

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Mai 2023

Bei jeder Strömung stets auf Kurs!

So ist Netfonds auf ein
mögliches Provisionsverbot vorbereitet

finfire

Neue Funktions-
beschreibungen für Nutzer

Vermögensverwaltung

Ergebnisse aller Netfonds-
Strategien im Überblick

Versicherungen

Privatkunden

Die beste PKV
aller Zeiten

Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG





SELBSTCHEF  DE

Vom Banker zum freien Finanzberater!

Frust in der Bank? Werden Sie Ihr eigener Chef!

Mangelnder Freiheitsgrad in der Beratungsarbeit und eine begrenzte Produktauswahl. So fällt eine strategische Zusammenarbeit im Sinne der Kunden oft schwer.

Werden Sie freier Finanzberater und informieren Sie sich jetzt über sämtliche Vorteile. Selbstchef ist Ihre erste digitale Anlaufstelle auf dem Weg zur Selbstständigkeit!



**Hier geht es zum
Einkommens-Check!**

www.selbstchef.de

»Verbote sind keine gute Lösung«

Werte Partnerinnen und Partner,

unsere Titelstory beschäftigt sich im Grunde mit dem Thema „Provisionsverbot“. Wir können den Begriff aber nicht mehr hören und halten Verbote für keine gute Lösung, wenn es darum geht, einen Veränderungsprozess einzuleiten. So zeigen wir Ihnen in dieser Ausgabe, was heute schon möglich ist und wie es Ihre Beraterkolleginnen und -kollegen in der Praxis umsetzen. Wir werden uns mit Ihrer Unterstützung weiterentwickeln und hoffen auf eine „hybride“ Welt, die Provision und Servicegebühr gleichberechtigt darstellt, sodass Berater und Kunde das passende Modell wählen können. Mit Freude können wir berichten, dass wir von März 2022 bis März 2023 unseren Investmentbestand auf 21,6 Milliarden Euro und das Depotvolumen um 671 Millionen Euro erhöht haben. Die Vermögensverwaltungsbestände sind gewachsen, ebenso die Umsätze im Versicherungsbereich. Dieser Erfolg basiert auf dem hohen Engagement des gesamten Netfonds-Teams und ist das Ergebnis unserer Strategie. Bei dieser setzen wir auf Technologie, Regulatorik, Großhandel und Verlässlichkeit.

Zum Jahresbeginn startete Netfonds mit der Tochter NCS Netfonds Credit Service GmbH ein eigenes Angebot im Bereich Finanzierungen. Dies war das fehlende Puzzleteil unserer ganzheitlichen Finanzdienstleistungspalette. Das Angebot erfreut sich großer Nachfrage und kann unterschiedlich genutzt werden: als Tippgeber ohne Erlaubnis, Berater mit Erlaubnis oder als Pooling zur Erreichung der Bonusstaffeln. Viele Entwicklungen stecken ebenfalls in unserer finfire-Plattform, mit der wir das Ziel verfolgen, Ihr „One-Stop-Shop“ zu sein. Neben den umfangreichen Funktionserweiterungen wollen wir die letzten Altsysteme abschalten und somit gemeinsam in nur einem System arbeiten. Ein großer Traum wird damit wahr und wir haben die Basis für eine bestmögliche Weiterentwicklung geschaffen.

Alles Gute und vielen Dank für Ihr Vertrauen!



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 Schwantge

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

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion: Netfonds AG,
Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg

Redaktionsleitung:
Philip Angrabeit, Nina Fischer

Autoren dieser Ausgabe: Philip Angrabeit
(pan), Benjamin Berg (bbe), Sven Bernigau (sbe),
Christoph Botermann (cbo), Alexander Brix (abr),
Daniel Brooks (dbr), Oliver Bruns (obr), Tobias

Czerlinksi (tcz), Franziska Doblies (fdo), Heiko Fassel (hfa), Margret Fink (mf), Thomas Fischer (tf), Daniel Fricke (dfr), Michael Gaubatz (mga), Laura Gesellensetter (lge), Stephan Grohnert (sgr), Janna Hansen (jha), Iris Heising (ihe), Andreas Hoffbauer (aho), Mandy Hoffmann (mho), Kersten Andreas Heyn (khe), Susanne Hoyer (sho), Baran Kaya (bka), Oliver Kieper (oki), Dirk Kretzschmar (dkr), Yonatan Kullessa (yku), Sarah Lemke (sle), Ulrich Lück (ülü), Jaqueline Lübeck (jli), Nayely Orozco López (nor), Peer Reichelt (pre), Melina Rekić (mre), Mirko Schmidner (msc), Ann-Christine Schuster (acs), Jasmin Schürmann (jsc), Olaf Schürmann (osc), Alexander Schwarz (asc), Guido Steffens (gst), Martin Steinmeyer (mst), Christian Trenkmann (ctr), Torsten Vetter (tve), Dietgar Völzke (dvö), Eric Wiese (ewi), Sascha Wiese (swi), Jonas Wilken (jwi), Julian-André Winter (jaw), Antje Zechner (aze)

Externe Autoren dieser Ausgabe: Jennifer Busch (jbu), Chantal Lehmann (cle), Gerry Wolf (gwu)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ole)

Artredaktion: Sabine Müller
Grafik und Layout: Sabine Müller
Titelillustration: Mujon Khoei

Fotografen: Mitarbeitende: Carolin Thiersch, S. 24: People Images, S. 26: SI photography, S. 36: Votum Verband, S. 38: Business, S. 39: Simon Skafar, S. 40: Daniel Balakov, S. 45: Nico El Nino, S. 48: Natalya Burova, S. 49: adrian 825, S. 50: prime images, S. 54: Black Jack 3D, S. 58: da-kuk, S. 60: Dilok Klaisataporn, S. 64: Andrey Popov, S. 66: Micro Stock Hub, S. 101: Roland Rudolph, S. 108: vkryrl, S. 110: Liudmila Chernetzka, S. 111: kali9, S. 116: Pixels Effect, S. 118: jacoblund, S. 120: Parradea Kietsirikul, S. 122: Ridofranz, S. 126, 133, 138: courtneyk, S. 134: Anchiy, S. 136: FatCamera, S. 149: Baran Kaya, Jonas Wilken

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

Diese einBlick-Ausgabe gibt es auch digital unter www.netfonds.de

Vermarktung und Vertrieb: Christian Trenkmann, Olaf Schürmann

Erscheinungsweise:
einBlick, 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 übernehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten.

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

Bei jeder Strömung stets auf Kurs!

Alternative Vergütungsmodelle

Falls ein gesetzliches Provisionsverbot kommt, ist Netfonds vorbereitet.

Wir zeigen Ihnen, was heute bereits ohne Provisionen in der Beratung möglich ist.

Ab Seite 14



SkenData

So werten Sie Immobilien einfach und schnell im Thinksurance Gewerberechner ein. **Seite 130**



finfire-Datenmodell

Unser neues, modernes und logisch aufeinander aufbauendes Datenmodell für den Entwicklungszyklus eines Versicherungsvertrags.

Seite 33

VIP-Events

Fachinformation, Networking und Freizeit an attraktiven Tagungsorten – so liefen die Partnerveranstaltungen der Bereiche Investment und Versicherungen im vergangenen Jahr. **Seite 150**



Das NCS-Team im Porträt

Dirk Kretzschmar und Mandy Hoffmann stellen die drei Partnermodelle der Netfonds Credit Service GmbH vor. **Seite 46**

