laufende Kosten/TER 1	1,59 Prozent
Verwaltungsvergütung p. a.	1,50 Prozent
Ausgabeaufschlag (maximal)	4,00 Prozent
Erfolgsabhängige Vergütung	keine
Ertragsverwendung	thesaurierend
Auflegung	5. Sept. 2007
Fondsvolumen	289,2 Mio. Euro
Geschäftsjahr	01.01.–31.12.

Ihre Ansprechpartner



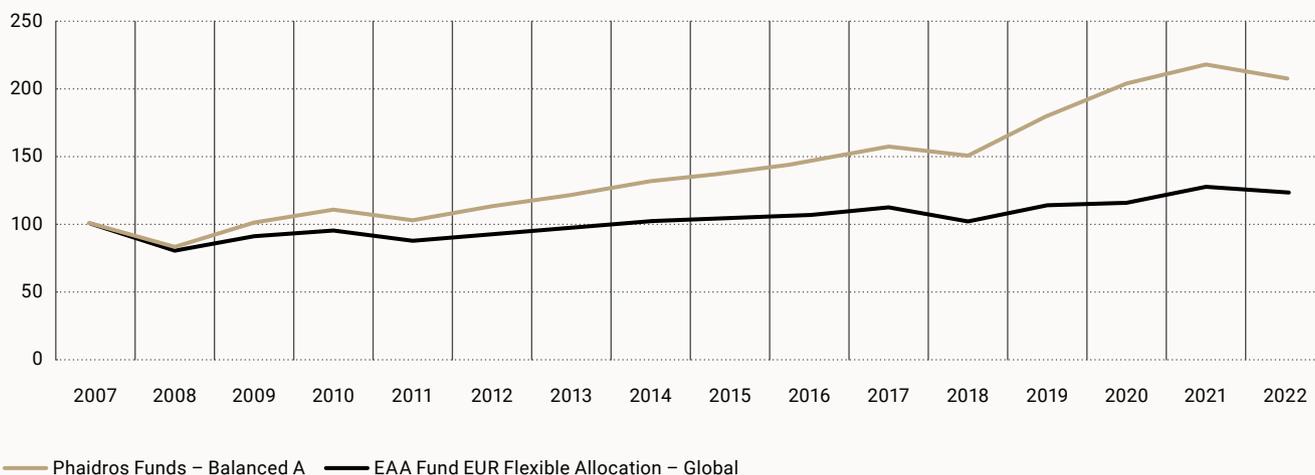
Christoph Frank und Roger Peeters
Geschäftsführer

info@pfp-advisory.de
Telefon: (0 69) 247 41 34-0

AUSGEGLICHEN DURCH TURBULENTE ZEITEN

Phaidros Funds Balanced: Robust und rentabel zu langfristigem Erfolg

Phaidros Funds Balanced A vs. Morningstar Peergroup



Quelle: Eyb & Wallwitz & Morningstar Direct für den Zeitraum der Auflage 23.04.2007 bis 31.01.2022

Intelligent Investieren mit Weitblick und Vernunft – das ist das Ziel des Phaidros Funds Balanced von Eyb & Wallwitz. Der mehrfach ausgezeichnete Mischfonds setzt auf einen Mix liquider Anlagen, wobei die Aktienquote des Fonds zwischen 25 und 75 Prozent variiert. Investitionen in Aktien und festverzinsliche Wertpapiere werden weltweit vorgenommen, hybride Wertpapiere wie Wandelanleihen oder Anleihen mit Kündigungsrechten mit Schwerpunkt auf Europa. Beimischungen wie Gold machen maximal 10 Prozent aus. Die breite Streuung und hohe Flexibilität des Portfolios machen den Fonds grundsätzlich unabhängiger von einzelnen Finanzmarktszenarien.

Disclaimer

Nur für professionelle Kunden und geeignete Gegenparteien. Die Wertentwicklung des Fonds wird nach Kosten ausgewiesen. Grundsätzlich gilt, dass vergangenheitsbezogene Daten kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung sind.

Top-down-Ansatz

Der Investmentprozess folgt einem dreistufigen Top-down-Ansatz. Auf der ersten Stufe entwickeln wir ein strategisches Weltbild mit einem zeitlichen Horizont von drei bis fünf Jahren. Dafür richten wir uns an ökonomischen Größen wie Wachstum, Inflation, Liquidität oder den Gewinnmargen aus und ergänzen das entstandene Bild um eine ausführliche Risikoanalyse. Innerhalb dieses taktischen Rahmens ermitteln wir mithilfe verschiedener Modelle, welche Anlageklassen im aktuellen Umfeld das beste Risiko-Ertrags-Profil aufweisen. Der Zeithorizont erstreckt sich hierbei in der Regel auf sechs bis zwölf Monate. Auf der zweiten Stufe werden die attraktivsten Aktien und Anleihen ausgewählt. Bei der Aktienselektion setzen wir auf unsere bewährte Schumpeter-Strategie, bestehend aus „Monopolisten“ und „Herausforderern“. Bei der

Anleiheauswahl suchen wir solide Schuldner, die ein ausgewogenes Risiko-Ertrags-Verhältnis aufweisen. Die dritte Stufe besteht aus einer fortlaufenden Risikoanalyse, um Diversifikationseffekte optimal ausnutzen zu können. Durch diesen Investmentansatz stellt der Phaidros Funds Balanced eine ideale Option für Anleger dar, die trotz der derzeit hohen Volatilität nicht auf eine solide Wertentwicklung verzichten wollen. ■

Ihr Ansprechpartner



Oliver Schmitz

Senior Relationship Manager
schmitz@eybwallwitz.de
Telefon: (0 69) 273 11 48-08

CYBERSECURITY: SÄULE DER DIGITALISIERUNG



Steigende Nachfrage bietet Chancen für Investoren

Es dauert 20 Jahre, den Ruf eines Unternehmens aufzubauen, aber nur wenige Sekunden, ihn durch einen Cyberangriff zu verlieren. Der Ausfall der Facebook-Dienste und der Hack von Twitch im Oktober 2021 zeigten, dass solche Fälle auch für Investoren mit deutlichen Verlusten einhergehen. So verlor beispielsweise die Facebook-Aktie infolge des sechsstündigen Outage zunächst bis zum Börsenschluss mehr als 50 Milliarden US-Dollar an Marktkapitalisierung. Die Abwehr von Angriffen wird sowohl für Unternehmen als auch für staatliche Organisationen immer wichtiger. Kein Wunder also, dass die Nachfrage nach Cybersecurity-Lösungen steigt und die digitale Sicherheit zu den am schnellsten wachsenden Märkten gehört. Dieser Nachfrageschub bietet auch für Anleger interessante Chancen.

Aktienfonds mit Fokus auf zukunfts-trächtige Investmentthemen

Vor dem Hintergrund setzt das Team mit dem MainFirst Global Equities Fund unter anderem auch auf diesen Zukunftsmarkt. Der Fonds folgt einem themenbasierten Ansatz mit Fokus auf strukturellen Trends. Neben Cybersecurity und Cloud-Computing konzentriert er sich auf Anlagethemen wie Digitalisierung, Automatisierung und Technologiefortschritt. Die geografische Ausrichtung des Fonds fokussiert sich auf amerikanische, asiatische, aber auch



Frank Schwarz, Adrian Daniel, Jan-Christoph Herbst, Johannes Schweinebraden
(von rechts nach links)

europäische Unternehmen mit jeglicher Marktkapitalisierung. Der MainFirst Global Equities Fund sieht eine Aktienquote zwischen 0 und 100 Prozent vor. Das bedeutet: Hält das Fondsmanagement es für notwendig, kann sowohl die Aktienquote als auch die Fremdwährungsquote taktisch durch den Einsatz von Futures abgesichert werden. Der Investmentprozess des MainFirst Global Equities Fund fußt auf einer Bottom-up-getriebenen Titelselektion. Anlagethemen, die von strukturellen Trends wie dem Technologiefortschritt, der neuen digitalen Konsumgeneration oder dem Klimawandel getrieben wer-

den, stehen klar im Fokus. Das eingespielte Team Global Equities/ Absolute Return Multi Asset rund um Fondsmanager Frank Schwarz managt neben dem MainFirst Global Equities Fund drei weitere Fonds: den MainFirst Global Equities Unconstrained Fund, den MainFirst Absolute Return Multi Asset sowie den im Oktober 2021 neu aufgelegten MainFirst Megatrends Asia. ■

Ihr Ansprechpartner



Ronny Alsleben
FENTHUM S.A.
Business Development Services
Director – Head of Retail
r.alsleben@fenthum.com
Telefon: (0 69) 719 14 24 17

Rechtliche Hinweise

Dies ist keine Anlageberatung/Kaufempfehlung. Die allein gültigen Unterlagen der Fonds finden Sie in den entsprechenden Sprachen unter dem folgenden QR-Code auf der Homepage der MAINFIRST: www.mainfirst.com



FONDITA HEALTHCARE FONDS



Nachhaltiges Investment im Gesundheitssektor

Wertentwicklung 15.6.2018 bis 31.12.2021



Fondita Healthcare ist ein Aktienfonds, der in Unternehmen investiert, die durch ihre Tätigkeiten Gesundheit und Wohlbefinden fördern. Der Fonds hat weder geografische noch marktwertbezogene Einschränkungen und hat keine offizielle Benchmark. Ziel der Anlagestrategie ist eine langfristige Wertsteigerung durch breite Diversifikation.

Die Anlagen des Fonds bestehen aus 25 bis 30 Beteiligungen. Die Philosophie basiert auf Stockpicking unter Berücksichtigung ökologischer und sozialer Auswirkungen der Unternehmen. Der Fonds investiert in Unternehmen mit einer starken Wettbewerbsposition, einer guten Profitabilität, einer starken Bilanz und vorzugsweise einer Führung durch die Eigentümer. Die Investitionen sind langfristig ausgerichtet und werden sowohl in Wachstums- als auch in Wertunternehmen getätigt. Der Fonds wurde am 14. Juni 2018 aufgelegt. Die Portfoliomanager sind Tom Lehto

und Janna Haahtela, ihres Zeichens ebenso Investoren im Fonds und Miteigentümer der Fondsgesellschaft. Das Ergebnis des Fondita Healthcare Fonds im Jahr 2021 betrug +29,83 Prozent. Im Dezember 2021 belegte er Platz eins in der Peergroup im Dreijahresvergleich von 177 gleichartigen Fonds und wurde zu diesem Zeitpunkt mit fünf Morningstar-Sternen ausgezeichnet. Das starke Börsenjahr 2021 fand trotz deutlich höherer Volatilität am Aktienmarkt im Dezember einen positiven Abschluss. Die Ungewissheit über die Inflations- und Zinsentwicklung spiegelte sich zu Beginn des Monats in einer höheren Risikoaversion auf dem Markt wider, doch die in der Weihnachtswoche einsetzende Börsenrallye ermöglichte eine positive Monatsrendite von insgesamt rund +3,5 Prozent und für das Gesamtjahr +29,83 Prozent. Im Dezember stieg der Gesundheitssektor in Europa um +5,6 Prozent, und für das gesamte Jahr 2021 betrug die Rendite +23,1 Prozent. Weltweit stieg der Gesundheitssektor um +29,3 Prozent. Für den Fondita Healthcare endete ein erfolgreiches Jahr mit +29,83 Prozent mit einem schönen Abschluss. ■

Wichtige Hinweise und Haftungsausschluss:

Dieses Datenblatt wurde von Fondita ausgearbeitet und enthält allgemeine Informationen über den jeweiligen Fonds. Anlagen in Fonds bergen Verlustrisiken. Die hierin enthaltenen Angaben zur Wertentwicklung berücksichtigen die im Fondsvermögen anfallenden Transaktionskosten sowie die von der Verwaltungsgesellschaft erhobene Verwaltungsgebühr. Bei der Rückgabe der Fondsanteile fällt zusätzlich eine Gebühr von dem Wertes der zurückgegebenen Anteile, mindestens jedoch 15 Euro, an. In dem oben grafisch dargestellten Beispiel einer Anlage von 100 Euro am 14.6.2018 und einer Rückgabe am 4.4.2018 würde der Anleger eine Gebühr von 15 Euro zahlen müssen. Gegebenenfalls anfallende Depotkosten der Bank des Anlegers würden seinen Ertrag zusätzlich mindern. Die Verkaufsunterlagen des Fonds (Prospekt, KIID, Jahresbericht) sind kostenfrei online auf <http://www.fondita.com/en/funds/healthcare> unter dem Reiter „Documents“ erhältlich und stehen auch bei der deutschen Zahl- und Informationsstelle Marcard, Stein & Co., Balinndamm 36, 20095 Hamburg, kostenlos in Papierform zur Verfügung. Dieses Datenblatt ist ein Werbemittel und richtet sich ausschließlich an institutionelle und professionelle Anleger. Es stellt weder eine Beratung noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Alle Daten wurden mit Sorgfalt ermittelt. Dennoch kann für Genauigkeit und Vollständigkeit nicht garantiert oder gehaftet werden. Es wird empfohlen, sich zur eigenen Steuersituation von einem Steuerberater beraten zu lassen.

Ihr Ansprechpartner



Ralph Chammas

Fondita-Repräsentant für DE und AT

rmc@ricinco.com

DAS GS GLOBAL FIXED INCOME PORTFOLIO

Goldman Sachs | Asset Management

Global in festverzinsliche Investment-Grade-Wertpapiere investieren



Das Goldman Sachs Global Fixed Income Portfolio strebt auf längere Sicht eine Rendite aus Erträgen und Kapitalwachstum an. Der Fonds investiert global in festverzinsliche Wertpapiere mit Investment-Grade-Status und kann eine Kernposition in einem Portfolio darstellen. Der Fonds ist für Anleger konzipiert, die eine Allokation in einem Portfolio aus überwiegend globalen Investment-Grade-Anleihen ohne Absicherung des Währungsrisikos wünschen.

Die Verwaltung aller Fixed-Income-Portfolios und -Strategien von Goldman Sachs Asset Management erfolgt teambasiert.

Der Anlageprozess des Portfolios umfasst drei Schritte: Die Risikobudgetierung gibt den Weg vor, wie wir einen Mehrwert gegenüber der Benchmark

erzielen wollen. Dabei wird festgelegt, wie Risiken auf die jeweilige Investmentstrategie verteilt werden unter Berücksichtigung der aktiven Renditen.

Im nächsten Schritt identifizieren unsere Anlagestrategieteams attraktive Anlagemöglichkeiten und legen die Portfoliokonstruktion fest. Wir unterscheiden in Top-down- und Bottom-up-Strategieteams. Während unsere Top-down-Strategieteams Makroentscheidungen zu Duration, Länder- und zur breiten Sektorallokation treffen, befassen sich unsere Bottom-up-Strategieteams mit der Teilsektorallokation und der Auswahl der einzelnen Wertpapiere in den folgenden Sektoren: Staatsanleihen/Swaps, hypotheken- & forderungsbesicherte Sektoren, Investment-Grade-Unternehmensanleihen und Schwellen-

länderanleihen. Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden und Sie könnten einen Teil oder das gesamte investierte Kapital verlieren.

Im dritten Schritt stellen wir sicher, dass die Anlagestrategien, die von den jeweiligen Investmentteams entwickelt wurden, so umfassend wie möglich eingesetzt werden, bei gleichzeitiger Berücksichtigung des Anlageziels, der Benchmark und der Richtlinien. Dies wird mithilfe unseres globalen Risikofaktormodells erreicht, welches das in Schritt 1 entwickelte Risikobudget mit den aktuellen Risiken des Portfolios vergleicht und gegenüberstellt. Dasselbe Modell ermöglicht es uns auch, die Renditen zu überwachen, die durch aktive Risiken generiert werden. ■

Erfahren Sie mehr auf
goldmansachs.com/fonds

Disclaimer

Werbemitteilung. Anleger sollten sich vor einer Anlage die zugehörige Produktliteratur und Risiken ansehen. Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden. In der Europäischen Union wurde dieses Dokument von Goldman Sachs Asset Management Fund Services Limited genehmigt, die von der Central Bank of Ireland beaufsichtigt wird. Dokumente mit ausführlicheren Informationen über den Fonds, wie die Satzung, der Prospekt, Anhänge zum Prospekt und die Wesentlichen Anlegerinformationen (WAI), der Jahres- oder gegebenenfalls der Halbjahresbericht und eine Zusammenfassung Ihrer Rechte als Anleger, sind kostenlos in englischer Sprache und, sofern dies vorgeschrieben ist, auch in Ihrer Landessprache auf der Startseite für Ihre Landessprache (<https://www.gsam.com/content/gsam/ain/en/advisors/literature-andforms/literature.html>) sowie von den Zahl- und Informationsstellen des Fonds erhältlich. Sollte die Verwaltungsgesellschaft GSAMFSL entscheiden, ihre Vereinbarung für den Vertrieb des/der Fonds in einem EWR-Mitgliedstaat zu beenden, in dem der Fonds zum Vertrieb zugelassen ist, wird sie dies im Einklang mit den einschlägigen OGAW-Regeln tun. DIESES DOKUMENT STELLT KEIN ANGEBOT UND AUCH KEINE AUFFORDERUNG ZUR ANGEBOTSSABGABE IN LÄNDERN ODER AN PERSONEN DAR, IN DENEN BZW. DENEN GEGENÜBER ES UNZULÄSSIG ODER UNGESETZLICH WÄRE, EIN SOLCHES ANGEBOT ABZUGEBEN BZW. EINE SOLCHE AUFFORDERUNG ZU ÄUSSERN. Vertraulichkeit: Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch GSAM auch nicht teilweise (i) kopiert, fotokopiert oder auf andere Weise oder in anderer Form vervielfältigt oder (ii) an Personen weitergegeben werden, die keine Mitarbeiter, Führungskräfte, Direktoren oder Bevollmächtigte des Empfängers sind.

© 2022 Goldman Sachs. Alle Rechte vorbehalten

Ihr Ansprechpartner



Oliver Rahe

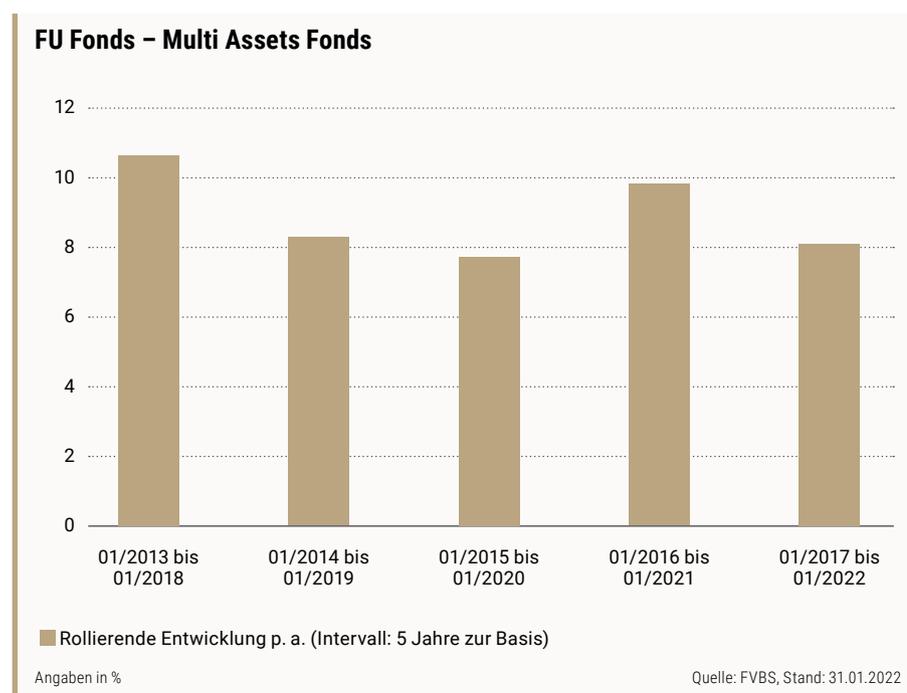
Leiter Retail-Kundengeschäft Deutschland,
Goldman Sachs Asset Management

Oliver.Rahe@gs.com
Telefon: (0 69) 75 32-10 10

VERMÖGEN AUFBAUEN UND BEWAHREN



FU Multi Asset Fonds – flexibler Mischfonds mit Absicherungsstrategie



Das Team der Heemann Vermögensverwaltung AG zielt beim Management ihres global ausgerichteten Mischfonds „FU Multi Asset Fonds“ (WKN A0Q5MD) darauf ab, für den Kunden nachhaltige, aktiennahe Renditen zu generieren und gleichzeitig durch aktives Management Schwankungen nach unten zu begrenzen.

Mischfonds-Geheimtipp aus Gronau

Der Fonds wurde im Jahr 2008 aufgelegt und gilt in der Branche als absoluter Geheimtipp in Sachen „Mischfondskonzept mit Sicherheitsausstattung“. Er wird von Beratern gerne mit bestehenden, sehr bekannten Mischfonds-Positionen kombiniert und zeichnet sich unter anderem durch eine flexible Risikostreuung aus. Dies bedeutet, das Fondsmanagement

darf ohne starre Quoten über Branchen, Länder und Wertpapierklassen streuen. Flankiert wird dieses Vorgehen durch selektive Absicherungsaktivitäten auf der Aktien- und Währungsseite.

Value oder Growth?

Was den FU Multi Asset Fonds von anderen Mischfonds unterscheidet, ist die Investition in attraktive Unternehmen aus unterschiedlichen Stilrichtungen: Das vierköpfige Fondsmanagement kauft sowohl Wachstumswerte als auch Value-Titel. Durch den intensiven Austausch im Heemann-Team werden neue Portfolioideen durch Marktbeobachtungen und eigene Ableitungen geboren. Die eigenen Analyseaktivitäten des Fondsmanagements ergeben zudem

ein von externen Research-Strömungen entkoppeltes Lagebild.

Diese Unabhängigkeit bedeutet Handlungsflexibilität und fördert die Schaffung einer individuellen Investment-signatur des Fonds und damit auch die Abgrenzung zu Mitbewerbern und ETF-Strategien.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor bei der bisherigen Fondsentwicklung – die flexible Risikobegrenzung

Um Risiken effektiv zu begrenzen, nutzt das Fondsmanagement neben der Variation der Barmittelquote in fragilen Börsensituationen auch Absicherungsstrategien auf der Basis von Index- und Währungs-Futures. Diese Aktivitäten lassen sich zum Beispiel auch anhand der relativ geringen maximalen Schwankung von –16 Prozent im Coronacrash gegenüber –34 Prozent im S+P 500 und –40 Prozent beim DAX nachvollziehen.

Das Ergebnis für die Anleger

Seit Fondsaufgabe im Jahr 2008 haben die Anleger des flexiblen FU Multi Asset Fonds der Heemann AG per 31. Januar 2022 eine Rendite von circa 8 Prozent p. a. erzielt. ■

Ihr Ansprechpartner



Christoph Grote

Direktor institutionelle Kunden
christoph.grote@heemann.org
Telefon: (02 11) 23 85 51 64

INVESTIEREN MIT POSITIVER WIRKUNG

Janus Henderson
INVESTORS

Hamish Chamberlayne, Head of Global Sustainable Equities, erklärt, warum die Anlageperformance niemals darunter leiden sollte, wenn man nachhaltig anlegt

einBlick: Welchen Ansatz verfolgen Sie beim Anlegen?

Hamish Chamberlayne: Unser Ziel beim Anlegen ist letztlich schon immer sehr einfach gewesen: eine überdurchschnittliche Performance gegenüber einem gängigen oder klassischen globalen Aktienuniversum oder einer Vergleichsgruppe erzielen. Außerdem streben wir eine positive Wirkung auf die Umwelt und Gesellschaft an. Wir sind davon überzeugt, dass die Anlageperformance nicht darunter leiden sollte, wenn wir nachhaltig anlegen.

einBlick: Nach welcher Art von Unternehmen suchen Sie?

Chamberlayne: Wir suchen nach Unternehmen, die nach unserer Überzeugung bei den großen ökologischen und sozialen Fragen auf der richtigen Seite stehen. Ideen für das Portfolio entwickeln wir aus Megatrends wie dem Bevölkerungswachstum, der Bevölkerungsalterung, den begrenzten Ressourcen und dem Klimawandel, die derzeit einen enormen Druck auf die Weltwirtschaft ausüben. Es besteht kaum ein Zweifel daran, dass diese Trends weitreichende Auswirkungen haben werden. Eine Frage,



die wir uns stets am Anfang unseres Investmentprozesses stellen, ist: „Macht dieses Unternehmen die Welt zu einem besseren Ort?“ Um diese Frage bestmöglich zu beantworten, haben wir zehn langfristige Themen identifiziert, die helfen können, durch Veränderungen auf Umwelt- oder sozialer Ebene einen Beitrag zu den vier Megatrends zu leisten. Der Aspekt Umwelt beinhaltet Themen wie Effizienz, Wasserbewirtschaftung und nachhaltigen Verkehr, während zu den sozialen Themen beispielsweise Wissen und Technologie, Lebensqualität sowie Gesundheit und Sicherheit zählen. Wir halten letzten Endes nach

Unternehmen Ausschau, die auf diese Themen ausgerichtet sind. Denn wir sind davon überzeugt, dass dies genau jene Unternehmen sind, die mit der Zeit am wahrscheinlichsten dynamisch wachsen und helfen werden, die besten Ergebnisse für unsere Anleger zu erzielen.

einBlick: Worauf legen Sie im Jahr 2022 und in Zukunft Ihren Fokus?

Chamberlayne: Wir legen unseren Schwerpunkt weiterhin auf Trends wie die Digitalisierung, Elektrifizierung und Dekarbonisierung, denn sie werden zu wichtigen Motoren für die Weltwirtschaft. Daran werden wir uns bei unseren Anlageentscheidungen und beim Portfolioaufbau weiterhin orientieren. Wir suchen nach Unternehmen, die bei den Bestrebungen, die Weltwirtschaft nachhaltiger zu machen, eine positive Rolle spielen. Wir halten stets nach Unternehmen Ausschau, für die sich daraus interessante Wachstumsmöglichkeiten ergeben, die eine Kultur der Innovation pflegen und die finanziell sehr robust sind. Wir sind nach wie vor von der Bandbreite an Anlagemöglichkeiten begeistert, die uns die Zukunft unseres Erachtens bieten wird. ■

Disclaimer

Für professionelle Anleger. Marketing-Anzeige. Risikokapital.

Es kann nicht zugesichert werden, dass die angegebenen Ziele erreicht werden. Die Angaben in diesem Dokument sind nicht als Beratung gedacht und sollten nicht als solche verstanden werden. Das vorliegende Dokument ist keine Empfehlung zu Verkauf, Kauf oder Halten von Anlageprodukten. Es kann nicht zugesichert werden, dass mit dem Anlageprozess beständig eine positive Wertentwicklung erzielt wird. Beim hier erläuterten Risikomanagement werden die Risiken überwacht und gesteuert, was nicht mit geringem Risiko oder der Fähigkeit, bestimmte Risikofaktoren zu kontrollieren, zu verwechseln ist. Je nach Anlagestrategie und -vehikel oder der Jurisdiktion des Anlegers gelten unterschiedliche Mindestanforderungen oder Eignungskriterien. Janus Henderson Investors ist der Name, unter dem Anlageprodukte und -dienstleistungen (jeweils in England und Wales mit Sitz in 201 Bishopsgate, London EC2M 3AE, eingetragen und durch die Financial Conduct Authority reguliert) und Henderson Management S. A. (Registrierungsnummer B22848 mit Sitz in 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxemburg, und durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier reguliert) zur Verfügung gestellt werden. Janus Henderson und Knowledge Shared sind Marken der Janus Henderson Group plc oder einer ihrer Tochtergesellschaften. © Janus Henderson Group plc

Ihr Ansprechpartner



Bojan Tadic

Sales Manager, Germany & Austria
bojan.tadic@janushenderson.com
Telefon: (0 69) 86 00 31 01

MEHRWERT DANK DIVIDENDEN

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT

JPMorgan Investment Funds – Global Dividend Fund: Kernbaustein des Aktiendepots



👤 **Sam Witherow**

Während klassische „sichere Anlagehäfen“ seit Jahren keine Rendite mehr bieten, belegen historische Daten, wie groß der langfristige Mehrwert der Dividende ist: Bei einer Datenanalyse des S&P 500 zwischen 1926 und 2020 machten Dividenden im Durchschnitt rund 40 Prozent der Gesamterträge aus. Auch für die Zukunft ist Sam Witherow, Manager des

Global Dividend Fund (WKN A1JQFE), optimistisch.

So ist ein Vorteil der Dividenden, dass sie weniger volatil als Unternehmensgewinne sind, sich also gerade in Krisenzeiten deutlich stabiler zeigen. Auch wenn Dividendentitel durch die Pandemie in Mitleidenschaft gezogen waren, brachte die Erholung im letzten Jahr ein überdurchschnittliches Dividendenwachstum hervor, das sich weiter fortsetzen sollte. Für die nächsten 5 Jahre wird eine jährliche Wachstumsrate von 9 Prozent bei der Dividende je Aktie im MSCI ACWI erwartet. Dabei sind vor allem im aktuell favorisierten Value-Segment viele Dividendentitel zu finden. Erfahrungsgemäß zeigt sich jedoch eine beträchtliche Streuung, und so gilt es, selektiv vorzugehen.

Diversifizierte Mischung

Der seit über 14 Jahren erfolgreiche Global Dividend Fund konzentriert sich auf Investments in Unternehmen mit starkem und nachhaltigem Dividenden- und Cashflow-Wachstum. Ziel ist eine Kombination aus Ertrags- und Kapitalwachstum, indem ein ausgewogenes Portfolio aus drei verschiedenen Arten ertragsstarker Dividendentitel erstellt



**Ausgezeichnet über
1, 3, 5 und 10 Jahre:**



**REFINITIV LIPPER
FUND AWARDS**

2022 WINNER
GERMANY

wird. Neben Dividendentiteln mit besonders hoher Rendite, sind sogenannte „Kapitalvermehrter“, die zwar geringere Dividendenzahlungen vornehmen, aber mit einer langen Erfolgsgeschichte stetig wachsender Dividenden überzeugen, ein Schwerpunkt. Als Drittes stehen Dividendenaktien mit hohem Wachstum im Fokus, die durch steigende Ausschüttungen oder eine zyklische Erholung der Gewinne überdurchschnittliches Ertragswachstum bieten sollten. Mit dieser Strategie bietet der Global Dividend Fund eine überdurchschnittliche Dividendenrendite und höheres Dividendenwachstum bei weniger Dividendenkürzungen. ■

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Kommunikation. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und das KIID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. 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, die Satzungen der in Luxemburg domizilierten Produkte von J.P. Morgan Asset Management und die Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte 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 zu widerrufen.

Ihr Ansprechpartner



Holger Schröm
Senior Client Advisor

holger.schroem@jpmorgan.com
Telefon: (0 69) 71 24 21 30, (0151) 550 31 77 73

KEPLER ETHIK MIX SOLIDE

Nachhaltiges Mischportfolio mit besonderem Investmentansatz

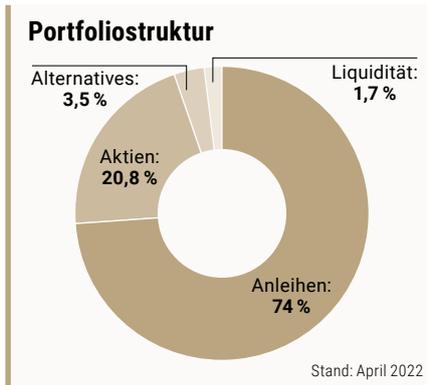


Immer mehr Unternehmen und Staaten bekennen sich zu einer nachhaltigen Wirtschaftsweise. Investments in ihre Aktien und Anleihen fördern somit saubere Umwelt, faire Arbeit, gesunde Nahrung und vieles mehr.

Streng nachhaltiger Anlageprozess

Im KEPLER Ethik Mix Solide erfolgt die Titelauswahl anhand eines streng nachhaltigen Anlageprozesses. Dabei spielen Ratings der Nachhaltigkeitsagentur ISS ESG und ethische Ausschlusskriterien ebenso eine Rolle wie der Meinungsaustausch von Experten im KEPLER-Ethikbeirat und der Dialog mit den Unternehmen.

Die Anlagestrategie wird innerhalb der Bandbreiten 40 bis 100 Prozent Anlei-



hen/Geldmarktprodukte sowie 0 bis 40 Prozent Aktien umgesetzt. Im Portfolio werden ethische Ausschlusskriterien wie etwa Kinderarbeit, Rüstung, Gentechnik und Atomenergie berücksichtigt. Zur Ertrags- und Risikooptimierung können je nach Marktlage auch alternative

KEPLER FONDS

Investments (zum Beispiel Wandelanleihen) beigemischt werden.

Fondsmanagement mit etablierten Kernkompetenzen

Charakteristisch für KEPLER sind die hohe Expertise im Bereich Anleihen sowie die Integration von Marktpsychologie zur Bestimmung der Asset-Allokation. Aktienseitig hat sich die Auswahl von Qualitätsunternehmen mit weniger Schwankungen bewährt (Minimum-Varianz-Ansatz). Diese Kernkompetenzen kommen im Management nachhaltiger Mischportfolios gezielt zum Einsatz. Der KEPLER Ethik Mix Solide ist nach der EU-Offenlegungsverordnung gemäß Artikel 8 klassifiziert und fördert explizit ökologische und/oder soziale Merkmale. Zudem werden die Richtlinien der Österreichischen Bischofskonferenz sowie anerkannte Qualitätsstandards für nachhaltige Anlageprodukte – FNG-Siegel, Eurosif-Transparenzlogo, Österreichisches Umweltzeichen – erfüllt. KEPLER ist auch 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. ■

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, 4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter www.kepler.at erhältlich. Die offizielle und in den Fondsunterlagen (Prospekt, KID, Fondsbestimmungen) verwendete Bezeichnung des Fonds lautet „Ethik Mix Solide“.

MADE IN GERMANY: QUALITÄT IM DEPOT

Lupus alpha

Deutsche Nebenwerte – langfristig margenstark und solide durch die Krise

Im „Merchandise Act“ von 1887 verfügten die Briten, sämtliche Produkte aus Deutschland seien mit der Kennzeichnung „Made in Germany“ zu versehen. Als Abschreckung. Es kam jedoch ganz anders, im „Made-in-Country-Index“ steht das Label noch immer auf Platz eins. Sichtbarste Aushängeschilder deutscher Qualitätsarbeit sind die Unternehmen aus dem SDAX und dem MDAX – und wenn sie im Portfolio des Lupus alpha Smaller German Champions liegen, kann man davon ausgehen, dass sie auch für hohe Unternehmensqualität stehen. Das ist gerade jetzt wichtig, wenn die Märkte unruhig und die Hände vieler Anleger zittrig sind.

Portfolio Manager Björn Glück sagt zum aktuellen Marktgeschehen: „Die Makromärkte sind meist von kurzfristiger Natur. Langfristig setzt sich das Wachstum beim Gewinn pro Aktie als Erfolgskriterium durch.“ Bedeutet: Solide Bilanzen, hohe Margen, eine starke Marktposition, auf solche Kriterien kommt es dem Stockpicker an. Es nutzt hingegen nichts, sich von Zins- und Inflationsängsten, Branchenrotationen, Value-Growth-Diskussionen oder den Auslandsnachrichten paralisieren zu lassen. Björn Glück: „In einzelnen Fällen kann es aufgrund externer Effekte eine vorübergehende Ausbremsung geben, zum Beispiel wie aktuell wegen gestörter Lieferketten. An der fundamentalen Lage dieser Unternehmen hat sich aber nichts geändert.“ Unbestritten werden Nebenwerte an den Börsen manchmal trotzdem zugunsten der Large Caps abverkauft. Aber die Guten kommen



➔
Björn Glück
Portfolio Manager
des Lupus alpha
Smaller German
Champions

Die guten Unternehmen erwirtschaften ordentliche Gewinne – egal ob sie als Value oder Growth kategorisiert werden.

immer wieder – und häufig erholen sie sich nach Marktkrisen schneller als die Erste Index-Liga. Lupus alpha hat 2021 dazu eine kleine Studie gemacht, sie ist auf Anfrage zu bekommen.