Editorial & Impressum	3	Digitale Depoteröffnung über Netfonds-Abwicklungsservice	48	Handlungsbedarf für Bilanzstichtage Neubewertung rückgedeckter Pensionszusagen	120
<hr/>		Neuregulierung für Wertpapierunternehmen Wie das WpIG Teile des KWG ersetzt	49	Gesellschafter-Geschäftsführer im Fokus Mehr Beratungsbedarf bei sozialversicherungsrechtlicher Statusfeststellung	122
Dashboard		PRIIPs KID Neue Anlegerinformationen	50	Beratungspotenzial bei Pensionszusagen	124
Tops und Flops	6	Drohendes Chaos bei Investmentfonds Positiver Basiszins kann vorzeitige Steuerbelastung auslösen	52	Mit VOBBI Belegschaften versorgen	126
Meldungen	7	Millionäre, aufgepasst! Private Einlagensicherung mit Höchstgrenze je Einleger	54	bKV-Budgettarife im Trend	128
Große Zahlen	8	Risikopuffer von Anlagezertifikaten	56	Gewerbeimmobilien einwerten SkenData im Thinksurance-Gewerberechner	130
Kontaktinformationen	10	Bericht aus der Vermögensverwaltung	58	Versicherungen Privatkunden	
<hr/>		Für jeden Anlegertypus die richtige Strategie! Ergebnisse der Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen	60	Einleitung der Bereichsleitung Privatkunden	132
Titelstory		Die erste NFS MasterClass Die nächste Generation der Vermögensberatung	64	Fähigkeitenschutz für Kinder	134
Bei jeder Strömung stets auf Kurs!		Wie auf das Minus bei Riester-Verträgen reagieren? Die aktuelle Situation in den Altersvorsorgeverträgen der DWS	66	Die beste PKV aller Zeiten	136
So profitieren Sie von alternativen Vergütungsmodellen	14	Und ewig grüßt das Murmeltier DWS-Experte Frank Breiting über die Entwicklung der privaten Altersvorsorge	67	Mit Wechseltarifen punkten	138
Investment- und Fondsadvisory als Lösung bei möglichem Provisionsverbot	18	<hr/>		<hr/>	
Flexible Entgeltgestaltung mit Servicegebühren	20	Top-Fonds 2023		Netfonds	
Alternativen zur Provisionsberatung Netfonds-Partner berichten aus der Praxis	22	Empfehlungen Netfonds-Top-Fonds-Partner präsentieren ihre Fonds	68	Newspuzzle	140
Ertragschancen abseits politischer Entwicklungen Mit modernen Vergütungsstrukturen gelassen bleiben	24	<hr/>		»Eine gute IT macht noch lange kein Tech-Unternehmen« NF-Vorstand Dietgar Völzke über die VUCA-Welt der Zukunft	142
<hr/>		Sachwerte		Netfonds-Mitarbeitende stellen sich vor	144
finfire		Newspuzzle	104	Das Team Compliance stellt sich vor	146
Newspuzzle	26	Kapitalanlageimmobilien bleiben attraktiv!	106	Kommen Sie zu uns an Bord!	147
Versicherungen: Der neue Vertragsservice ist da	33	Weltgrößter Immobilienmarkt Die USA im Fokus der Anbieter BVT und Jamestown	108	Ihr professioneller Webauftritt für mehr Sichtbarkeit im Netz	148
Versicherungen: Daten und Dokumente zu Versicherungsverträgen	34	<hr/>		Netfonds-Netzwerktreffen	149
Das Mandantenportal	35	Versicherungen		VIP-Events der Netfonds Gruppe	150
<hr/>		Newspuzzle	110	NFS-Frühjahrskongress 2023	151
Nachhaltigkeit		»Das Beste kommt erst noch« Oliver Kieper zur Demografie-Herausforderung	112	<hr/>	
Newspuzzle	36	Bestandsübertragung bei Netfonds	114	Wir stellen uns vor	
Klarer ESG-Standard angestrebt Das ändert sich bei den Nachhaltigkeitsregularien	38	Versicherungen Firmenkunden		Wir leben Beratung	152
Orientierung bei ESG-Datenanbietern nötig Entwicklungen der Datenlage	39	Einleitung der Bereichsleitung Firmenkunden	115	Netfonds in Zahlen	153
Fünf grüne Blättchen Nachhaltigkeit in der Vermögensverwaltung	40	Unterstützungskassen mit Anpassungsprüfungspflicht Rentenplus nicht mehr gedeckt	116	11 Gründe für eine Partnerschaft	154
Bericht vom Tag der Nachhaltigkeit 2022	43	Das Zugpferd der bAV Direktversicherung überzeugt	118	Netfonds-Makler im Porträt Tobias Liurno, TL Financial Services GmbH & Co. KG	156
<hr/>		<hr/>		NFS-Partner im Interview Thomas Schrode und Hidayet Gürbüz, Confiance AG	158
Investment		<hr/>		NFS-Partner im Porträt Frank Buchholz und Jörg Schierling, Euthenia Finanzen GmbH	160
Newspuzzle	44	<hr/>		Netfonds Mobility Businesslösungen nach Maß für Netfonds-Partner	162
NCS stellt sich vor Die Netfonds Credit Service GmbH im Porträt	46	<hr/>			

↑ TOPS UND ↓ FLOPS



Investment

↑ Fixed-Income

Nach den massiven Zinserhöhungen von Fed und Europäischer Zentralbank (EZB) stagnierten die Anleihekurse zuletzt und bieten nun positive Zinserträge über alle Laufzeiten und Ratingstufen.

↓ Europäische Immobilienaktien

Nach einer kurzen Erholung im Januar dieses Jahres setzen europäische Immobilienaktien die Abwärtsbewegung fort und notieren nahe ihres letzten Tiefpunktes.



Sachwerte

↑ Immobilienfonds

Trotz brisanter Preis- und Zinsentwicklung und Ungewissheit bezüglich Grundsteuern ist „Betongold“ in Form von Immobilienfonds weiterhin mit großem Abstand die gefragteste Assetklasse im Bereich der alternativen Investmentfonds.

↓ Crowdfunding

Um der internationalen Benachteiligung im deutschen Crowdfunding entgegenzuwirken, sollen Sicherheitsanforderungen weiter gesenkt werden. Die Kehrseite der Medaille könnte das Ausufern eines neuen „grauen Kapitalmarkts“ werden. Vorsicht ist angebracht, man darf gespannt sein!



Versicherungen

Firmenkunden

↑ Bestandsübertragungen mit finfire

Netfonds hat mit finfire einen einfachen Prozess erstellt. Nach Anlage des Kunden wird nur die korrekte Eingabe von vier Daten benötigt, damit die Übertragung funktioniert: die Sparte, das Produkt, die Gesellschaft und die Vertragsnummer (siehe Seite 114).

Privatkunden

↑ Psyche-Einschätzung in der BU der Bayerischen

Die Bayerische beschreibt neue Wege in der Risikoprüfung beim Thema Psyche. Eine Psychotherapie ist damit kein pauschaler Ablehnungsgrund mehr. Der Ansatz: Eine Psychotherapie trägt wie eine körperliche Behandlung zur Heilung bei.

Firmenkunden

↓ Baupreisindex 2023

Schadenfälle sind häufiger und haben sich durch die allgemeine Preisentwicklung massiv verteuert. Die vom GDV berechnete Baupreisindexanpassung liegt bei 14,73 Prozent, mehr als doppelt so hoch wie in den vergangenen Jahren. Daher erfolgen nun bei allen Wohngebäudeversicherern Beitragserhöhungen, die kein automatisches Sonderkündigungsrecht nach sich ziehen.

Privatkunden

↓ Württembergische-SBU mit Sicherheitsgarantie

Der Tarif ist gut gedacht, aber mehr Schein als Sein. Verzicht auf Einrede der vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung und vereinfachte Gesundheitsprüfung gegen Krankenkassenakte der letzten zehn Jahre. So besteht der Kunde die Risikoprüfung nicht leichter, sondern der Abfragezeitraum wird durch die Akte sogar verlängert.



»Die Investition in die Entwicklung von Apartmentanlagen bedeutet einen deutlich früheren Einstieg in die Wertschöpfungskette einer Immobilie als bei der Investition in Bestandsimmobilien. Damit stellt sie Investoren überdurchschnittliche Ertragschancen in Aussicht, bei einer überschaubaren Haltedauer von geplant drei bis vier Jahren vom Bau bis zur Veräußerung.«

Martin Krause, Geschäftsführer der BVT Unternehmensgruppe, über den US-Wohnimmobilienmarkt. Mehr zu diesem Thema im Fachbeitrag auf *Seite 108*.

PERSÖNLICHE BERATUNG GEFRAGT

Jeder zweite junge Kunde möchte nach der Pandemie persönlich beraten werden. Laut Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz ist dies 56 Prozent der 18- bis 30-jährigen Entscheider und Mitentscheider wichtig. Das markiert einen Anstieg um 16 Prozentpunkte. 71 Prozent wünschen eine Onlineberatung durch ihren Vermittler, das sind 28 Prozentpunkte mehr als noch vor drei Jahren. Auch in der umfassenderen Gruppe der 18- bis 69-Jährigen ist der Wunsch nach einer regelmäßigen Beratung gestiegen, und zwar von 50 Prozent im Jahr 2019 auf 58 Prozent 2022.

NETFONDS-PARTNERINNEN UND -PARTNER IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen mehrere Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS Netfonds direkt zu Wort. In dieser Ausgabe äußern sich **Christiane Göpf**, FemFinanz GmbH; **Hartmut Herzog**, Securvesta e. K., sowie **Ingo Schröder**, Maiwerk Finanzpartner GmbH & Co. KG, im Rahmen der Titelstory auf Seite 22/23 zu ihren Praxiserfahrungen mit unterschiedlichen alternativen Vergütungsmodellen bzw. Servicegebühren. Außerdem haben wir folgende Makler- bzw. Unternehmensporträts gestaltet: das Maklerporträt von **Tobias Liurno**, TL Financial Services GmbH & Co. KG, aus Oberhausen auf Seite 156; das NFS-Partner-Interview mit **Hidayet Gürbüz** und **Thomas Schrode** von der Confiance AG in München und Passau auf Seite 158; und das NFS-Partner-Porträt mit **Frank Buchholz** und **Jörg Schierling** von der Euthenia Finanzen GmbH aus Kiel auf Seite 160.



Christiane Göpf



Hartmut Herzog



Ingo Schröder



Tobias Liurno



Hidayet Gürbüz



Thomas Schrode



Frank Buchholz



Jörg Schierling



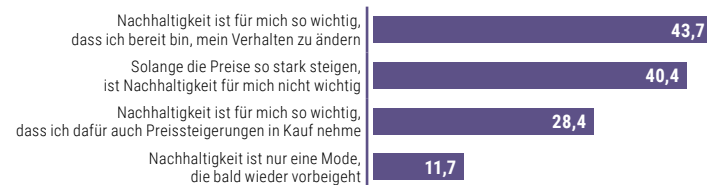
»Ist Netfonds jetzt zukünftig ein Tech-Unternehmen wie Apple & Co? Ein klares Jein – Netfonds ist kein Tech-Unternehmen nach Lexikon, da wir nicht in spezifischen Technologiebranchen arbeiten wie zum Beispiel Kuka (Roboterherstellung).

ABER vom Mindset und der Arbeitsorganisation her sind wir auf dem Weg zu einem Tech-Unternehmen. Denn dieses hat einen klaren Fokus auf Innovation und Wachstum und ist auf die Nutzung von Technologie zur Erreichung seiner Geschäftsziele ausgerichtet.«

Dietgar Völzke, Technology-Vorstand NFS Netfonds.
Mehr dazu im Fachbeitrag auf Seite 142.

INFLATION BEEINFLUSST NACHHALTIGKEITSEINSTELLUNG

Solange die Preise stark steigen, ist Nachhaltigkeit weniger wichtig – das sagen vier von zehn befragten Bürgern in einer im Januar 2023 veröffentlichten Studie der FH Dortmund (siehe Grafik). Allerdings besteht hier auch viel Unsicherheit, rund ein Drittel der Teilnehmer wollte sich nicht zu den vier abgefragten Aussagen festlegen. Immerhin haben laut Studie persönliche Sparmaßnahmen aufgrund hoher Inflation bisher selten den Versicherungsschutz berührt. Die Studie „Nachhaltigkeit und Versicherungen aus Kundensicht“ kann bei der FH Dortmund kostenlos heruntergeladen werden:



Zustimmung, jeweils Anteil in Prozent der Top-Box-Nennungen auf einer 5er-Skala, 2.000 Menschen befragt, Mehrfachnennungen zulässig

Quelle: FH Dortmund, Studie „Nachhaltigkeit und Versicherungen aus Kundensicht“

WUSSTEN SIE SCHON ...

... dass Netfonds in der Vermögensverwaltung **fünf Nachhaltigkeitsklassen** geschaffen hat, um ein übersichtliches und verständliches **Produktspektrum an nachhaltigen Strategien** anbieten zu können? Das Konzept finden Sie auf Seite 40.

... dass Netfonds Hilfestellung dafür anbietet, wie Sie beim Kunden auf das teils erhebliche Minus in den **Jahresdepotabrechnungen vieler Verträge** im Bereich der **DWS Altersvorsorge** reagieren können? Mehr dazu auf Seite 66.

... dass Sie über **Wechseltarife oder -aktionen der Versicherer** insbesondere im Gewerbebereich bestehende Tarife „knacken“ und zudem **neue Kunden gewinnen** können? Mehr dazu auf Seite 138.

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.

Netfonds investiert 2023 mehr als

7
Mio. €

in die **IT-Entwicklung**.

Der tägliche Hellmeyer Report hat bereits rund

4.000 Abonnenten.

Mehr als

65 %

lesen ihn täglich!

Vom 28. Februar 2022 bis 28. Februar 2023 konnten wir

32.170

Depots hinzugewinnen.

Die Summe der **Nettomittelzuflüsse** (Käufe abzüglich Verkäufe) vom 28. Februar 2022 bis 31. März 2023 beläuft sich auf

1.178.236.784,60 €

439

Tied Agents sind NFS-Partner mit insgesamt **673 beratenden Personen**.

(Stand 31. März 2023)

Mit Stand März 2023 verwalten wir in der NFS Hamburger Vermögen ein **Volumen** von

2.022.655.450,89 €

in **342 Strategien**.

93

Fondsmandate mit einem Volumen von

5,4 Mrd. €

werden von unseren Partnern über unser Haftungsdach administriert.

(Stand: 31.03.2023)

Die Netfonds Gruppe hat trotz negativer Marktentwicklung den

Investmentbestand

(ex. Fondsadvisory)

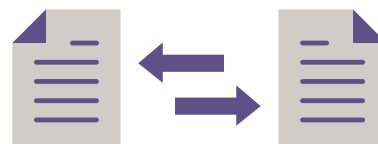
Februar 2022 zu Februar 2023 um mehr als

7,6 % erhöht.

Gesamtvolumen neu:

17,8 Mrd. €

2022 verarbeiteten wir insgesamt **552.635 Versicherungsdokumente** mit über **3,6 Mio. Seiten**. Der Daten- und Dokumententransfer wird auf Basis der BiPro-Norm mit ca. **60 Gesellschaften** abgebildet.



easy verständlich

easy skalierbar

easy nachhaltig

easy die Weltwirtschaft

easy ETF



UNSERE KONTAKTPERSONEN FÜR SIE AUF EINEN BLICK

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

Janna Hansen, Lisa Willmes, Julia Stier, Marco Stier, Jenifer Schneider, Alexander Adamy, Ines Wolf, Denise Friedrichs, Marion Karge, Doris König

finfire 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 Ansprechpersonen:

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

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, softfair-Investmentmodul, ETF-Robo, myLife Invest (LV und RV), Portfolio Protect, VL Lifetime

riester@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-250

Ihr Ansprechpartner:

Guido Steffens

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 Ansprechpersonen:

Alexander Schwarz, Baran Kaya, Daniel Fricke, Marianna Larin, Jonas Wilken, Thomas Fischer, Friederike Bremer, Michael Taheri

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

Ihre Ansprechpartner:

Christian Trenkmann, Yonatan Kulesa

Vermögensverwaltung

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

Partnerbetreuung

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

Abwicklungsservice

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

Portfoliomanagement

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

Anlageempfehlung

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

Ihre Ansprechpersonen:

Eric Wiese, Christoph Botermann, Daniel Deutschmann, Meike Beckmann, Tobias Czemplinski, Sandra Hoffmann, Kristine Froh, Arthur Ruf, Fabian Will, Felix Kragh, Frank Weckmann, Niklas Hildebrand, Niklas Runge, Sven Ruf, 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
- ⊕ Unterstützung bei der Nutzung des NFS-Zertifikatetools DERIFIN
- ⊕ Unterstützung bei der Emission individueller Zertifikate
- ⊕ Hilfestellung bei der Auflage eines eigenen Strategiezerifikats

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

Ihr Ansprechpartner:

Torsten Vetter

SACHWERTE

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:

Ulrich Lück, Niklas Nibbe

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 Ansprechpersonen:

Heiko Fassel, Mirko Schmidtner, Jörg Behler, Iris Heising, Nils Georgi

VERSICHERUNGEN

Firmenkunden

- ⊕ Firmenkundenberatung mit den Fachbereichen: Bestandsübertragung (BÜ), betriebliche Versorgungssysteme (bVS), gewerbliche Sachversicherungen
- ⊕ Schnellste Übertragung großer Bestände mit After-Sales-Service
- ⊕ Underwriting-Service
- ⊕ Versicherungsberatung auch vor Ort für bVS und Sach

firmenkundenservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-290

Ihre Ansprechpersonen:

Kersten Heyn, Team: Antje Zechner, Daniel Brooks, Alexander Brix, Michael Gaubatz