Dass sich Dranbleiben bewährt, zeigt die langfristige Wertentwicklung des Fonds: Ihn gibt es schon seit 2001, und in dieser Zeit sind sämtliche Krisen der vergangenen 20 Jahre enthalten. Bis Ende 2021 hat er einen Gesamtertrag von 1.052,09 Prozent erzielt. Ein Index aus hälftig MDAX und SDAX erreicht „nur“ 583,01 Prozent. Und wer noch immer an den Dickschiffen der deutschen Wirtschaft

hängt, den interessiert vielleicht diese Zahl: Der DAX kam im selben Zeitraum auf 176,94 Prozent. Ohnehin gilt die alte und bewährte Börsenweisheit „Time in the Market ist besser als Timing the Market“. Wir haben das für 2021 nachgerechnet: Die MDAX-Rendite lag inklusive der besten zehn Tage bei 13,48 Prozent und ohne bei –4,51 Prozent. Für den Erfolg an der Börse gilt unverändert das Grundgesetz der Aktienanlage: Gehe kontrolliert ins Risiko! Und je länger der Anlagehorizont, desto besser. ■

Ihre Ansprechpartnerin



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

MFS MERIDIAN PRUDENT CAPITAL



Warum Verlustbegrenzung entscheidend ist

Was ist das Ziel des Fonds?

Mit unserer Strategie wollen wir realen Wertzuwachs erzielen und bei schwachen Märkten die Verluste begrenzen, jeweils über einen vollen Marktzyklus. Hohe Erträge zu allen Zeiten sind also nicht unser Ziel. Schon immer haben wir in extrem guten Marktphasen Minderertrag in Kauf genommen, um bei überraschenden Markteinbrüchen keine hohen Verluste zu riskieren. Dazu nutzen wir Derivate, vor allem Verkaufsoptionen, um das Portfolio noch stärker abzusi-

Wie investiert der MFS Meridian Prudent Capital?

Ein Investmentportfolio, das völlig anders ist als der Index

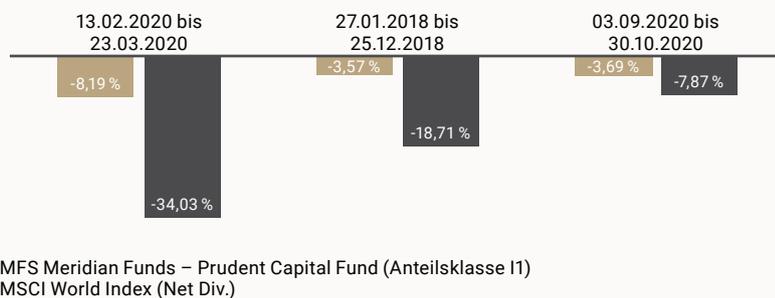
Qualitätsunternehmen behalten und kaufen, wenn sie billig sind	Ergänzung der Aktienanlagen um Anleihen von stabilen, bewährten, umsichtigen Unternehmen	Verringerung des Marktengagements, wenn es keine Chancen gibt
50 bis 90 % internationale Aktien	10 bis 30 % internationale Unternehmensanleihen	0 bis 40 % Geldmarkt (oder ähnliche Wertpapiere)

chern. Wir wollen für unsere Investoren genau so viel Risiko eingehen, wie es

unter den gegebenen Umständen vernünftig erscheint. ■

Verringerung von Verlustrisiken

Performance bei fallenden Märkten seit Auflegung des Fonds, in US-Dollar*



*Fondsauflegung: 3. November 2016. Beginn der Performancemessung der Anteilkategorie: 3. November 2016.
Beginn der Performancemessung des Fonds: 2. November 2016

Disclaimer

Quelle aller Fondsdaten: MFS. Quellen der Benchmark-Performance: SPAR, FactSet Research Systems Inc. Auflegung des Fonds: 3. November 2016. Anteilkategorie I1USD. Andere Anteilklassen 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.

Warum Verlustbegrenzung so wichtig ist

Baissen gibt es häufiger, als man denkt – im Schnitt zweimal in zehn Jahren. Seit 1900 hat der Aktienmarkt in der Baisse durchschnittlich 36 Prozent verloren. Das kann nachhaltige Folgen

für das Anlagevermögen haben. Um einen solchen Verlust auszugleichen, sind 56 Prozent Ertrag nötig. Daher hält das Portfoliomanagementteam Verlustbegrenzung für den Schlüssel zu langfristigen Erträgen und Kapitalschutz. ■

Disclaimer

Die hier dargestellten Meinungen sind die des Autors und können sich jederzeit ändern. Sie dürfen nicht als Anlageberatung, Wertpapierempfehlung oder als Hinweis darauf verstanden werden, dass für irgendeine Anlageprodukt von MFS irgendeine Transaktion geplant ist.

MFS Meridian® Fonds ist ein Investmentunternehmen mit variablem Kapital nach Luxemburger Recht. MFS Investment Management Company (Lux) S.à r.l., der Investmentmanager des Fonds, hat seinen Sitz in der Rue Albert Borschette 4, L-1246 Luxemburg, Großherzogtum Luxemburg (Unternehmensnr. B.76.467). Das Unternehmen und die Fonds wurden von der CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in Luxemburg zugelassen.

Ihr Ansprechpartner



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

SCHWELLENMÄRKTE: INVESTING WITH LEADERS

Morgan Stanley
INVESTMENT MANAGEMENT

Investieren Sie in die Marktführer kontinentalgroßer Märkte und in die strukturellen Themen, die disruptiv, innovativ und skalierbar sind



⤴ **Vishal Gupta**, Portfolio Manager,
Emerging Leaders Equity Fund

Wesentlich bei der Anlage in Schwellenmärkten sind das Verständnis für die langfristigen thematischen Trends sowie ein disziplinierter Bottom-up-Auswahlprozess. Der MS INV Emerging Leaders Equity Fund ist eine Strategie eines hohen Überzeugungsgrades, die in Marktführer investiert, welche vom Wachstum der Schwellenmärkte profitieren. Im Mittelpunkt der Strategie stehen dabei langfristige Wachstumsideen und -themen. Die Integration von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (ESG) ist außerdem seit Auflegung der Strategie im Kern des Anlageprozesses verankert.

Während wir in Bezug auf die Wachstumsaussichten für Schwellenländer optimistisch bleiben, kennen wir auch

die Anlagerisiken. Unser Fokus auf Qualitätsunternehmen mit starkem Management trägt dazu bei, einige dieser Risiken zu dämpfen. Wir streben außerdem eine Minimierung von Länder- und Themenrisiken an, indem wir sicherstellen, dass kein Land oder thematischer Schwerpunkt eine so große Gewichtung hat, dass dadurch die Performance des Fonds zu stark beeinträchtigt werden könnte.

Wir suchen nach Unternehmen, die eine nachgewiesene Erfolgsbilanz von einer 15-prozentigen Rendite auf das investierte Kapital aufweisen und für die ein Gewinnwachstum von 15 Prozent (CAGR) für die nächsten drei bis fünf Jahre erwartet wird. Unser disziplinierter Anlageprozess hat zu einer hohen Gewichtung der Sektoren Konsumgüter, Technologie und Gesundheitswesen geführt, sowie zu einer fokussierten Liste von Finanzunternehmen.

Während die Normalisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten durch zusätzliche Covid-19-Wellen verlangsamt wurde, erwarten wir für 2022 eine weitere Normalisierung. Es wird wahrscheinlich zu einem Anstieg der Marktvolatilität aufgrund des steigenden Inflationsdrucks kommen. Allerdings gehen wir davon aus, dass einige der



FONDSDATEN

MS INV EMERGING LEADERS EQUITY FUND

ISIN	LU0815263628
Bloomberg	MSEMLEA LX
Basiswährung	US-Dollar
Gesamtnettovermögen	1,3 Mrd. US-Dollar
Referenzindex	MSCI Emerging Markets (Net) Index
Auflegungsdatum	17. August 2012
Portfoliomanager	Vishal Gupta
Aktiver Anteil (%)	89,62
Anzahl an Wertpapieren	30

Stand: 31.01.2022

strukturellen Trends im Jahr 2022 unverändert bleiben, beispielsweise die zunehmende Akzeptanz von E-Commerce, steigende Ausgaben für inländische Marken sowie eine zunehmende lokale Fertigung. Wir glauben, dass die Portfoliounternehmen im MS INV Emerging Leaders Equity Fund eine Beteiligung an strukturellen Kapitalvermehrern ermöglichen, die nicht nur im Jahr 2022, sondern auch in den darauffolgenden Jahren ein starkes Wachstum anstreben. ■

Ihr Ansprechpartner



Bozidar Kristic
Executive Director

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

Disclaimer

Der Wert der Anlagen und der mit ihnen erzielte Ertrag können sowohl steigen als auch fallen. Es ist daher möglich, dass Sie das ursprünglich investierte Kapital nicht in voller Höhe zurückerhalten. Für diese Anlageart gelten besondere Risikofaktoren. Umfassende Risikohinweise finden Sie im Verkaufsprospekt und in den Wesentlichen Anlegerinformationen des Fonds. Die Dokumente können kostenlos unter der oben genannten Adresse angefordert oder online unter www.morganstanley.com/im.de.html abgerufen werden. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen jenen der Verfasser zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ohne vorherige Ankündigung jederzeit ändern. Nur für professionelle Kunden. Dieses Marketingdokument wurde von MSIM Fund Management (Ireland) Limited herausgegeben. MSIM Fund Management (Ireland) Limited unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland. MSIM Fund Management (Ireland) Limited ist eine in Irland unter der Unternehmensnummer 616661 eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in The Observatory, 7-11 Sir John Rogerson's Quay, Dublin 2, D02 VC42, Irland.

ROHSTOFFINVESTMENT MIT NIEDRIGER VOLATILITÄT

OPTINOVA
INVESTMENTAKTIENGESellschaft MIT TGV

Die globale Wirtschaft ist abhängig von Rohstoffen – eine Chance für Investoren

Rendite-Risiko-Diagramm Rohstofffonds global



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“. Er 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

Globale Trends wie Industrie 4.0, Energiewende oder Elektromobilität sind stark abhängig von Rohstoffen mit begrenzten Vorkommen. Rohstoffe zeichnen sich daher durch eine hohe Nachfrage und Knappheit aus. Insofern lohnt es sich für Investoren, hier genauer hinzuschauen.

Im Hinblick auf die Inflationserwartungen und eine Welt mit negativen Realzinsen und die damit einhergehenden historischen Erfahrungen lässt sich sagen, dass Rohstoffe allgemein eine gute Performance in Zeiten hoher Inflation erzielen. Davon dürften auch die damit einhergehenden Produzenten

und Förderer profitieren. Dennoch ist ein breit diversifiziertes Portfolio auch im Rohstoffbereich unabdingbar, um langfristig ein gutes Rendite-Risiko-Profil zu erzielen. Dann können Rohstoffe einen wertvollen Stabilisierungsbeitrag leisten.

Value-Ansatz mit Momentumkriterien

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. ■

Kontakt

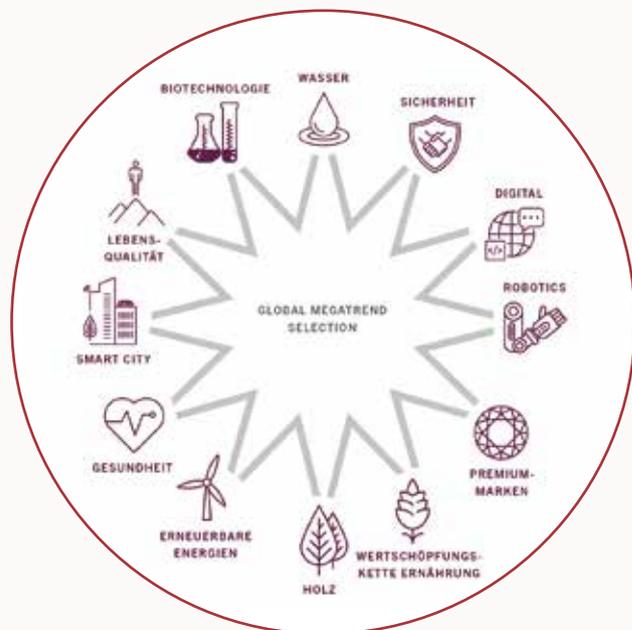
OPTINOVA Investmentaktiengesellschaft mit TGV

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

DAS POTENZIAL VON MEGATRENDS NUTZEN

Zugang zu zwölf Anlagethemen in einer Multi-Themen-Strategie

Unsere 12 Anlagethemen, denen kraftvolle Megatrends zugrunde liegen



Themenaktienfonds sind aktuell in aller Munde, aber nur wenige können auf einen erfolgreichen langfristigen Track Record zurückblicken. Pictet-Global Megatrend Selection, der bereits seit 2008 erfolgreich in von Megatrends unterstützte Qualitäts- und Wachstums-Unternehmen investiert, gilt als einer der Pionierfonds im Bereich thematischer Aktienanlagen.

Megatrends sind grundlegende Entwicklungslinien, welche die Wirtschaft, die Gesellschaft und unseren Alltag

langfristig und weitreichend verändern werden. Diese strategisch wichtigen Markttreiber wie beispielsweise Nachhaltigkeit, technologische Entwicklung, Fokus auf Gesundheit und Wissensgesellschaft werden weiterhin einen bedeutenden Einfluss auf die Weltwirtschaft, die Finanzmärkte und die Zukunft der Menschen haben, unabhängig davon, wie sich einzelne Formen oder Volkswirtschaften künftig entwickeln werden. Unternehmen, die von diesen Megatrends positiv beeinflusst werden, sollten

auch zukünftig schneller als die Gesamtwirtschaft wachsen und für Anleger attraktive Investitionschancen bieten. Der Pictet-Global Megatrend Selection Fonds möchte von diesen Megatrends profitieren, welche die Entwicklung des Menschen beeinflussen. Um dieses Ziel zu erreichen, investiert er in ein breites Spektrum von Branchen und Ländern, von den etablierten Unternehmen von heute bis hin zu den Erfolgsgeschichten von morgen.

Der Fonds wird aktiv von einem großen, erfahrenen Team gemanagt und strebt ein langfristiges Kapitalwachstum aus einem in der Regel gleichgewichteten Portfolio von zwölf Anlagethemen an: Biotechnologie, erneuerbare Energien, Digitalisierung, Gesundheit, Ernährung, Premiummarken, Robotik, Sicherheit, intelligente Städte, Holz, Lebensqualität und Wasser.

Für jedes Einzelthema steht dem Portfoliomanagement-Team ein kompetenter Fondsbeirat aus mehreren Experten aus Wissenschaft und Wirtschaft beratend und unterstützend zur Seite, um die jeweiligen Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und davon profitieren zu können. ■

Ihr Ansprechpartner



Jochen Staat

Senior Sales Manager

jstaat@pictet.com

Telefon: (0 69) 79 50 09-12 56

Rechtliche Hinweise

Diese Marketingunterlage wird von Pictet Asset Management (Europe) S.A. herausgegeben. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Daten sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten zu verstehen. Alle Formen von Investitionen sind mit Risiken verbunden. Bei diesen Anlagerichtlinien handelt es sich um interne Richtlinien, die jederzeit und ohne Vorankündigung im Rahmen des Fondsprospekts geändert werden können. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge sind nicht garantiert und können sowohl steigen als auch fallen, und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt.

GLÜCK ODER EINFACH EINE GUTE STRATEGIE?



RB LuxTopic Flex – risikoadjustiert mit Rendite und Risiko im Einklang



Verluste schmerzen. Wenn ein Fonds einmal ordentlich ins Minus rutscht, verlieren viele Anleger irgendwann die Nerven und ziehen die Reißleine. Finanzberater kennen diesen Fallstrick aus ihrem täglichen Umgang mit Kunden nur zu gut. Genauso wie den Fakt, dass an den Aktienmärkten alle paar Jahre eine Korrektur die Anleger ordentlich strapaziert. Statistisch gibt es jedes Jahr eine 10-Prozent-Korrektur, alle 5 Jahre geht es mehr als 20 Prozent abwärts und alle

9 Jahre wird es noch ungemütlicher. Mitunter dauert die Baisse auch länger. Eine Tatsache, die der RB LuxTopic Flex mit einer systematischen Risiko-steuerung ausnutzen will. Denn fällt ein Invest in einer Abwärtsphase weniger, startet es in der nächsten Aufwärtsbewegung von einem höheren Niveau, ist schneller auf neuen Höchstkursen und kann langfristig einen Mehrwert liefern. Fondsmanager ist die unabhängige Investmentboutique Robert Beer aus dem

oberpfälzischen Parkstein. Die Expertise: fundamental erstklassige Blue Chips systematisch zu selektieren und mit einer Optionskomponente das Risiko zu steuern. Eine Strategie, die aufgeht, wie viele Preise in und nach der Finanzkrise zeigen. Auch 2021 und 2022 konnten mit dem Euro FundAward und dem Deutschen Fondspreis renommierte Auszeichnungen gewonnen werden. Der RB LuxTopic Flex investiert in globale Marktführer mit starken Marktpositionen, stabilen Margen und soliden Gewinnen. Mit einem Algorithmus werden die trendstärkeren Aktien selektiert. Diese Aktien bilden das breit gestreute und gut diversifizierte Fundament des RB LuxTopic Flex. Die besondere Note verleiht dem Fonds das aktive Risikomanagement mit Derivatestrategien. 2020 wurde so der Coronacrash ohne größere Delle überstanden. Im folgenden Aufschwung musste der Fonds nicht erst mühsam Verluste aufholen, sondern konnte von Anfang an partizipieren. Das Ergebnis: ein überzeugendes Rendite-Risiko-Profil, positive Korrelationseigenschaften zu vielen Fonds und die Aussicht auf eine attraktive risikoadjustierte Wertentwicklung. ■

Disclaimer

Quelle für alle Angaben ist die Robert Beer Investment GmbH. Alle veröffentlichten Angaben stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale des Fonds. Alleinige Grundlage für den Kauf von Wertpapieren sind nur die aktuellen Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen (KID), Verkaufsprospekt, Jahresbericht und – falls dieser älter als acht Monate ist – Halbjahresbericht). Die Verkaufsunterlagen sind kostenfrei bei der jeweiligen Fondsgesellschaft sowie Vertriebsgesellschaft oder unter www.robertbeer.com erhältlich. Alle Angaben und Einschätzungen sind indikativ und können sich jederzeit ändern. Die Angaben wurden mit Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Änderungen vorbehalten. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. So dürfen die Anteile dieses Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von in den USA steuerpflichtigen Personen oder in den USA ansässigen US-Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. Verwaltungsgesellschaft des Fonds ist die DJE Investment S.A., Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.

Ihr Ansprechpartner



Matthias Herold
Direktor

matthias.herold@robertbeer.com
Telefon: (096 02) 939 86-21
Mobil: (0171) 275 36 63

MEGATRENDS FÜR STABILITÄT IM PORTFOLIO



Swiss Life Living und Working – diversifiziert und zukunftsorientiert



📍 **Gesundheit:** Vaartkom 45/47 (Leuven/Belgien)



📍 **Büro:** Zentrum Rennweg (Wien/Österreich)



📍 **Wohnen:** Lee Towers (Rotterdam/Niederlande)



📍 **Einzelhandel:** Casinopark (Wentorf/Hamburg)

daher als stabil auch in Krisenzeiten. Zudem bildet der Fonds durch die Investition in die vier Nutzungsarten in seinem Portfolio die vorherrschenden Megatrends Demografie, Urbanisierung und Digitalisierung ab. Neben der breiten sektoralen Aufstellung investiert der Living + Working mit seinem europäischen Fokus auch regional diversifiziert und bietet dem Anleger somit eine Möglichkeit, in ein breit gestreutes Immobilienportfolio mit ausgezeichneten Zukunftsperspektiven zu investieren. Um diesem Anspruch

Der offene Immobilienfonds Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working der zur Swiss Life Gruppe gehörenden Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft feierte im Dezember 2021 seinen fünften Geburtstag und erreichte passend dazu ein Fondsvolumen von einer Milliarde Euro. Das Erfolgsgeheimnis des Fonds ist seine innovative und diversifizierte Investitionsstrategie in die Nutzungsarten Wohnen, Gesundheit, Einzelhandel mit dem Fokus auf Gütern des täglichen Bedarfs und Büro. Speziell die drei erstgenannten Immobilientypen profitieren von einer weitgehenden Unabhängigkeit von konjunkturellen Entwicklungen und erweisen sich

Genüge zu leisten, beobachtet das Fondsmanagement permanent die Märkte, um die Profiteure der Megatrends zu identifizieren. Als Gewinner der Digitalisierung im Einzelhandel wird zukünftig die Nutzungsart „Logistik“ zukünftig eine weitere Investitionsmöglichkeit bieten.

Als sogenannter Artikel-8-Fonds nach Verordnung (EU) 2019/2088 (Offenlegungsverordnung) berücksichtigt der Living + Working zusätzlich ökologische, soziale und Governance-Merkmale.

Mit seiner diversifizierten Anlagepolitik strebt der Fonds eine BVI-Rendite im Bereich zwischen 1,5 und 2,0 Prozent an. ■

Dies ist eine Marketing-Anzeige.

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. Anteile können nur nach Einhaltung von Mindesthalte- und Ankündigungsfristen zurückgegeben werden. Die angegebene Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen, insbesondere eine ausführliche Beschreibung der Risiken sowie Erläuterungen zur steuerlichen Behandlung der Fondsanteile, finden Sie im Verkaufsprospekt und in den Wesentlichen Anlegerinformationen. Anlegern und am Erwerb von Anteilen Interessierten wird ausdrücklich empfohlen, diese Informationen zu lesen und ggf. einen Anlage- und/oder Steuerberater zu konsultieren, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen. Diese Verkaufsunterlagen und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte stehen in deutscher Sprache auf der Homepage www.livingandworking.de in elektronischer Form zur Verfügung; dort finden Sie auch Informationen zu den Anlegerrechten und zu Sammelklage-Möglichkeiten. Jene können darüber hinaus kostenlos in Papierform unter der Telefonnummer + 49 69 264 86 42-123 oder per E-Mail unter kontakt-kvg@swisslife-am.com angefordert werden und stehen auch bei der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Frankfurt am Main, zur Verfügung. Stand: 16.02.2022

Ihre Ansprechpartnerin



Michaela Steffen

Senior Manager, Vertriebspartner Privatkunden

Michaela.Steffen@swisslife-am.com

Telefon: (0 69) 26 48 64 23 61

Mobil: (0171) 944 50 19

GÜNSTIGES UMFELD FÜR US SMALLER COMPANIES

Vier Gründe für die US Smaller Companies Equity Strategie von T. Rowe Price

Auch wenn die Märkte weiter volatil bleiben, gibt es positive Lichtblicke. Das Wirtschaftswachstum in den USA steht zunehmend auf breiten Füßen, und damit dürften kleinere Unternehmen, die sogenannten Small/Mid Caps, aus vier Gründen in diesem Jahr profitieren.

Grund 1: Frühe Profiteure der Wirtschaftserholung

Die Erholung der US-Wirtschaft dürfte weiterhin ein günstiges Umfeld für kleinere Unternehmen schaffen, die in der Regel empfindlicher auf konjunkturelle Schwankungen reagieren. Der starke Arbeitsmarktbericht im Herbst 2021, demzufolge die US-Wirtschaft 531.000 neue Arbeitsplätze geschaffen hat, bestätigt das Bild einer amerikanischen Wirtschaft, die nach einem schwachen Sommer wieder in Schwung kommt.

Grund 2: Motor der Binnenwirtschaft

Der US-Behörde für kleinere Unternehmen (SBA) zufolge waren im Jahr 2019 47,3 Prozent aller Beschäftigten in der Privatwirtschaft tätig, sodass Small/Mid Caps als Motor der US-Wirtschaft gelten. Kleinere Unternehmen profitieren in der Regel besonders von einer Wirtschaftserholung. Daher könnten sie im kommenden Jahr durch das überdurchschnittliche Wachstum der US-Wirtschaft erheblichen Auftrieb erhalten.

Grund 3: Die Inflation gibt weniger Anlass zur Sorge

Während der kräftige Aufschwung der US-Wirtschaft sehr optimistisch stimmt, ist der daraus resultierende Anstieg der



⊕ **Curt Organt**, Portfoliomanager der US Smaller Companies Equity Strategie

ckeln sich Small/Mid Caps historisch betrachtet in Zeiten mit höherer Inflation relativ robust.

Grund 4: Zinssensitivität

Potenziell steigende Zinsen beunruhigen häufig viele Anleger, da sie befürchten, dass höhere Zinsen in sämtlichen Kapitalisierungssegmenten mit fallenden Aktienkursen einhergehen. Historisch betrachtet ist ein Umfeld mit steigenden Zinsen für Small/Mid Caps jedoch unproblematisch. Die Höhe der Zinsen und die Form der Renditekurve beeinflussen die Performance der kleineren Unternehmen letztlich dahin gehend, dass diese sich üblicherweise bei einer Versteilerung der Renditekurve besser entwickeln, da dies zugleich mit einer anziehenden Wirtschaft verbunden ist.

Da diese kleineren Unternehmen oftmals kaum oder gar nicht analysiert werden, ergeben sich für researchorientierte aktive Stockpicker wie T. Rowe Price interessante Möglichkeiten, „versteckte Perlen“ für Anleger zu entdecken. Das Portfolio der US Smaller Companies Equity Strategie ist mit 150 bis 250 Positionen breit diversifiziert. Die Gewichtung von Value- und Wachstumstiteln hängt vom aktuellen Marktumfeld ab und wird so flexibel angepasst. Alle Unternehmen zeichnen sich durch Innovationsstärke und ein hohes Wachstumspotenzial sowie eine attraktive Bewertung aus. ■

Die rund 2.500 US-Small- und -Mid-Cap-Unternehmen bieten ein diversifiziertes Anlageuniversum: von etablierten Branchenführern bis hin zu neuen, hoch innovativen »Micro Caps«.

US-Inflation weniger erfreulich. So kletterte die jährliche VPI-Inflation im Oktober 2021 auf 6,2 Prozent – der stärkste Anstieg seit 30 Jahren. Unabhängig davon, ob es sich um einen vorübergehenden Anstieg oder den Beginn eines längerfristigen Trends handelt, entwi-

LANGFRISTIGE GEWINNER FÜR DAS PORTFOLIO

T.RowePrice 

Wie die Global Focused Growth Equity Strategie Unternehmen mit dauerhaftem Wettbewerbsvorteil findet

Wir erleben derzeit einen herausfordernden Markt, der eine intelligente Navigation erfordert. Während die globalen Volkswirtschaften beginnen, sich von der Covid-19-Pandemie zu erholen, sollte nicht unterschätzt werden, dass die Welt nicht zu einem „Normalzustand vor Covid-19“ zurückkehrt, sondern dass es sich vielmehr um einen „neuen Normalzustand“ handelt. Denn es bestehen grundlegende Unterschiede und veränderte Verhaltensweisen, angefangen vom rasanten technologischen Fortschritt über ein differenziertes Konsumverhalten bis hin zu drastischen regulatorischen Eingriffen. Darüber hinaus sollten Anleger sich bewusst machen, dass zwar die Covid-19-Beschränkungen in der vergangenen Zeit sozusagen im „Gleichschritt“ erfolgten, die Volkswirtschaften bei den Wiedereröffnungen aber nicht synchron Fuß fassen.

Langfristige Wachstumsaussichten im Blick

Dieses Umfeld stellt also eine spannende, allerdings nicht ganz einfache Aufgabe für globale aktive Manager dar. Gleichzeitig schafft sie aber ein Umfeld



⊖ **David Eiswert**, Portfoliomanager der Global Focused Growth Equity Strategie

von vielen Investmentmöglichkeiten. Dies gelingt uns mit einer konsequenten Anlagephilosophie, die Unternehmen ins Portfolio nimmt, welche nach unserer Analyse über einen dauerhaften Wettbewerbsvorteil verfügen. Dabei versuchen wir mit unserer tiefgreifenden Fundamentalanalyse Unternehmen zu identifizieren, bei denen wir Einblicke in ihre Wachstumsaussichten haben und

eine Beschleunigung ihrer wirtschaftlichen Erträge in der Zukunft sehen. Ganz wichtig ist, zwischen Unternehmen zu unterscheiden, die nur vorübergehende Vorteile für sich nutzen konnten oder können, und denen, die auf der richtigen Seite des Wandels stehen und zu den langfristigen Gewinnern in ihrem Segment zählen. Denn die strukturellen Veränderungen sind beispiellos. Der rasante technologische Fortschritt, das veränderte Konsumverhalten und regulatorische Eingriffe verändern viele Sektoren und Wirtschaftszweige. Dieser Ansatz erfordert oftmals eine langfristige Vorstellungskraft, eine vorsichtig kritische Denkweise und zahlreiche Unternehmensbesuche vor Ort beziehungsweise Gespräche mit dem Management.

Hier nutzen wir unsere lokalen Analysten und Experten weltweit. Mit einem flexiblen, hoch selektiven Portfolio von 60 bis 80 Titeln achten wir darauf, die Strategie nicht in eine bestimmte Richtung zu lenken, sondern in Unternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen zu investieren. ■

Nur für professionelle Investoren. Nicht zur Weitergabe

Risiken: Die folgenden Risiken sind in erheblichem Maße relevant für die Strategien: Wechselkursänderungen können Anlagegewinne schmälern bzw. Anlageverluste erhöhen. Aktien kleiner und mittlerer Unternehmen können stärkeren Kursschwankungen unterliegen als Aktien größerer Unternehmen.

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. © 2022 T. Rowe Price. Alle Rechte vorbehalten. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE und das Design des Dickhornschaf-Logos sind zusammen und/oder getrennt Marken oder eingetragene Marken der T. Rowe Price Group, Inc. 202202-2048279/202202-2048306

Ihr Ansprechpartner



Tim Krebs

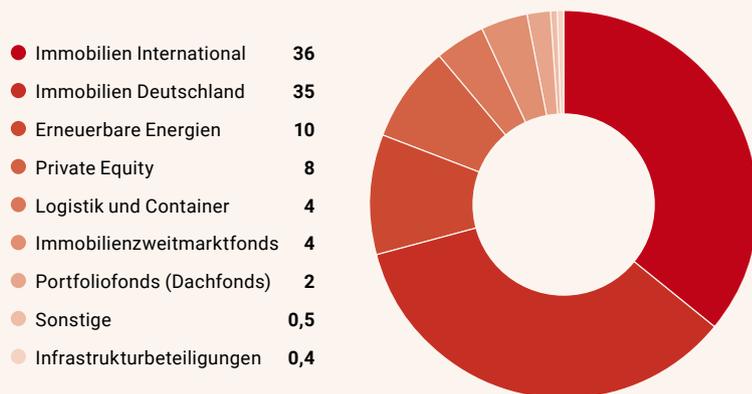
Relationship Manager Deutschland und Österreich

tim.krebs@troweprice.com

Telefon: (0 69) 244 37 19 17

2021 WAR REKORDJAHR FÜR AIF

Anlageklassen Privatanleger 2021



Angaben in %

Quelle: kmi

Das Platzierungsvolumen im Bereich der Sachwerte erreichte 2021 rund 2,41 Milliarden Euro, eine enorme Steigerung um mehr als 35 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, als das Platzierungsvolumen 1,78 Milliarden Euro betrug. Damit wurden auch die bisherigen Rekordjahre 2017 und 2019 übertroffen. Gründe sind unter anderem die anhaltende Negativzinspolitik der EZB und die nachlassende Verunsicherung infolge der Covid-19-Pandemie. Dominiert wird der Sachwertbereich nach wie vor von geschlossenen Publikums-AIF mit einem Marktanteil von 64 Pro-

zent, was einem Platzierungsvolumen von 1,55 Milliarden Euro entspricht. Bei den Top-3-Anbietern gab es eine Veränderung: Da ZBI keine Platzierungszahlen veröffentlicht hat, ist Patrizia auf den dritten Platz hinter Jamestown und Deutsche Finance Group vorgeückt. Im institutionellen Geschäft liegt zum dritten Mal in Folge die Deutsche Finance vorne, gefolgt von d.i.i. und BVT. Bei den Assetklassen (siehe Grafik) liegen deutsche und internationale Immobilien Kopf an Kopf, nachdem im Jahr 2020 die deutschen noch deutlich vorn lagen.

Wird der ELTIF den AIF ablösen?

Der Europäische langfristige Investmentfonds (ELTIF) ist ein relativ neuer Investitionsrahmen in der EU. Anleger:innen können Geld in Projekte und Unternehmen investieren, die langfristiges Kapital benötigen. Um die Anleger:innen und die Unternehmen zu schützen, müssen Investmentfondsmanager:innen bei der Auflage von ELTIF strenge Regeln befolgen. Mithilfe von ELTIF sollen illiquide Kapitalanlagen für Privatanleger:innen zugänglich werden – zum Beispiel Infrastruktur oder Sachwerte wie Windkraftanlagen. Die Intention ist klar – hier soll ein Vehikel reguliert werden, welches sich in der gesamten EU etablieren soll. Ob dieser Standard den AIF verdrängen wird, werden Angebot und Nachfrage in den nächsten Jahren klären.

BETEILIGUNGEN UND AIF IN FINFIRE INTEGRIERT

finfire

Zu Beginn des Jahres haben wir Ihnen bereits neue Beratungsunterlagen im Bereich Beteiligungen und geschlossene AIF zur Verfügung gestellt. Diese Dokumente sind der erste Schritt zur Integration von Beteiligungen und geschlossenen AIF in unsere Beraterplattform finfire. Unsere neue Geeignetheitserklärung entstand mithilfe Ihrer Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge und kann auch weiterhin optimiert werden. Außerdem haben wir das Formular zur Risikotragfähigkeitsprüfung überarbeitet und vereinfacht. Alle Unterlagen sind eindeutig gestaltet, Sie können sie in finfire bereits mit den Daten Ihrer Kund:innen automatisch befüllen. Für jede Beratung sollten Sie die Geeignetheitserklärung AIF und die interne Risikotragfähigkeitsprüfung erstellen. Sollten Sie feststellen, dass Sie bestimmte Anforderungen mit den jeweiligen Kund:innen nicht erfüllen können, gilt erst einmal, dass die Anlage nicht zulässig ist. Jedoch können Sie gerne auf das Team Beteiligungen zukommen und besprechen, ob nicht doch eine Lösung gefunden werden kann. Stand heute, dürfen Beteiligungen und geschlossene AIF nur als Einzelinvestment angeboten werden. In weiteren Ausbauschritten ist geplant, diese Anlageklasse in den Portfolioansatz zu integrieren und in Zukunft einen eigenen Beratungsprozess zu gestalten. Sobald es Neuigkeiten gibt, werden Sie über die bekannten Stellen informiert. Wenn Sie Verbesserungsvorschläge oder Anregungen für den Prozess haben, teilen Sie uns diese gerne mit, damit wir sie diskutieren und gegebenenfalls umsetzen können.