Privatkunden

- ⊕ Ansprechpersonen für alle Belange rund um die Sparten Leben, Kranken, Sach
- ⊕ Support bei Bestandsübertragungen zu Netfonds
- ⊕ Exklusiver Angebotsservice bei Lebens- und Krankenversicherungen
- ⊕ PKV PremiumService mit unserem Partner Covago für schrankfertiges Geschäft

privatkundenservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-420

Ihre Ansprechpersonen:

Sascha Wiese, Benjamin Berg, Kerstin Rönik, Susanne Hoyer, Melina Rekić, Jasmin Schürmann, Andreas Hoffbauer

Beratungstechnologie

- ⊕ Hilfestellung bei Fehlermeldungen
- ⊕ Fragen rund um eingesetzte Tools
- ⊕ Hilfestellung bei technischen Fragen zu finfire
- ⊕ Administration von Vergleichsrechnern

beratungstechnologie@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-462

Ihre Ansprechpersonen:

Niko Frederich, Franziska Pohl, Julian Weiss

Event & Sales-Promotion

- Ansprechpersonen für alle Belange rund um Marketing und Verkaufsförderung
- Planung und Koordination von Events und Endkundenveranstaltungen für Partner
- Durchführung von Partner-Schulungen
- Redaktionelle Inhalte für einBlick, Newsletter und weitere Medien
- Erstellung und Betreuung der Social-Media-Aktivitäten des Versicherungsbereichs der Netfonds Gruppe

event-sales-promotion@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-492

Ihre Ansprechpersonen:

Olaf Schürmann, Laura Gesellensetter, Melena Reisewitz, Oliver Bruns

Key Account Management

- Betreuung Einzelmakler/-vermittler sowie Vertriebe und Banken
- Anbindungsprozess, Technischschulungen, Premiumservice u. v. m.
- Persönliche Ansprechpersonen

keyaccount@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-450

Ihre Ansprechpersonen:

Matthias Müller, Daniel Klinke, Tanja Wiese, Georg Fleischmann, Dirk Brock, Katharina Frömbing, Henning Nastraha, Ulf Rickmers, Jan-Hendrik Deutschmann

Product Management Versicherungen

hgesellensetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-176

Ihr Ansprechpartner:

Harald Gesellensetter

ZENTRALBEREICH

Administration der Vermittler-Stammdaten §34f-Partner

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

verwaltung@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-460

Ihre Ansprechpersonen:

Anna Langer, Isabell Drossel

NFS Compliance/ Partneranbindung und -betreuung

- Einrichtung von Zugängen für neue Mitarbeiter
- Anpassung von Sichtrechten
- Stammdatenänderungen
- Creditpoints

nfspartner@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-488

- Compliance-Prüfungen
- Stichprobenprüfungen
- Persönliche Geschäfte
- Freigabe von Werbung
- Taping

compliance@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-488

Ihre Ansprechpersonen:

Britta Wolter, Olaf Muhl, Melanie Rohde, Nathalie Synold, Dr. Stephan Grohnert

Geldwäscheprävention

- GwG-Scoring-Tool
- Political Exposed Persons (PeP)
- Legitimationsprüfung
- Geldwäscheschulungen
- Betrugsprävention

gwg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-389

Ihre Ansprechpersonen:

Sarah Lemke (Geldwäschebeauftragte), Dr. Stephan Grohnert (stellv. Geldwäschebeauftragter)

Empfehlungen/Interessenten/ Neupartner/Synergieeffekte

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

info@netfonds.de

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
- und vieles mehr

anfragen@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-260

Ihre Ansprechpartner:

Bodo Müller, Detlef Krättschmann-Trinkaus, Sven Friedrichs, Andreas Schween, Ingo Schacht, Sven Buhmann

**BÖRSENTÄGLICH
INFORMIERT**

Foto: Carolin Thiersch



Hellmeyer Report

aktuell. prägnant. verständlich.

Die tägliche Pflichtlektüre

Der Hellmeyer Report bietet aktuelle Informationen über den Finanzmarkt, betrachtet die Hintergründe und kommentiert die Entwicklungen. Stets auf der Höhe der Zeit werden die komplexen Zusammenhänge der Weltwirtschaft analysiert und verständlich erläutert.



Profitieren Sie von unserem Know-how. Scannen Sie jetzt den QR-Code und abonnieren Sie den Hellmeyer Report.

SO PROFITIEREN SIE VON ALTERNATIVEN VERGÜTUNGSMODELLEN

Wie Netfonds bei Servicegebühren und Honoraren unterstützt



Derzeit arbeitet die EU an einer Strategie zur Förderung der Investitionen von Kleinanlegerinnen und Kleinanlegern (Retail Investors). In diesem Zusammenhang hat die EU-Finanzkommissarin Mairead McGuinness mitgeteilt, dass sie ein Provisionsverbot für Finanzprodukte befürworte und prüfe. Auf europäischer Ebene gibt es einige Länder, die bereits ein Provisionsverbot umgesetzt haben. Wir nehmen das Thema daher sehr ernst. Als Plattformdienstleister ist es unsere Aufgabe, die Entwicklungen „im Auge zu behalten“ und Lösungsbausteine

zu liefern. Glücklicherweise haben wir schon ein wenig vorgearbeitet und wollen Ihnen auf den folgenden Seiten die Hintergründe und unsere Lösungen vorstellen.

Worum geht es genau?

Es geht aktuell um ein Provisionsverbot bei Kapitalanlageprodukten, was nicht ausschließt, dass auch Versicherungsanlageprodukte davon betroffen sein könnten. Dann ist auch der Schritt hin zu einem Provisionsverbot bei entsprechenden Versicherungsprodukten nicht weit.

Selbst wenn sich ein Provisionsverbot „nur“ auf Finanzinstrumente und nicht auch auf Versicherungsanlageprodukte beziehen würde, wäre die Versicherungsvermittlung mittelbar betroffen. Fondsgebundene Versicherungen erhalten beispielsweise Vergütungen aus Investmentfonds. Jene werden zum Teil als Provisionen an den Vertrieb gezahlt und zum Teil sind sie auch Basis der Gesamtkalkulation des Versicherers. Ein Provisionsverbot für den Vertrieb von Investmentfonds würde daher auch auf die Vergütung für die Vermittlung von

Fondspolizen durchschlagen. Die aktuelle Diskussion betrifft demnach lediglich die kapitalbildenden Produkte. Sachversicherungen und beispielsweise biometrische Versicherungsprodukte sind somit nicht betroffen. Auf Seite 24 verraten wir Ihnen, welche kapitalbildenden Produkte und Produkthanbieter aus dem Versicherungsbereich sich schon heute für alternative Vergütungsformen aufstellen.

Was kann ich heute schon tun?

Angedacht war ein Provisionsverbot für Finanzberatung bereits in der ursprünglichen MiFID-Novelle von 2011, es wird seitdem immer wieder thematisiert. Die Investmentbranche stellt sich daher längst auf eine Welt ohne Provision ein. Der Erlaubnisrahmen des § 34f GewO und das Äquivalent im Haftungsdach erlauben auch eine Vermittlung und Beratung „gegen Gebühr“, etwaige Provisionen können meist automatisiert rückvergütet werden, oder es stehen bereits provisionslose Investmentfonds (Clean Shares, ETF) zur Verfügung. Viele Beraterinnen und Berater konnten sich somit bereits „ausprobieren“. Sie haben ihren Weg bereits gefunden, indem mit ihren Kunden Servicegebühren vereinbart werden oder direkt das Vermögensverwaltungsmodell genutzt wird. Die laufenden Serviceentgelte sind keine Provisionen und unterliegen daher auch der Mehrwertsteuer.

Auf das Geschäftsmodell kommt es an. Das eigene Pricing und die passende Dienstleistung zu entwickeln ist die Basis für eine erfolgreiche Umstellung auf auskömmliche, zukunftsfähige und wiederkehrende Vergütungen. Wir haben viele Partnerinnen und Partner, die diesen Wechsel sehr erfolgreich vollzogen haben. Alle eint, dass sie mit Konzept und Konsequenz vorgegangen sind. Der strategische Wille stand im Vordergrund. Auf Seite 22 geben Netfonds-Partnerin-

nen und -Partner Einblicke und Tipps für die erfolgreiche Umstellung auf Servicegebühren.

Wie kann ein Pricing aussehen?

Das Schöne ist, dass wir eine große Nähe zu unseren Partnern haben und natürlich über eine Zahlenbasis verfügen, die uns verrät, welche Preis-Leistungs-Modelle am häufigsten verwendet wer-

Mit laufenden Erträgen erhöhen Sie Ihren Unternehmenswert nachhaltig.

den. Der Trend ist eindeutig: Während anfänglich viele Partner einzelne Depots mit Servicegebühren und individuellen Leistungszusagen versehen haben, liegt der Fokus heute auf der Partizipation an Vermögensverwaltungsentgelten. Das ist sinnvoll, denn die Vermögensverwaltung reduziert den Protokollaufwand und ist optimal skalierbar.

Berater legen eigene Strategien als externer Advisor auf (siehe Seite 19) oder nutzen etablierte, bestehende Strategien (zum Beispiel aus der easyfolio-Familie, siehe Seite 60). Unsere Recherche Tausender Bestandsdepots mit Service- und/oder Vermögensverwaltungsgebühren hat ergeben, dass die Kunden die Vermögensverwaltung wertschätzen und bereit sind, im Schnitt rund 0,2 Prozent mehr zu zahlen. Die einfachere Leistungszusage und Erbringung werden sogar vom Kunden in besonderer Form gewürdigt. Das ist doch eine wertvolle Erkenntnis!

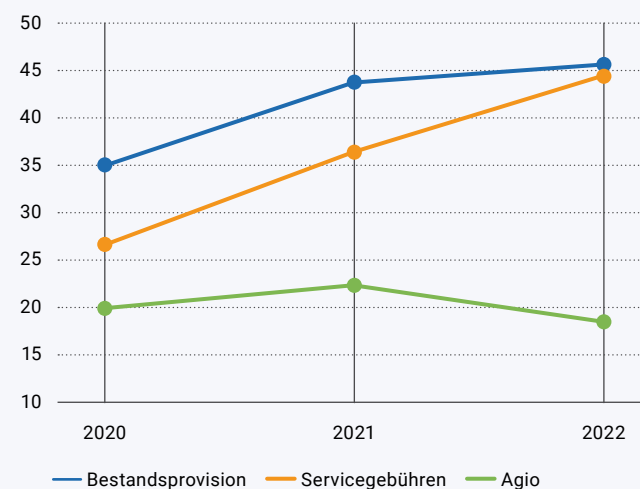
Die Ergebnisse unserer Recherchen zu Trends, Gebührenarten und Entgelthöhen haben wir für Sie auf Seite 18 aufbereitet.

Wie kann eine laufende Dienstleistung aussehen?

Die große Erkenntnis vorweg: Die Vermögensverwaltung beinhaltet bereits eine ganze Reihe von Leistungspaketen, die teilweise auch rechtlich definiert sind. So muss der Vermögensverwalter sicherstellen, dass der vereinbarte Ermessensrahmen gewahrt wird →

Servicegebühren überholen Bestandsprovision

Die Servicegebühren haben die Bestandsprovisionen mittlerweile eingeholt. Der Trend ist klar erkennbar.



Angaben in Mio. Euro

→ – zum Beispiel nicht mehr als 50 Prozent Aktien oder Aktienfonds – oder automatisch eine Meldung erfolgt, wenn die Verlustschwelle gerissen wird. Ganz besonderes Augenmerk sollten Berater auf die Möglichkeit richten, sich auf eine überschaubare Anzahl von Strategien zu konzentrieren und die betreffenden Kunden somit optimal über Marktlagen und konkrete Entwicklungen informieren zu können.

Bei individuell vereinbarten Servicegebühren sollte natürlich ebenfalls eine transparente Leistung definiert werden. Meist steht der Verzicht von Agio-Entgelten bei notwendigen Umschichtungen gegenüber der laufenden Servicegebühr im Fokus. Einige Berater sagen jedoch kundenindividuelle Leistungen zu, deren Umsetzung teilweise wenig standardisierbar ist.

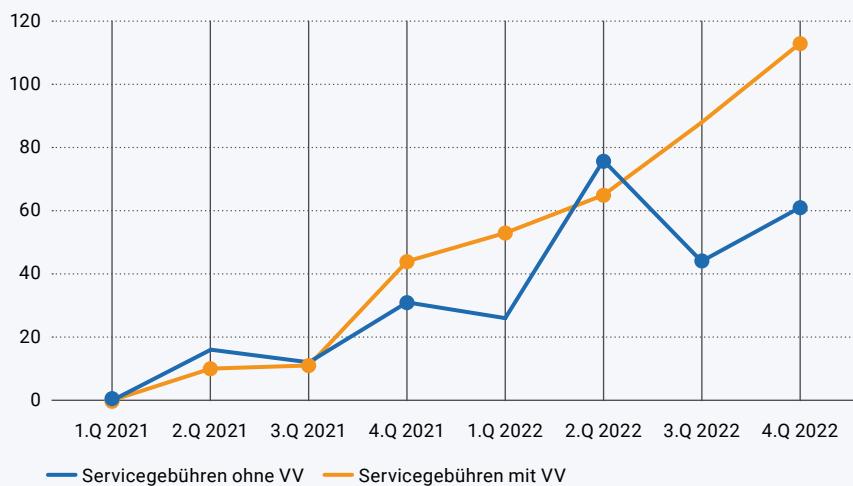
Beide Modelle funktionieren jedoch in der Praxis, und wir bieten auch technische Unterstützungsleistung. So können Sie etwa die vermittelten VV-Strategien sehr einfach filtern und die betreffenden Kunden mit „individuellen“ Marktupdates regelmäßig versorgen. Generell unterstützt finfire mit vielen Leistungsbausteinen, die Sie massenhaft, aber individuell erzeugen können (Newsletter, Marktupdates, Online-Zugänge und vieles mehr).

Steigern Sie Ihren Unternehmenswert

Neben den rechtlichen Fortschritten sollte sich jeder gute Unternehmer stets auch die Frage stellen: Wie erhöhe ich meinen Unternehmenswert? Die Antwort ist sehr leicht: mit laufenden Erträgen! Alle typischen Bewertungsverfahren betrachten einzig die wiederkehrenden Erträge. Abschlussprovisionen spielen keine Rolle. Während die aktuelle Diskussion um ein Provisionsverbot die laufenden Bestandsprovisionen mit einem Malus (einem Abzug) bewertet, werden die laufenden Servicegebühren weiter aufgewertet.

Servicegebühren-Arten im Vergleich

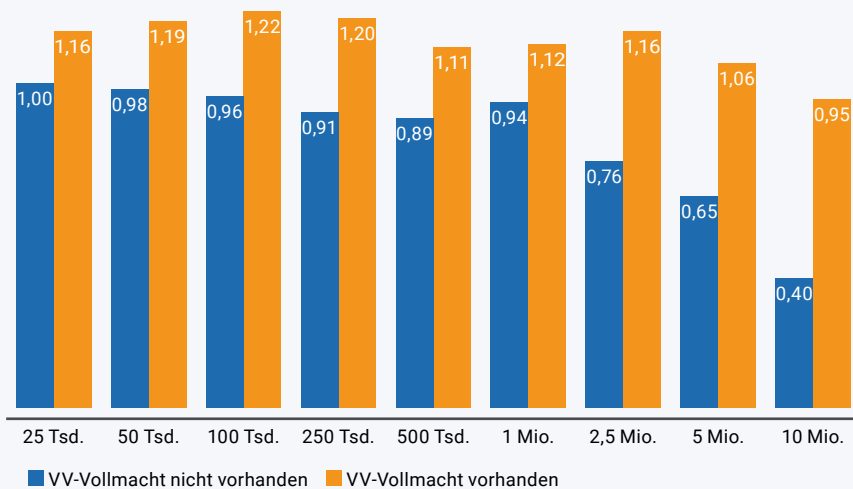
Die Servicegebühr im Kontext einer Vermögensverwaltung bietet klare Vorteile gegenüber individuellen Leistungszusagen und ist die erste Wahl bei Beratern.



Entwicklung der Servicegebühren im Vergleich zu Q1/2021 in Prozent.

Durchschnittliche Servicegebühr

Die Grafik zeigt die durchschnittlichen Gebührensätze mit VV-Mandat (1,17 %) und ohne VV-Mandat (0,90 %) je nach Volumen. Erkenntnis: Kunden und Berater honorieren die VV-Dienstleistung (sogar unabhängig vom Volumen)!