SOLIT WERTEANKAUF

Seit dem 7. März 2022 ist es für Ihre Kund:innen möglich, über den SOLIT Shop Edelmetalle inklusive Altgold zu verkaufen. Ihre Kund:innen stellen dabei einen Warenkorb zusammen, der aus den zu verkaufenden Edelmetallen besteht. Im Shop sind für umlauffähige Ware bereits verbindliche Verkaufspreise hinterlegt, aus denen sich verbindliche Verkaufsangebote ergeben. Falls Sie bereits für den SOLIT Shop freigeschaltet wurden, steht Ihnen diese Möglichkeit zur Verfügung. Ähnlich wie beim Wertekauf und Wertelager können Sie Ihre Provision pro Kund:in individuell zwischen 0 und 5 Prozent in 0,25-Prozent-Schritten einstellen. Mit dem neuen Edelmetallankauf erwirbt SOLIT neben Goldbarren und Goldmünzen auch privates Altgold wie Goldschmuck, Zahngold, Medaillen sowie industrielle Goldabfälle. Gold, Altgold, Bruchgold und Industriegold werden professionell analysiert und unkompliziert zum Wert des enthaltenen Edelmetalls angekauft.



WAS IST DIE INVESTITIONSQUOTE BEI AIF?

Verglichen mit offenen Investmentfonds ist bei geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) aufgrund erhöhter Weichkosten die Investitionsquote auf den ersten Blick und in der Regel niedriger. Regulierungs-, Prospektierungs-, Vertriebs- und Kaufnebenkosten schlagen zu Buche, wenn es darum geht, einen Solarpark oder eine Büroimmobilie

kollektiv als Anlageobjekt zu erwerben. In diesem Zusammenhang sollte aber auch immer der Vorteil dieses Investmentvehikels zur Kenntnis genommen werden: Im Gegensatz zu offenen Investmentfonds müssen AIF kaum Liquidität vorhalten, um Fungibilität zu gewährleisten, da geschlossene AIF den Börsenhandel eben nicht bedienen

Krieg in Europa

Geschlossene AIF bleiben robust



Ulrich Lück

Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF

Der kriegerische Einmarsch Russlands in Europa hat uns gezeigt, wie volatil Aktienfonds reagieren können. Die Kehrseite der hohen Fungibilität ist eben der unmittelbare Einfluss auf die Börsenkurse. Bei Sachwerten in Form geschlossener alternativer Investmentfonds (AIF) gibt es systembedingt kaum Einbrüche dieser Dimension, da Panikverkäufe in Form von „Fire-Sales“ nicht unmittelbar möglich sind. Eine Beimischung dieser Assetklasse kann also neben der sachwertbezogenen Rendite (in der Regel aus konstanten Cashflows) auch die Portfolios hinsichtlich der Volatilität beruhigen. Die nachgewiesene Erschütterbarkeit bisher „zuverlässiger Handelsketten“ bezüglich Rohstoffen wie Gas, Öl und Kohle hat die Notwendigkeit von Investitionen in erneuerbare Energien nochmals unterstrichen. Geschlossene AIF bieten hier unmittelbare Partizipation an diesem Megatrend. Immobilien, auch Büroimmobilien durch neue Nutzungsformen und Ansprüche, werden beständig Nachfrage erfahren, sei es auch nur wegen des physischen Substanzwerts. Natürlich unterscheiden sich die Angebote in der Qualität – wichtiger als je zuvor sind das Asset-Management und die langfristige Werthaltigkeit, also die Substanz der Zielinvestitionen. Der wesentlichste Grundsatz hat aber höhere Priorität als je zuvor: Frieden ist das Beste und Wichtigste in jeder Hinsicht – sowohl für die Menschheit als auch für jede Assetklasse in den Investmentportfolios. Peace!

müssen. Das „Working Capital“ hat bei geschlossenen alternativen Investmentfonds also oftmals einen höheren Anteil als bei offenen Investmentfonds, dies geht natürlich zulasten der Handelbarkeit. Wenn AIF jedoch als langfristige Anlageform verstanden werden, haben sie durchaus ihre Berechtigung in diversifizierten Portfolios.

SOLARENERGIE MIT SYNERGIE

Wie die hep global GmbH aus Gugglingen nachhaltige Energien fördert



📍 hep-Solarpark in Nordendorf (Bayern)



📍 hep-Solarpark in Ono, westlich von Osaka in Japan

Was macht Solarenergie zurzeit so attraktiv? Worauf muss man beim nachhaltigen Investment achten? Die richtigen Antworten liefert das Musterbeispiel hep. Das Unternehmen entwickelt, baut und betreibt nicht nur Solaranlagen, sondern bietet zugleich Anleger:innen die Möglichkeit, in die nachhaltige Energiegewinnung zu investieren. hep profitiert so von Synergien aus Solarinvestments und eigenen Projekten – und mit ihm die Anleger:innen.

Die Welt braucht mehr Energie. E-Mobilität, Digitalisierung und Automatisierung rund um den Globus sind Motoren der technologischen Transformation – und Motoren brauchen Treibstoff: dieser heißt in Zukunft Elektrizität. Beim Strom aus regenerativen Quellen ist der beste Performer in den Klassen Preis, Leistung und Nachhaltigkeit die Solarenergie. „Nach einer Geschichte aus Anfangseuphorie und Rückschlägen ist die

»Photovoltaik ist eine der kosteneffizientesten und am schnellsten einsetzbaren Energiequellen.«

Photovoltaik heute zu einer der tragenden Säulen beim Ausbau der regenerativen Energien gereift“, sagt Thorsten Eitle, Chief Sales Officer bei hep. „Ihr Vorteil: PV-Module sind einfach, günstig und hoch flexibel einsetzbar.“ Hinzu kommt: Sonnenenergie besitzt eines der größten Wachstumspotenziale in der nachhaltigen Energieerzeugung und ist damit für Anleger sehr attraktiv. Mit einem Anteil von knapp 50 Prozent dominiert Solarenergie über Jahre den Investmentmarkt der erneuerbaren Energien. Investitionen in Windkraft liegen laut International Renewable Energy Agency (IRENA) mit knapp 30 Prozent deutlich darunter.

Im Jahr 2020 wurden weltweit 260 Gigawatt an erneuerbaren Energien installiert. Sind Solarinvestments daher Selbstläufer? Als Finanzberater:in oder Anleger:in sollte man sich die Leistungsdichte der Unternehmen im Bereich der Solarenergie genau ansehen. Was kann ein Anbieter, was kann ein AIF wirklich?

Grün investieren, nachhaltig profitieren

Das Erfolgsmodell der hep fußt auf Erfahrung. Bereits seit 2008 projektiert, realisiert, betreibt und finanziert das Unternehmen Solarprojekte in Deutschland, den USA und Japan.

„Unser Vorteil ist, dass wir auch Expert:innen im Finanzbereich sind“, erklärt CSO Eitle. Die hep-Gruppe deckt die gesamte Wertschöpfungskette der Photovoltaik ab und hat dafür leistungsstarke AIF aufgelegt. Das macht hep unter den deutschen Emissionshäusern einzigartig.

Überblick über erfolgte Ausschüttungen der hep-Fonds

Fonds/AIF	Platzierungsbeginn	Ausschüttungen* für 2020 in %		Ausschüttungen* kumuliert für die Jahre 2011–2020 in %	
		Plan	Ist	Plan	Ist
hep Solar Spremberg	2010	7,0	8,0	73,5	74,5
hep Solar Nordendorf	2010	8,0	8,0	79,6	79,7
hep Solar Japan 1	2015	8,0	4,5	44,0	54,5
hep Solar Portfolio 1	2019	7,0	7,0	13,0	13,0

*Rückzahlungen und Erträge bezogen auf das Kommanditkapital exkl. Agio

**Wert beinhaltet 20-prozentige Vorabauschüttung aufgrund einer angepassten Finanzierungsstruktur.

Das Unternehmen aus Baden-Württemberg ist mit eigenen Gesellschaften in den wichtigsten Weltmärkten vor Ort. „Wir bewegen uns ausschließlich in den größten und damit stabilsten Märkten“, hebt Eitle hervor. Damit setzt hep bei ihren Solarparks und den eigenen Fonds auf Stabilität und hohe Sicherheit. Und das lohnt sich besonders in den Wachstumsmärkten für Solarenergie, in denen hep aktiv ist: die USA, gemessen an der Gesamtkapazität mit 74 Gigawatt nach China die weltweite Nummer zwei im Solarmarkt, Japan, mit 67 Gigawatt die Nummer drei, und Deutschland, mit 54 Gigawatt die viertstärkste Kraft im vergangenen Jahr. Verstärkt hinzu kommt künftig auch Kanada, das seine Solar-

kapazität im Rahmen seines staatlich geförderten „Klimaplan“ 2020 um rund 70 Megawatt erweitert hat. In den USA startete das neue Konjunkturprogramm von Präsident Biden mit einem klaren Bekenntnis zur CO₂-neutralen Wirtschaft. Der Investitionsrahmen beträgt 1,3 Billionen US-Dollar! Darauf ist hep optimal vorbereitet. „Alleine in den USA haben wir über vier GigawattPeak in unserer Projektpipeline“, verrät Eitle.

Solarkompetenz plus Finanzexpertise

Durch Synergien aus Hightech-Know-how und Finanzexpertise legt hep eine starke Basis für lukrative Investitionen in Solarprojekte. „Gerade in Zeiten schwankender Finanzmärkte und niedriger

Zum Unternehmen

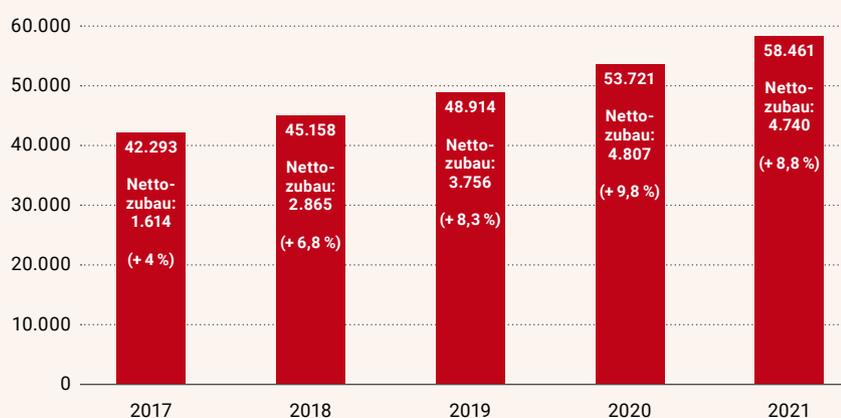
hep global wurde 2009 als klassisches Emissionshaus im Bereich Solartechnik gegründet. Da gute Projekte rar waren, begann man schon nach drei Jahren damit, eigene Anlagen zu entwickeln und zu bauen – zuerst in Deutschland, dann auch in Großbritannien, Japan, den USA, Kanada und seit einiger Zeit in Taiwan. Seit 2018 besitzt hep die Lizenz, Fonds jeder Größe zu konzipieren und zu betreiben. Derzeit verfügt hep über rund 2.500 Anleger:innen, 12 ausplatzierte Fonds und 18 Solarparks in Eigenbetrieb. Die hep-Fonds konnten im Finanzjahr 2021 insgesamt rund 35 Millionen Euro ausschütten. Dabei wurde das platzierte Eigenkapital von 31 Millionen Euro in 2019 auf 86,3 Millionen Euro in 2021 gesteigert.

Für den seit Januar 2021 in der Platzierung befindlichen „hep – Solar Portfolio 2“ wurde zum 19. Dezember 2021 eine Erhöhung des Kommanditkapitals auf bis zu 90 Millionen Euro beschlossen. Mit diesem Publikums-AIF investieren Anleger in die weltweit stärksten Solarmärkte USA, Japan, Deutschland und den Zukunftsmarkt Kanada. Der Platzierungsstand beträgt rund 58 Millionen Euro (Stand 21. Januar 2022).

Zinsen schätzen Anleger:innen Sachwerte wie hep-Solarparks“, erklärt Eitle und ergänzt: „Innovationskraft, Engagement und Verantwortungsbewusstsein aus Baden-Württemberg machen uns international so erfolgreich.“

Für das Geschäftsjahr 2020 bestätigt die Leistungsbilanz allen hep-Investments gute Ergebnisse (siehe Grafik oben). Die Ausschüttungssumme für sieben Solarfonds und zwei Spezial-AIF beläuft sich auf insgesamt rund 35 Millionen Euro. „Nachhaltig anzulegen bedeutet, mit Erfolg in die Zukunft zu investieren“, betont Eitle. Derzeit stehen ein Publikums- sowie ein Spezial-AIF zur Beteiligung zur Verfügung. [o/](#)

Photovoltaik – Nettozubau der Bruttoleistung



Angaben in Megawatt

Quelle: Marktstammdatenregister der Bundesnetzagentur

Kontakt

hep global GmbH

Römerstraße 3, D-74363 Güglingen
 info@hep.global
 www.hep.global

»CORONA HAT ZU EINEM PRODUKTIONSRÜCKSTAND GEFÜHRT«

Philipp Andrews, Senior Director und Ansprechpartner für institutionelle Investoren bei hep, erklärt aktuelle Marktentwicklungen und wie sein Unternehmen darauf reagiert



einBlick: Wie wird sich der Krieg in der Ukraine auf den Markt auswirken?

Philipp Andrews: Wurde Solarenergie bisher als zentraler Baustein auf dem Weg zur Klimaneutralität gesehen, steht jetzt der energiepolitische und geostrategische Aspekt auf dem Weg zu einer von ausländischen Energielieferungen unabhängigen Energieversorgung im Vordergrund. Finanzminister Christian Lindner spricht in diesem Zusammenhang bereits von „Friedensenergie“. Als Konsequenz hieraus wird die Nachfrage nach Solarenergie deutlich schneller steigen und der Ausbau der Solarinfrastruktur als günstigste, dezentrale und strategisch bedeutende Energiequelle wird sich nochmals deutlich beschleunigen. Vor dem Hintergrund, dass Solarenergie bereits heute der größte und bedeutendste Infrastrukturmarkt weltweit ist, eröffnet ihr beschleunigter Ausbau

Investor:innen eine der größten und gut planbaren Investitionsmöglichkeiten unserer Zeit. Für Anleger:innen zeigt sich aktuell wieder einmal, wie sinnvoll auch in diesem Bereich die globale Diversifikation ist. Auch bei Solarinvestments.

einBlick: Wie gehen Sie damit um, dass der Solarmarkt mit hohen Modulpreisen und Lieferengpässen konfrontiert ist?

»Manche Rohstoffpreise zur Herstellung von Solarzellen haben sich verdreifacht.«

Andrews: Wir haben den Vorteil, dass wir entlang der Wertschöpfungskette bis zum Betrieb unserer Solarparks auf die Prozesse Einfluss nehmen können. Dadurch war es uns möglich, bei einigen Solarprojekten auf einen anderen Modulhersteller zu wechseln. Dies blieb zwar nicht ohne Effekte auf die Wirtschaftlichkeit, versetzte uns aber in die Lage, unsere Solarprojekte fertigzustellen. Mit externen Partner:innen wären derartige Wechsel in späten Projektentwicklungsphasen schwierig bis unmöglich gewesen.

einBlick: Warum haben sich die Einkaufspreise von Solarmodulen massiv erhöht?

Andrews: Im Rahmen der globalen Klimapolitik wurden ambitionierte Zubauziele für Photovoltaikanlagen definiert, die zu einer enormen Nachfrage nach Solarmodulen geführt haben. Hinzu kommt der allgemeine Produktionsrückstand

im Modulmarkt, der durch monatelang geschlossene Fabriken in der Coronapandemie begründet ist. Dies geht auch aus einer Studie von IHS Markt hervor, die zeigt, dass die Preise für Polysilizium, den wichtigsten Rohstoff zur Herstellung von Solarzellen, zwischen Oktober 2020 und Oktober 2021 um mehr als 200 Prozent gestiegen sind. Die Preise haben sich demnach verdreifacht.

einBlick: Bedrohen die aktuellen Rohstoffengpässe die Erfüllung der Klimaziele, weil Solarstrom langfristig unwirtschaftlich wird?

Andrews: Nein. Denn in den letzten zwei Monaten konnten die globalen Polysiliziumkapazitäten um mehr als 25 Prozent erhöht werden. Allein in China werden milliardenschwere Investments mit dem Ziel getätigt, bis zum Jahresende die Kapazitäten für den Zubau von jährlich 500 GigawattPeak Solarstrom zu schaffen. Diese Entwicklung zeichnet sich auch in fallenden Preisen ab, wobei Experten mit weiteren Preissenkungen sowie historischen Tiefs bis 2023 rechnen. Solarenergie ist und bleibt die kosteneffizienteste und am schnellsten zu installierende Energiequelle. [ol](#)

Ihr Ansprechpartner



Ulrich Lück

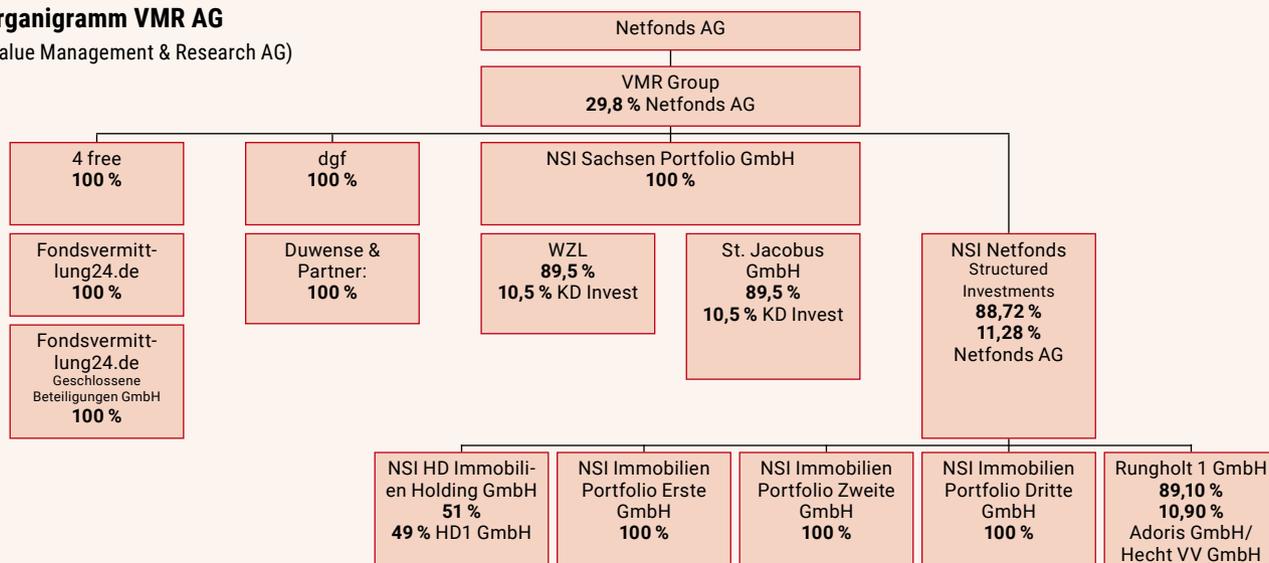
Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF

ulueck@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-365

Organigramm VMR AG

(Value Management & Research AG)



SO WIRD DIE NSI GMBH UMSTRUKTURIERT

Value Management & Research AG erwirbt Anteilsmehrheit

Die NSI Netfonds Structured Investments GmbH (kurz NSI), Tochter der Netfonds Gruppe, hat 88,72 Prozent ihrer Geschäftsanteile nebst ihren Objektgesellschaften per Sachkapitaleinlage an die Value Management & Research AG (VMR AG) veräußert. Der notarielle Einbringungsvertrag der Transaktion wurde am 16. Dezember 2021 umgesetzt. Als Gegenleistung für die Übertragung erhält die Netfonds AG 1,4 Millionen Aktien der VMR AG (WKN A1RFHN/ISIN DE000A1RFHN7) sowie eine Wandschuldverschreibung in Höhe von 5,2 Millionen Euro, die zu einem späteren Zeitpunkt in 1,6 Millionen Aktien gewandelt werden kann. Der Gesamtwert der Transaktion beläuft sich somit auf 9,4 Millionen Euro.

Der Grund für die Umstrukturierung: Sowohl die Netfonds Gruppe als auch die NSI GmbH verfügen über weitaus bessere Möglichkeiten für weiteres

Wachstum, wenn sie nicht in einem Konzernverbund mit einer Beteiligung von weniger als 50 Prozent durch die Netfonds AG zusammengeschlossen sind. Die bereits seit dem Jahr 2020 für den Ankauf der Wohnungsunternehmen der NSI Sachsenportfolio GmbH bestehende strategische Kooperation der Netfonds AG mit der VMR AG wird somit auf eine noch breitere Grundlage gestellt. Die NSI GmbH ist seitdem für das Portfoliomanagement der rund 500 Wohneinheiten zuständig.

Damit werden der Immobilienbestand und das Portfoliomanagement unter dem Dach der VMR AG gebündelt. Die Netfonds AG wird sich als Plattform für Makler:innen nunmehr wieder vollständig auf den Immobilienvertrieb in Kooperation mit der VMR AG konzentrieren. Der bilanzwirksame Ausbau des Bestandsportfolios wird ab sofort von der VMR AG übernommen, an der die

Netfonds AG als Kernaktionärin beteiligt sein wird. Die zunächst erworbenen 1,4 Millionen Aktien ergeben einen Anteilsbesitz an der VMR AG von 29,8 Prozent. Durch die zu einem späteren Zeitpunkt in 1,6 Millionen Aktien tauschbare Wandelanleihe wird perspektivisch der Anteilsbesitz der Netfonds AG an der VMR AG auf 47,6 Prozent erhöht.

Im Zuge der Transaktion hat die NSI GmbH mit der Netfonds AG zudem einen strategischen Kooperationsvertrag geschlossen, welcher – aufgrund des neuen Konstrukts – künftig durch ein größeres Bestandsportfolio und somit ein höheres Verkaufsvolumen zu höheren Erträgen auf beiden Seiten führen wird. Der Zugang der NSI GmbH zu den mehr als 5.000 Finanzberater:innen der Netfonds Gruppe bleibt bestehen. hf

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel

Geschäftsführer der
NSI Netfonds Structured Investments GmbH

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

KLIMANEUTRALER GEBÄUDEBESTAND BIS 2045

Überblick über die rechtlichen Vorgaben für die Immobilienwirtschaft



🕒 **Modernisierungsmaßnahmen erforderlich:** Der gesamte Gebäudesektor muss den CO₂-Ausstoß bis 2030 um 44 Prozent absenken.

Bei der Klimarahmenkonvention der Vereinten Nationen („Pariser Klimakonferenz“) haben sich alle Nationen – mit Ausnahme Chinas – verpflichtet, bis zum Jahr 2050 klimaneutral zu werden. China möchte die Klimaneutralität bis 2060 erreichen. Nicht zuletzt zur Umsetzung dieser internationalen Verpflichtungen hat Deutschland im Jahr 2019 ein Klimaschutzgesetz erlassen. Es wurde jedoch 2021 als verfassungswidrig erklärt und erforderte eine Gesetzesnovelle. Laut Bundesverfassungsgericht führt der eigentlich vorgesehene Reduktionspfad für die Treibhausgasemissionen dazu, dass die Rechte der jüngeren Generationen nicht ausreichend berücksichtig

tigt werden. Stattdessen müsste eine schnellere Reduktion festgeschrieben werden, die größere Handlungsspielräume für die Jahre nach 2030 in Bezug auf Treibhausgasemissionen eröffnet. Das Ziel der Klimaneutralität wurde daher von 2050 auf 2045 vorgezogen.

Raschere Reduktion der Emissionen notwendig

Für den Sektor Gebäude bedeutet dies, dass in den kommenden zehn Jahren die Reduktionen nochmals schneller vorangehen müssen. War für das Jahr 2030 bislang das Reduktionsziel auf 70 Millionen Tonnen CO₂ allein für den Sektor Gebäude festgelegt, wurde es durch

die Novelle des Klimaschutzgesetzes auf 67 Millionen Tonnen abgesenkt. Die zusätzliche Reduktion um drei Millionen Tonnen CO₂ erscheint zunächst nicht allzu hoch. Berücksichtigt man aber den derzeitigen Ausstoß des Gebäudesektors von 120 Millionen Tonnen (Stand 2020), ist erkennbar, dass dies eine Reduktion zum derzeitigen Stand um 44 Prozent bedeutet.

Zum Vergleich: Die Treibhausgasemissionen des Gebäudesektors lagen 1990 bei 210 Millionen Tonnen CO₂ und wurden somit um 43 Prozent gesenkt. Relativ müsste demnach die Einsparung in den kommenden acht Jahren genauso hoch sein wie in den letzten 30 Jahren

– und das unter den Bedingungen, dass bei vielen Gebäuden bereits die „einfachen“ energetischen Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden und die Anstrengungen für weitere Reduktionen erheblich höher sind.

Im Ergebnis besagt das Klimaschutzgesetz, dass ab dem Jahr 2045 für die Beheizung von Gebäuden, die Warmwasseraufbereitung und die Beleuchtung kein CO₂ mehr ausgestoßen werden darf. Da alle diese Bereiche auch bei höchsteffizienter Energienutzung weiterhin Energie benötigen, ist klar, dass diese nicht mehr aus der Verbrennung fossiler Brennstoffe gewonnen werden kann. Nach den derzeitigen Vorhersagen wird Wärmeenergie zukünftig vor allem elektrisch erzeugt, selbst wenn als Zwischenspeicher Wasserstoff oder synthetische Brennstoffe dienen. Beim Neubau oder bei der Sanierung von Gebäuden sollte dies bereits heute berücksichtigt werden.

Aufbruch zu neuen Ufern

Angesichts dieser Sachverhalte mag sich der eine oder die andere fragen, ob es sich überhaupt noch lohnt, in Bestandsimmobilien zu investieren. Tatsache ist, dass die Modernisierungsmaßnahmen, welche man als Immobilienbesitzer:in durchführen muss, mit einem zusätzlichen Aufwand verbunden sind. Allerdings werden diese Maßnahmen zum einen über verschiedene KfW-Programme gefördert – ab Juli 2022 wird mit neuen Förderprogrammen gerechnet – und zum anderen gilt auch bei diesen Investitionen das Prinzip des „Return on Investment“.

Beim Mieterstrommodell zum Beispiel versorgen Photovoltaikanlagen alle Mieter:innen einer Immobilie mit Ökostrom. Das Resultat ist eine Win-win-Situation: Mieter:innen erhalten Strom aus lokaler und nachhaltiger Produktion, der üblicherweise güns-

tiger ist als die geltenden Netztarife.

Die Hauseigentümer:innen wiederum können ihre Photovoltaikanlage mit geförderten KfW-Darlehen finanzieren und erhalten durch den Verkauf des Stroms an die Mieter:innen eine Rendite zwischen 4 und 8 Prozent, je nach Lage und Ausrichtung der PV-Anlage.

Wie das Mieterstrommodell funktioniert

Photovoltaikanlagen produzieren vor Ort Strom. Dieser wird dann in das Hausnetz eingespeist und versorgt so die Mieter:innen aus nachhaltiger lokaler Quelle. So kann entweder der aktuelle Strombedarf der Mieter:innen gedeckt werden, die bei Abnahme des hauseigenen Stroms rund 10 Prozent einsparen,

Ab 2045 darf für die Beheizung von Gebäuden, die Warmwasseraufbereitung und die Beleuchtung kein CO₂ mehr ausgestoßen werden.

oder die Energie lädt, wenn vorhanden, einen Batteriespeicher oder die Warmwasseraufbereitungsanlage.

Wird so viel Energie produziert, dass sie über den Hausbedarf hinausgeht, kann der Strom nach wie vor in das öffentliche Netz eingespeist werden. Nur wenn der Energiebedarf der Mieter:innen höher ist als der eigens produzierte Strom, wird zusätzlicher Strom aus dem öffentlichen Netz bezogen und die Versorgungssicherheit bleibt gewährleistet.

Umstellung der Heizsysteme

Bei der Umstellung auf Nachhaltigkeit bei den Heizsystemen einer Bestandsimmobilie gibt es verschiedene

staatliche Zuschüsse. So erhalten Hausbesitzer:innen bei der Umstellung von Öl- auf Gasheizung zurzeit 40 Prozent Zuschuss. Wird von alter Gas- auf neue Gasheizung umgestellt, beträgt der Zuschuss 35 Prozent.

Bei Austausch einer mit fossilen Brennstoffen betriebenen Heizung erscheint das Szenario des Fraunhofer-Instituts unter dem Namen „Entwicklung der Energieträger für Raumwärme“ nachvollziehbar. Bei dieser Analyse wird die elektrisch betriebene Luft-Wärmepumpe favorisiert. In Verbindung mit der Installation einer leistungskalkulierten PV-Anlage reduzieren die Immobilienbesitzer:innen zusätzlich die Heizkosten ihrer Mieter:innen und natürlich auch den CO₂-Ausstoß.

Unser Fazit: Zwar erscheinen die zukünftigen Modernisierungsmaßnahmen für Immobilienbesitzer:innen zunächst kostspielig und aufwendig, allerdings birgt jede Herausforderung auch Chancen, die gerade bei dem Thema Klimaneutralität im Gebäudebestand oftmals nicht beachtet werden. Niemals zuvor wurden Subventionen in diesen Größenordnungen freigegeben. Gerade bei steigenden Kosten für Strom, Gas und Öl werden die Investitionen für selbst produzierten Strom und Wärme einen erhöhten Cashflow generieren, ohne dass die Mieter:innen mit höheren Nebenkosten belastet werden. Auch für die Zukunft gilt der alte Leitsatz: Häuser werden mit Weisheit gebaut und mit Verstand erhalten. hf

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel

Geschäftsführer der
NSI Netfonds Structured Investments GmbH

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

NSI IMMOBILIEN DEUTSCHLAND 3

So investieren wir in die Erweiterung des Immobilienportfolios

Aktuelle Anleihe NSI Immobilien Deutschland 3



Mehrfamilienhaus in Heuchlingen (Baden-Württemberg)

- Kauf Januar 2022
- 8 von 10 Wohneinheiten
- Wohnfläche 666 m²
- 6 Pkw-Stellplätze, 6 Duplexgaragen



Mehrfamilienhaus in Loßburg (Baden-Württemberg)

- Kauf November 2021
- 5 Wohneinheiten
- Wohnfläche 471 m²
- 3 Pkw-Stellplätze, 5 Garagen



Projektiertes Grundstück Freising (Bayern)

- Kauf November 2021
- 8 Wohneinheiten
- Wohnfläche 1.007 m²
- 14 Pkw-Stellplätze

Vorgänger-Anleihe NSI Immobilien Deutschland 2

Kiel, Rungholtplatz 1–3, inklusive Baugrundstück

- ⊕ Kauf Dezember 2020
- ⊕ 57 Wohneinheiten
- ⊕ Wohnfläche 3.274 m²
- ⊕ 9 Gewerbeeinheiten
- ⊕ Gewerbefläche 1.700 m²
- ⊕ Vollständiger Abverkauf Januar 2022
- ⊕ **Verkaufserlös 7,87 Millionen Euro**



Haiterbach, Oberer Buchweg

- ⊕ Kauf November 2020
- ⊕ 12 Wohneinheiten
- ⊕ Wohnfläche 685 m²
- ⊕ Verkaufsstart März 2021
- ⊕ Vollständiger Abverkauf Juni 2021
- ⊕ **Verkaufserlös 2,64 Millionen Euro**

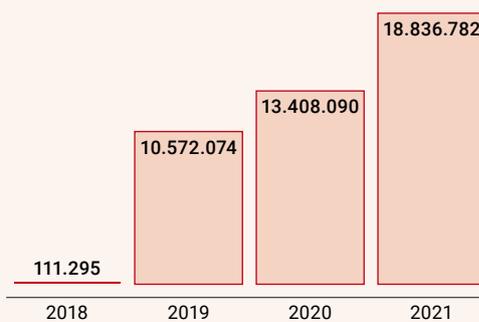


Flensburg, Voigtstraße

- ⊕ Kauf Februar 2020
- ⊕ 7 Wohneinheiten
- ⊕ Wohnfläche 440 m²
- ⊕ Verkaufsstart Januar 2021
- ⊕ Vollständiger Abverkauf Sept. 2021
- ⊕ **Verkaufserlös 950.000 Euro**



Entwicklung des Transaktionsvolumens



Angaben in Euro

Transaktionsvolumen 2021:	45.370.549 €
Umsatz aus Transaktionsvolumen 2021:	18.836.782 €
Erlös 2021 (vor Kosten, nach Provisionen):	4.154.578 €
Umsatz zu Transaktionsvolumen:	41,52 %
Erlös zu Umsatz:	22,02 %

Die NSI Netfonds Structured Investments GmbH (kurz: NSI) geht mit ihrer dritten Anleihe in die nächste Runde. Nachdem „NSI Immobilien Deutschland 2“ nahezu voll platziert wurde, können interessierte Anleger:innen nun wieder in ein solides Geschäftsmodell investieren und von regelmäßigen Zinszahlungen profitieren. Mit dem Kapital der Anleihe NSI Immobilien Deutschland 3 plant die NSI – wie auch bei den Vorgänger-Investments – die Refinanzierung und die Erweiterung des Immobilienportfolios. Neben den bisher vorwiegend erworbenen Bestandsimmobilien wird die NSI das Portfolio auch um attraktive Neubauobjekte anreichern, wie an den hier dargestellten Objektbeispielen sichtbar (siehe Bilder und Kästen).

Rückblick auf die ersten beiden NSI-Anleihen

Mit dem Kapital der Vorgänger-Anleihen NSI Immobilien Deutschland 1 und 2 hat die NSI 39 lukrative Projekte mit 164 Objekten für insgesamt 84,23 Millionen Euro erworben. Die erworbenen Objekte haben eine Gesamtwohnfläche von rund 58.000 Quadratmetern. Die durchschnittliche Mietrendite per annum liegt bei 4,5 bis 5 Prozent. Im Jahr 2021 hat die NSI insgesamt rund 216 Objekte für über 45 Millionen Euro erfolgreich veräußert. Das Geschäft resultiert hierbei nicht nur aus den

eigens erworbenen Objekten, sondern auch aus der Vermittlungstätigkeit für geprüfte Produkthanbieter. Aktuell hält die NSI Netfonds 33 Projekte mit 128 Objekten im Bestand (Transaktionsvolumen siehe Grafik). [ih](#)

Alle Fakten auf einen Blick

- ⊕ **Emittentin:** NSI Netfonds Structured Investments
- ⊕ **Verzinsung:** 4,25 % p. a.
- ⊕ **Laufzeit:** 4 Jahre, 10 Monate (bis 28. Februar 2027)
- ⊕ **Mindestzeichnungssumme:** 10.000 Euro, danach Stückelung in 1.000-Euro-Schritten möglich
- ⊕ **Zeichnungswege:** Börse Hamburg, Zeichnungsschein, Zahlung gegen Lieferung
- ⊕ **Zinszahlung:** jährlich, beginnend am 10. Januar 2023

Vertriebsrelevante Daten

- ⊕ **Voraussetzung Vertrieb:** § 15 Abs. 1 WpIG bzw. über das Haftungsdach NFS
- ⊕ **Agio:** bis zu 3 % (nur Zeichnungsschein-Variante)
- ⊕ **Innenprovision:** 2 % auf Basis der NFS

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel

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



UMFRAGE: MEHRHEIT OHNE DIENSTHAFTPFLICHT

Nur 25 Prozent der Beamt:innen und Beschäftigten im öffentlichen Dienst haben eine Diensthaftpflichtversicherung. Dies ergab eine Umfrage von YouGov im Auftrag von Check24. Die Diensthaftpflicht ist aber dafür da, dass genau diese Gruppen während der Arbeitszeit abgesichert sind. Denn die Privathaftpflicht gilt nicht während des Dienstes. Und viele Beamt:innen sind immer wieder besonderen Situationen ausgesetzt. Blaulichtfahrten zum Beispiel oder Verletzung der Aufsichtspflicht bei Lehrern, um nur zwei Beispiele zu nennen.