Angaben in %

Zudem sieht man in vielen Depots, bei denen die Bestandsprovision die wichtigste Einnahmequelle war, eine Verwässerung durch ETF & Co., die keine Bestandsprovision zahlen. Unsere Faustformel von im Schnitt 0,4 Prozent Bestandsprovision wird somit regelmäßig verwässert. Eine Umstellung auf Service-/Vermögensverwaltungsgebühren, die im Schnitt zwischen 0,9 und 1,1

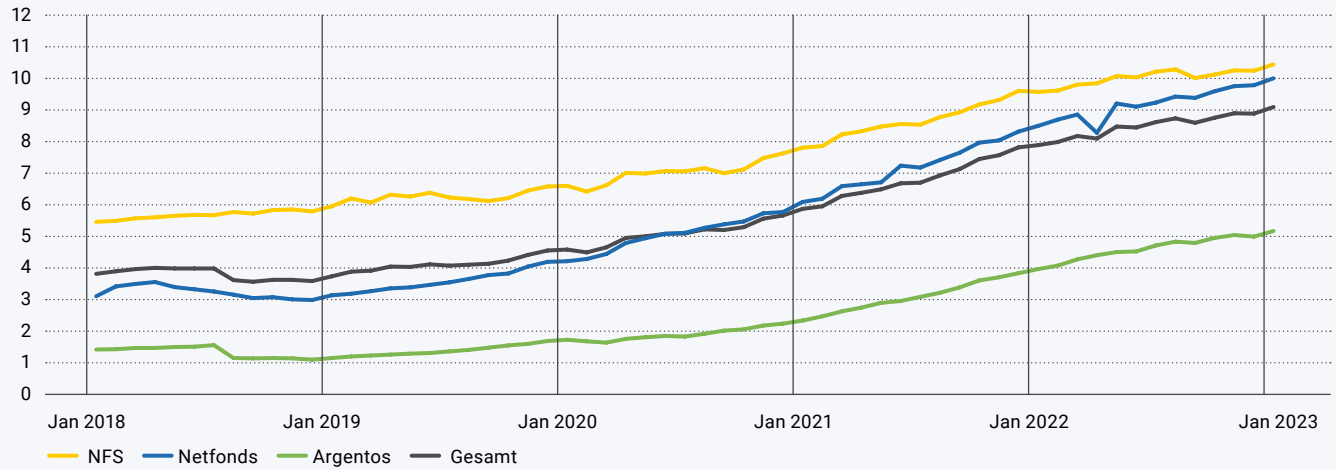
Prozent liegen, sorgt damit dafür, dass Sie Ihren Investment-Bestandswert im Grunde verdoppeln. Weitere Details zu ETF-Quoten finden Sie auf Seite 18.

Was kann das Honorarmodul von Netfonds heute?

Viele von Ihnen nutzen wahrscheinlich die Inkasso-Funktion der Depotbanken, und nur die wenigsten kennen die Net-

ETF-Anteil wächst

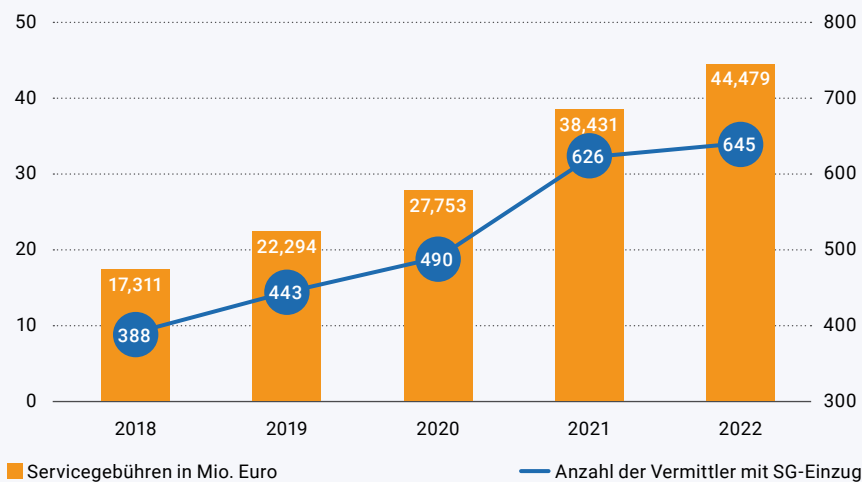
Der Anteil bestandsprovisionsloser Anteile (hier speziell ETF) wächst und verwässert etwaige Bestandsprovisionseinnahmen. Auch hier ist die Servicegebühr eine strategische Lösung.



Angaben in %

Immer mehr Vermittler erheben Servicegebühren

Im vergangenen Jahr konnten Netfonds-Partnerinnen und -Partner mehr als 44 Millionen Euro an Servicegebühren vereinnahmen. Mittlerweile arbeiten 645 von ihnen mit diesem Ansatz alternativer Vergütung.



zusätzliche Möglichkeiten bieten. Zum Beispiel wollen wir ermöglichen, dass Sie Ihre Aufwände in finfire erfassen und auch zur Abrechnung bringen können, im Stil von „45 Minuten Aktenaufbereitung – zu 50 Euro die Stunde“. Teilen Sie uns mit, welche Funktionen Sie sich wünschen und ob Sie dann auch bereit sind, das Honorarmodul zu nutzen. Je mehr qualifiziertes Feedback wir bekommen, desto schneller und besser wird die Funktion, die wir Ihnen anbieten.

Das Netfonds-Fazit

Wir sind froh und stolz, dass wir frühzeitig diese Entwicklungen erkannt und dazu strategische Lösungsbausteine entwickelt haben. Gemeinsam mit Ihnen wollen wir die Zukunft gestalten. [mst](#)

fonds-eigenen Inkasso-Funktionalitäten. Nicht alle Depotbanken verfügen über ein eigenes Inkasso, und somit haben wir schon vor mehr als zehn Jahren eigene Lösungen entwickelt. Berechnen, belegen, belasten und abrechnen. Das ist im Grunde die Leistungskette, die wir anbieten. Dabei haben wir uns auf flexible Abrechnungsdienstleistungen für Depots und Kunden konzentriert und planen, diese Dienstleistung mit Ihnen auszubauen.

Erfahren Sie auf Seite 20 mehr darüber, welche Leistungsbausteine schon heute mit Netfonds möglich sind und wie wir es schaffen, mehr als 40 Millionen Euro an Servicegebühren für unsere Beraterinnen und Berater zu administrieren.

Was soll das Honorarmodul künftig können?

In den letzten Monaten haben wir unser finfire-Honorarmodul bereits stark weiterentwickelt. Wir wollen Ihnen künftig

Ihr Ansprechpartner



Martin Steinmeyer

Vorstandsvorsitzender Netfonds AG

msteinmeyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-340

STRATEGIE IM FALL EINES PROVISIONSVERBOTS

Investment- und Fondsadvisory als Lösung

Von allen Seiten und insbesondere von der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA wird Druck auf provisionsbasierte Investmentberatung ausgeübt. Das bisherige Geschäftsmodell vieler Berater und Vermittler, ob nun innerhalb oder außerhalb von Banken, basiert auf der klassischen provisionsorientierten Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten. Für die Vergütung der fortlaufenden Beratung wird in der Regel die vom Produktgeber (KVG, Fondsgesellschaft) ausgeschüttete Bestandsprovision als Vergütungsbaustein verwendet.

Schrittweise hat sich hier in den letzten Jahren allerdings bereits die mit dem Kunden vereinbarte Servicegebühr unter Verzicht auf Bestandsprovision als alternative Vergütung etabliert. Die Auswertung der Zahlen bei NFS Netfonds belegt diesen Trend ausdrücklich. Bereits seit mehr als zwei Jahren ist bei uns die Summe der verarbeiteten Servicegebühren und Honorare höher als die kumulierte Bestandsprovision. Es gibt verschiedene Wege, um mit dem Kunden Servicegebühren und/oder Honorare zu vereinbaren. Der einfachste, direkte Weg ist die klassische Vereinbarung einer Servicegebühr für das Kundendepot. Hierbei bleibt ein hoher administrativer Aufwand beim Berater, da jede Anpassung mit dem Kunden besprochen und protokolliert werden muss.