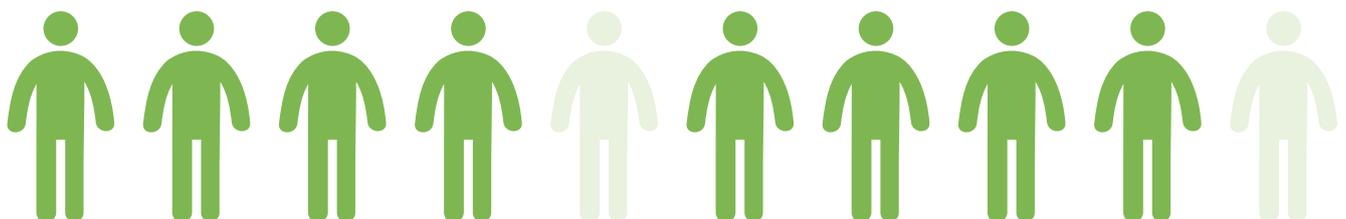
JEDEM/R DRITTEN DROHT EINE MINI-RENTE

Nach Zahlen des zuständigen Bundesarbeitsministeriums bekommen Beschäftigte nach 45 Berufsjahren in Vollzeit weniger als 1.300 Euro Bruttorente. Davon gehen dann noch die Beiträge für Kranken- und Pflegeversicherung ab, sodass eine Nettorente von rund 1.160 Euro auf das Konto kommt. Diese Zahlen nannte die Bundesregierung auf eine Anfrage der Fraktion „Die Linke“. Und auch wenn man es 30 Jahre nach der Wiedervereinigung kaum glauben mag: Im Osten sind die

Rentner:innen stärker von niedrigen Renten betroffen als im Westen. Zwar liegen die tatsächlichen Einkünfte im Ruhestand höher, weil noch weitere Einkunftsarten hinzugerechnet werden können. Doch ist der Befund trotzdem in höchstem Maß alarmierend und täglicher Ansporn für unsere Partner:innen, zu ihren Kund:innen zu gehen und mit ihnen über die Sinnhaftigkeit und die schlichte Notwendigkeit betrieblicher und privater Altersvorsorge zu sprechen.

JEDE/R FÜNFTE HAT KEINE PRIVATHAFTPFLICHT

Es ist kaum zu glauben: Laut einer Umfrage von YouGov im Auftrag von Check24 verfügen 20 Prozent der Einwohner:innen Deutschlands über keine Privathaftpflichtversicherung. Und von den Policeninhaber:innen haben knapp 40 Prozent ihre Haftpflicht noch nie gewechselt, bei 36 Prozent ist es länger als drei Jahre her. Es kann gut sein, dass diese Versicherten auf bessere Bedingungen und Konditionen verzichten.



192.789 Versicherungsvermittler:innen nach § 34d GewO gibt es in Deutschland laut Angaben des DIHK-Vermittlerregisters (Stand 1. Januar 2022). Davon beraten **46.353** im Maklerstatus. Im Vergleich zum Vorjahr nahm die Anzahl der Makler:innen um **391** zu, die Gesamtzahl der Vermittler:innen sank hingegen um **4.648**.

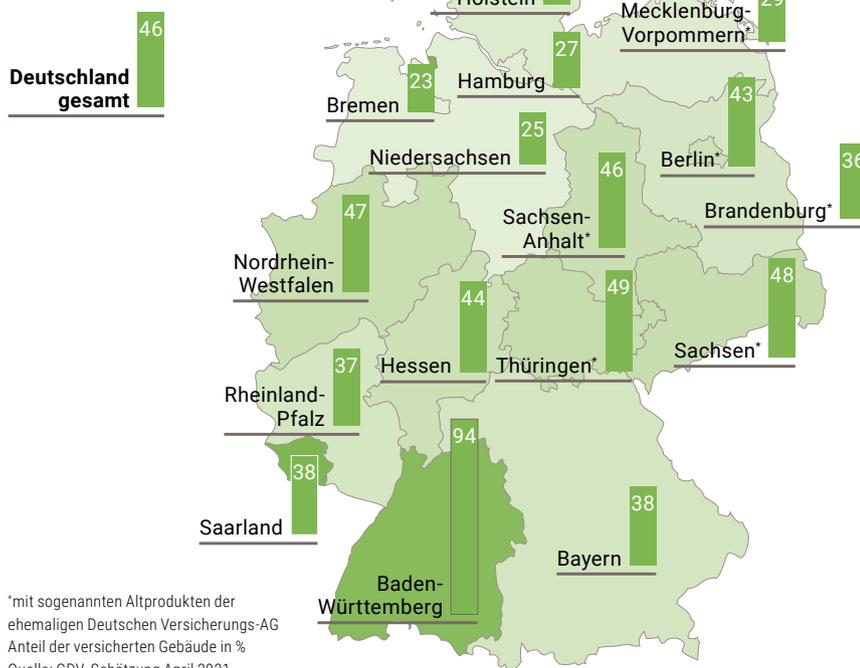
JUBILÄUM: 50 FOLGEN NETFONDS VERSICHERUNGSTALK!

Ein schönes Jubiläum feierte unser Podcast Netfonds Versicherungstalk. Am 9. Februar 2022 ging die 50. Folge online. Seit Jahresbeginn immer mittwochs. Und immer dabei: die Netfonds News. Das Wichtigste aus der Branche für Sie sortiert, kommentiert und eingeordnet. Das ist echtes Makler-Radio.

Hier finden Sie alle Folgen:



Überblick: Verbreitung von Elementarschadenversicherungen



5 Fragen an ...



Henning Nastraha
Key-Account-Manager Banken

Wie bist du zu Netfonds gekommen?

Nico Frederich, ein guter Freund von mir und Netfonds-Mitarbeiter, brachte mich auf die Idee. Dann habe ich mich mit Oliver Kieper zwischen Weihnachten und Silvester 2020 auf Sylt getroffen. Und er hat mir das Konzept des Bankenvertriebs nahegebracht. Ich musste nicht lange überlegen.

Was ist deine Aufgabe bei Netfonds?

Ich bin im Bankenvertrieb als Key-Account-Manager tätig und betreue die bereits angebotenen Banken in allen technischen und vertrieblichen Fragen. Außerdem unterstütze ich bei der Akquisition neuer Bankpartner.

Was bietet Netfonds den Banken?

Wir haben ein funktionierendes Gesamtsystem, mit dem sofort gearbeitet werden kann. Besonders fire ist ein echtes Plus. Wir erleben Banken mit Software von vor 20 Jahren. Die staunen, wenn sie sehen, dass man die Daten der Kund:innen nur einmal eingeben muss und diese dann umfassend beraten kann. Von e-Signatur und dergleichen ganz zu schweigen. Das bringt eine enorme Effizienzsteigerung und Kostenersparnis.

Was bedeutet für dich Erfolg?

Freude und Spaß an der Arbeit zu haben. In einem Team zu sein und sich einbringen zu können. Die zählbaren Erfolge kommen dann von ganz alleine.

Was sind die Herausforderungen und Chancen in diesem Jahr?

Wir haben mehrere Großkundenprojekte, die frisch dabei oder kurz davor sind, angeboten zu werden. Die gilt es ans Laufen zu bringen, wie man so sagt. Die Digitalisierung ist ohnehin ein Dauerthema, wo wir vorankommen werden, und vertrieblich wird das Thema Einmalbeiträge für die Banken enorme Bedeutung haben. Und damit auch für uns.

VON DER UNABHÄNGIGKEIT EINES MAKLERS

Ein Kommentar von Oliver Kieper, Vorstand der Netfonds Gruppe

Ein Gutachten löst eine Diskussion aus. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) hat vergangenes Jahr das Schriftstück veröffentlicht. Es hört auf den neutralen Namen „Pools und Dienstleister für Versicherungsmakler“ und wurde von Prof. Matthias Beenken erarbeitet. Es haben knapp 200 Makler:innen an der zugrunde liegenden Befragung teilgenommen.

Gestatten Sie, dass ich weder die Inhalte wiedergebe noch die Diskussion aus den Medien wiederhole. Ich beschränke mich auf mein Bild einer Zusammenarbeit zwischen Makler:in und Pool. Die Versicherungsmakler:innen sind Sachwalter:innen der Kund:innen und agieren unabhängig. Insbesondere von Versicherungsgesellschaften. Sonstige Abhängigkeiten stehen ihnen ebenfalls nicht nur nicht gut zu Gesicht. Sie können Makler:innen im Streitfall in argumentative Bedrängnis bringen.

Ohne Pool kein umfassender Marktzugang

Gleichzeitig sind die Vermittler:innen auf Services und technische Unterstützung angewiesen. Makler:innen müssen bei der Produktauswahl eine hinreichende Auswahl an Angeboten vorhalten. Dafür sorgen die Poolanbindung und die Vergleichssoftware. Ohne Pool ist ein umfassender Marktzugang nicht herstellbar, Versicherer binden immer seltener einzelne Vermittler:innen an. Alleine die



Pools müssen Partner auf Augenhöhe für Vermittelnde sein.

Kosten sprechen dagegen. Zahlen am Ende doch die Versicherungskund:innen. Hier leistet ein Pool wertvolle Dienste, weil er die Nachfrage bündelt und Prozesse kanalisiert. Das birgt Synergieeffekte für alle Seiten.

Auf der Gesellschaftsseite können Pools für exklusive Deckungskonzepte sorgen, die es Makler:innen ermöglichen,

am Markt Alleinstellungsmerkmale zu bieten. Im Rahmen einer Pool-Anbindung wird der unabhängige Vergleichsrechner gegen Entgelt zur Verfügung gestellt. Für den Gebrauch haften Makler:innen, als Unternehmer:innen sind sie verpflichtet zu überprüfen, ob die Software in ihren Einstellungen die hinreichende Marktübersicht bietet. Sie entscheiden, welche Marktteilnehmer im Vergleich aufgeführt werden. Bei Netfonds reichen wir die Software an unsere Partner:innen so weiter, wie sie vom Hersteller kommt.

Wichtig ist, dass Pools Vorteile ohne jegliche Gegenleistung anbieten, insbesondere keinerlei Umsatzvorgaben und Incentives. Luxusreisen vertragen sich nicht mit dem Berufsbild und scheinen ohnehin aus der Zeit gefallen. Erst recht, wenn die Teilnahme an Umsätze gekoppelt ist. Die guten Partner:innen zu einem Abendessen einzuladen, wird gleichwohl niemand ernsthaft kritisieren.

Aus den Ausführungen des BVK spricht, dass wir Pools aufgerufen sind, einen Beitrag dazu zu leisten, das Berufsbild Makler:in nicht zu gefährden. Genau das Gegenteil ist unser Job. Die Vermittelnden mit jeglicher Unterstützung zu versorgen, die sie brauchen, um ihre Arbeit zu machen. Ihnen Partner auf Augenhöhe zu sein. Dazu gehört auch, sollten sie sich eines Tages mal für eine Beendigung der Geschäftsbeziehung entscheiden, ihnen keine Steine in den Weg zu legen, inklusive Mitgabe der Bestandsdaten. ■

Wie nachhaltiger Erfolg. Nur krasser: CleverInvest wird noch grüner!



Private Altersvorsorge → CleverInvest

Attraktive Renditechancen, überzeugende Sicherheit und totale Flexibilität: Mit CleverInvest haben wir Vorsorge ganz anders gedacht – einfach clever! Jetzt ist es an der Zeit, weiterzudenken. Deshalb überzeugen wir 2022 mit noch mehr Nachhaltigkeit! Ab sofort bieten wir Ihren Kunden rund 40 ESG-Fonds zur Auswahl. Und damit auch Ihre Ressourcen geschont werden, setzen wir zusätzlich auf effiziente Prozesse und digitale Tools. So krass unkompliziert kann Nachhaltigkeit sein!



CAREFLEX CHEMIE IST AUSGEROLLT

Der Zwischenstand beim großen Tarifprojekt der Chemiebranche



Es gibt viele Ereignisse im Leben, die zu wirtschaftlichen Notlagen führen. Unsere Branche hat eine Menge Lösungen dafür. Doch kaum ein Lebensrisiko wird nach wie vor so ungern versichert wie das der Pflegebedürftigkeit. Obwohl es jede:n Zweiten betrifft. Obwohl es niemanden geben dürfte, der in seinem Umfeld keinen Kontakt zu einer Pflegesituation mit all ihren kritischen Nebenwirkungen für die betroffenen Familien hat. Obwohl der mediale Rückenwind größer ist als bei anderen Themen. Obwohl die größten Notstände in der Pflege noch vor uns liegen. Wenn die geburtenstarken Jahrgänge aus den 60er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts dran sind. Umso bemerkenswerter ist das Engagement der Gewerkschaft IG BCE zu bewerten, die nicht nur das Problem für Arbeitnehmer:innen und Arbeitgeber:innen erkannt, sondern auch eine Lösung durchgesetzt hat: das große

Netfonds hat die Entwicklung des Konzepts von Anfang an begleitet.

sozialpolitische Projekt „CareFlex Chemie“ – eine tarifvertraglich vereinbarte, arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung für rund 451.000 Beschäftigte in der Chemiebranche, in Kraft getreten am 1. Juli 2021. Netfonds hat die Entwicklung des Konzepts von Anfang an begleitet, stellt heute technische Ressourcen zur Bestandsführung zur Verfügung und ist durch seine Partner:innen im Vertrieb engagiert.

Angehörigenversorgung als großes Plus für Arbeitgeber

Ein wesentlicher Vorteil des Konzepts ist, dass die Versicherten ihren Schutz aufstocken und sogar ihre Familienmit-

glieder zu günstigen Bedingungen, was Prämien und Annahme angeht, versicherbar sind. Darin liegt der Arbeitgeberbarnutzen. Denn Mitarbeitende, die ihre Angehörigen versorgt wissen, sind mit ihren Gedanken bei der Sache und nicht zu Hause.

Während des Pilotprojekts bei der Firma Henkel AG mit rund 9.000 Beschäftigten hatte sich ein Erfolgskonzept herausgebildet. Zunächst wurden Belegschaftsversammlungen abgehalten, auf denen Personalabteilung und Gewerkschaft die neue Errungenschaft bekannt gaben und die individuellen Möglichkeiten bewarben. Im Anschluss wurden „analoge“ Beratungstermine vereinbart. Etwa die Hälfte der Belegschaft nutzte das Angebot für sich und die Familie.

In der Pandemie war das leider so nicht umsetzbar. Das Beratungsteam hat zwar umgehend auf digitale Gesprächsangebote umgestellt, die auch angenommen wurden, wenngleich nicht in dem Maße wie beim Pilotprojekt. Die Hoffnung ist aber, dass Betriebsversammlungen und Beratungen vor Ort alsbald nachgeholt werden können. Erfreulich ist zudem, dass wir mit CareFlex Plus ab sofort in der Lage sind, auch Lösungen für einzelne Betriebe im Rahmen von Haustarifverträgen zu vermitteln! ok

Ihr Ansprechpartner



Oliver Kieper

Vorstand Netfonds AG

okieper@netfonds.de

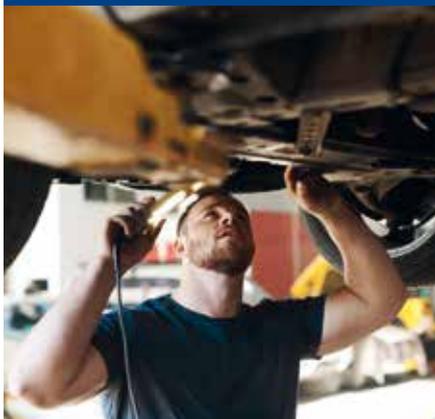
Telefon: (0 40) 82 22 67-350

ARBEITSKRAFTSICHERUNG



Schöne neue Arbeitswelt | Mein Risiko – Mein Beitrag

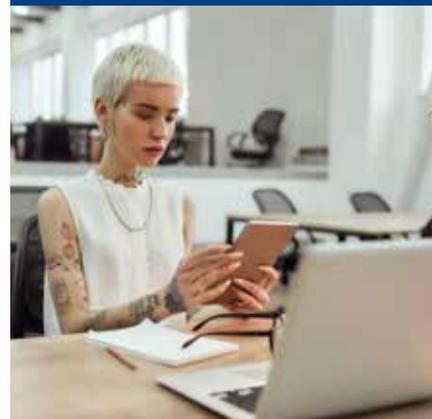
Vom Kfz-Mechaniker ...



... zum Mechatroniker



Neues Berufsbild: Software-Entwicklerin / App-Entwicklerin



SEO-Experte, App-Entwickler oder Social-Media-Manager

Die Allianz Leben hat eine neue Berufsgruppensystematik eingeführt. Auch ob jemand raucht oder nicht, wird künftig abgefragt.

Die Zeiten ändern sich, und mit ihnen auch die Arbeitswelten in Deutschland. Vertraute Berufsbilder verschwinden oder variieren, neue Berufsbilder kommen hinzu. Vor 15 Jahren wusste zum Beispiel noch niemand, was ein App-Entwickler oder SEO-Manager ist. Dieser Wandel beeinflusst auch die risikogerechte Bewertung von Berufen im Rahmen der Arbeitskraftsicherung. Vor diesem Hintergrund hat Allianz Leben zum Januar 2022 für das Neugeschäft in der privaten Berufs- und Dienstunfähigkeitsabsicherung eine neue und feiner abgestufte Berufsgruppensystematik eingeführt.

Auch der Raucherstatus wird neuerdings abgefragt. Aus den bisher sieben Berufsgruppen (A++ bis D) werden insgesamt zwölf (B1 bis B12).

Einfacher und individueller

Die neue Systematik ist einfacher und individueller. Denn die Antworten auf die Fragen zu den Berufsmerkmalen „höchster Abschluss“, „Anteil Büro-tätigkeit“ oder „verwaltende Tätigkeit“ und der „disziplinarischen Personal-/Mitarbeiterverantwortung“ geben Auskunft über die Risikoausgestaltung des Berufs. Dies spiegelt sich dann in der Berufsgruppe und damit dem Preis wider. Zusätzlich erfolgt eine Unterscheidung zwischen Raucher und Nichtraucher. So können Kunden ganz nach ihren Lebensumständen persönliche Risiken passgenau absichern, und die Risikosituation des Antragstellers kann einfach und individuell beurteilt werden.

Ein Beispiel

Wenn ein Software-Entwickler an der Uni einen Master gemacht hat, zu 75 Prozent im Büro tätig ist und Personalverantwortung für fünf Mitarbeiter hat, gelangt er in die B1. Falls er eine Ausbildung hat, nur zu 50 Prozent im Büro tätig ist und keine Personalverantwortung trägt, wäre

die risikogerechte Berufsgruppe die B5. Die Information zum Raucherstatus ergibt dann den finalen Preis.

Auf dem Allianz Maklerportal **makler.allianz.de** finden Sie weitere Infos zur neuen Berufsgruppensystematik – insbesondere auch zu den Neuerungen in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). ■



Ihre Ansprechpartner



Ingo Rohleder
Maklerbetreuer Allianz Leben
Ingo.Rohleder@allianz.de
Telefon (05 11) 644 24 10



Felix Weidt
Maklerbetreuer Allianz Leben
Felix.Weidt@allianz.de
Telefon (0 40) 36 17 36 89

UNTERSCHÄTZTES VERTRIEBSPOTENZIAL

So verdienen Sie mehr mit aktiver Bestandspflege



Sicherlich beschäftigen auch Sie sich regelmäßig mit der Frage, wie Sie Ihren Umsatz steigern können. Vermutlich denken Sie als Erstes daran, neue Kund:innen zu akquirieren. Kommt es dann zu einem ersten Kundentermin, heißt das allerdings nicht automatisch, dass ein erfolgreicher Abschluss folgt. Es gilt also, auch andere Vertriebsansätze zu schaffen.

Als Ihr Partner möchte Netfonds Sie hierbei gerne unterstützen. Neue Kund:innen können wir als Maklerpool nicht akquirieren. Was wir aber können, ist, das Potenzial Ihrer vorhandenen Kund:innen zu steigern – durch aktive Bestandspflege in Form von Bestandskampagnen!

So unterstützt Netfonds Bestandskampagnen

Bei einer Bestandskampagne nutzen wir die vorhandenen Bestandsdaten Ihrer

Bei einer gezielten Bestandsaktion lassen sich weitere Verträge der Kund:innen mit überprüfen.

Kund:innen und führen sie gezielt mit einer Bestandsaktion eines Versicherers zusammen. Wir bereiten für Sie die Daten auf, selektieren sie und stellen Ihnen anschließend gezielt mit einer Mail die Bestandsaktion für den jeweiligen Vertrag zur Verfügung.

Dazu ein Beispiel: Ein Versicherer bietet seinen Kunden an, die Rente der bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung um jährlich 3.000 Euro zu erhöhen. Wir erhalten von dem Versicherer eine Liste der Verträge, die hiervon profitieren können. Anhand dieser Liste selektieren wir die Verträge

Ihrer Kund:innen und generieren eine Mail, aus der alle wichtigen Informationen und Unterlagen zu dieser Bestandsaktion hervorgehen.

Damit haben wir für Sie eine Möglichkeit geschaffen, einen qualifizierten Termin mit Ihren Kund:innen zu vereinbaren und durch maßgeschneiderte Angebote Ihren Courtagumsatz einfach und nachhaltig zu erhöhen. Zudem kommen Sie dabei ins Gespräch und können neben der gezielten Bestandsaktion auch die anderen eventuell vorhandenen Verträge überprüfen und gegebenenfalls an die Bedürfnisse ihrer Kund:innen anpassen.

Vielfältige Aktionsmöglichkeiten

Die Palette der Bestandskampagnen ist groß. So werden im Sachversicherungsbereich zum Beispiel tarifbedingte Sanierungen zur Hausrat- und Wohngebäudeversicherung angeboten oder die komplette Umdeckung eines Vertrages. Im Krankenversicherungsbereich wird regelmäßig die Erhöhung des Krankentagegelds ohne Gesundheitsprüfung oder der Einschluss einer Pflegezusatzversicherung bei bestehenden Krankenvollversicherungen als Bestandsaktion durchgeführt.

Regelmäßig informieren wir Sie im Lebensversicherungsbereich über die im Rahmen der steuerlichen Höchstgrenze möglichen Zuzahlungen zur Basisrente sowie die Ausschöpfung der vollen Zulagen bei der Riester-Rente. Nutzen Sie Ihre Chance, durch Bestandsaktionen Ihren Umsatz zu steigern! [sh](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Susanne Hoyer

Vertriebsmanagerin Lebensversicherung

shoyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-347

NEU: INDIVIDUELLER GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ



Rundum absichern, was Ihren Kunden wirklich wichtig ist – mit dem passgenauen Grundfähigkeitsschutz der Alte Leipziger

Jeder Mensch hat andere Bedürfnisse und Ansprüche – das gilt auch bei der Absicherung von Grundfähigkeiten. Deshalb kann der neue Grundfähigkeitsschutz der Alte Leipziger modular gestaltet werden und setzt auf Bausteine, die individuell nach persönlichen und beruflichen Fähigkeiten zusammengestellt werden können. Sie wünschen sich eine noch bequemere Lösung für Ihre Kunden? Speziell vorgefertigte Grundfähigkeiten-Konzepte erleichtern Ihnen die Beratung:

Komfort-Konzepte

Mit den beiden Konzepten „Komfort“ und „KomfortPlus“ bieten Sie jedem Ihrer Kunden ein fertig verpacktes Rundumsorglos-Paket. Das Komfort-Konzept sichert alle wichtigen alltäglichen Fähigkeiten für den privaten und beruflichen Bereich ab. Mit dem KomfortPlus-Konzept bieten Sie Ihrem Kunden einen noch umfangreicheren Schutz, der unter anderem auch geistige Grundfähigkeiten absichert. Übrigens: Beide Komfort-Konzepte wurden von MORGEN & MORGEN mit vollen fünf Sternen ausgezeichnet!

Zielgruppen-Konzepte

Die Zielgruppen-Konzepte ermöglichen Ihren Kunden eine Absicherung, mit der die wichtigsten privaten und beruflichen Fähigkeiten passgenau kombiniert werden. Und das für jeden einzelnen Beruf! Wie auch bei den Komfort-Konzepten kann je Zielgruppen-Konzept optional ein ZielgruppenPlus-Konzept gewählt werden, das den Umfang der Absicherung um weitere bedarfsgerechte Grundfä-



higkeiten ergänzt. Ob Krankenpfleger, Köchin, Fliesenleger oder Friseurin: Sie setzen auf eine einfache Lösung, die optimal auf jede Zielgruppe zugeschnitten ist.

DIE Innovation am Biometrie-Markt: das neue Kinder-Konzept

Mit dem Kinder-Konzept ermöglicht die Alte Leipziger ab sofort einen Schutz „von klein auf“. Setzen Sie jetzt auf neue Zielgruppen und bieten Sie eine frühe Absicherung für Babys und kleine Kinder ab sechs Monaten. Der Schutz wächst mit den Kleinen mit und wird zum dritten Geburtstag automatisch in eine echte Grundfähigkeitsversicherung umgewandelt. Ab dem zehnten Geburtstag kann der Grundfähigkeitsschutz des Kindes

ganz individuell angepasst werden. Einzigartig: Beim Übergang von der Grundauf eine weiterführende Schule ist sogar der Wechsel in eine Schüler-BU möglich (Berufsgruppe gemäß Schulzweig). Sprechen Sie jetzt junge Familien an und nutzen Sie das enorme Vertriebspotenzial dieser jungen Zielgruppe! ■

Ihr Ansprechpartner



Sven Lührig

Accountmanager
Alte Leipziger Leben
Vertriebsdirektion Nord

sven.luehrig@alte-leipziger.de
Telefon: (0 40) 357 05-636

94 PROZENT PLUS IN 2022!

Zielführende Beratungsansätze mit der Basisrente



Die Basisrente – auch bekannt als Rürup-Rente – wurde 2005 in Deutschland als steuerlich begünstigte Form der privaten Altersversorgung eingeführt und war ursprünglich gedacht für Selbstständige, die weder in der gesetzlichen Rentenversicherung noch in einem berufsständischen Versorgungswerk pflichtversichert sind.

Grundsätzlich kann jede:r eine staatlich geförderte Basisrente abschließen, besonders geeignet ist sie für Kund:innen mit hohem zu versteuerndem Einkommen. Denn der Vorteil der Basisrente

Anders als die Riester-Rente kann die Basisrente gut an die individuellen Ansprüche Ihrer Kund:innen angepasst werden.

gegenüber einer Privatrente aus der dritten Schicht besteht darin, dass die eingezahlten Beiträge von der Steuer abgesetzt werden können und so das zu versteuernde Einkommen mindern. Und je höher die Steuerlast ist, desto mehr können Kund:innen hiervon profitieren. Der maximale Steuervorteil richtet sich immer nach der aktuell gültigen steuerlichen Abzugsmöglichkeit. Er ist an die Beitragsbemessungsgrenze der knappschaftlichen Rentenversicherung gekoppelt und wird jährlich angepasst. Der maximal steuerlich absetzbare

Höchstbetrag beläuft sich dieses Jahr auf 25.639 Euro. Im Falle der Zusammenveranlagung verdoppelt er sich auf 51.278 Euro. Hiervon können 94 Prozent als Sonderausgaben geltend gemacht werden (siehe Beispiel im Kasten). Ab dem Jahr 2025 sind 100 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Basisrente steuerlich absetzbar.

Besteuerung in der Rentenphase

In der Rentenphase wird die Basisrente wie die gesetzliche Rente versteuert. Allerdings gilt auch hier eine Übergangsfrist. So müssen dieses Jahr 82 Prozent der Basisrente versteuert werden. Dieser Prozentsatz steigt bis zum Jahr 2040 jährlich um 1 Prozent, sodass erst bei einem Renteneintritt im Jahr 2040 die Basisrente in voller Höhe versteuert werden muss. Der steuerfreie Anteil wird zu Beginn des Rentenbezugs festgelegt und als fester Betrag in Euro lebenslang festgeschrieben (Kohortenprinzip). Spätere Rentenerhöhungen müssen daher zu 100 Prozent versteuert werden. Neben der Steuerersparnis bietet die Basisrente aber auch noch andere Vorteile. Im Falle einer Arbeitslosigkeit wird das angesparte Kapital nicht bei der Berechnung für das Arbeitslosengeld II

Dies muss eine Basisrente laut Gesetz leisten

- ⊕ Zahlung einer lebenslangen monatlichen Leibrente
- ⊕ Die Rentenzahlung darf nicht vor Vollendung des 62. Lebensjahres erfolgen.
- ⊕ Ansprüche aus der Basisrente können nicht übertragen, beliehen, veräußert oder kapitalisiert werden.
- ⊕ Das Vorsorgekapital ist vor einer vorzeitigen Verwertung geschützt. Es kann nicht gepfändet werden und ist Hartz-IV-sicher.
- ⊕ Die Vererbbarkeit der Basisrente ist an die gesetzliche Rente angelehnt. Es kann eine Hinterbliebenenrente für den bzw. die Ehepartner:in und kindergeldberechtigte Kinder vereinbart werden.

Steuern sparen mit der Basisrente

So viel können ledige Arbeitnehmer:innen mit einem Verdienst von 80.400 Euro und Selbstständige im Jahr 2022 maximal steuerlich geltend machen:

	Arbeitnehmer:innen	Selbstständige
Arbeitgeberbeitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung	7.477	0
Arbeitnehmerbeitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung	7.477	0
Beitrag zur Basisrente*	10.685	25.639
Beiträge insgesamt	25.639	25.639
Absetzbarer Höchstbeitrag	25.639	25.639
94 % des geringeren Betrags	24.100	24.100
Abzüglich Arbeitgeberbeitrag	7.477	0
Abzugsfähiger Betrag	16.623	24.100

Angaben in Euro.

*Ausgehend vom maximal abzugsfähigen Betrag von 25.639 Euro abzüglich des Beitrags zur gesetzlichen Rentenversicherung

berücksichtigt. Zusätzlich ist es in der Ansparphase vor Pfändung geschützt, solange der Steuervorteil genutzt wird.

Weitere Vorteile für die Beratung

Da die Basisrente mit Zusatzbausteinen kombiniert werden kann, lässt sich der Beitrag zu einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) ebenfalls steuerlich absetzen. Zu beachten ist hierbei, dass der Beitrag für die Zusatzversicherung zusammen weniger als 50 Prozent des Gesamtbeitrags ausmacht. Eine eigenständige Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) kann zwar ebenfalls als Sonderausgabe abgesetzt werden, fällt aber unter den Höchstbetrag von 2.800 bzw. 1.900 Euro für sonstige Vorsorgeaufwendungen nach § 10 Abs. 1 Nr. 3a EStG. Da dieser Höchstbetrag meist durch die Krankenversicherungsbeiträge bereits aufgebraucht ist, sind die Beiträge zu einer gesonderten Berufsunfähigkeitsversicherung selten steuerlich wirksam.

Bei der Beratung zur Basisrente ist es für Berater:innen auch wichtig, die Nachteile zu nennen. Bei Rentenbeginn haben Kund:innen kein Kapitalwahlrecht, sie erhalten Monat für Monat eine Rente – diese ist ihnen allerdings auch bis

zum Lebensende sicher. Der früheste Rentenbeginn ist mit Vollendung des 62. Lebensjahres möglich. Auch eine vorzeitige Kündigung ist ausgeschlossen. Stattdessen besteht nur die Möglichkeit, die Zahlung der Beiträge einzustellen. Um die Versorgung der Hinterbliebenen zu sichern, sollten Sie bei der Auswahl des Tarifs auf die Bedingungen achten. Bei vielen Anbietern kann für Ehepartner:innen, eingetragene Lebenspartner:innen oder für minderjährige oder noch in der Ausbildung befindliche Kinder eine Hinterbliebenenrente vereinbart werden. Im Gegensatz zur Riester-Rente kann die Basisrente auch als klassische oder fondsgebundene Rentenversicherung abgeschlossen werden. Dadurch kann sie gut an die individuellen Ansprüche Ihrer Kund:innen angepasst werden. [sh](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Susanne Hoyer

Vertriebsmanagerin Lebensversicherung

shoyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-347

DAS R+V-GESUNDHEITS-KONZEPT AGIL



Die zukunftssichere Alternative für Ihr PKV-Geschäft



Der R+V Krankenversicherung liegt der Schutz Ihrer Kunden besonders am Herzen. Mit dem Gesundheitskonzept AGIL bieten wir alle Vorzüge der privaten Krankenversicherung (PKV) auf die jeweilige Lebenssituation Ihrer Kunden zugeschnitten. Zielgruppe sind alle freiwillig versicherten Kunden, die eine hochwertige und verlässliche Gesundheitsvorsorge mit einem leistungsstarken und solventen Versicherungspartner suchen. Das Vertriebspotenzial ist entsprechend hoch.

Unsere private Krankenvollversicherung AGIL ermöglicht eine Absicherung nach den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppen – stark und bedarfsgerecht. Eine Vielzahl überzeugender Argumente spricht dafür, wie etwa:

- ⌚ besondere Förderung ambulanter Vorsorgeuntersuchungen inklusive professioneller Zahnreinigung und

Schutzimpfungen ohne Auswirkungen auf einen vereinbarten Selbstbehalt oder eine Beitragsrückerstattung

- ⌚ hochwertiger Zahnersatz ohne Zahnstaffel, ohne Summenbegrenzung und ohne Preis-Leistungs-Verzeichnis
- ⌚ Zugang zu modernster Telemedizin: Über unseren Kooperationspartner TeleClinic erreichen unsere Kunden Ärzte aller Fachrichtungen – zu jeder Zeit und von überall – ganz einfach mit dem Smartphone. Voraussetzung für eine telemedizinische Behandlung ist hierbei natürlich, dass sich das Krankheits-/Beschwerdebild nach allgemein anerkannten fachlichen Standards telemedizinisch beurteilen lässt.

Die Vorteile der PKV optimal für Ihre Kunden nutzen

Mit dem Gesundheitskonzept AGIL

von der R+V Krankenversicherung AG können Sie die Vorzüge der PKV auf die jeweilige Lebenssituation Ihrer Kunden ausrichten. Die drei verschiedenen Leistungspakete classic pro, comfort und premium bieten Ihnen die komplette Palette von der soliden Grundversorgung bis hin zur hochwertigen Absicherung.

Zu den weiteren Stärken von AGIL zählen dabei auch:

- ⌚ ein offener Hilfsmittelkatalog, der den medizinischen Fortschritt mit abdeckt und Anspruch auf neu entwickelte Hilfsmittel bietet
- ⌚ eine schnelle und faire Leistungsabwicklung
- ⌚ digitale Services wie zum Beispiel die R+V-Scan App für das Einreichen von Rechnungen und anderen Belegen
- ⌚ eine Kindernachversicherung auch in höhere Tarife als die der Eltern. ■

Ihre Ansprechpartnerin



Claudia Petring
Makler Account Manager KV
claudia.petring@ruv.de
Telefon: (0151) 26 41 56 68

MASSGESCHNEIDERTE VERSICHERUNGSSCHUTZ

**VERSICHERUNGS
KAMMER** MAKLER
MANAGEMENT

GesundheitVARIO ist so flexibel wie das Leben



Kunden, die sich für eine private Krankenversicherung entscheiden, erwarten einen Versicherungsschutz, der leistungsmäßig auf höchstem Niveau ist. Das Tarifkonzept GesundheitVARIO bietet nicht nur top Leistungen – es ist auch flexibel.

Viele Kunden sind unschlüssig, wenn es darum geht, eine private Krankenversicherung abzuschließen. Wie findet man den optimalen Tarif – eine Versicherung, die alles kann?

Zum 1. Januar 2020 brachten UKV und Bayerische Beamtenkrankenkasse, gemeinsam die drittgrößte PKV in Deutschland, das Tarifkonzept GesundheitVARIO auf den Markt: ein einfaches Stufenkonzept, das aus der Kernversorgung um modulare Bausteine ergänzt werden kann, mit zeitgemäßen und ideal

ausbalancierten Leistungen, die einen umfangreichen Versicherungsschutz vom Komfortbereich bis zum Premiumsegment gewährleisten.

Im Prinzip so einfach wie beim Wunschneuwagen – der Kunde konfiguriert ganz einfach den Wunschversicherungsschutz. Der Kernschutz bildet das solide Grundgerüst und deckt alle Leistungsbereiche einer Vollversicherung ab. So sind ärztliche Leistungen bis zum Höchstsatz der GOÄ genauso selbstverständlich wie Lasikbehandlungen. Im stationären Bereich verzichtet der Kernschutz zugunsten eines günstigeren Beitrags auf Wahlleistungen. Die Erstattung für Zahnersatz liegt bei komfortablen 70 Prozent. Maßnahmen zu Schmerzausschaltung und Zahnvorsorge werden selbstverständlich erstat-

tet. Der Ergänzungsschutz dient, wie passgenaue Puzzlesteine, der Aufstockung und Erweiterung des Kernschutzes. Im Zusatzschutz sind Absicherungen enthalten, die auch für junge Kunden sinnvoll sind, wobei besonders die Neuerungen im Krankentagegeld, wie Leistung bei Erkrankung des Kindes und die Erhöhungsmöglichkeit ohne Gesundheitsprüfung, hervorzuheben sind. Mit dem Gesundheitsbudget wird sich bis zu 600 Euro an 50 Prozent der Kosten für Präventionskurse und sportmedizinische Untersuchungen beteiligt. Junge Eltern freuen sich über eine sechsmonatige Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld.

Mit dem einfachen Wechsel der Selbstbehaltstufen passen Kunden ihren Beitrag ganz leicht und ohne Gesundheitsprüfung ihren Lebensstufen an. Mit der befristeten On-off-Möglichkeit können außerdem für eine bestimmte Zeit ein oder mehrere Ergänzungsbau- steine auf „hold“ gesetzt werden. Mit GesundheitVARIO machen Sie und Ihre Kunden alles richtig. ■



QR-Code scannen und mehr über **Carsten Bernd** erfahren.
(<https://www.versicherungskammer-makler.de/content/ueber-uns/mitarbeiter/aussendienst/zentral/carsten-bernd/>)

Ihr Ansprechpartner



Carsten Bernd
Account Manager

carsten.bernd@vk-makler.de
Telefon: (041 05) 55 42 46
Mobil: (0151) 12 10 43 16

BETRIEBLICHE VERSORUNG BOOMT WIE NIE

Ein Besuch beim bVS-Team der Netfonds Gruppe



👤 Zu Gast bei Versicherungstalker Oliver Bruns: Antje Zechner und Alexander Brix.



Das Jahr 2021 war ein Rekordjahr für betriebliche Altersvorsorge (bAV), betriebliche Krankenversicherung (bKV) & Co., die „betrieblichen Versorgungssysteme“ (bVS) bei Netfonds. Eine Umsatzsteigerung von 70 Prozent über sämtliche Produkte. Darunter die Gesellschafter-Versorgung mit einem Plus von 250 Prozent; der Umsatz der bKV hat sich sogar vervierfacht. Und das alles unter Coronabedingungen, die Unternehmensbesuche und Belegschaftsberatung erheblich erschwerten. Wie kam es zu diesem Erfolg? Wir haben das bVS-Team getroffen.

Ein Power-Duo auf Erfolgskurs

Wenn Antje Zechner und Alexander Brix den Raum betreten, bringen sie jede Menge Energie mit. Man spürt sofort: Die zwei bewegen etwas. Zechner und Brix sind die Verantwortlichen für die bVS-Sparte. Sie stehen den Vermittelnden mit Rat und Tat zur Seite. „Wir

»Unser Fortbildungskonzept bringt leistungsbereite Vermittelnde mit absoluten Top-Expert:innen zusammen.«

machen alles, was weiterhilft“, sagt Zechner. „Das kann ein Angebot sein, die Beantwortung einer Frage, ein Tipp für ein erfolgreiches Kontaktgespräch oder eine Terminbegleitung.“ Und Brix ergänzt: „Wir liefern den Support, der benötigt wird. Und das ist unsere Stärke. Es kann sich jeder und jede melden. Egal ob im Gewerbegebiet bewandert oder unerfahren. Wir haben für alle Anforderungen Antworten.“

2018 wurde das Fachgebiet von bAV in „betriebliche Versorgungssysteme“ umbenannt. Ein neuer Ansatz musste her. „Der Befund war, dass sich Beratende

schwertaten und Umsatz liegen ließen. Wir beobachteten bAV-Profis, die aber nur mit dem einen Thema unterwegs waren. Und das, obwohl viele Chefs beim Stichwort bAV gleich abgewinkt haben“, erinnert sich Brix. Er hatte als erfolgreicher bAV-Makler in Hamburg gewirkt und suchte eine neue Herausforderung. Vorstand Oliver Kieper holte ihn zu Netfonds. Antje Zechner, die sich im Vertriebsmanagement als bAV-Expertin einen Namen gemacht hatte, komplettierte das Duo. Aus bAV wurde bVS. Und Zechner & Brix zum Team.

„Es war wichtig, das Denken bei den Beratenden zu ändern. Viele bAV-Profis sind bei ihrem Thema geblieben und, wenn sie bei dem bzw. der einen Chef:in nicht weiterkamen, zum bzw. zur nächsten gegangen. Waren sie erfolgreich, machten sie nur die bAV und zogen dann weiter“, beschreibt Zechner die Beobachtungen des Marktes. „Dabei gibt es viel mehr, was ich Unternehmen

anbieten kann“, ergänzt sie. „Entscheidend ist, dem bzw. der Chef:in erst einmal zuzuhören. Wer thematischer breiter aufgestellt ist, fragt offen: Warum bin ich heute hier? Wo drückt denn der Schuh? Anschließend muss ich nur noch zuhören und mitschreiben“, erläutert Brix die erfolgreiche Vorgehensweise. „Im Grunde ist es wie bei Privatkund:innen. Man fragt zuerst nach der eigenen Einschätzung sowie den Zielen und Wün-

dann aus einem Leistungskatalog, was sie individuell brauchen. Dann ist da noch die BU des Netfonds-Partners Biometric Underwriting GmbH, die im Kollektiv schon ab zehn Personen ohne Gesundheitsfragen auskommt und keine bAV darstellt, was den Chef von Haftungsfragen freistellt. „Jedes Unternehmen hat heutzutage komplexe Herausforderungen. Eine bAV alleine, unabhängig davon, wie sich Chef oder Che-

es ansonsten anders: Ein:e Berater:in kommt mit einer Produktidee und versucht, den bzw. die Chef:in da reinzudrücken. Das mag keine:r mehr.“

Erfolge durch das bVS-Bootcamp

Ein Erfolgsbaustein ist das Ausbildungsangebot bei Netfonds. Die „bVS-Bootcamps“ (siehe Bilder) sind sehr beliebt und die Teilnehmenden erzielen bessere Ergebnisse.



schen. Und dann entwirft man denkbare Lösungskonzepte“, spinnt Zechner den Faden weiter.

Vielfalt in Ansprache bringt Erfolg

Hintergrund ist, dass zu den betrieblichen Versorgungssystemen nicht nur die bAV gehört. Sondern auch die bKV. Ein günstiges Instrument der Mitarbei-

fin engagiert, ist nicht in der Lage, alle Probleme zu lösen“, beschreibt Zechner den Vertriebsansatz. Diese Erkenntnis soll aber auf keinen Fall die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit betrieblicher Altersvorsorge schmälern.

„Durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) besteht derzeit aktueller Handlungsbedarf. Viele Chef:innen wissen immer noch nicht, was sie tun müssen und was ihnen blüht, wenn sie nichts machen. Ein ideales Thema, um erfolgreich zu akquirieren“, bringt es Brix auf den Punkt. „Das ist ja unser Lieblingsthema im bVS-Vertrieb: anders als andere sein. Nehmen Sie den bzw. die Chef:in ernst. Sie haben viele Lösungsmöglichkeiten und damit reichlich Umsatzchancen“, berichtet Zechner aus ihren Gesprächen mit den Netfonds-Partner:innen. „Immer wieder erzählen uns Unternehmer:innen, dass sie erstaunt waren, auf ein Beratungsteam zu treffen, das ihnen zuhört. Sie erleben

„Wir haben ein Fortbildungskonzept entwickelt, bei dem wir leistungsbereite Vermittelnde mit absoluten Top-Expert:innen zusammenbringen. Zwei Tage voller Trainings und Praxistipps von den Besten. Von 9 bis 21 Uhr bieten wir Austausch auf höchstem Niveau. Zwar sind wir am Ende des Seminars fix und fertig, doch die Umsätze steigen. Und das ist ja das Wichtigste“, erläutert Zechner. Für 2022 sind weitere „bVS-Bootcamps“ geplant. Interessierte wenden sich bitte direkt an das bVS-Team oder beachten die Netfonds-Newsletter. [ob](#)

Ihre Ansprechpartner – die »bVS-Genien«



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme

azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

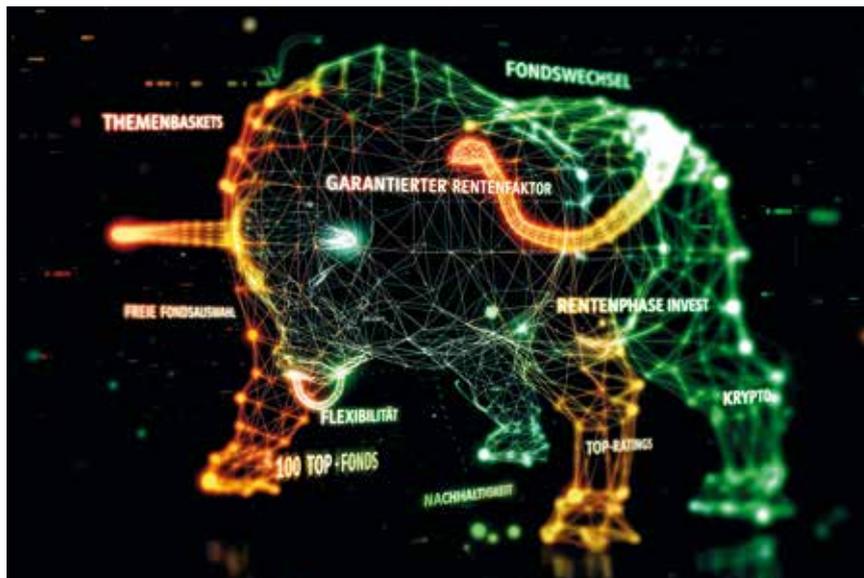
Die Einführung der sogenannten Budgettarife hat den bKV-Vertrieb erleichtert.

terbindung, das immer beliebter wird. Die pandemische Lage hat den Wert von Gesundheit verdeutlicht. Und die Einführung der sogenannten Budgettarife hat den Vertrieb erleichtert. Die Mitarbeitenden bekommen pro Jahr einen Euro-Betrag zur Verfügung und wählen

WWK PREMIUM FONDSRENTE 2.0

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Comeback der Fondspolice ohne Garantie



Im historischen Vergleich schlagen aktienorientierte Anlagen klassische Sparformen um Längen. Fondspolices bieten ergänzend zu reinen Fondssparplänen neben dem Ansparvorgang auch eine Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand.

Highlights

- ⊕ Hervorragende Anlagemöglichkeiten: 100 Top-Fonds – darunter 35 ETF bzw. Indexfonds, 17 ESG-konforme Fonds bzw. ETF sowie 9 Impact-Fonds – plus moderne Themenbaskets
- ⊕ Besonders günstige Fondskosten
- ⊕ Vielfältiges Anlageuniversum mit Themen wie z. B. digitale Zukunft, Nachhaltigkeit, Megatrends, Edelmetalle, Anleihen u. v. m.
- ⊕ Fondsgebundene Rentenphase mit einzigartiger Flexibilität
- ⊕ Hohe Flexibilität während der Vertragslaufzeit
- ⊕ Einer der höchsten garantierten Rentenfaktoren am Markt

Für risikofreudigere Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die erste Wahl, zumal sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und ratierlichen Sparvorgangs deutlich reduzieren. Die fondsgebundene Rentenversicherung ohne Kapitalgarantie erlebt vor diesem Hintergrund ein branchenweit starkes Comeback.

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet Ihren Kunden – in Ergänzung zum bewährten Garantieprodukt WWK *Intelli-Protect*® 2.0 – seit Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hoch flexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Bei dieser wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. Zielmarkt sind fondsaffine Kunden, für die das Produkt eine grundlegende Innovation bietet: Auch in der zweiten Vertragsphase des Rentenbezugs kann

der Kunde in Fonds investiert bleiben und profitiert von der freien Fondsauswahl.

Sowohl in der Anspar- als auch in der Rentenphase offeriert das neue Produkt eine Vielzahl von Anlagemöglichkeiten: Zur Wahl stehen „TOP 100“ qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften, darunter 35 effiziente ETF bzw. Indexfonds. Nachhaltige Geldanlage steht – der aktuellen politischen Entwicklung entsprechend – mit 17 ESG-konformen Fonds bzw. ETF sowie neun Impact-Fonds ebenfalls im Fokus des Produkts.

Die WWK Premium FondsRente 2.0 steht zunächst als Privatrente in der dritten Schicht zur Verfügung. Der Tarif wurde bereits vor Produktstart von der Ratingagentur Franke und Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und möglichen Rentenhöhen gehören zu den attraktivsten am deutschen Versicherungsmarkt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschieden ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen. ■

Alle Informationen zum Produkt befinden sich im WWK-eigenen Wissenspool:

www.wwk-premiumfondsrente.de

Ihr Ansprechpartner



Thomas Gerling
Vertriebsdirektor
WWK Lebensversicherung a. G.
Vertriebsdirektion Niedersachsen
Thomas.Gerling@wwk.de
Mobil: (0172) 862 81 90

Hausrat Infinitus

Wohnflächenmodell (Wf)

Wir geben Ihren Kunden **garantiert** ein sicheres Gefühl!
Unbegrenzte Deckung mit Bestleistungs- und Besitzstandsgarantie.



Immer persönlich für Sie da.

Ihr Ansprechpartner:

Sven Inselmann
Key Account

Telefon: **04185 792370**

E-Mail: **sven.inselmann@interloyd.de**

Weitere Highlights:

- ✓ Fahrraddiebstahl unbegrenzt
- ✓ Einfacher Diebstahl
- ✓ Reisegepäck
- ✓ Elementar
- ... und vieles mehr

DER EXPERTENGIPFEL ZUR BETRIEBSRENTE

Vorausschau auf das bAV-Symposium 2022



Die weitere Entwicklung der Altersversorgung in Deutschland sowie die Gestaltung tariflicher Versorgungssysteme stehen in diesem Jahr auf der Agenda des 7. bAV-Symposiums, das am 5. und 6. Oktober 2022 in Magdeburg stattfindet. Diese Veranstaltung wird erstmals ein Gemeinschaftsprojekt der Expertis GmbH – unsere Netfonds-Partnergeseellschaft für das betriebliche Versorgungsgeschäft – und der bbvs GmbH, die Beratungsgesellschaft des mit uns befreundeten Pools Apella AG.

„Wir sind sehr stolz darauf“, so Karsten Rehfeldt, Geschäftsführer der bbvs GmbH, „dass unsere erfolgreiche Zusammenarbeit im Bereich betriebliche Versorgungssysteme mit der Expertis GmbH und der Netfonds Gruppe in dieser hervorragenden Veranstaltung gipfelt.“

Deren Ziel ist es, die unterschiedlichen Spezialist:innen im Bereich der betrieblichen Versorgungssysteme – Rechtsanwäl:t:innen, Steuerberater:innen, Rentenberater:innen und qualifizierte

Stimmen von Teilnehmer:innen aus dem letzten Jahr:

»Eine sehr hochwertige und professionelle Veranstaltung mit einer besonders partnerschaftlichen und entspannten Stimmung. Toll.«

»Die Veranstaltung bestach durch sehr hohe fachliche Kompetenz, gepaart mit starkem Praxisbezug.«

»Fachliche Inhalte bei gleichzeitigem Raum für Gespräche und Netzwerken sind der Schlüssel zum Erfolg bei diesem Symposium – Glückwunsch zu diesem Format!«

Finanzdienstleister:innen – miteinander zu vernetzen und aktuelle Fachinformationen zu vermitteln.

Aus diesem Grund sind wie in den vorangegangenen Jahren erneut hochkarätige

10 Gründe, das bAV-Symposium zu besuchen

- ① Neueste Informationen und Vertriebsansätze zur Umsetzung des BRSG
- ② Überblick über aktuelle Rechtsprechung in der bAV
- ③ Angenehme Atmosphäre und persönliches Miteinander
- ④ Neueste Unterlagen und Tools zur Umsetzung des BRSG
- ⑤ Hochkarätige Referent:innen und Moderator:innen
- ⑥ Der Turbo für das Jahresendgeschäft mit Firmenkunden
- ⑦ Networking mit Kolleg:innen, Rechtsanwäl:t:innen, Steuerberater:innen und Rentenberater:innen
- ⑧ 2 Tage geballtes Know-how in einer tollen Location
- ⑨ Exklusive Abendveranstaltung
- ⑩ Aktuellste Fachinformationen auf höchstem Niveau von Kenner:innen der Materie

Referent:innen an Bord, darunter der Versicherungsexperte Prof. Dr. Hans Zeidler; Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin; Prof. Dr. Thomas Dommermuth, Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP); Jens Intemann, Richter am Finanzgericht Hannover; Andrea Pichottka, Geschäftsführerin der IG BCE Bonusassuranz; und weitere Experten. Ergänzend zu den Fachvorträgen der eingeladenen Referent:innen bekommen die Teilnehmenden des Symposiums Gelegenheit, im Rahmen einer Podiumsdiskussion ausgiebig mit den Referent:innen zu diskutieren.

„Wir freuen uns auf eine Vielzahl interessanter Fachvorträge und auf den Austausch mit den Kolleg:innen“, so Alexander Brix, Geschäftsführer der Expertis GmbH. Da die Anzahl der Teilnehmenden auf 60 begrenzt ist, empfiehlt sich eine frühe Anmeldung. [ab](#)



Zur Anmeldung nutzen Sie den QR-Code:

BETRIEBLICHE KRANKEN- VERSICHERUNG KOMMT!



Die bKV ist DER Wachstumsmarkt



Denn die bKV als arbeitgeberfinanzierte und steuerlich begünstigte Krankenzusatzversicherung bietet Mitarbeiter:innen einen erweiterten Gesundheitsschutz, der viele Versorgungslücken schließen kann – ganz ohne Gesundheitsfragen oder Wartezeiten. Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) hat ihre bKV-Produktfamilie mit „gesund* – die Extraportion Gesundheit“ nicht nur umbenannt, sondern auch das Portfolio um Budget-Angebote erweitert.

So funktioniert gesund*: Zu den elf Baustein-Tarifen können Firmen – von Brille bis Zahnersatz – gezielt Schwerpunkte in der Gesundheitsvorsorge der Belegschaft setzen. Unternehmen, die ihre Mitarbeiter:innen frei entscheiden lassen wollen, welche Gesundheitsleistungen sie in Anspruch nehmen, können ihnen eines von drei kompakten Gesundheitspaketen mit

einem festen jährlichen Budget zur Verfügung stellen. Mit gesund* hat die APKV zu den ausgezeichneten Leistungen die Gesundheitsservices für bKV-Neu- und -Bestandskunden um weitere medizinische Angebote erhöht:

- ⊕ steigende Leistungen für Sehhilfen, Zahnreinigung und Bleaching je höherer Budgetstufe
- ⊕ Zahnersatz unbegrenzt und außerhalb des Budgets
- ⊕ Kieferorthopädische Leistungen nach Unfall
- ⊕ operative Korrektur der Sehschärfe, zum Beispiel Lasik
- ⊕ Naturheilverfahren bei Ärzten gemäß Hufeland
- ⊕ Allianz gegen Schmerz für Hilfe zur Selbsthilfe
- ⊕ volles Budget auch bei unterjährigem Beginn
- ⊕ alle Beiträge bereits mit integrierter Beitragsbefreiung

Die Besonderheit: Alle Services können auch von Familienangehörigen der Versicherten genutzt werden.

Mit Erhöhung der Freigrenze für Sachbezüge von 44 Euro auf 50 Euro zum 1. Januar 2022 spricht noch mehr für die bKV. Eine weitere Verbesserung unserer Prozesse wurde am 17. Januar 2022 durch die Integration der bKV in FirmenOnline erreicht. Damit bietet die Allianz eine Komplettlösung für das digitale Vorsorge-Management in der bAV und bKV. Nutzen Sie die Gelegenheit als Gesprächsanlass und bringen Sie die bKV ins Spiel. Das geht ganz einfach mit unserem Kurzfilm.

Wir unterstützen Sie bei Ihren Firmenkunden auch gerne online oder vor Ort.

Für weitere Details zur bKV informieren Sie sich gerne in unserem Maklerportal oder kontaktieren Sie Ihren Maklerbetreuer der APKV. ■

Ihr Ansprechpartner



Marko Müllenholz

Maklerbetreuer Allianz Krankenversicherung

marko.muellenholz@allianz.de

Telefon: (02 21) 94 57-222 73

bKV STARK IM AUFWIND!

So profitieren Sie vom bKV PremiumService der Netfonds Gruppe

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) hat bei Firmenkunden Fahrt aufgenommen und entpuppt sich als immer beliebter werdender Benefit für Mitarbeiter:innen. Auch bei uns rückt die betriebliche Krankenversicherung in den

bKV-Services für Ihre Beratungspraxis

- ⊕ Begleitung vor Ort oder digital zum Erstgespräch
- ⊕ Bereitstellung eines vertrieblichen Analysebogens (Bedarfsermittlung)
- ⊕ Begleitung zu tiefergehenden Gesprächen mit Arbeitgeber:innen
- ⊕ Bereitstellung maßgeschneiderter Angebote und Präsentationen
- ⊕ Durchführung und Bereitstellung von Angebotsvergleichen
- ⊕ Telefonische Unterstützung zur vertrieblichen Umsetzung, zum Prozess und zur Beantwortung Ihrer Fragen
- ⊕ Schnelle Hilfestellung durch die neue Spezialeinheit bKV PremiumService
- ⊕ Arbeitsrechtliche Unterstützung
- ⊕ Steuerrechtliche Einordnung bei Firmenkunden
- ⊕ Bereitstellung von Akquise-Tools (Telefonleitfäden, Mustermailings)
- ⊕ Bereitstellung von (individualisiertem) Werbematerial für Ihre Firmenkunden
- ⊕ Begleitung zum Closing (Vertragsunterschrift)
- ⊕ Begleitung und Unterstützung der Mitarbeiterkommunikation
- ⊕ Bereitstellung von Nutzungsstatistiken (in Absprache mit den Gesellschaften)
- ⊕ Begleitung zu den Jahresgesprächen und Überprüfung des bKV-Konzepts auf den tatsächlichen Return on Invest
- ⊕ Mehrsprachigkeit: Wir unterstützen auch auf Englisch.
- ⊕ Laufende Begleitung nach Abschluss durch das Expertenteam im PremiumService

Fokus. Wir unterstützen Sie mit unserem bKV PremiumService seit Jahresbeginn 2022 mit umfangreichen Top-Services in diesem Geschäftsfeld.

Was versteckt sich hinter dem bKV PremiumService? Unser Service- und Unterstützungsangebot lässt keine Wünsche für Sie als Vermittler:in offen, denn wir begleiten Sie vom theoretischen Know-how-Aufbau bis hin zur praktischen Umsetzung. Sie sind Neuling auf dem bKV-Gebiet und möchten in das Geschäftsfeld einsteigen? Wir bieten Ihnen umfangreiche Schulungs-, Webinar- und Veranstaltungsangebote von und mit bKV-Expertin Nathalie Petersen. Wir nehmen Sie mit auf eine Reise durch die bKV-Tarifwelten der Gesellschaften, erläutern vertriebliche Ansätze und Ansprachemöglichkeiten und liefern praktisches Wissen zur arbeitsrechtlichen und steuerlichen Umsetzung in Unternehmen jeglicher Größe und Branche.

Vielfältige Leistungen zur Auswahl

Auch für bereits erfahrene bKV-Makler:innen ist unser Angebot zur Auffrischung und Motivation für großartige Neugeschäfte genau das Richtige! Es ist umfangreich und passgenau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Sie wählen aus unserem Angebot (siehe Kasten) genau das aus, was Sie gerade brauchen! Genauso einfach ist bKV heutzutage auch für Mitarbeiter:innen Ihrer Gewerbekund:innen. Sie wählen aus umfangreichen Leistungen jeden Tag aufs Neue genau das aus, was sie gerade benötigen, die Arbeitgeber:innen entscheiden meist lediglich noch über ein Budget, das sie ihrer Belegschaft zur Verfügung stellen.



⊕ Unsere bKV-Expertinnen **Nathalie Petersen** und **Jasmin Schürmann** beantworten Ihre Fragen gern.



Wir freuen uns schon jetzt, Sie bei unseren ersten Live- und Onlineterminen begrüßen zu dürfen! Sie erreichen uns unter bKV@netfonds.de zukünftig zu allen Fragen rund um die betriebliche Krankenversicherung. Senden Sie uns gern Ihre Themenwünsche oder Verbesserungsvorschläge. Uns ist es wichtig, den bestmöglichen Service für Sie zu bieten. Gemeinsam mit Ihnen wird die betriebliche Krankenversicherung für uns zu einem der essenziellsten Wachstums- und Erfolgswörter der nächsten Jahre werden. Wir freuen uns auf Sie! hg

Ihr Ansprechpartner



Harald Gesellensetter
Leiter Krankenversicherung
hgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-176

Gut rechnen konnten wir schon immer

Unsere
Altersvorsorge:
wie der erste
Taschenrechner
1972 –
Innovationen
für jedermann



Nachhaltig handeln –
50 Jahre Fondspolice

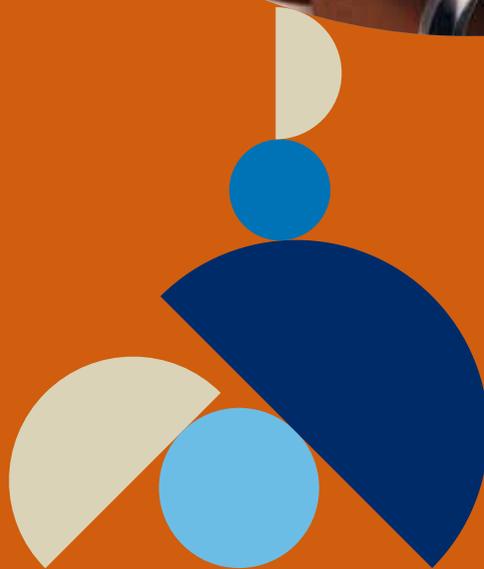
Ihr Ansprechpartner:

Michael Keppner

Multiplikationsmanager

Michael.Keppner@zurich.com

0173-7018373



STARKER RUNDUM- SCHUTZ WELTWEIT



Unsere neue Elektronik-Pauschalversicherung



Mit der Digitalisierung steigt auch die technische Ausstattung der Unternehmen. Immer mehr elektronische oder elektrotechnische Geräte kommen zum Einsatz – im Betrieb, im Homeoffice oder unterwegs. Eines der neuen Produkthighlights der Basler Elektronik-Pauschalversicherung sichert daher genau diesen veränderten Bedarf von Unternehmen ausreichend ab.

Firmeneigene und private Technik im Homeoffice abgesichert

Mitversichert ist die firmeneigene versicherte Technik nun auch im Homeoffice, wenn sie in der Gesamtversicherungssumme des Vertrages enthalten ist. Versichert ist dabei der Transport ins Homeoffice ebenso wie die dortige Nutzung. Die jeweiligen Risikoorte müssen dabei nicht genannt werden. Und auch

die private Technik, die Mitarbeiter im Homeoffice für ihre Firma nutzen, ist bis zu einer Versicherungssumme von 2.500 Euro auf Erstes Risiko versichert.

Ob in Europa oder weltweit – durch die Außenversicherung bestens geschützt

Darüber hinaus besteht für firmeneigene elektronische Geräte Schutz über die Klausel Außenversicherung: Hier gilt Versicherungsschutz bis 50 Prozent der Versicherungssumme bei einem temporären Einsatz innerhalb Europas. Versicherungsschutz besteht mit einer Höchstentschädigung von 100.000 Euro je Versicherungsfall bei einem temporären weltweiten Einsatz.

Leistungs-Update-Garantie und grobe Fahrlässigkeit inklusive

Neu ist ebenfalls die Leistungs-Update-

Garantie. Mitversichert sind dadurch Schäden, die im vereinbarten Deckungsumfang nicht versichert sind, jedoch zum Zeitpunkt des Schadeneintritts durch aktuelle Bedingungen der Basler Versicherungen prämiennneutral mitversichert gelten. Ab sofort ist auch der Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit im Versicherungsschutz enthalten.

Baustein E-Mobilität

E-Automobile sind im Kommen und wichtig für eine nachhaltige Zukunft. Betriebe können ihren betrieblichen CO₂-Ausstoß dadurch senken. Für Unternehmen mit einem E-Fuhrpark ist der optionale Baustein E-Mobilität deshalb genau das Richtige: Mitversichert sind hierbei Ladekabel, stationäre und mobile Ladestationen und Wallboxen zum Laden von Elektrofahrzeugen.

Die Elektronik-Pauschalversicherung der Basler finden Sie auch im Vergleichsportals Thinkurance. ■



Kontakt

Basler Versicherungen
Ein Unternehmen der Baloise Gruppe
Vertriebsunterstützung Firmenkundengeschäft

angebote-firmen@basler.de
Telefon: (061 72) 125 48 00
Mo. bis Fr. von 8 bis 17 Uhr

DIE GKV-HEROES



BONUSTHERO



ALLERFÄLLE
HEROFÜRE



BEI-TRASTHERO



KONSOZIDENTHERO



LEISTUNGSTHERO



SERVICETHERO

Coming soon

»PERSÖNLICHE BETREUUNG UND INDIVIDUELLE RAHMENVERTRÄGE«

Full Service für Kfz-Flotten exklusiv für Netfonds-Partner:innen



»Als Kfz-Flottenspezialist können wir die wichtigen Vorbereitungsprozesse stark vereinfachen.«

Kersten Heyn, Leiter Sachversicherung der Netfonds Gruppe, befragte für einBlick Joachim Prämaßing, Mitglied der Geschäftsführung der EUROASSEKURANZ, zum neuen Kfz-Flottenservice 25+.

einBlick: Sie sind für das Ressort Mobility, das heißt die Kfz-Versicherung, bei der EUROASSEKURANZ verantwortlich. Das gemeinsame Ziel unserer Kooperation ist die Vereinfachung des Zugangs zu dieser Versicherungssparte. Wie gelangen die Netfonds-Partner:innen am

einfachsten an Ihren Service?

Joachim Prämaßing: Auch wenn es manchmal fast schon zu verständlich klingt – die kürzeste Verbindung zwischen zwei Punkten ist und bleibt unangefochten die Gerade. Den Full Service erhalten alle Netfonds-Partner:innen des Sachbereichs daher direkt von uns aus erster Hand. Damit die Partnerunternehmen vorhandene Potenziale nachhaltig nutzen können, bietet die EUROASSEKURANZ viele Mehrwerte (siehe Kasten). Für die Vertriebspartner:innen agiert

das Mobility-Team der EUROASSEKURANZ wie eine „eigene Kfz-Abteilung“. Die Kooperationspartner:innen bleiben hierbei uneingeschränkt Regisseur:innen der Kundenverbindung.

einBlick: Das Thema „einfach“ ist bei größeren Kfz-Flotten eher selten ein Punkt, den man mit dieser Versicherungssparte assoziiert.

Prämaßing: Stimmt! Häufig schrecken hier bereits Vermittler:innen bei den Erstgesprächen bei ihren Kund:innen zurück, starten erst gar nicht, verlieren

Mehrwerte der Kooperation mit EUROASSEKURANZ

- ➔ Uneingeschränkter Zugriff auf die Kfz-Flottenversicherungsexpertise eines in Deutschland führenden Spezialmaklers
- ➔ Unterstützung bei der Neukundengewinnung durch persönliche Ansprechpartner:innen und exklusive Marktzugänge
- ➔ Möglichkeit zur Vervollständigung des versicherten Portfolios bei Bestandskund:innen
- ➔ Zusätzliche Einnahmequelle
- ➔ Starke Kundenschutzvereinbarung
- ➔ Full Service bereits ab 25 Fahrzeugen
- ➔ Persönliche und individuelle Betreuung bei Akquisition, Angebotserstellung, Vertragsabschluss, Vertrags- und Schadenbearbeitung und im Renewal durch das Team der EUROASSEKURANZ AG

die Kund:innen an dieser Stelle und verzichten auf attraktive Umsätze. Klar, eine Kleinflotte mit fünf Fahrzeugen lässt sich grundlegend über Kfz-Vergleichsrechner unkompliziert berechnen und auch schnell eindecken. Und hier haben sicher auch schon viele Vertriebspartner:innen mal erste Erfahrungen im Bereich der Kfz-Versicherung gemacht. Dagegen ist der Umfang bei der Ausschreibung von Flotten, die mehr als fünfmal so groß sind oder gar eine dreistellige Anzahl an Fahrzeugen haben, nicht nur viel zeitaufwendiger, sondern erfordert außerdem Spezialisten-Know-how und besondere Marktzugänge. Zudem ist die Vertrags- und Schadenbetreuung bei größeren Flotten inhaltlich deutlich komplexer und das Haftungsrisiko der Vermittler:innen somit erheblich größer. Wir als Kfz-Flottenspezialist sind aber in der Lage, die wichtigen Vorbereitungsprozesse stark zu vereinfachen.

einBlick: Was wäre der erste Schritt für eine:n Netfonds-Partner:in, um Kund:innen mit einer größeren Flotte nicht mehr nicht zu versichern?

Prämaßing: Ein Anruf bei uns! Der zweite

Schritt ist dann eine Auskunftsvollmacht mit allen Informationen der Kund:innen ausfüllen und an unser Expertenteam senden.

einBlick: Und das waren jetzt die Vorbereitungsprozesse?

Prämaßing: Ja. Und in Schritt drei versenden wir nach erfolgter Auswertung die Angebotserstellung.

einBlick: Was haben unsere Vermittler:innen dabei zu erwarten?

Prämaßing: Das fertige Angebot beinhaltet eine attraktive Versicherungsprämie, ein maßgeschneidertes Konzept für den Fuhrpark und eine professionelle Risikoanalyse.

einBlick: Das bedeutet also, die Netfonds-Partner:innen erhalten alle entsprechenden Unterlagen aufbereitet zurück. Können sie damit bereits ein individuelles Angebot vorlegen und eine:n zufriedene:n Kund:in für sich gewinnen?!