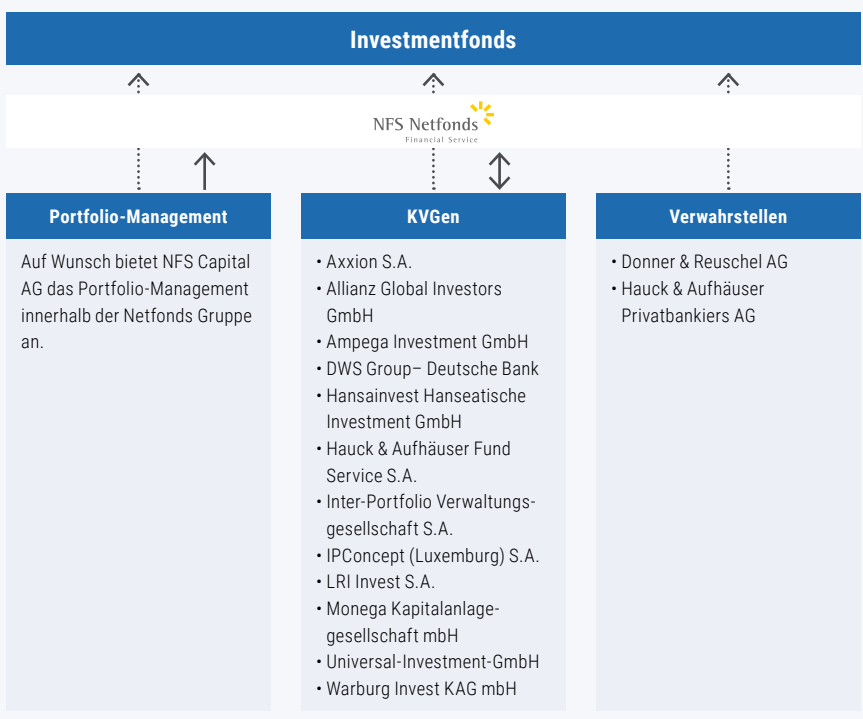
Investment-Advisory von Strategieportfolios

Eine klare Weiterentwicklung dieses Modells stellt das Investment-Advisory

Fondsadvisory und Portfoliomanagement als Dienstleitung

NFS Netfonds – Partner für Fondsinitiatoren

Wir beraten Sie bei der Auswahl der richtigen Kapitalverwaltungsgesellschaft in Deutschland oder Luxemburg, der Wahl der passenden Verwahrstelle und des Portfolio-Managements.



von Strategieportfolios, zum Beispiel der NFS Hamburger Vermögen, dar. Dieser Ansatz liefert bereits eine gewisse Standardisierung, da Kunden, egal wie hoch ihr Investmentvolumen ist, in gleichartig gemanagte Strategien investieren und zentral, einheitlich beraten werden. Die Administration liegt bei der Vermögensverwaltung. Die Beratungsgebühr für die Strategieportfolios wird einheitlich von den Kunden inkassiert und MiFID-konform den Strategieberatern vergütet. Für viele derzeit noch unbekannt oder aber mit Volumenhürden versehen ist das sogenannte Fondsadvisory. Ge-

meint sind die Auflage und Beratung von eigenen Investmentfonds. Hierbei wird für den Fondsberater die dem Fonds entnommene Management-Fee abzüglich der Vergütungen für die KVG und die Verwahrstelle als Beratergebühr abgerechnet. Diese Gebühr ist ausdrücklich keine Bestandsprovision, da die Grundlage der Vergütung das Erbringen der Investmentberatung für das einheitliche Portfolio des Fonds darstellt. Allerdings kann letztendlich die Beratungsgebühr nur für denjenigen Berater MiFID-konform vergütet werden, der auch die Tätigkeit der Beratung des Fonds aus-

führt. Eine Weitergabe der Vergütung für das Einwerben neuer Mittel an andere Vermittler/Berater wäre dann wieder eine produkttechnische Vergütung, die einer klassischen Bestandsprovision entspräche.

Fondsadvisory ohne klassische Provision

Fondsadvisory ist aus Sicht von NFS Netfonds ein wichtiger produkttechnischer Baustein, um den angeschlossenen Partnern auch in einem zukünftigen Umfeld ohne Provision erfolgreiche Anlageberatung mit laufender Vergütung zu ermöglichen. Netfonds- und NFS-Netfonds-Beratende können hierbei an unseren Partnerschaften mit KVGen in Deutschland, Luxemburg und Liechtenstein partizipieren.

Je nach Ausgestaltung ist hierbei eine direkte Beratung der KVGen möglich (reines Advisory-Modell) oder insbesondere bei transaktionsintensiven Strategien die Einschaltung eines ausgelagerten Portfolio-Managers. In unserem Fall der NFS Capital AG übernehmen wir auch die formale Anlagegrenzprüfung nach dem Investmentgesetz und machen das Orderrouting entsprechend der Best Execution Policy der NFS. Das Fondsadvice wird in diesem Fall gegenüber dem ausgelagerten Portfolio-Manager geleistet (siehe Diagramm).

Die rechtliche Situation im Fonds-/Investment-Advisory

Sehr lange gab es die Diskussion, ob die von den Fondsgesellschaften an externe Vermögensverwalter gezahlten Gebühren eine Provision oder Zuwendung im Sinne des strengen Reglements der MiFID II darstellen. Hierzu hat die ESMA zugunsten der Branche entschieden. Nach Artikel 24 Absatz 8 MiFID II unterfallen eigentlich alle Gebühren, Provisionen oder andere monetäre Vorteile einer dritten Partei dem Provisionsverbot in

der Vermögensverwaltung. § 63 Absatz 7 WpHG spricht von einem generellen Verbot von Zuwendungen „im Zusammenhang“ mit einer Finanzportfolioverwaltung.

Im konkreten Fall des Fondsadvisory geht die ESMA aber davon aus, dass die Managing-Aktivität von UCITS-Fonds oder AIF nicht als Tätigkeit „im Zusammenhang“ mit den sonstigen Dienstleistungen gegenüber Privatkunden zu werten sei. Die Zahlungen der Fondsgesellschaft für das Investmentmanagement eines UCITS-Fonds oder AIF unterfallen daher nicht dem MiFID-II-Provisionsregime, jedenfalls im Verhält-

Das Fondsmanagement sollte organisatorisch von der individuellen Finanzportfolioverwaltung gegenüber Privatkunden getrennt werden.

nis zu den sonstigen Kundenbeziehungen des Investmentberaters mit anderen Privatkunden.

Das gilt nach Ansicht der ESMA aber nur, solange diese Auffassung nicht für eine Umgehung des Provisionsverbots missbraucht wird. Das wäre dann der Fall, wenn bei dem Portfolio-Manager keine spezielle Expertise für die Funktion des Fondsmanagements vorhanden wäre. Dabei spielen auch die Gestaltung der Gebühr eine Rolle. Für diese Beurteilung seien die Höhe, die Methode und die Art der Kalkulation der Gebühr entscheidend. Sie müsse für einen echten Service bezahlt werden, angemessen für die Art der Dienstleistung sein und auch einem Drittvergleich mit üblichen Gebühren standhalten.

Die ESMA erhebt in diesem Zusammen-

hang auch den Zeigefinger und verweist auf mögliche Interessenkonflikte, die entsprechend den MiFID-II-Vorgaben gelöst werden müssten. Damit ist klar, dass beim Einsatz der selbst gemanagten Fonds in der Vermögensverwaltung ein entsprechender Hinweis auf den möglichen Interessenkonflikt in die Conflict of Interest Policy aufgenommen werden muss. Organisatorisch ist es zu empfehlen, das Fondsmanagement von der individuellen Finanzportfolioverwaltung gegenüber Privatkunden soweit möglich zu trennen.

Nur der Vollständigkeit halber betont die ESMA, die zuvor beschriebenen Anforderungen gälten auch für Advisory-Mandate, also nicht nur im Falle des ausgelagerten Portfolio-Managements. Dasselbe gelte, wenn die gemanagten Fonds in Wertpapierdienstleistungen gegenüber anderen Kunden eingesetzt werden (eigentlich eine Selbstverständlichkeit).

Zusammenfassend darf man daher den Schluss ziehen, dass sowohl Zahlungen der Fondsgesellschaften für das Fondsmanagement und das Fondsadvisory als auch für die Fondsadministration an Institute nicht als Provision oder Zuwendung gelten, wenn diese Dienstleistungen auch tatsächlich erbracht werden, die Wertpapierfirma bzw. im Falle von NFS bzw. Netfonds auch die ausführenden Berater entsprechende Umsetzungsmaßnahmen ergriffen haben und insbesondere die Vergütungshöhe einem Drittvergleich standhält. pre

Ihr Ansprechpartner



Peer Reichelt

Vorstand Netfonds AG

preichert@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-375

FLEXIBLE ENTGELTGESTALTUNG

Wir begleiten Sie in die Abrechnung der Servicegebühren.