Prämaßing: Korrekt! Zusätzlich übernimmt die EUROASSEKURANZ nach Abstimmung und auf Wunsch der Netfonds-Partner:innen Akquisetermine, Jahresgespräche, Beratungsgespräche und die Schadenanalyse.

einBlick: Eine andere Formulierung als Full Service würde mir für unsere Kooperation auch nicht in den Sinn kommen.

Prämaßing: Ganz genau! So haben wir es zusammen konzipiert. Schnell, verbindlich und einsatzfertig.

einBlick: Ist das Produkt Flotte 25+ auch über das DGC Digitale Gewerbecenter erreichbar?

Prämaßing: In der Tat. Die EUROASSEKURANZ ist als Produktpartner auch im digitalen Gewerbecenter der Netfonds AG anwählbar. Das Produkt Flotte 25+ ist somit auch über diesen Weg verfügbar und kann dort mit allen exklusiven Vorteilen der Netfonds-Vertriebsprozesse im Sachbereich genutzt werden.

einBlick: Und der ganze Vorgang wird dann bei uns im Backoffice der Netfonds AG qualifiziert, mit einer Top-Courtage

vergütet und in finfire sichtbar. Da schließt sich der Kreis und die nächste Flotte kann aktiviert werden. Bei welchen Fahrzeugtypen liegen denn eigentlich die Grenzen?

Prämaßing: Die Kfz-Flotte 25+ kann sowohl Pkw als auch Lieferwagen und Lkw als mögliche Fahrzeugtypen beinhalten. Und für diese Fahrzeugtypen gelten die bereits beschriebenen Vorteile von der Ersterfassung über die weitere Betreuung des Fuhrparks bis hin zur Akquise der nächsten Flotte, wenn gewünscht.

einBlick: Damit wäre ein wichtiger Grundstein für ein fortlaufendes Geschäft und somit skalierbare Erfolge unserer Partner:innen in der Sparte gelegt. Um es kurz und knapp zu sagen: die Kfz-Flotte einfach versichern, die Kund:innen gut absichern und Geld verdienen! ■

Zum Unternehmen

Die EUROASSEKURANZ Versicherungsmakler AG wurde 1990 gegründet und verfügt über 130 Mitarbeiter:innen an drei Standorten in Deutschland. Seit 2016 ist das Unternehmen Teil der weltweit agierenden Howden Broking Group. Das 30-köpfige Mobility-Team der EUROASSEKURANZ befasst sich ausschließlich mit der Kfz-Flottenversicherung sowie der dazugehörenden Truck- & Trailer-Versicherung und lässt sein Know-how in der Verarbeitung von Massenrisiken auch bei der Konzeption von Maschinen- und Elektronikversicherungen einfließen. Jede:r Kund:in verfügt dabei über persönliche Ansprechpartner:innen in den Bereichen Betrieb, Vertragsbearbeitung, Schadenmanagement und Kundenbetreuung.

Ihr Ansprechpartner



Kersten Andreas Heyn
Leiter Sachversicherungen
khey@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-385

HOHE FONDSBETEILIGUNG MIT WUNSCHGARANTIE

VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN

VOLKSWOHL BUND bietet neue Rentenversicherung *Fondsmodern*

Fondsmodern
Chancen. Sicher. Nutzen.



Viele Kunden entscheiden sich für eine Fondspolice, um privat für die Rente vorzusorgen – gern auch mit Garantien. Renditechancen und Garantie – was eigentlich als Widerspruch gilt, hat die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. jetzt in ein einzigartiges Konzept verwandelt: *Fondsmodern*. Die anfängliche Fondsquote beträgt bei *Fondsmodern* in der Regel 100 Prozent – bei bis zu 80 Prozent Garantie, denn *Fondsmodern* arbeitet mit einem neuartigen Sicherheitssystem. Mehr als 100 Einzelfonds oder sieben Themenportfolios stehen zur Auswahl. An die Entwicklung des gewählten Fondsportfolios koppelt *Fondsmodern* das Vertragsguthaben. Börsentäglich und individuell wird dann geprüft, ob die Fondsquote noch zur gewünschten Garantie passt. Gefährden fallende Kurse die Ablaufgarantie, senkt das Unternehmen die Fondsquote und erhöht dafür die Beteiligung an den Zinsüberschüssen aus dem Sicherungsvermögen. Steigen die Kurse, geht die Fondsquote

wieder hoch. Mit *Fondsmodern* hat der VOLKSWOHL BUND eine hochmoderne und leistungsstarke fondsgebundene Rentenversicherung entwickelt. Die Fondsquote bildet das Steuerinstrument, das stets die höchstmögliche Fondsbeziehung ermöglicht, verbunden mit den entsprechenden Renditechancen und der vereinbarten Wunschgarantie. Der Kunde kann seine Garantie individuell wählen – zwischen 50 Prozent und 80 Prozent der Beitragssumme zum Ende der Ansparphase. Für eine optimale Einstellung bietet der VOLKSWOHL BUND dem Vermittler eine Orientierungshilfe. Diese wissenschaftliche Methode wurde speziell für *Fondsmodern* konzipiert und ist marktweit einzigartig. Neue Bausteine machen *Fondsmodern* zusätzlich attraktiv. Wer sich beispielsweise für die Garantie PLUS entscheidet, erhält zum Jahrestag des Vertragsabschlusses automatisch eine 5-prozentige Garantierhöhung. Und zwar immer dann, wenn seine Fondsquote mit dieser Erhöhung 100 Prozent beträgt. Auf diese



Weise kann der Versicherte Garantien erreichen, die über 100 Prozent der Beitragssumme liegen.

Wer sich nach der Ansparphase für *Rentemodern* entscheidet, erhält 75 Prozent der klassischen Garantierente und darüber hinaus eine attraktive Zusatzrente mit hoher Fondsquote. Dazu ist sichergestellt, dass die Gesamtrente von einem Jahr aufs andere um höchstens 10 Prozent fallen kann. Das ist bisher einmalig am Markt!

Fondsmodern gibt es als Privat-Rente und in der Direktversicherung. Die Police ist NEXT-fähig, kann also komplett nachhaltig gestaltet werden. ■

Wir sind für Sie da:

Kompetenz-Center OST in Leipzig

kc-ost@volkswohl-bund.de
Telefon: (03 41) 997 24-0

Kompetenz-Center WEST in Wiesbaden

kc-west@volkswohl-bund.de
Telefon: (06 11) 183 54-0

Kompetenz-Center SÜD in München

kc-sued@volkswohl-bund.de
Telefon: (0 89) 58 90 92-0

Kompetenz-Center NORD-WEST in Dortmund

kc-nordwest@volkswohl-bund.de
Telefon: (02 31) 54 33-800

Kompetenz-Center NORD in Hamburg

kc-nord@volkswohl-bund.de
Telefon: (0 40) 180 49 67-0

BU+ VON CANADA LIFE:



Existenzschutz auf höchstem Niveau.
On top Soforthilfe bei Krebs & Co. sichern

Unterbringung im Einbettzimmer
2.000 € p. M.



KRANKHEIT KOSTET

2.400 € p. M.
Kinderbetreuung /
Haushaltshilfe



Berufliche Auszeit für 1 Jahr ø
21.600 €



Umbau Badewanne zur Dusche
5.000 €



Rollstuhlgerechte Verbreiterung einer Tür
1.500 €



Echthaarperücke
3.000 €



15.000 €
Treppenlift



Es gibt Vorsorgeszenarien, die unbestritten Prio-eins-Rang genießen: zum Beispiel der Schutz der Arbeitskraft. Ist sie weg, kann der Ruin drohen. Ein Grund mehr, sich ein umfassendes Sicherheitsnetz zu schaffen. Einen wertvollen Baustein stellt hier die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) dar. Sie fängt Kunden auf, wenn sie ihren Beruf nur noch bis zu 50 Prozent ausüben können. Mit einer BU-Rente von 80 Prozent des Nettoeinkommens – so eine gängige Empfehlung für den Abschluss – kommen viele Menschen zurecht.

Krankheit kostet

Aber was passiert, wenn die gesundheitliche Ausnahmesituation ad hoc deutlich mehr Kapital fordert? Genau das kann eintreten, wenn man an Krebs

erkrankt oder einen Schlaganfall erleidet. Das Analysehaus MORGEN & MORGEN stellte 2021 fest, dass Krebs und andere bösartige Geschwülste die Ursache für rund 18 Prozent der BU-Fälle sind. Und laut Datenanalyst Statista belegen Erkrankung, Unfall und Sucht bei den Überschuldungsauslösern mit 18 Prozent den zweiten Platz.

Absichern – in alle Richtungen

All dies sind gute Gründe für einen Existenzschutz, der einen Schritt weiter geht als gewöhnliche Konzepte: BU+ von Canada Life. Der moderne und mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitschutz sichert als Basis den gewohnten Lebensunterhalt ab. On top kann man sich finanzielle Unabhängigkeit bei mindestens 55 schweren Erkrankungen sichern: mit der Schwere-Krankheiten-Vorsorge. Als Soforthilfe erhalten Kunden im Versicherungsfall eine Einmalzahlung, die sie völlig frei verwenden können. Zum Beispiel für eine berufliche

Auszeit, eine Haushaltshilfe oder den rollstuhlgerechten Umbau von Haus oder Wohnung.

Machbarer Preis, garantierter Beitrag

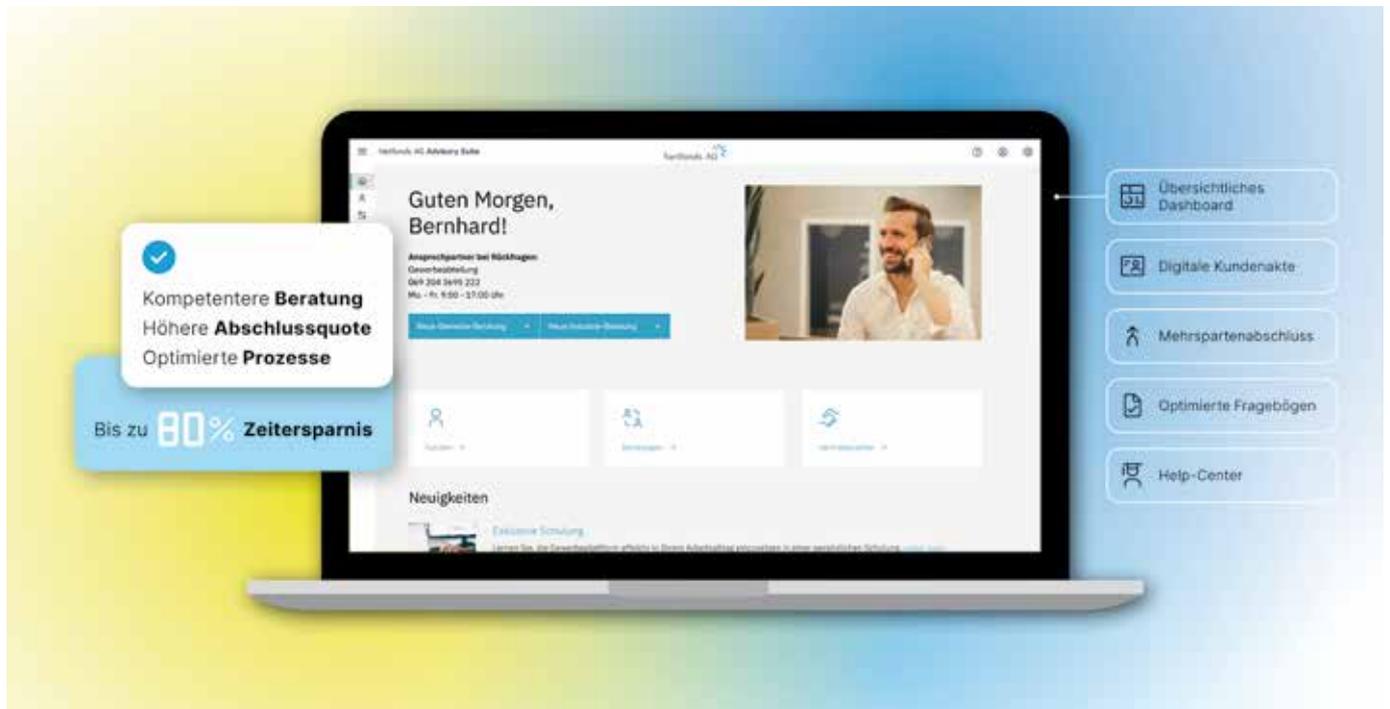
Seit 2021 kann man sich schon ab monatlich zehn Euro mit der Schwere-Krankheiten-Vorsorge absichern. Das ermöglicht vielfach, on top eine Absicherung zu einer bestehenden BU anzubieten. Sowohl die Canada Life-BU als auch die Schwere-Krankheiten-Vorsorge bieten einen einzigartigen Vorteil: Die Beiträge sind voll garantiert. Es gibt keinen Nettobeitrag, der auf den höheren Bruttobeitrag angehoben werden kann – er ändert sich nur, wenn Kunden ihren Schutz anpassen möchten. ■

Kontakt

Canada Life Assurance Europe plc
Niederlassung für Deutschland
maklerservice@canadalife.de
Telefon: (061 02) 306 19 00

Exklusiv bei Canada Life: garantierte Beiträge im Risikoschutz!

- ⊕ Berufsunfähigkeitsschutz
- ⊕ Schwere-Krankheiten-Vorsorge



🔗 **Die neue Advisory-Suite von Thinkurance:** Worauf dürfen Sie sich freuen?

LERNEN SIE THINKSURANCE NEU KENNEN!

Digitales Gewerbecenter der Netfonds Gruppe mit optimierten Funktionen

Viele unserer angeschlossenen Vermittler:innen kennen unser Digitales Gewerbecenter Thinkurance bereits. Der Relaunch auf der Plattform sollte Anlass genug sein, hier nochmals auf die Vorzüge dieses Service hinzuweisen. Auch wenn Sie Thinkurance schon kennen, lohnt sich ein neuer Blick auf die Plattform. Der Relaunch überzeugt uns mit seinem Fokus auf die Vermittlerpraxis. In unserem Digitalen Gewerbecenter Thinkurance vereint sich alles, was Sie für eine erfolgreiche Gewerbeberatung benötigen. Sie finden für sämtliche Risiken entweder sofort einen passenden Tarif oder haben die Möglichkeit, eine Ausschreibung zu starten. Diese

Zur Einzelschulung können Sie gern einen eigenen echten Fall aus dem Vertrieb mitbringen.

wird von erfahrenen Underwriter:innen begleitet, welche für Rückfragen direkt über das Gewerbecenter oder auch telefonisch zu erreichen sind. Sie haben in einem System eine Bedarfs- und Risikoanalyse und können auf Wunsch auch eine Durchschnittsprämie errechnen lassen. Sämtliche Vorgänge werden dauerhaft für Sie gespeichert

und sind in der digitalen Kundenakte jederzeit abrufbar. Rückfragen zum Antrag und Ihre Antworten darauf laufen ebenfalls über dieses Portal.

Erfolgreich arbeiten ohne Medienbrüche

Auch die Übermittlung von Unterlagen an die Kund:innen wird hier direkt von Ihnen veranlasst. Den Abschluss tätigen Sie direkt im Digitalen Gewerbecenter Thinkurance. Dabei wird das Beratungsprotokoll automatisch erstellt und in der Kundenakte hinterlegt. Somit gibt es an keiner Stelle einen Medienbruch – außer vielleicht den Griff zum Telefon. Da Stillstand bekanntlich Rückschritt

bedeutet, hat sich Thinksurance trotz immer intensiverer Nutzung durch die Vermittler:innen nicht ausgeruht und das Portal noch intuitiver und nutzerfreundlicher gemacht. Im März dieses Jahres präsentierte sich das Portal in neuem digitalen Auftritt mit zahlreichen Optimierungen bei den Funktionen (siehe Kasten).

Weitere Neuerungen waren bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht fertig, sollten aber beim Lesen dieser Zeilen bald oder bereits verfügbar sein. Dazu gehört eine Wissensdatenbank (Vertriebscenter) mit Vertriebsmaterialien, Spartenwissen und Schadensbeispielen, die ständig erweitert wird. Zudem wird die Erstellung einer Risikoanalyse nach DIN 77235 möglich sein. Diese ist vielen unserer Vermittler:innen bereits durch unser Programm FINOSO bekannt.

Kostenlose Einzelschulungen

Mit Netfonds und Thinksurance lassen Sie kein Gewerbegehalt mehr liegen. Falls Sie beim Kennenlernen der Plattform noch Hilfe wünschen, melden Sie sich gern bei uns. Sie können über uns kurzfristig kostenlose Einzelschulungen buchen, um die Dienstleistung mit allen ihren Kniffen und Möglichkeiten von vorn

Was Thinksurance bereits für Sie optimiert hat

Neuerungen bei den Risikobögen

- ➔ Der Risikobogen erscheint in neuem Design und wird auf einer Seite angezeigt – also nicht mehr wie bisher gesplittet.
- ➔ Mehrere Risiken/Tarife/Versicherer können nun auf einmal eingegeben werden, dadurch fallen Doppeleingaben weg.
- ➔ Für einige Bereiche wird es objektorientierte Fragebögen geben, um zum Beispiel einzelne Maschinen einzugeben.
- ➔ Die Funktion „PDF-Fragebogen erstellen“ wird in „Drucken“ umbenannt.
- ➔ Der Bearbeitungsfortschritt lässt sich im Fragebogen nun besser nachverfolgen und ein späteres Fortsetzen erfolgt an passgenauer Stelle.
- ➔ Der Risikobogen kann noch immer direkt durch Kund:innen ausgefüllt werden. Allerdings nennt sich die Übermittlung nicht mehr „Risikoerfassung @ home“, sondern nun „mit Kunden teilen“.

Weitere Neuerungen

- ➔ Die Funktion zur Berechnung einer Vergleichsprämie ist nun deutlicher zu erkennen.
- ➔ Beim Tarifvergleich kann auch der Altтарif einbezogen werden.
- ➔ Die Datenspeicherung erfolgt automatisch, damit nichts verloren gehen kann.
- ➔ Bisher gab es nur eine Liste mit Vorgängen. Jetzt kann über die Kund:innen oder über die Beratung in bestehende Berechnungen gesprungen werden.
- ➔ Jedem bzw. jeder Kund:in sind auch bisherige Anträge über Thinksurance zugeordnet.
- ➔ Jeder Beratung kann ein individueller Name gegeben werden – zuvor war es eine festgelegte ID-Nummer.

bis hinten zu erkunden. Zudem können Sie zur Schulung einen eigenen echten Fall mitbringen. Somit haben Sie am Ende des Termins nicht nur alle notwendigen Kenntnisse erworben, sondern auch gleich Ihren Vertriebsvorgang erfolgreich eingetütet. Probieren Sie die Plattform unbedingt aus. Beginnen Sie zum Beispiel mit einer

kleinen Betriebshaftpflichtversicherung, machen dann weiter mit der passenden Inhaltsversicherung und erkennen Sie, dass auch Cyber kein Hexenwerk ist. Sie haben Fragen, Anregungen oder Wünsche? Kontaktieren Sie uns vom Netfonds-Sach-Team gern unter Telefon **(0 40) 82 22 67-421** oder per E-Mail unter **sachanfrage@netfonds.de**. [mg](mailto:sachanfrage@netfonds.de)

⬆ **Content Area:** Der Risikofragebogen wird nun nicht mehr auf mehreren Seiten gesplittet angezeigt. Alle Fragen werden auf einer Seite, über die Scroll-Funktion oder alternativ das Navigationsmenü auf der linken Seite angezeigt.

Ihre Ansprechpartner



Michael Gaubatz

Produktmanager Sachversicherungen
mgaubatz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-421



Vincent Foermer

Teamlead Strategic Partner Management
vincent.foermer@thinksurance.de
Telefon: (0 69) 204 36 95-463

FLEXIBLER SBU-SCHUTZ DER INTERRISK



Mit erweitertem Leistungskatalog weiter auf der Überholspur

Die InterRisk offeriert attraktive wie mehrfach prämierte selbstständige BU-Lösungspakete (SBU), mit denen sich quasi über alle Berufs- und Altersgruppen hinweg hervorragende Absicherungsmöglichkeiten abbilden lassen – beginnend mit dem EcoPlan für junge Menschen und Berufseinsteiger über das klassische XL-Konzept bis hin zum prämierten Top-Schutz mit innovativen Zusatzleistungen (XXL-Version). Daneben unterstreichen zahlreiche Auszeichnungen von unabhängiger Seite – etwa von MORGEN & MORGEN, softfair oder infinma – Qualität, Transparenz und vor allem Prämienstabilität seit Produktlinienerstart der SBU-Angebotswelt 2002.

Rundum überzeugend dank Beitragsstabilität, maximaler Flexibilität und Transparenz.

Zeitgemäß: passgenau in allen Berufsphasen

Das InterRisk SBU-Angebotsuniversum eröffnet absolute Flexibilität in Sachen Vertragsgestaltung und Neujustierung. So finden sich nebst vielen Gestaltungsmöglichkeiten während der Vertragslaufzeit im Leistungskatalog unter anderem attraktive Anpassungsoptionen OHNE (!) erneute Gesundheitsprüfung, wie etwa:

- ⊕ **NEU:** Tarifwechsoption vom Tarif XL in den Tarif XXL innerhalb von zehn Jahren nach Vertragsabschluss (maximal bis zum 50. Lebensjahr)

Stabile Beiträge, fair kalkuliert!

Beispiel: Geschäftsführer/in (EA: 30 Jahre – LZ bis 67 Jahre)**

Höhe der BU-Rente (monatlich)	1.000 €
Monatlicher Beitrag im XL-Konzept	43,73 €

Monatlicher Beitrag im XXL-Konzept 50,42 €

Beispiel: Erzieher/in (EA: 20 Jahre – LZ bis 67 Jahre)*

Höhe der BU-Rente (monatlich)	1.000 €
Monatlicher Beitrag im XL-Konzept	60,91 €

Monatlicher Beitrag im XXL-Konzept 70,23 €

*Stand: 31.01.22, ** mit Bürotätigkeit (mehr als 75 %) und Führungsverantwortung (mehr als 5 Mitarbeiter)

- ⊕ Verlängerungsoption (sofern ursprünglich anvisierte Vertragslaufzeit künftig nicht mehr reichen sollte)
- ⊕ neben zahlreichen Nachversicherungsgarantien zusätzliche Verlängerungsoption auch über das 67. Lebensjahr hinaus bei Erhöhung des Regelrenteneintrittsalters

Verbraucherfreundlich: auch beim Beitrag!

Zu alledem kennzeichnet eine durchgängig faire Preiskalkulation, verbunden mit zertifizierter Beitragsstabilität (infinma, Stand 07.2021), die SBU-Tarifwelt der InterRisk – so wurde seit über 20 Jahren (!) keine Anpassung der BU-Prämien vorgenommen. Insofern nicht nur in unseren Augen ein weiteres schlagendes Argument pro SBU der InterRisk!

Unbürokratisch:

»Gutes noch besser machen«

Unter selbigem Motto lassen das breit gefächerte Assistance-Leistungsspektrum wie auch dazugehörige SBU-Bedingungswerke kundenseitig kaum mehr Wünsche offen. Nebst unkomplizierter Antragsbearbeitung, generellem alters- wie berufsunabhängigem Verzicht

auf abstrakte Verweisung sowie Beitragserhöhungsverzicht (§ 163 VVG) im Tarif XXL und einer AU-Klausel, wurden weitere attraktive Neuerungen und (X)XL-Bestleistungen implementiert, wie etwa:

- ⊕ Verzicht auf Umorganisation bei Selbstständigen mit weniger als fünf Mitarbeitern
- ⊕ Verzicht auf Prüfung auch von Hobbys und Beruf im Rahmen der Nachversicherung
- ⊕ schnelle Leistung bei ständigem Rollstuhlbedarf (bis zu 15 Monatsrenten)

Daher unser Tipp: Überzeugen auch Sie sich am besten noch gleich heute über die mehrfach ausgezeichnete SBU-Tarifwelt der InterRisk. Die komplette Leistungsübersicht finden Sie unter:

www.interrisk.de/berufsunfaehigkeit ■

Ihre Ansprechpartnerin



Kornelia Sallmon

Stellvertretende Abteilungsleiterin
Vertrieb und Betreuung Pools/Verbände

vermittlungservice@interrisk.de
Telefon: (06 11) 27 87-381

ZU 100 PROZENT EIN ALLESKÖNNER



Zahnzusatztarif CEZE der Continentale Krankenversicherung

Der Zahnzusatztarif CEZE der Continentale Krankenversicherung ist ein Alleskönner. Er bietet gesetzlich versicherten einen umfassenden Rundumschutz. Dazu zählen etwa 100 Prozent Leistung bei Zahnersatz und Zahnprophylaxe. Und das ganz ohne Wartezeit. Die Stiftung Warentest würdigt dies mit der Bestnote. Mit dem CEZE hat die Continentale im Zahnbereich nun für jeden Bedarf ein passendes Angebot parat. Denn während die etablierten Tarife CEZK und CEZP Lösungen im Mittelklasse- und im gehobenen Segment darstellen, deckt CEZE das Hochleistungssegment ab.

Beiträge auch im Alter bezahlbar

Alle drei Tarife sind nach Art der Leben kalkuliert und dadurch besonders nachhaltig. Die gebildeten Rückstellungen sorgen dafür, dass die Beiträge auch im Alter bezahlbar bleiben. So nimmt CEZE



eine ausgezeichnete Marktposition ein. Auch im Vergleich mit Tarifen, die nach Art der Schaden kalkuliert sind.

Bestnoten von der Stiftung Warentest

Das bestätigte gerade erst die Stiftung Warentest. Sie bewertete den CEZE in allen getesteten Bereichen mit der jeweiligen Höchstnote 0,5. Der Tarif wurde daher mit der Gesamtnote „sehr gut“ ausgezeichnet.

100 Prozent Leistung

Mit dem CEZE kann sich der Kunde auf einen umfassenden Leistungskatalog verlassen: Inklusive der GKV-Vorleistung erstattet die Continentale die Kosten sowohl für die Regelversorgung als auch die privatärztliche Versorgung zu 100 Prozent. Wichtige Zahnbehandlungen und Prophylaxemaßnahmen sind ebenfalls zu 100 Prozent abgesichert. Auch Leistungen für die professionelle Zahnreinigung, die Fissurenversiegelung und zahnaufhellende Maßnahmen wie Bleaching sind zu 100 Prozent bis maxi-

mal 250 Euro jährlich erstattungsfähig. Implantate sind tariflich in unbegrenzter Zahl eingeschlossen.

Behandlungen beim Zahnarzt sind zudem häufig mit Schmerzen verbunden. CEZE-Versicherte können neben der klassischen Narkose auf besondere schmerzlindernde Maßnahmen zurückgreifen. Von der Lachgas-Sedierung über die Akupunktur bis hin zur Hypnose leistet der Tarif 100 Prozent bis maximal 250 Euro.

Ein wichtiger Punkt beim CEZE der Continentale ist zudem die Wartezeit – denn die gibt es nicht. Der Schutz für die Kunden besteht also sofort.

Leistungsstaffel reduzieren

Eine Seltenheit am Markt: Die Dauer der Leistungsstaffel für Zahnersatz kann unter bestimmten Voraussetzungen für Wechsler von anderen Versicherern von vier auf zwei Jahre gekürzt werden. Möglich wird das, wenn der Kunde eine unmittelbare Vorversicherung nachweist. Diese muss seit mindestens drei Jahren bestehen und mindestens 80 Prozent für privatärztlichen Zahnersatz leisten. Bei Unfällen entfällt die Staffelung komplett. ■

Beste Gründe für CEZE

- ⊕ Exklusiver Rundumschutz mit 100 Prozent Leistung
- ⊕ Keine Wartezeiten
- ⊕ Kalkulation nach Art der Leben
- ⊕ Top Marktposition und Bestnote bei Stiftung Warentest



- ⊕ Kieferorthopädie-Leistung für Kinder zusammen mit der Junior-Police CEJ
- ⊕ Schlanker Antragsprozess

Ihre Ansprechpartnerin



Daniela Reimers
Maklerberaterin

daniela.reimers@continentale.de
Telefon: (0173) 560 48 33

RIDE FREE, RIDE SAFE!

Netfonds-Biker Andreas Hoffbauer zur anstehenden Motorradsaison



Die Tage werden länger und das Kribbeln wird stärker – auch bei Netfonds haben wir einige aktive Motorradfahrer:innen, die dem Frühling entgegenfiebern. Wir warten auf die ersten Sonnenstrahlen, um wieder über die Landstraßen zu cruisen und uns die frische Luft um die Nase wehen zu lassen. Im Gegensatz zum Auto fühlt man das Fahren intensiver, die Temperaturveränderungen, wenn Sonne und Schatten sich abwechseln, die sich verändernden Gerüche von Feldern und Wäldern – es wird einfach wieder Zeit, dass ich mit meiner 33 Jahre alten Kiste wieder auf die Straße komme. Aber zum Start jeder Motorradsaison kommen auch wieder die Schreckensnachrichten mit Verkehrsunfällen unter

Beteiligung von Zweiradfahrer:innen. Glücklicherweise sinken die Zahlen in den letzten Jahren etwas (siehe Grafik). Im Verhältnis zu den gemeldeten Kraftfahrzeugen von rund 17 Millionen sind zwar lediglich 1,5 bis 1,8 Prozent in einen

Der Saisonstart ist der perfekte Zeitpunkt für den Kundenkontakt.

Unfall verwickelt, aber jeder einzelne ist zu viel. Dennoch relativiert dieser Anteil an den gesamten Motorradfahrer:innen auch die Aussage, jene seien verrückte Raser:innen.

Ich selbst fahre Motorrad, seit ich mit 16 Jahren den Führerschein 1b besitze. Ich habe viele Urlaubsfahrten mit dem Motorrad unternommen, tolle Ziele in Deutschland angefahren, längere Touren in kleineren und größeren Gruppen in Europa bewältigt. Unter anderem bin ich in einer Gruppe von 113 Maschinen von Oslo nach Lillehammer und dann in kleineren Gruppen quer durch Norwegen gefahren. Wir sind mit 15 Motorädern die Alpen hoch und runter, zu tollen Treffen in Italien an den Gardasee oder auch nach Faak am See in Österreich. Schön mit fünf Maschinen durch Südfrankreich über Andorra die spanische Küste runter, zum Treffen in Castellon kurz vor Valencia.

Vorbereitungen zum Saisonstart

Auf all meinen Touren hatte ich – toi, toi, toi – noch keinen nennenswerten Unfall. Es gab indes genug brenzlige Situationen, oft wurde ich von Autofahrer:innen übersehen, manchmal habe ich mich auch ver- oder überschätzt. Das ist gerade zum Saisonanfang ein großes Problem. Das Motorrad stand wochen- oder monatelang in der Garage, daher ist es vor dem Saisonstart ganz wichtig, sich und sein Bike vorzubereiten und die Technik zu überprüfen. Reifen und Bremsen und Licht gehören zu den wichtigsten Komponenten, die die Sicherheit garantieren.

Die Gründe für viele Unfälle sind neben „übersehen werden“ oft Fahrfehler der noch ungeübten Motorradfahrer:innen, die zu Beginn der Saison ihre Fähigkeiten gerne mal überschätzen. Diese Gefahr besteht auch für geübte Fahrer:innen nach der langen Winterpause. Meist hilft ihnen die langjährige Erfahrung, diese Situationen erfolgreich zu meistern. Daher ist es wichtig, sich zunächst einmal wieder an das Fahrverhalten der Maschine zu gewöhnen und sich an das persönliche Fahrvermögen der letzten Saison wieder langsam heranzutasten. In den ersten Jahren habe ich regelmäßig mit unserer Gruppe jedes Jahr zum Saisonstart ein Fahrsicherheitstraining

und einen speziellen Erste-Hilfe-Kurs für Motorradfahrer:innen absolviert. Denn nur die Routine gewährleistet Sicherheit.

Vielfältige Beratungsansätze

Was der Saisonstart noch mit sich bringt, ist der perfekte Zeitpunkt für den Kundenkontakt. Für Kund:innen, die Motorrad fahren, ist nicht nur die Kfz-Versicherung wichtig und notwendig, darüber hinaus ergeben sich noch viel mehr Beratungsansätze. Das Thema Unfallzahlen ist geradezu prädestiniert für die Ansprache zu anderen Produkten (siehe Kasten rechts).

Alle diese Absicherungen haben eines gemeinsam: Hoffentlich brauchen wir sie nie, aber wenn doch, ist es sehr gut, sie zu haben. Vielfältige Unterstützung zu den einzelnen Themen bekommen Sie in unseren entsprechenden Fachabteilungen.

Das Team Lebensversicherung erreichen Sie unter Telefon **(0 40) 82 22 67-448**, E-Mail lvnfrage@nefonds.de. Das Team Krankenversicherung steht Ihnen unter Telefon **(0 40) 82 22 67-449**, E-Mail kvnfrage@netfonds.de, zur Verfügung. Das Team Sachversicherung freut sich, Ihnen unter Telefon **(0 40) 82 22 67-421**, E-Mail sachanfrage@netfonds.de, zu helfen.

Ride free, ride safe! [ah](#)

Diese Produkte sind für Motorradfahrer:innen interessant

☺ Unfallversicherung

Kostengünstige Mindestabsicherung für den schlimmsten Fall, zum Beispiel eine Querschnittslähmung nach einem Sturz

☺ Krankentagegeld

Schwere Stürze, komplizierte Brüche, lange Heilung, da kann es schon mal eng werden ohne zusätzliche Leistungen einer Krankentagegeldabsicherung.

☺ Berufsunfähigkeit

Wenn man nach dem Unfall seinen Job nicht mehr ausüben kann, kann man wenigstens das finanzielle Desaster abmildern bzw. kompensieren.

☺ Risikolebensversicherung

Wenn es zum Schlimmsten kommt, sollen wenigstens Partner:in respektive die Familie abgesichert sein. Hier gibt es einige Gesellschaften, die humaner mit dem Hobby Motorradfahren umgehen als andere.

☺ Rechtsschutz

Hier ist nicht nur der Verkehrsrechtsschutz wichtig, für eventuelle Streitigkeiten rund um den Unfall. Wichtig können auch die anderen Bereiche sein, wie zum Beispiel Berufsrecht bei Ärger mit dem Arbeitgeber durch längeren Ausfall oder das Verwaltungsrecht bei Problemen mit Reha-Maßnahmen etc.

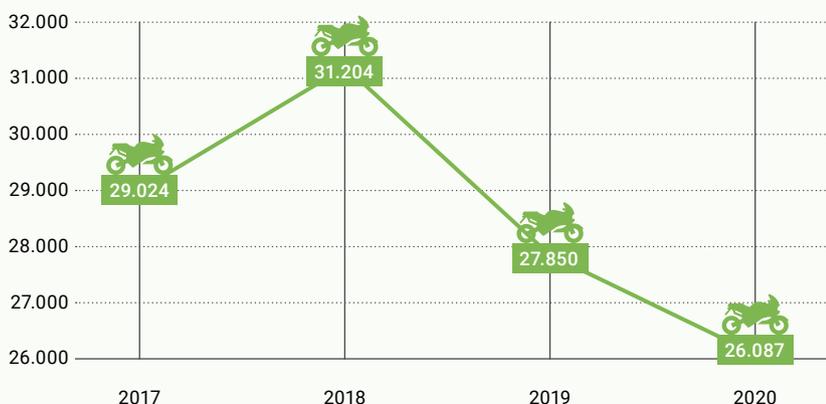
☺ Oldtimerversicherung

Wenn Ihre Kund:innen ein Bike besitzen, das älter als 30 Jahre ist, so wie meines, dann können Sie sich mit ihnen über die richtige Absicherung ihres Liebhaberstücks unterhalten.

☺ Vollkasko-Extras

Einige Gesellschaften sichern in der Vollkasko auch die Schutzbekleidung mit ab, hier gibt es verschiedene Anbieter mit unterschiedlichen Zusatzleistungen.

Unfälle mit Krafträdern in Deutschland



Ihr Ansprechpartner



Andreas Hoffbauer

Vertriebsmanager Sachversicherungen

ahoffbauer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-266

NÜRNBERGER BU-VERSICHERUNG₄FUTURE



BetterDoc ist jetzt automatisch bei allen Einkommensschutz-Produkten dabei

Die NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt seit jeher mit starken Leistungen und fairem Preis. Für die Berufsunfähigkeitsversicherung₄Future hat der Einkommensschutz-Versicherer noch weiter gedacht. So lässt sich der BU-Schutz jetzt noch flexibler an die Lebenssituation anpassen.

Bei Berufsstart nach Studium oder Ausbildung kann die BU-Rente mit der „Berufseinsteigergarantie“ um 100 Prozent erhöht werden (bis maximal 3.000 Euro monatlich innerhalb von zwölf Monaten nach dem Berufseinstieg). Alternativ ist es möglich, eine bisher noch nicht eingeschlossene Dynamik mit bis zu 5 Prozent jährlich hinzuzufügen. Mit der „Karrieregarantie“ kann die BU-Rente bei Gehaltssteigerungen ab 5 Prozent flexibel an die Karriere angepasst werden. Diese Option richtet sich an Kunden mit einer versicherten BU-Rente von mindestens 3.000 Euro im Monat. Zusätzlich gibt es eine Upgrade-Option: Es besteht die Möglichkeit, die Zusatzbausteine Arbeitsunfähigkeits-Schutz und/oder Pflege-Schutz in den ersten fünf Jahren nach Versicherungsbeginn flexibel einzuschließen (bis zum 40. Geburtstag). Alle drei Optionen können ohne erneute Risikoprüfung ausgeübt werden.



Gesundheits-App Coach:N

Mit der BU₄Future können Kunden Coach:N kostenfrei in ihrem Alltag nutzen. Mehr als 3.000 digitale Gesundheitskurse zu den Themen Bewegung, Achtsamkeit und Ernährung sorgen für ein breites Spektrum an Trainingsmöglichkeiten. Man kann sogar eine Erstattung von bis zu 100 Euro im Jahr durch das Absolvieren zertifizierter Kurse erhalten.

Spezialisten-Service BetterDoc

Die Behandlung einer komplexen Erkrankung und/oder das Einholen einer ärztlichen Zweitmeinung: BetterDoc findet den passenden Arzt für die jeweilige Erkrankung. Dieser Service ist automatisch bei allen Einkommensschutz-Produkten dabei und kann während der gesamten Vertragslaufzeit unbegrenzt genutzt werden. Durch die Kombination der BU₄Future mit dem Ernstfallschutz

für schwere Erkrankungen wird der BU-Schutz nicht nur qualitativ erweitert, sondern es ermöglicht gleichzeitig deren Kindern den Zugang zu BetterDoc.

Fokus auf nachhaltige Kapitalanlagen

Für die BU₄Future investiert die NÜRNBERGER mit besonderem Fokus auf die drei Bereiche Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Die Investition in nachhaltige Kapitalanlagen erfolgt dabei mindestens in Höhe der Deckungsrückstellung. ■

Ihr Ansprechpartner



Patrick Trinckert

Landesdirektion Maklervertrieb
patrick.trinckert@nuernberger.de
Telefon: (0911) 531-47 63

PASST IMMER UND FÜR ALLE



SwissLife

Betriebliche Altersversorgung mit Swiss Life Maximo



Die Plattformlösung mit dem Tarif Swiss Life Maximo reduziert spürbar die Komplexität in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) für Arbeitgebende. Die fondsgebundene Rentenversicherung ist so individuell wie vielseitig, bildet unterschiedlichste Anforderungen von Kundinnen und Kunden sowie Marktbedingungen perfekt ab und kann alle Möglichkeiten staatlicher Förderung in der bAV nutzen.

Eine Produktplattform für alles:

Swiss Life Maximo

Dieser Aufwand entfällt mit Swiss Life Maximo. „Da wir auf einen einzigen Tarif setzen, können wir sowohl die initiale Umsetzungsphase als auch die laufende Vertragsverwaltung für die Arbeitgebenden extrem schlank gestalten – das spart Zeit, Aufwand und damit Kosten, erhöht aber gleichzeitig den Nutzen“, sagt Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland. Maximo richtet sich an alle Beschäftigten von 15 bis 65 Jahren. Die Versorgungslösung eignet sich für geschäftsführende Gesellschafter/-innen genauso gut wie für Einzelpersonen und Kollektiv-Lösungen.

Sicherheit und Flexibilität während der gesamten Vertragslaufzeit

Die fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Maximo verbindet das Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit und Rendite bei ihrer Altersvorsorge – denn das intelligente Anlagekonzept ermöglicht nicht nur weiterhin stark nachgefragte Garantien, sondern eröffnet gleichzeitig attraktive Renditechancen am Kapitalmarkt. Dafür stehen mehrere aktiv gemanagte Anlagestrategien sowie über 90 Einzelfonds und Fondsportfolios zur Verfügung. Die sorgen für höchste Flexibilität bei der Kapitalanlage. Seit Kurzem sind nun sogar nachhaltige, ESG-konforme Fonds von Swiss Life Asset Managers und weiteren Fondsgeellschaften verfügbar.

Swiss Life Maximo realisiert alle bAV-Highlights

Auf die zukünftige Rentenhöhe kann man sich verlassen, denn eine garantierte Mindestrente und ein bereits zum Vertragsbeginn garantierter Rentenfaktor werden vereinbart. Für den Rentenbeginn besteht eine mindestens 80-prozentige Beitragsgarantie. Eine wahlweise automatische oder manuelle Gewinnsi-

Die Highlights im Überblick

- ⊕ Swiss Life Maximo ist eine Komplettlösung
- ⊕ Intelligente Kombination aus Renditechancen und Garantien
- ⊕ Vertraglich garantierte, mindestens 80-prozentige Beitragsgarantie
- ⊕ Große Auswahl an Anlagestrategien und Investmentfonds inklusive nachhaltiger, ESG-konformer Fonds
- ⊕ Geeignet für Mitarbeitende zwischen 15 und 65 Jahren sowie Führungskräfte, leitende Angestellte und GGF-Versorgung
- ⊕ Anwendbar für Einzelverträge oder ganze Belegschaften
- ⊕ Entgeltumwandlung oder arbeitgeberfinanziert
- ⊕ Festzusage oder gehaltsdynamische Zusage
- ⊕ Garantierter Rentenfaktor bei Vertragsabschluss

cherung, ein Ablaufmanagement vor Rentenbeginn sowie die Günstigerprüfung zum Rentenbeginn sorgen für zusätzliche Sicherheit. Eine gehaltsdynamische Zusage ist ebenso möglich wie die optionale garantierte Rentensteigerung ohne Anpassungsprüfungspflicht nach § 16 BetrAVG. Darüber hinaus besteht für Unternehmen kein Nachfinanzierungsrisiko dank einer beitragsorientierten Leistungszusage (boLz). ■

Weitere Informationen finden Sie unter:

<http://www.swisslife.de/maximo-bav>

Ihr Ansprechpartner



Maurice Bertke

Vertriebsmanager Nord

maurice.bertke@swisslife.de
Telefon: (0151) 16 17 70 56

DIE RISIKOLEBEN DER LV 1871 GIBT SICHERHEIT



Drei leistungsstarke Varianten für eine bedarfsgerechte Absicherung



Mit drei bedarfsgerechten Varianten der Absicherung und umfassenden Leistungen finden Kunden schnell die passende Lösung für ihre Lebenssituation. Ob Familie, Immobilienkäufer oder Unternehmer, mit der RisikoLeben der LV 1871 kann jeder die Versorgungslücke im Todesfall schließen.

Moderner Todesfallschutz mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis

Zur Auswahl stehen eine Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme (Tarif R1) und mit gleichmäßig fallender Versicherungs-

summe (Tarif R2). Drei umfangreiche, aufeinander aufbauende Varianten ermöglichen es, je nach Lebenssituation, den passenden Schutz zu finden: RisikoLeben Basis, RisikoLeben Comfort und RisikoLeben Premium. Der Basistarif bietet neben der Todesfallleistung eine Vorleistung und eine Nachversicherungsgarantie. Der Comforttarif beinhaltet darüber hinaus die Nachversicherungsgarantie Plus, die Sofortleistung und die Verlängerungsoption. Der Premiumtarif umfasst alle zuvor genannten Leistungen und bietet mit dem Familienschutz und der Extraleistung Pflege einen zu-

sätzlichen Schutz für Familien bzw. für den Fall der Pflegebedürftigkeit.

Absicherung jederzeit anpassbar

Kunden können ihre Absicherung jederzeit nachträglich ändern – innerhalb der ersten fünf Jahre nach Versicherungsbeginn sogar ohne erneute Risikoprüfung. So kann sich jeder bedarfsgerecht absichern.

Vereinfachte Risikoprüfung für viele Kunden

Ein besonderer Service ist die vereinfachte Risikoprüfung mit wenigen und verständlichen Risikofragen: für junge Leute bis 35 Jahre, bei Immobilienneuerwerb, Praxis-, Kanzlei- oder Existenzgründung, für junge Eltern und bei Abschluss einer privaten Krankenvollversicherung. Außerdem sind hohe Versicherungssummen ohne ärztliches Zeugnis möglich. ■

Vermittlern steht für die Kundenansprache und Beratung ein umfassendes Marketingpaket zur Verfügung – alle Infos dazu unter: <https://www.lv1871.de/lv/partner/risikoleben-vertriebsaktionen/>

Ihre Ansprechpartnerin



Nicole Tröndle
Bezirksdirektorin

nicole.troendle@lv1871.de
Telefon: (0 40) 303 72 00
Mobil: (0151) 15 83 05 06

The logo for LV 1871, featuring a stylized building icon to the left of the text "LV 1871".

LV 1871



***WENN DU FEHLST,
SIND WIR DA.***

Jetzt Erklärfilm ansehen:



Die RisikoLeben der LV 1871

DIE COMPLIANCE-ABTEILUNG STELLT SICH VOR



⌚ **Top-Expertise:** Joachim Wehnsen, Melanie Rohde und Marco Anders (rechts)

Das Team in der Partneranbindung und -betreuung besteht derzeit aus drei Mitarbeitenden (siehe Statements unten) und ist Teil der Compliance-Abteilung bei der NFS Netfonds Financial Service GmbH. Auch wir leben Beratung: Zwischen Vertragsgestaltung und Ihrer Registrierung durch uns bei der BaFin unterstützen wir Sie gerne bei aufsichtsrechtlichen und Compliance-

relevanten Fragestellungen im Rahmen des Anbindungsprozesses. Die Themen können hierbei sehr vielfältig sein: „Gibt es etwas zu beachten, wenn ich künftig eine Person im Backoffice beschäftigen möchte?“ oder „Welche Nebentätigkeiten muss ich der NFS Netfonds Financial Service GmbH melden?“ oder „Ist bei der Meldung persönlicher Geschäfte etwas zu beachten?“

einBlick bat die Mitarbeiter:innen aus der Compliance der Netfonds-Gruppe um aktuelle Statements zu ihren Aufgaben und dem Service für Partner:innen.

Marco Anders

»Seit 1. Januar 2022 unterstütze ich die Partneranbindung und -betreuung bei der NFS Netfonds Financial Service GmbH. Aufgrund meiner Tätigkeit in verschiedenen Positionen und Funktionen in global agierenden Finanzinstituten freue ich mich sehr, meine Kenntnisse und Erfahrungen hier direkt für Sie einbringen zu können. Gerne stehe ich Ihnen als Ansprechpartner rund um das ›Onboarding‹ und in Compliance-relevanten Fragestellungen zur Verfügung.«

Joachim Wehnsen

»Ich freue mich, dass die NFS rechtzeitig Mitarbeiter:innen für die NFS-Partneranbindung und -betreuung gewinnen konnte. Bei unseren Partner:innen bedanke ich mich für die gute Zusammenarbeit und die offenen Gespräche auch bei Compliance-Besuchen in den Räumlichkeiten unserer Partner:innen.«

Melanie Rohde

»Als Compliance-Mitarbeiterin bin ich für die Partneranbindung und -betreuung zuständig und übernehme hiermit einen Teil der Aufgaben von Herrn Wehnsen. Seit Beginn meiner Tätigkeit bei der NFS Netfonds Financial Service GmbH konnte ich bereits viele interessante und offene Gespräche mit unseren Berater:innen führen. Die vielen Anforderungen müssen erfüllt werden und können eine Herausforderung darstellen. Gern stehe ich hier zuverlässig an der Seite unserer Berater:innen und freue mich auf einen weiterhin offenen Austausch, tolle Gespräche und eine gute Zusammenarbeit.«

PRINT ODER DIGITAL

Für jede:n etwas dabei



https://netfonds.de/netfonds_online_medien



Sie halten ein Magazin noch gerne in der Hand und fühlen das Papier, während Sie es lesen? Oder ist es Ihnen wichtiger, von unterwegs oder zwischendurch mal

einen interessanten Artikel zu lesen? Alle unsere Magazine erhalten Sie ab sofort gesammelt an einem Ort: in der Marketing-Rubrik auf fwPRO. Wir haben

für Sie eine Sammlung zusammengestellt, in der Sie alle bisherigen Ausgaben der einBlick und unsere Sonderausgaben vorfinden. Sie erhalten dadurch einen schnelleren Zugriff, können die Magazine auch von unterwegs auf Ihrem Smartphone oder Tablet lesen und Ihren Kund:innen die Magazine bei Bedarf per Link weiterleiten. Künftig werden auch unsere Broschüren digital abrufbar sein. Für mehr dazu siehe QR-Code links. Bei Fragen oder Anmerkungen schreiben Sie uns bitte gerne eine E-Mail direkt an marketing@netfonds.de oder rufen Sie uns an unter **(0 40) 82 22 67-0**. Ihr Netfonds-Marketing-Team

Wir ehren unsere langjährigen Mitarbeiter:innen. Von 5 bis hin zu 15 Jahren Betriebszugehörigkeit bei der Netfonds Gruppe oder bei einer ihrer Tochtergesellschaften: Liebe Kolleg:innen, 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!

JUBILÄEN BEI DER NETFONDS GRUPPE



5 Jahre:

Elsa
Dömland,
Antrags-
management
Versicherungen (Team-
leitung)



5 Jahre:

Franziska
Pohl,
Key Account
Versicherungen



5 Jahre:

Sahin
Sehiban,
Vertrags-
management
Versicherungen



15 Jahre:

Guido
Steffens,
Riester/DWS
Investment



5 Jahre:

Tom Wiese,
Produkt-
management
Investment

FOLGEN SIE UNS AUF SOCIAL MEDIA!

Wir möchten Sie immer mit aktuellen Informationen aus der Unternehmensgruppe, Insights wie neuen Jobangeboten (siehe Artikel Seite 156), der Vorstellung unserer Mitarbeiter:innen (siehe Seiten 154/155) 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-Expert:innen 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/netfondstag>

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>

»WIR SIND FÜR SIE DA!«

Netfonds-Mitarbeitende aus allen Unternehmensbereichen stellen sich vor

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Netfonds Gruppe im Jahr 2020 haben wir einen neuen Service eingeführt. In jeder einBlick-Ausgabe präsentieren wir Ihnen eine neue Auswahl von Mitarbeiter:innen. Sie alle geben in einBlick darüber Auskunft, was sie motiviert, welchen Mehrwert sie für die

Netfonds-Partner:innen und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen zukünftig erreichen möchten. An dieser Stelle präsentieren sich elf Kolleg:innen mit ihren jeweiligen Aufgabengebieten aus verschiedenen Unternehmensbereichen. ■



Jana Dauter
Zahlungsmanagerin im
Versicherungsbereich

Ich arbeite seit 2009 bei Netfonds. Seitdem habe ich viele Bereiche durchlaufen und bin nun seit Juli 2018 im Team Zahlungsmanagement. Mein Team und ich kümmern uns um die IT-gestützte Abrechnung für Versicherungen und erstellen die Provisionsabrechnung für die Partner:innen der Netfonds Gruppe. Wir sind zuständig für die Beschaffung und Aufbereitung der Provisionsdaten sowie deren automatisierte Verarbeitung in finorm. Ich arbeite gerne bei Netfonds, da ich wirklich tolle Kolleg:innen um mich habe und es mir große Freude macht, bei Wachstum und Entwicklung der Netfonds Gruppe mitzuwirken.



Nina Fischer
Leiterin Zentrales
Marketing

Seit 2017 bin ich Teil der Netfonds-Familie. Ende 2021 wurde mir die Leitung des Zentralen Marketings übertragen. In dieser Funktion verantworte ich die strategische und inhaltliche Ausrichtung des Marketings der Netfonds Gruppe. Von der strategischen Positionierung und Weiterentwicklung der Marke Netfonds über die Entwicklung und Konzeptionierung

integrierter Marketing- und Kommunikationsstrategien bis hin zur Koordination der Zusammenarbeit mit internen und externen Schnittstellen. In der Netfonds Gruppe sehe ich ein großartig innovatives Unternehmen, das die Menschen in seinem Umfeld zukunftsgerichtet mitnimmt. Hier ist man von einer Vielzahl individueller Talente umgeben, man kann sich selbst treu bleiben und mit Leidenschaft an der weiteren Entwicklung von Netfonds mitarbeiten.



Susanne Hoyer
Vertriebsmanagerin
Lebensversicherung

Ich bin seit 2013 Teil der Netfonds-Familie und als Vertriebsmanagerin im Bereich Lebensversicherung tätig. Neben der Erstellung von Angeboten zur Altersvorsorge und biometrischen Risiken unterstütze ich unsere angeschlossenen Vermittler:innen und Kolleg:innen aus anderen Fachbereichen bei allen fachlichen Fragen zum Thema Lebensversicherung. Außerdem bin ich zusammen mit meinem Kollegen Benjamin Berg für die praktische Ausbildung unserer Auszubildenden im Bereich Lebensversicherung zuständig. An Netfonds schätze ich besonders das vertrauensvolle und eigenverantwortliche Arbeiten mit einem engagierten und motivierten Team.



Detlef Krättschmann-Trinkaus
Partnerbetreuung
Abrechnung Investment

Im März 2016 haben die Netfonds Gruppe und ich uns gefunden. Seitdem bin ich als Sachbearbeiter und Partnerbetreuer in der Abteilung Abrechnung Investment für Anfragen und Reklamationen rund um die Provisionsabrechnungen zuständig. Telefonische und elektronische Kontakte zu Vermittler:innen, Mitarbeiter:innen der Depotstellen und Kolleg:innen im eigenen Haus gehören zum Tagesgeschäft. Zusätzlich kümmere ich mich um die Bearbeitung der Zertifikate Primärmarkt – angefangen bei der Provisionsanforderung bis hin zur Vorbereitung für die Abrechnungen in den Provisionsläufen. Mir gefallen der sehr gute Zusammenhalt und die gegenseitige Unterstützung in unserem Team sowie der kollegiale Umgang innerhalb der gesamten Netfonds Gruppe.



Marianna Larin
Partnerbetreuerin

Als Partnerbetreuerin stehe ich Ihnen gerne bei Fragen zu aufsichtsrechtlichen Pflichten in Ihrem täglichen Geschäft zur Verfügung. Ich unterstütze intern unser Prozessmanagement in der Erfassung

und Gestaltung von Partnerprozessen und erstelle in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen Schulungen. Es ist angesichts der zunehmenden Regulierung unserer Branche zwingend notwendig, klar definierte Prozesse zu schaffen und alle auf dem Laufenden zu halten. Auch wenn es oft eine Herausforderung ist.



Laura Paparone
Teamassistentin im
Investmentbereich

Als Teamassistentin bin ich seit August 2021 im Investmentbereich der NFS dabei. Hier unterstütze ich vor allem meine Kolleg:innen und die Geschäftsführung in Bezug auf Sachbearbeitung, Terminvereinbarungen und vieles mehr. Zudem bin ich mit für die Bearbeitung auf unserer Plattform fundware zuständig. Ein großer Part meiner Tätigkeit ist das Eventmanagement, welches ich mit meiner Kollegin Margret Fink arrangiere. Für unsere Events suchen wir nach tollen Locations, gestalten die Einladungen und planen und organisieren alles, was mit den Veranstaltungen zu tun hat.



Dörte Prenzlin
Produktmanagerin
Antrag im
Versicherungsbereich

Seit 2004 bin ich Teil des Versicherungsteams Antragsmanagement bei der Netfonds Gruppe. Wir möchten gemeinsam mit unseren Partner:innen zukunftsorientierte Impulse für die digitale Antragsabwicklung setzen und deren Entwicklung aktiv mitgestalten. Das Ziel meiner täglichen Arbeit ist die Gewährleistung eines besonders guten und kompetenten Abwicklungsservice in der Antragsbearbeitung. Dabei ist mir ein lösungsorientierter Umgang mit unseren Kund:innen und Vermittler:innen immer eine Herzenssache. Das hier über die Jahre aufgebaute Vertrauen

und der herzliche Umgang mit den Vertriebspartner:innen und Kolleg:innen sind unbezahlbar. Mittlerweile blicke ich auf fast 18 Jahre Zusammenarbeit zurück und bin immer wieder überrascht, mit welcher Energie sich das Unternehmen weiterentwickelt. Ich bin stolz, ein Teil der Netfonds Gruppe zu sein, und freue mich auf weitere spannende, herausfordernde Jahre.



Christian Trenkmann
Produktmanager
Investment

Seit dem 15. Januar 2022 bin ich Teil des Teams Produktmanagement Investment bei der Netfonds Gruppe. Wir unterstützen unsere Produktpartner:innen dabei, sich und ihre Fonds unseren Vertriebspartner:innen vorzustellen und mit diesen in den Austausch zu treten. Besonders gut an meiner Position gefällt mir die Interdisziplinarität zwischen unserem und den vielen anderen Teams der Gruppe. Bei Netfonds findet die Kommunikation über alle Ebenen auf Augenhöhe statt, das ist für mich ein weiterer großer Pluspunkt.



Johanna Waterhues
Junior
Personalreferentin

Als Junior Personalreferentin bin ich seit August 2021 Teil des HR-Teams der Netfonds Gruppe und betreue den Bereich Versicherung, das Team Compliance sowie den Immobilienbereich. Mein vielfältiger Aufgabenbereich innerhalb der Unternehmensgruppe und die Nähe zu den unterschiedlichen Teams gefallen mir besonders. Ich freue mich, an Bord zu sein, und darauf, mit Netfonds und meinen zukünftigen Herausforderungen weiterzuwachsen.



Viktoria Weihmann
Kaufmännische
Angestellte
Datenmanagement

Seit April 2021 verstärke ich im Versicherungsbereich das Daten- und Prozessmanagement. Hier skizziere und beschreibe ich Prozesslandschaften in Aeneis, werde in der RPA-Optimierung und -erweiterung eingesetzt, unterstütze bei der Biometric-Vertragsanlage sowie weiteren Datenpflegeprojekten. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit im Team und die vielfältigen Aufgabenfelder motivieren mich täglich. Ich freue mich auf die erfolgreiche und gemeinsame Gestaltung der zukünftigen Herausforderungen bei Netfonds.



Erik Schmidt
Partnerbetreuer

Seit dem 1. März 2021 unterstütze ich im Team Investment der Netfonds Gruppe unsere Partner:innen bei ihrem täglichen Geschäft. Intern bin ich für die NFS-Dokumente und -Verträge zuständig. Durch die Digitalisierung sämtlicher Prozesse ist hier eine sorgfältige Planung und Abstimmung mit unseren Partner:innen höchstes Gebot. Ich versuche die nachvollziehbaren und praktischen Wünsche unserer Partner:innen bestmöglich in die rechtlichen, prozessualen und technischen Rahmen unserer Applikation zu bringen, um im ständigen Austausch mit unseren Entwickler:innen einen echten Nutzen zu schaffen. Das letzte Jahr lebte von einer lösungsorientierten und dynamischen Atmosphäre, die es in Zeiten des Wandels auch braucht. Der Zusammenhalt im Team und der responsive Austausch mit den Partner:innen sind in dieser Zeit gewachsen und zeichnen Netfonds als ein modernes und kundenorientiertes Unternehmen aus.

KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Wir heißen Sie herzlich willkommen und bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere



🕒 **Unser Teamspirit:** persönliches Miteinander auf Augenhöhe



🕒 **Unser Kreativraum:** Hier entstehen die Ideen von morgen.

Das dynamische Wachstum der Netfonds Gruppe hält auch im Jahr 2022 an. Als Unternehmen in der Dienstleistungsbranche sind wir auf unsere Mitarbeiter:innen, die täglich voller Einsatz und Leidenschaft zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen, angewiesen. Aus diesem Grund sind wir weiterhin stets auf der Suche nach motivierten Teammitgliedern, die

unser gemeinsames Ziel verfolgen: die Netfonds Gruppe zu stärken und mit Tatendrang und Denkergeist voranzubringen. Die mit ihrem Wissen und ihrer Hingabe Netfonds zu dem machen, was es ist: a great place to work! Wie finden Sie den Einstieg, um zu uns an Bord zu kommen? Wir bieten Ihnen vielfältige Einstiegsmöglichkeiten und interessante Aufgaben in unseren Unternehmensbereichen Investment, Versicherungen, Immobilien, IT und Zentrale Services: Ob Direkt- oder Quereinsteiger:in in unbefristeter Festanstellung oder als Praktikant:in, Werkstudent:in oder Auszubildende:r (Bereiche Versicherungen & IT) – 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](#)

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

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.



SO UNTERSTÜTZEN WIR JUNGE FINANZTALENTE!

Netfonds ist erstes Fördermitglied des Hanseatischen Börsenkreises (HBK)



⤴ **Der Vorstand des HBK** (von links): Filip Barnjak (Finanzvorstand), Nikolai Renken (Vorstandsvorsitzender) und Simon Steiger (Leitung Börsentag)

Das Jahr 2022 startete für uns mit einer neuen Kooperation: der Partnerschaft mit dem Hanseatischen Börsenkreis der Universität zu Hamburg e. V. (HBK). Wir freuen uns und sind stolz darauf, erster Förderpartner dieser studentischen Vereinigung seit deren Gründung im Jahr 1995 zu sein.

Die Partnerschaft zwischen der Netfonds Gruppe und dem Hanseatischen Börsenkreis ist eine wertvolle Kooperation, die die beiderseitigen Interessen und Ziele – Finanzbildung und Förderung junger Talente aus dem Finanzsektor – vereint. Durch das Zusammenwirken entstehen neue Möglichkeiten, diesen Zielen verstärkt nachzukommen. Dazu gehört unter anderem die Unterstützung am Börsen- und Wertpapiermarkt interessierter junger Studierender und Absolvent:innen. Als Netfonds Gruppe bieten wir sowohl Praktika und

Werkstudententätigkeiten als auch den Berufseinstieg an. Im Rahmen von Inhouse-Events geben wir zudem den Mitgliedern des HBK spannende Einblicke in die Welt der Finanzdienstleistung. Unser Vorstandsmitglied Peer Reichelt hat sich insbesondere stark für diese Partnerschaft eingesetzt. Dies hat unter anderem mit seiner Zeit als Student und seinem damaligen Engagement innerhalb des Berliner Börsenkreises zu tun. Erfahren Sie mehr im Video, in dem Peer Reichelt persönliche Worte zur Kooperation findet (siehe QR-Code).

Was möchte der HBK erreichen?

Im Nachfolgenden möchten wir Ihnen kurze Einblicke in das Wirken des HBK geben: Der Hanseatische Börsenkreis der Universität zu Hamburg e. V. ist deren studentischer Börsenverein. Seine Mitglieder sind ehrenamtlich arbeitende

Die Events des HBK e. V.

- ⤴ Verschiedene **Projektgruppen**, zum Beispiel das Investment-Team, das ein Demo-Portfolio verwaltet, um so den Umgang mit Aktien und anderen Finanzprodukten zu erlernen
- ⤴ Der **Börsentag Hamburg**, Deutschlands größte eintägige Fachmesse. Dort präsentieren sich mehr als 100 Aussteller mit ihren Produkten und Dienstleistungen rund um die Themen Geldanlage, Finanzen und Börse. Ziel ist es, einen Einblick in das Vereinsleben und die für den HBK wichtigen Finanz- und Kapitalmarktthemen zu geben.
- ⤴ Die Möglichkeit, einen **Börsenführerschein** in Kooperation mit dem Bundesverband der Börsenvereine an deutschen Hochschulen e. V. (BVH) zu absolvieren

Student:innen mit Interesse an Börse und Kapitalmärkten. Das übergeordnete Ziel des HBK ist es, vor allem Studierende über die Börse und Kapitalmärkte aufzuklären und so aktiv zu einer aufgeklärten Anleger- und Aktienkultur in Deutschland beizutragen.

Dafür veranstaltet der studentische Börsenverein monatliche Events und Workshops mit Unternehmen aus der Finanzbranche, um den Teilnehmenden erste Einblicke in entsprechende Berufe zu geben und ihre fachlichen Skills und ihr Know-how zu fördern. Um diesem Ziel konkret nachzugehen, bietet der HBK unterschiedliche Formate (siehe Kasten) an.

Sie möchten mehr über unsere Kooperation erfahren? Dann schreiben Sie uns gerne eine E-Mail an **ausbildung@netfonds.de**. [acs](mailto:ausbildung@netfonds.de)



VOM GEWITTER ÜBERRASCHT

Rückblick auf die Top-Events 2021 der Netfonds-Versicherungs-Welt



⤴ **Nord-Event:** BB-Kartbahn in Bremen



⤴ **Süd-Event:** Hinweg zur Hütte (hier noch trocken)



⤴ **Süd-Event:** Rückweg mit Fackeln zum Explorer Hotel



⤴ **Süd-Event:** Ex-Handball-Spieler Martin Strobl referiert

Die Netfonds Gruppe bietet jährlich meist im September zwei VIP-Events – Nord und Süd – für einen exklusiven Kreis von Teilnehmer:innen an. Bei einer halbtägigen Tagung nutzen wir die Möglichkeit, aktuelle Themen zu präsentieren, darüber hinaus buchen wir jeweils eine:n VIP-Referent:in mit einem spannenden Vortrag für unsere Gäste. Danach folgt ein attraktives Rahmenprogramm für die Teilnehmer:innen, das oftmals actionreich mit Teamwork verbunden ist. So können sich unsere Netfonds-Partner:innen besser kennenlernen.

Im vergangenen Jahr fand unser VIP-Nord-Event in der Hansestadt Bremen unter einschränkenden Coronabedingungen statt. Die Teilnehmer:innen konnten nach der Tagung auf einer Kartbahn ihr fahrerisches Können testen. Bei unserem VIP-Süd-Event im bayerischen Neuschwanstein, auf das wir hier exemplarisch ausführlicher eingehen möchten, war hingegen eine gemeinsame E-Bike-Tour in den Bergen geplant. Aufgrund extremer Witterungsbedingungen kam es jedoch leider nicht zu dieser Aktivität.

Die Teilnehmer:innen des Süd-Events erwartete zunächst ein geselliger Hüttenabend, verbunden mit einer halbtägigen Wanderung zur Hütte. Der Weg dorthin befand sich größtenteils in einem Waldstück und umfasste einiges an Höhenmetern. Die Gruppe wurde dabei leider von einem Gewitter überrascht, sodass ein Teil es vorzog, komplett durchnässt zum Explorer Hotel zurückzukehren.

Der mutigere Teil der Gruppe erreichte wohlbehalten, aber erschöpft die Kronenhütte und wurde dort mit einer großen Lage Handtüchern, gefüllten Gläsern und großer Gastfreundschaft erwartet. Die nasse Garderobe wurde ihnen abgenommen und in den Wäschetrockner sortiert. So saßen die tapferen Wanderer, lediglich mit einem roten Handtuch bedeckt, in der gemütlichen Hütte. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass diese Bilder unter strengem Verschluss bleiben!

Das Abendessen wurde frisch angerichtet, von „Kässpätzl“ über Filetsteaks bis hin zu Kaiserschmarrn mit ausreichend Bier fehlte es den Gästen in der Kronenhütte an nichts. Der Rückweg zum Hotel

konnte dann zum Glück im Trockenen bestritten werden. Die Gruppe wurde mit Fackeln ausgestattet und traf glücklich und gesund am späten Abend wieder im Hotel ein.

Durch die hervorragende Betreuung der Agentur Allgäu Events wurde dann anstelle der geplanten E-Bike-Tour ein sogenanntes Escape Game mit der Gruppe vor Ort im Tagungsraum des Explorer Hotels arrangiert. Das VIP-Süd-Event 2021 wird sicher nicht so schnell in Vergessenheit geraten. Wir werden für die kommenden Veranstaltungen ein etwas nervenschonenderes Programm planen, unter Berücksichtigung aller möglicherweise auftretenden Szenarien. Wir freuen uns bereits heute auf die VIP-Events in diesem Jahr. [lg](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Laura Gesellensetter

Assistentin des Vorstands
lgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-358



📍 **Süd-Event:** Arabella Alpenhotel am Spitzingsee in Bayern



📍 **Nord-Event:** idyllisch tagen in Travemünde

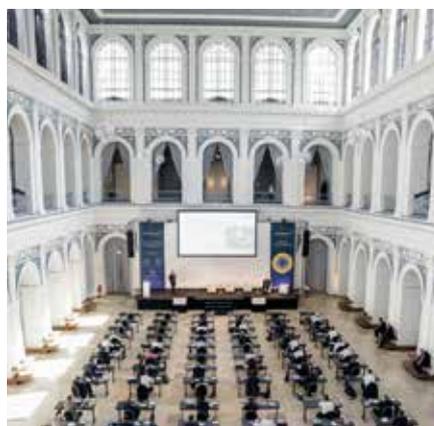
NETFONDS-INVESTMENT-EVENTS 2022

Vorschau auf aktuelle Veranstaltungen der Netfonds Gruppe

2022 ist es nun so weit: Unsere VIP-Events finden wieder als Präsenzveranstaltungen statt. Stetige Weiterbildung unterstützt unsere Partner:innen im alltäglichen Geschäft. Daher organisiert Netfonds regelmäßig hochwertige Events. Fachinformationen, sachlicher Austausch und ein kräftiger Schuss Entspannung in schöner Landschaft – die Mischung der VIP-Events der Netfonds Gruppe begeistert seit jeher unsere Partner:innen. Ergänzt wird die Agenda durch ein attraktives Rahmenprogramm, bei dem der nachhaltige und persönliche Austausch nicht zu kurz kommt. In diesem Jahr finden unsere Süd-Events im Arabella Alpenhotel am wunderschönen Spitzingsee statt. Zum Nord-Event laden wir nach Travemünde ins SlowDown

Hotel an der Ostsee ein. Frische Seeluft für Netzwerken und Fachgespräche!

Unsere NFS-Partner:innen dürfen sich auch in diesem Jahr auf einen informati-



📍 **Handelskammer Hamburg:** stilvolles Ambiente für den NFS-Frühjahrskongress

ven NFS-Frühjahrskongress im Mai freuen. Am 19. Mai 2022 dürfen wir bereits einen Teil unserer Partner:innen in der Handelskammer in Hamburg begrüßen. Wir starten mit einem NFS-Update rund um die Themen Vertrieb, Compliance und Technik. Im Anschluss wird Steuerberater Dr. Udo Delp ein Steuer-Update 2022 geben.