Typ	Vertriebsnummer / Vermittler	Kunde	Legitimation	Quelle	Zahlungsart	Zeitraum	Gestellt	Aktiv
Servicegebührenvereinbarung	20022 Herman Teichmann	Prof. Dr. Peter Musterester	99142983311	Finfire	Lastschrift	15.09.2021 - 30.09.2021	02.02.2022	aktiv
Servicegebührenvereinbarung	20022 Herman Teichmann	Prof. Dr. Peter Musterester	1000276370	Finfire	Lastschrift	01.12.2021	11.04.2022	aktiv
Servicegebührenvereinbarung	20022 Herman Teichmann	Prof. Dr. Peter Musterester	99142983311	Finfire	Überweisung	01.01.2020	02.02.2022	aktiv
Servicegebührenvereinbarung	20024 Karl Frankmann	Liesel Bauer	V0040105	Finfire	Überweisung	01.01.2021 - 31.12.2021	05.10.2022	aktiv

Die Netfonds Gruppe inkassiert seit mehr als zehn Jahren Honorar respektive Serviceentgelte für ihre Partner. Wir verfügen in finfire über die technische Grundlage, um flexibel berechnen, belegen und abrechnen zu können. Die Möglichkeiten wurden geschaffen, da einige Depotstellen keine eigene Inkassofunktion angeboten haben. Wir freuen uns über die stetig steigende Nachfrage nach Inkasso-Funktionalitäten und wollen nun, nachdem wir uns zunächst auf die depotbezogenen Abrechnungsmöglichkeiten konzentriert haben, auch andere, kundenbezogene Services in diesem Jahr anbieten.

Im Folgenden zeigen wir Ihnen, was wir erreicht haben, welche Möglichkeiten Ihnen bereits zur Verfügung stehen und was wir planen – speziell dazu freuen wir uns über Ihren Input!

Vertragsbezogene Gebühren

Die vertragsbezogenen Gebühren sind depotabhängig, sodass die Abrechnung nur auf Basis eines Depots erfolgen kann. Optional können hier Unterdepots

ausgeschlossen werden und Konten miteinbezogen. Bei der Gestaltung der Abrechnungsmöglichkeiten bietet finfire eine Vielfalt an Optionen, unter anderem die prozentuale Abrechnung des durchschnittlichen Bestands in einem Abrechnungszeitraum, Performance mit High Watermark und Hurdle Rate, Min-Max-Grenzen und „Anrechnung“ der Bestandsprovision und Abschlussprovision. Hierbei können auch Mischungen aus prozentualen, Performance- und fixen Gebühren entstehen.

Hinweis: Die wertpapiervertragsbezogenen Servicegebühren müssen im Ex-post-Report aufgeführt werden. Wir berücksichtigen das bei allen gängigen Depotbanken für Sie.

Kundenbezogene Gebühren

Wir haben bereits heute in finfire mehrere Möglichkeiten zur Abrechnung kundenbezogener Gebühren in der Form, dass wir einem Kunden auch ohne ein Depot einmalig oder regelmäßig fixe Gebühren in Rechnung stellen können. Die kundenbezogenen Gebühren wollen

wir weiter ausbauen, sodass Sie künftig Ihre Dienstleistung mit Ihren Konditionen in diversen, eigenen Leistungsbausteinen definieren können. Berechnen Sie Ihren Kunden zum Beispiel eine Aktenaufbereitung von 40 Euro/Stunde, eigene Servicepakete von monatlich 100 Euro, die Nachfolgeplanung, die Testamentsunterstützung oder eine Kompensation für eine nicht zustande gekommene Baufinanzierungsanfrage. Die Leistung wird dabei von Ihnen erbracht und auf Wunsch von uns technisch unterstützt. Wir möchten die bestehenden Funktionen für Sie ausbauen und Sie haben die Chance, Ihre Ideen, Erfahrungen und Ansätze in die Entwicklung einfließen zu lassen:



Tag der Abrechnung

Je nach gewähltem Abrechnungszyklus werden alle eingestellten Vereinbarungen abgerechnet. Dies kann monatlich,

vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich erfolgen. Nach der erfolgreichen Erstellung der Rechnungsbelege für die Endkunden können Sie jene im Bereich „Endkundenbelege“ unter Abrechnungen einsehen. Die Rechnungsbelege werden zur Vorabprüfung zunächst ohne Rechnungsnummer erzeugt. Zusätzlich können Sie alle Rechnungspositionen als CSV oder Excel exportieren. Nach rund einer Woche werden die Rechnungen final erzeugt und mit Rechnungsnummern versehen, die Beträge belastet und an Sie abgerechnet. Gleichzeitig werden die Rechnungsbelege den Kunden digital im Mandantenportal übermittelt und können von den betroffenen Kunden

Lassen Sie Ihre Ideen, Erfahrungen und Ansätze in die Entwicklung der bestehenden finfire-Funktionen mit einfließen.

unter „Dokumente“ eingesehen werden. **Wichtiger Hinweis:** Sollten nach finaler Erzeugung der Rechnungsbelege noch Probleme auffallen (zum Beispiel eine veraltete Kundenadresse), so können wir jene schnell und effizient über finfire stornieren und korrigieren. Die Storno- und Korrekturrechnung wird ebenfalls in finfire hinterlegt.

Rechnungsbeleg im Detail

Der Rechnungsbeleg wurde in den letzten Monaten stark überarbeitet und erweitert. Neben der Auflistung der einzelnen Rechnungspositionen umfasst er in Abhängigkeit von den vereinbarten Berechnungswerten noch mehr Details. So werden bei vertragsbezogenen Gebühren immer die berücksichtigten Verträge mit angedruckt und ein grafischer

Abrechnungstyp	2024	2023	1928 %
Ertragsanteil	1000000	1000000	1000000
Nettoertrag	1000000	1000000	1000000
Nettoertrag	1000000	1000000	1000000
Ertrag über Abrechnung	1000000	1000000	1000000
Ertrag	1000000	1000000	1000000
High Watermark	1000000	1000000	1000000
High Watermark	1000000	1000000	1000000
High Watermark	1000000	1000000	1000000
Verlustrücktrag	1000000	1000000	1000000
Verlustrücktrag	1000000	1000000	1000000



Berechnungswerte:
übersichtliche Darstellung der Abrechnungsmöglichkeiten

Rechnung	
Zusammenfassung Performance Fee	
Abrechnungssumme (10.01.2024)	100.000,00 EUR
Nettoertrag	100.000,00 EUR
Ertrag	100.000,00 EUR
Ertraganteil (10.01.2024)	100.000,00 EUR
Netto	100.000,00 EUR
Berechnungswert	100.000,00 EUR
Berechnungswert	100.000,00 EUR
Ertraganteil	100.000,00 EUR
Performance Fee	100.000,00 EUR
Ertraganteil	100.000,00 EUR
Netto	100.000,00 EUR
Ertraganteil	100.000,00 EUR
Netto	100.000,00 EUR
Ertraganteil	100.000,00 EUR



Abrechnung mit Performance:
transparente Nachverfolgung der Performancegebühr



Vertragsdetails im Rechnungsbeleg:
Berücksichtigung der Verträge und Anzeige des durchschnittlichen Bestandsverlaufs

Verlauf des Bestands mit dem durchschnittlichen Bestandswert angezeigt. Bei einer vereinbarten Abrechnung mit Performance wird zusätzlich noch eine Seite für die Herleitung der Performancegebühr angedruckt, sodass für eine transparente Nachverfolgung gesorgt ist. Hierbei werden High Watermark, Hurdle Rate und Verlustvortrag auch nur angedruckt, wenn diese in der Vereinbarung festgelegt wurden. Sehen Sie den vollständigen Rechnungsentwurf über den QR-Code:



Unser Ausblick

Neben dem Ausbau der Abrechnungsmöglichkeiten in Form individueller Dienstleistungsangebote respektive Pakete und der Erfassung/Protokollierung von Aufwänden arbeiten wir bereits daran, die gesamte Abrechnung zu vereinheitlichen. Unser Ziel ist, dass die Provisionen für die Bereiche Investment und Versicherung und die Servicegebühren zentral aus finfire abgerechnet werden und somit die Erträge am Kunden ganzheitlich erscheinen. Wir haben bereits viel erreicht und grenzen die erlaubnispflichtigen Dienstleistungen korrekt ab. Nun bauen wir den Bereich weiter aus, um Ihnen passende Lösungsbausteine für eine honorarbasierte Vergütung Ihrer Dienstleistung