Die Hauptveranstaltung des NFS-Frühjahrskongresses findet am 20. Mai 2022 an selbiger Stelle statt. Geschäftsführer Christian Hammer und Peer Reichelt werden das Event mit einem Rück- und Ausblick gemeinsam eröffnen. Danach folgen weitere spannende Vorträge verschiedener Speaker. In den Pausen erhalten unsere Gäste die Möglichkeit, eine Vielzahl von Messeständen zu besuchen und sich mit unseren anwesenden Produkt- und NFS-Partner:innen sowie den NFS-Kolleg:innen auszutauschen. Anschließend werden wir den Tag gemeinsam in der Abend-Location ausklingen lassen. mf



📍 **Future Fundstar:** Im vergangenen Jahr bot der NFS-Sommerkongress den Finalisten des Wettbewerbs für Investmenttalente eine Bühne.

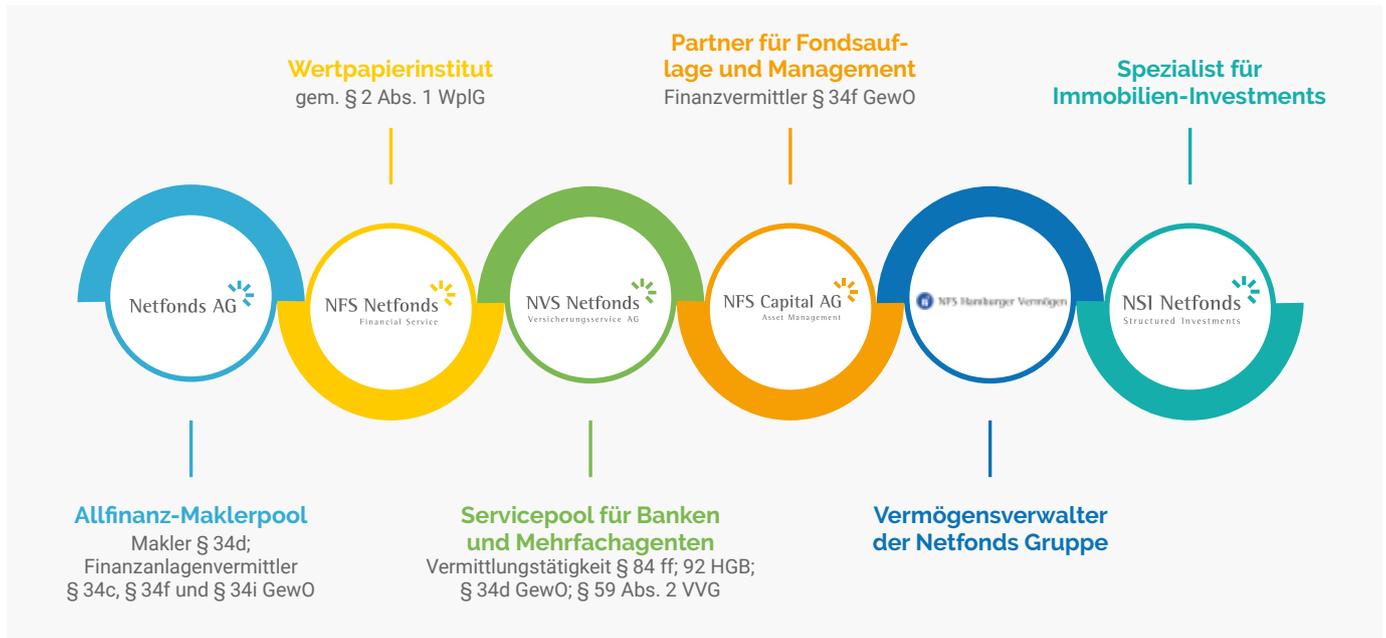
Ihre Ansprechpartnerin



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

WIR LEBEN BERATUNG

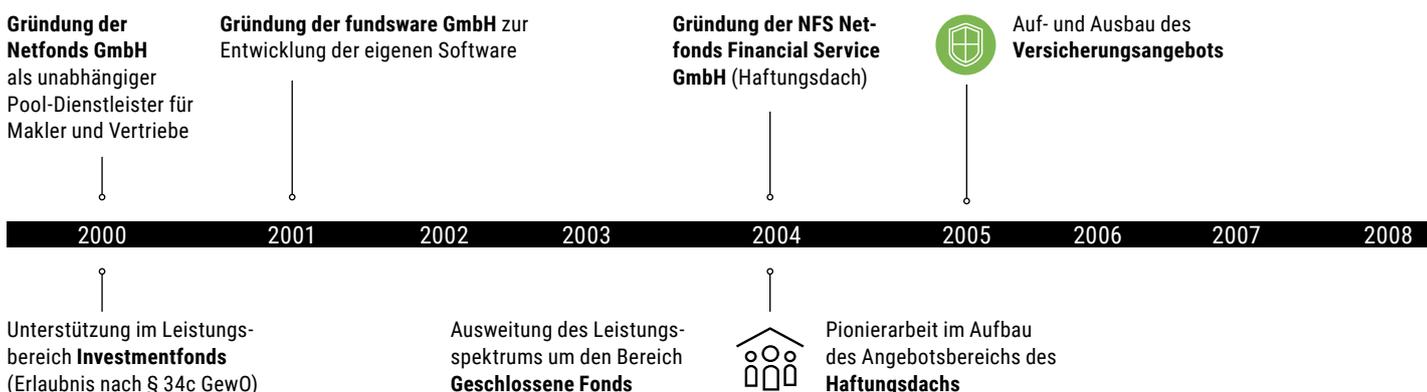
Willkommen im Netzwerk der Top-Berater:innen. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen



Um als selbstständige:r Berater:in 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

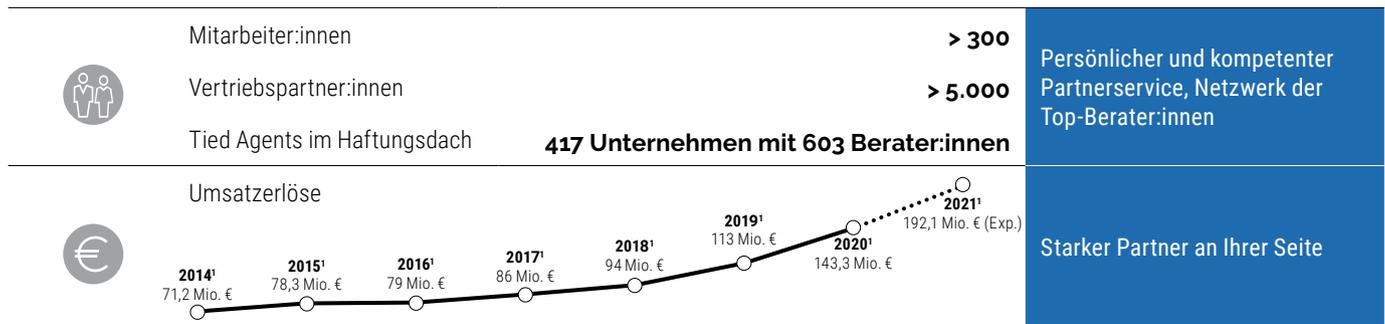
deckt einen Großteil der Wertschöpfungskette ab und realisiert Synergien und Skaleneffekte. Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partner:innen. [aw](#)

NETFONDS IN JAHREN



NETFONDS IN ZAHLEN (Stand 31.12.2021)

IHR VORTEIL



KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	21,5 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	6,3 Mrd. €	
	Vermögensverwaltung Assets under Management	2,6 Mrd. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Strategie-Berater:innen	132	
	Mitarbeiter:innen im Bereich Versicherungen	83	Servicekompetenz in allen Sparten
	Abgerechnetes Provisionsvolumen ²		
	Krankenversicherung	6,0 Mio. €	
	Lebensversicherung	23,0 Mio. €	
	Sachversicherung	5,9 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	ca. 80.000	Top-1-Partner der DWS
	Immobilien-Transaktionsvolumen	45,3 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ³	61,9 Mio. €	In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten

¹In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH und NFS Capital AG. Umsatzerlöse für 2021 sind vorläufige Zahlen.

Gründung der SOLIT GmbH
(optimierter Edelmetall-Einkauf)

Umfirmierung zur Netfonds AG

Gründung der NFS Capital AG
(Vermögensverwaltung)

Gründung der NVS Netfonds Versicherungsservice AG

 Aufbau eines Versicherungsangebots für Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

Cash-Hitliste:

1. Platz
Umsatzvolumen – NFS Netfonds
2. Platz
Netfonds Maklerpool

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

Weiter auf Seite 162

 Umsetzung des BauFi-Angebots

 Erweiterung um den Bereich Vermögensverwaltung und Investmentadvisory

Zukauf der HHVM Hamburger Vermögen GmbH, der Argentos AG und der PRIMA Fonds GmbH

11 SEHR GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

Unabhängig davon, ob Sie Allfinanzberater:in, Fondsspezialist:in, Versicherungsvermittler:in, Private Banker:in, Vermögensverwalter:in oder Fondsmanager:in 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 Kund:innen hin beraten.

② WIR MACHEN SIE ZUM BZW. ZUR FINTECH-BERATER:IN. Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kund:innen Ihr Know-how und

persönliche Beratung. WIR bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online bei Kund:innen punkten.

③ WIR MACHEN PROZESSE SCHLANK, sodass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kund:innen 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 Kund:innen, 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 Kund:innen die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind

NETFONDS IN JAHREN



Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**

Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets und Administration

Aufbau einer Immobilieninvestment-Sparte über **NSI Netfonds Structured Investments GmbH**

Eintritt in das Marktsegment Belegschaftsberatung und -versicherung mit **CareFlex**

Führungswechsel bei Netfonds: **Martin Steinmeyer wird CEO**

Vorläufige Zahlen mit erneutem Rekordumsatz für 2021: **192,1 Mio. Euro Bruttoumsatz und 37,5 Mio. Euro Nettoumsatz**

Fortsetzung von Seite 161

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

Kauf von 50 % der **Finfire Solutions GmbH**; strategische IT-Investition mit dem Ziel, Deutschlands führende IT-Plattform für Finanzintermediär:innen zu werden

NFS Capital AG Spezialisierung als Serviceanbieter für Fondsauflage und -management

NFS Hamburger Vermögen GmbH erreicht **1 Mrd. € in der Vermögensverwaltung**

20 Jahre Netfonds 143,3 Mio. € Umsatz

WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Immobilieninvestments und Baufinanzierungen.

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

6 WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH UND KOMPETENT, um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Rund 300 qualifizierte Mitarbeiter:innen 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 jede:n Kund:in den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

9 WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG. Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberater:innen 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 11. 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 Netfondsteam



>>100 PROZENT FÜR MEINE KUND:INNEN DA SEIN<<

Neuer Netfonds-Partner im Porträt: Nils Jordt aus Glücksburg



Glücksburg ist ein rund 6.000 Einwohner:innen zählender Ort in Schleswig-Holstein, idyllisch gelegen an der Flensburger Förde mit Blick auf Dänemark. In dieser nördlichsten Stadt Deutschlands ist Nils Jordt zu Hause. Vor vier Jahren arbeitete der heute 24-Jährige noch in einem Autohaus, interessierte sich aber schon sehr für Finanzdienstleistungen. Der Berufseinstieg erfolgte über eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der Allianz. Diese schloss Jordt Anfang 2021 mitten in der Pande-

mie erfolgreich ab. Schon während der Lehrzeit merkte er, dass er als Ausschließlichkeitsvertreter nicht 100-prozentig für seine Kund:innen da sein konnte. „Ich wollte daher meine Segel frühzeitig neu setzen – Makler zu werden war für mich die einzige Option“, so Jordt. Er zögerte nicht lange und nahm die zehn größten Maklerpools unter die Lupe. „Ich wollte erst einmal richtig Fuß fassen in der Maklerschaft, die Prozesse selbst erleben und die Menschen hinter den Prozessen kennen; viele Angebote der Pools schienen mir dafür aber nicht

gut zu passen“, so Jordt. Anders bei der Netfonds Gruppe.

Ganz frisch im Maklerstatus

Nach einem Gespräch mit Ulf Rickmers, als Key Accounter bei Netfonds für Poolpartner:innen zuständig, war Nils Jordt bereits drei Wochen später Mitglied der Netfonds-Familie. Bei einem Besuch bei Netfonds in Hamburg lernte er rasch die zentralen Ansprechpartner:innen im Versicherungsbereich kennen. Neben dem unkomplizierten Umgang miteinander

überzeugten ihn vor allem die umfassende Produktpalette im Versicherungsbereich und die hohe Problemlösungsorientierung der Netfonds-Expert:innen. Von der Allianz trennte er sich im beidseitigen Einvernehmen. Damit agiert Jordt nun seit November 2021 im Maklerstatus selbstständig. Der Jungmakler berät sowohl Privatkund:innen in allen zentralen Versicherungsfragen (Arbeitskraftabsicherung, Sach- und Krankenversicherungen) und zu Immobiliendarlehen als auch Gewerbekund:innen. Letztere berät er zu Gewerbe-Sach-, Cyber-, Flotten-, Kautions- und D&O-Versicherungen sowie zu betrieblichen Versorgungssystemen (bVS). Für den bisher noch ausgesparten Investmentbereich würde er Ventillösungen über Netfonds nutzen. Jordt musste als Makler nicht bei null beginnen. Natürlich durfte er seine Kund:innen beim Wechsel aus der AO nicht ansprechen. Doch viele, gerade die umsatzstärksten, folgten ihm über seine Social-Media-Aktivitäten und sprachen ihn nach dem Wechsel an. Hinzu kommt sein Talent für die Kaltakquise, mit der er derzeit neue Gewerbekunden in der Region Flensburg-Glücksburg gewinnt. „Ich gehe sehr stark auf Handwerker:innen und ambulante Pflegedienste zu. Mit den Inhaber:innen komme ich zunächst über Sachversicherungen ins Gespräch, dann berate ich die Mitarbeiter:innen zur bAV. Und schließlich kommen meist auch noch andere Fragen zu Versicherungen“, erläutert Jordt einen Multiplikator-Effekt. Über die Firmenkunden lassen sich so auch Privatkund:innen gewinnen.

Akquise von Gewerbekund:innen

„In der Pandemie ist ein mögliches Einsparpotenzial für Firmen in Höhe von mindestens 10 Prozent ein starker Anreiz, mit mir zu sprechen.“ Von sieben kalt angerufenen Firmenkund:innen erhält Jordt drei Termine und gewinnt letztlich eine:n Kund:in – eine sehr gute

Konvertierungsquote. Zudem fehlen laut Jordt vielerorts im Mittelstand Versorgungsordnungen, und bei der rechtlichen Absicherung zur bAV gibt es in der Region große Lücken. „Ich finde in jedem Betrieb irgendetwas, das die Inhaber:innen so stört, dass ich eine Lösung dafür anbieten kann.“ Bis zum Jahresende will Jordt so 50 bis 100 neue Firmen als Kunden gewinnen. Für den gesamten Bestandsaufbau veranschlagt er etwa drei Jahre.

Jordt pflegt einen jovialen Stil im Auftreten – passend zur Zielgruppe, die von Mitte 20 bis Mitte 40 reicht. „Nach dem Erstgespräch ist jede:r Kund:in mit mir per Du. Sonst wird er oder sie auch nicht mein:e Kund:in. In Dänemark wird auch nur die Königin gesiezt“, erklärt der Norddeutsche mit Blick auf das

»Nach dem Erstgespräch ist jede:r Kund:in mit mir per Du.«

nahe Nachbarland. Heimisch fühlt er sich auch in Netzwerken neu zugezogener Mitbürger:innen, besonders bei Kurd:innen und Jesid:innen laufe sehr viel über Empfehlungen. „Gerade in der Versicherungsbranche sollte man auch das Soziale nicht aus den Augen verlieren. Ich mache dort zwar keine hohen Umsätze, gewinne aber sehr treue Kund:innen, die mich mehrfach weiterempfehlen“, so Jordt.

Digital ist Jordt fit, er postet zwei Mal wöchentlich auf Facebook, bespielt Instagram und hat gerade einen Twitteraccount eröffnet. Auch TikTok, das bevorzugte Medium der jungen Zielgruppe, ist ihm nicht fremd. Dort postet er kurze und leicht verständliche Erklärvideos zu Versicherungen.

Bei Netfonds begeistert ihn, dass die Key Accounter immer für ihn da sind, egal

zu welchem Thema. So erhielt Jordt zum Beispiel Top-Informationen zu für ihn neuen Produkten wie der Brillenzusatzversicherung und konnte Fragen zu speziellen Forderungsausfalldeckungen für eine Baufirma rasch klären. „Alles das ist für mich Gold wert, da ich mir zu Beginn der Maklerschaft noch viele Informationen erarbeiten muss.“

Rundum-Betreuung von Netfonds

Besonders gut gefällt Jordt das Bestandskundentool von finfire. Er gewährt seinen Kund:innen dort gern Zugriff und wirbt für die Endkunden-App. „Ich sende Angebote ungern per E-Mail, Kund:innen erhalten alle Unterlagen über die App, was bei den Privatkund:innen auch immer mehr Akzeptanz findet.“ Seine neueste Idee: Jordt hat sich die Domain meldedeinschaden.de gesichert und arbeitet an einer digitalen Schadenmeldung für seine Kund:innen. Auch hier schätzt er den beratenden Input der Netfonds Gruppe sehr.

In die Zukunft blickt er zuversichtlich, mit Netfonds im Boot fühlt er sich bestmöglich aufgestellt, ein Wechsel sei daher undenkbar. „Die Maklerschaft ist für mich wie ein Segelschiff und der Pool ist der Hafen. Man fährt raus, fängt Fische und bringt sie dann zum Hafen, um sie zu verkaufen. Warum sollte ich einen etablierten Hafen verlassen, wenn es gut läuft?“, sagt Jordt, der nicht nur in seiner Beratung gern in Bildern spricht. [o/](#)

Ihr Ansprechpartner



Nils Jordt

Geschäftsführer
Jordt Versicherungs- und Finanzmakler UG
Talweg 2, 24960 Glücksburg
nils@jordt-makler.de
Telefon: (046 31) 444 81 31
Mobil: (0176) 46 60 90 08

»ZWEI DEKADEN QUALITÄT, QUANTITÄT UND UNGEBREMSTE LEIDENSCHAFT«

NFS-Partnerin im Interview: Inga Krzeczowska, KI SmartWealth GmbH



Die Mathematikerin Inga Krzeczowska bringt 20 Jahre Erfahrung im Asset-Management mit. Jetzt bündelt sich ihre fundierte Expertise mit ihrer Begeisterung für die Vermögensverwaltung in ihrem eigenen Unternehmen. Sie gründete in diesem Jahr die KI SmartWealth GmbH mit Sitz in Düsseldorf. Alexander Schwarz, Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb bei NFS Netfonds, befragte die Gründerin für einBlick zu ihrem Konzept und ihrer Vision.

einBlick: Wie kam es zur Gründung Ihres eigenen Unternehmens KI SmartWealth und für welche „smarte“ Vision steht Ihr Unternehmen?

Inga Krzeczowska: Beim Management von Vermögen setze ich auf eine systematische und transparente Herangehensweise. Dabei ist mein Verständnis für Vermögensverwaltung eine größtmögliche Flexibilität und zielorientierte Umsetzung von Anlagelösungen im

Kundeninteresse – ohne Konzernpolitik und -vorgaben. Mit der NFS Netfonds habe ich einen starken Geschäftspartner an der Seite, denn wir ergänzen uns und bündeln wertvolle Synergien: Während sich Netfonds um das CRM, die Abwicklung, den Bereich Compliance und rechtliche Fragen kümmert, kann ich mich auf Kernkompetenzen fokussieren. So werde ich bei den administrativen Aufgaben entlastet und es bleibt mir Zeit

für das Wesentliche: Management und Optimierung meiner Anlagestrategien. Die Idee zur Gründung meines eigenen Unternehmens basierte unter anderem auf der Unterstützung bestehender NFS-Partner:innen, die ich bereits seit meiner Zeit bei der apoBank kenne. An diese gemeinsamen Erfahrungen wollten wir bei gegenseitiger Wertschätzung anknüpfen.

einBlick: Welche Geschäftsbereiche und Services umfasst Ihr Angebot?

Krzeczkowska: Meine DNA beinhaltet die folgenden Komponenten: die Entwicklung und das Management von Anlagelösungen. Das Geschäftsmodell von KI SmartWealth bilden im Wesentlichen zwei Säulen. Zum einen biete ich standardisierte Vermögensverwaltungsstrategien für meine Kunden an. Diese Strategien werden auch von anderen Netfonds-Partner:innen genutzt.

Hier kommen besonders ehemalige Kolleg:innen auf mich zu, die die von mir vormals gemanagten Strategien aus der Bank kennen und nun weiterhin ihren Kund:innen anbieten möchten. Zum anderen berate ich vermögende Privat- und Geschäftskund:innen bei individuellen Anlagelösungen. Dazu gehört auch die Analyse der gesamten Geldanlage inklusive aller Depots, um diese im Hinblick auf Struktur, Risiko und Opportunitäten zu durchleuchten. Obwohl mein Unternehmen noch relativ „jung“ am Start ist, bemerke ich ein großes Interesse an meiner Vorgehensweise. So konnte ich im Rahmen der Fremd-Depotanalyse bereits erste Neukund:innen außerhalb meines bestehenden Netzwerks für meine Strategien gewinnen und meine Expertise bei der Umsetzung maßgeschneiderter Depots einbringen.

einBlick: Welchen Mehrwert bieten Sie anderen Berater:innen mit Ihren Dienstleistungen?

Krzeczkowska: Meine Investmentexpertise basiert auf einem soliden Fundament.

Während meiner beruflichen Laufbahn in internationalen Finanzinstituten, wie zum Beispiel bei der Metzler Asset Management GmbH oder bei LGT Capital Partners, konnte ich meine Expertise gemeinsam mit führenden Strateg:innen weiter ausbauen. Zuletzt war ich im Asset-Management der apoBank tätig, wo ich unter anderem die standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien konzipiert und verwaltet habe. Außerdem habe ich diverse Dienstleistungen für Berater:innen eingeführt und sukzessive aufgebaut. Ein Beispiel dafür ist die Fremd-Depotanalyse. Da ich beim

»Für meine Strategien selektiere ich sowohl aktive als auch passive Fonds mit einem klar definierten Fondsauswahlprozess.«

Produktauswahlprozess für das gesamte Beratungsuniversum verantwortlich war, konnte ich ein weitverzweigtes Netzwerk aufbauen. Und genau davon profitieren heute auch meine Anlagestrategien. Neben qualitativ und quantitativ optimierten VV-Strategien ist ein weiterer Pluspunkt der Zeitgewinn für NFS-Partner:innen. Wertvolle Zeit, die sie für die Kundengewinnung und die Pflege der Kundenbeziehung nutzen können. Darüber hinaus unterstütze und begleite ich Kundenveranstaltungen als Expertin oder stehe bei der Erstellung von Beratungsunterlagen oder Präsentationen gern zur Seite.

einBlick: Welche Strategie verfolgen Sie in der Vermögensverwaltung?

Krzeczkowska: Der Investmentprozess ist systembasierend und zeichnet sich durch mehrere Dimensionen aus. Zunächst geht es dabei um eine langfris-

tige, also strategische Asset-Allokation. Diese Struktur ist das Fundament für jedes Portfolio und somit von essenzieller Bedeutung. Dabei setze ich auf einen Core-Satellite-Ansatz. Ein Teil des Portfolios wird in Fonds investiert, die auf den richtigen Trend oder ein entsprechendes Thema setzen. So entsteht eine zusätzliche Renditequelle, die dem Depot risikoadjustiert beigemischt wird. Für meine Strategien selektiere ich sowohl aktive als auch passive Fonds. Zu diesem Zweck habe ich einen klar definierten Fondsauswahlprozess entwickelt, der quantitativen und qualitativen Kriterien folgt.

einBlick: Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Krzeczkowska: Eine gesunde Selbstkritik ist das A und O. Kritisch überprüfe ich meinen Investmentprozess und meine Dienstleistungen kontinuierlich. Wichtige Erfolgsfaktoren sind aber auch, dass ich ohne Konzernvorgaben entscheiden kann und last, but not least meine Leidenschaft für unsere Branche.

einBlick: Was sind Ihre Pläne für die nächsten drei Jahre?

Krzeczkowska: Natürlich steht KI SmartWealth noch am Anfang. Mein Wunsch: Bei den Assets und mit meinem Netzwerk möchte ich gern weiterwachsen. Ich freue mich, Anlagestrategien sowohl für meine als auch für die Kund:innen meiner Kolleg:innen erfolgreich zu führen, losgelöst davon, wie schwer oder einfach es die Märkte uns machen! ■

Kontakt



SMARTWEALTH

Geschäftsführerin Inga Krzeczkowska

Dreischeibenhäuser 1, 40211 Düsseldorf
 info@ki-smartwealth.de
 Telefon: (02 11) 88 25 03 16
 Mobil: (0176) 66 65 40 32
 www.ki-smartwealth.de

»»BANKING-COACH FÜR ALLE FINANZFRAGEN««

NFS-Partner im Interview: André Kersch, Home of Finance

André Kersch hat neu gebaut: Sein neues Haus ist das Home of Finance. Der ehemalige Private-Banking-Teamleiter hat Ende 2021 Donner & Reuschel verlassen, um seine Kunden mit einem ganz persönlichen Konzept abzuholen. Andreas Schwarz, Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb bei NFS Netfonds, befragte André Kersch für einBlick zu seinen Plänen.

einBlick: Wie kam es zur Gründung Ihres eigenen Beratungsunternehmens?

André Kersch: Die Entscheidung, sich zu verändern und das neue Unternehmen zu gründen, hat sich bei mir stetig entwickelt, da ich gesehen habe, wie Kund:innen immer weniger von einer Bank abgeholt werden. Die Vision von einem neuen Ansatz für die Betreuung von Bankkund:innen formulierte sich gleichlaufend. Da ich die Kund:innen weiterhin auf Augenhöhe abholen wollte, habe ich mich entschieden, meine Vision von einer Beratungskultur 2021 selbst umzusetzen. Ich habe für mich entschieden, dass es höchste Zeit für eine neue Form der Bankberatung ist. Nach rund 25 Jahren im klassischen Bankgeschäft habe ich immer wieder gesehen, dass viele Banken sich mehr mit sich selbst beschäftigten. Vor lauter Segmentierung, Prozessoptimierung und Kosteneinsparung geraten die Kund:innen aus dem Blick. Und die Menschen sind es doch, die hinter jedem finanziellen Beratungsthema stecken. Hier möchte ich ansetzen und endlich eine neue Denkweise in den Markt bringen. Man könnte mich also auch als Banking-Coach bezeichnen, der dem „Team Kunde“ tat-



kräftig hilft, seine Ziele zu erreichen.

einBlick: Wie positionieren Sie das eigene Unternehmen nun am Markt?

Kersch: Als Leitbild meiner Beratungsleistungen habe ich den Begriff Home of Finance gewählt. Er steht für meinen Anspruch, Sicherheit und Geborgenheit in allen finanziellen Angelegenheiten zu bieten. Der Begriff soll meinen Kund:innen und potenziellen Kund:innen einen Einblick in die Art und Weise meiner Dienstleistung geben. Umfassend, diskret und persönlich, genau wie man sich in seinem eigenen Zuhause fühlen kann. Ich möchte meinen Kund:innen ein persönliches Beratungserlebnis ermöglichen, bei dem alle Fragen rund um Wealth Management und Corporate Finance beantwortet werden. Darüber hinaus ist die Regionalität für mich im Auftreten sehr wichtig, da ich nicht nur meine Kund:innen von einem starken Netzwerk in der Region profitieren lassen will, sondern die Sprache der Menschen vor Ort spreche, damit sie sich bei der Suche und Lösung ihrer Fragen nicht fremd fühlen.

einBlick: Mit welchen Dienstleistungen holen Sie Kund:innen ab?

Kersch: Als Bindeglied zwischen meinen Kund:innen und den Banken, Steuerberater:innen und weiteren Expert:innen für Spezialbereiche übernehme ich auf Wunsch die komplette Finanzplanung, inklusive Strategie, Recherche und Ausschreibung. Für mich ist es dabei sehr wichtig, höchste Leistungsqualität mit persönlicher Nähe zu bündeln, damit meine Kund:innen wahrnehmen, dass ich und mein Unternehmen vollständig hinter ihnen stehen und auf persönliche Interessen und Probleme jedes und jeder Einzelnen eingeht.

einBlick: Was bedeutet das konkret?

Kersch: Ich spare Ihnen Zeit und Nerven, entlaste sie organisatorisch und helfe ihnen, ihre persönlichen Finanzpläne zu realisieren. Die Anlage und das Ma-

nagement von Assets und Investments sind essenzieller Teil des Angebots.

Das Home of Finance soll der gesetzte Sparringspartner sein, der Kund:innen zu einer breiten Palette von Fragen zur Verfügung steht. Aus diesem Grund ist es für mich wichtig, dass bei allen Kund:innen eine gewisse Offenheit vorhanden ist, denn das ist Basis für ein gegenseitiges Vertrauen auf Augenhöhe. Wie sollte ich sonst die gemeinsamen Interessen gegenüber Dritten vertreten können?

einBlick: Wer sind Ihre Kund:innen?

Kersch: Privatiers, Kinder, Unternehmen, Gewerbetreibende, Stiftungen – am Ende ist es egal, wer zu mir kommt, denn eines habe ich in dieser Zeit oft erlebt: Viele Banken beschäftigen sich zu viel mit sich selbst und starren Kundenkate-

>>Ich ermögliche ein persönliches Beratungserlebnis, bei dem alle Fragen rund um Wealth Management und Corporate Finance beantwortet werden.<<

gorien. Als Ergebnis von Segmentierung geraten Kund:innen oftmals unter die Räder. Bei mir geht Private Banking nicht ab einem bestimmten Betrag los, sondern richtet sich nach den Ansprüchen meiner Kund:innen.

einBlick: Wie tief geht Ihre Kundenbindung und -betreuung?

Kersch: Die Identifikation mit Ihnen als Kunde oder Kundin und die intensive Beschäftigung mit Ihren Zielen sind der Kern und Basis meiner Arbeit. Kund:innen, die mit Informationen sparen und nicht offen sind, passen nicht zu mir und meiner Philosophie. Denn zunächst gilt es, sich gemeinsam mit Kund:innen einen echten Überblick

über ihr Vermögen und ihre finanzielle Beweglichkeit zu verschaffen. Dies kann mitunter ein etwas längerer Prozess sein, wenn Kund:innen Unternehmen und verstreute Immobilienportfolios besitzen. Als Ergebnis erhalten meine Kund:innen zum Start dann eine realistische Expertise, die ihre gesamte Vermögenssituation übersichtlich darstellt und ihnen aufzeigt, wo Handlungs- bzw. Optimierungsbedarf besteht. Das bedeutet auch aufzuzeigen, wo Wünsche mal nicht im Einklang mit der Wirklichkeit stehen. Meine Handlungsmaxime lautet dabei: Offenheit, Ehrlichkeit, Klarheit. Denn nur so können wir gemeinsam langfristig erfolgreich passende Investments wählen und unerwartete Veränderungen sicher auffangen.

einBlick: Was sind die nächsten Schritte?

Kersch: Zum Start werde ich zunächst solo arbeiten. So kann ich die Unternehmensprozesse und Beratungskultur optimal an die Kund:innen anpassen und verfeinern. Für die Zukunft suche ich Mitarbeiter:innen und Partner:innen mit ähnlichem Berufshintergrund und Alter, die meine Philosophie teilen. Meine Devise ist dort: Wissen am Markt halten und bewahren. Meine Dienstleistung möchte ich immer mehr auf das Coaching für Young Professionals ausweiten, denn sicher kann man sich vieles selbst aneignen, sei es über Bücher oder YouTube. Aber auch die junge Generation stößt irgendwann an fachliche Grenzen, die ich auffangen kann. ■

Kontakt



Holtener Straße 165, 24118 Kiel

info@andre-kersch.de

Telefon: (04 31) 979 98 56 66

www.andre-kersch.de

EXKLUSIVE AUTOMOBILE

Top-Angebote für Netfonds-Partner:innen

B&K ist einer der größten Vertragshändler für BMW und MINI in Deutschland. Die langjährige Kooperation zwischen der Netfonds Gruppe und B&K Hamburg bietet Netfonds-Partner:innen neben

attraktiven Konditionen auch einen reibungslosen und flächendeckenden Kundendienst. B&K entwickelt zudem individuelle Fuhrparkkonzepte und bietet eine Vielzahl weiterer Dienstleistungen,

zu denen unter anderem Car Policy, ein Online-Reportingtool, Hilfen bei Outsourcing und eine Fuhrpark-Analyse gehören. Die exklusive Betreuung erfolgt über die Filiale in Hamburg, zudem stehen bundesweit weitere 16 Filialen zur Verfügung. Fahrzeuge können in einer B&K-Filiale abgeholt werden oder werden auf Wunsch kostenlos bis vor die Haustür geliefert. kh

Aktuelle und sofort lieferbare exklusive Angebote für Netfonds-Partner:innen:

BMW 330e Limousine M-Sportpaket

- ⊕ Angebots-Code: 8B58321
- ⊕ UPE: 71.450 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 53.500 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 559 Euro
- ⊕ Anzahlung/BAFA-Förderung: 3.750 Euro



BMW X3 xDrive 30i M-Sportpaket

- ⊕ Angebots-Code: N120130
- ⊕ UPE: 71.450 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 56.500 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 559 Euro



BMW 420i Gran Coupé Advantage

- ⊕ Angebots-Code: FM13941
- ⊕ UPE: 46.650 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 36.850 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 390 Euro



BMW X2 sDrive 20i Advantage

- ⊕ Angebots-Code: 5U54221
- ⊕ UPE: 42.900 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 31.960 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 333 Euro



BMW 530i Touring

- ⊕ Angebots-Code: CJ42454
- ⊕ UPE: 65.880 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 45.460 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 529 Euro



BMW X2 sDrive 20i Advantage

- ⊕ Angebots-Code: 5U59396
- ⊕ UPE: 45.550 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 34.850 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 355 Euro



BMW M8 Competition Cabrio

- ⊕ Angebots-Code: CJ05599
- ⊕ UPE: 207.060 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 169.790 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 2.635 Euro

BMW X5 xDrive 30d M-Sportpaket

- ⊕ Angebots-Code: 9K18806
- ⊕ UPE: 94.420 Euro,
Netfonds-Preisvorteil: 75.550 Euro
- ⊕ Monatliche Finanzierungsrate: 835 Euro

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 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**

Ihr Ansprechpartner



**B&K Professional
Performance**

Ben Alexander Jomni
Vertrieb an Großkunden

netfonds@bundk.de
Telefon: (0 40) 76 60 91-24 16
Mobil: (0176) 85 61 81 04

KKV – The Next Level

Wenn Krankenvollversicherung, dann richtig.

DKV

Deutsche Krankenversicherung



Wir sind bereit für das nächste Level. Du auch?
Einfach QR-Code scannen und durchstarten!



Ein Unternehmen der **ERGO**

Eberhard Sautter
Vorstandsvorsitzender HanseMerkur

Top Produkte zu fairen Preisen

Darauf ist Verlass

Die HanseMerkur erzielt immer wieder exzellente Ratings in allen Sparten. Kein Wunder: Denn wir legen Wert auf innovative Produktgestaltung. Und unsere vorausschauende Tarifikalkulation sorgt für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bei langfristig verlässlichen Konditionen. Echte Mehrwerte für Ihre Kunden und Rückenwind für Ihren Vertriebs Erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur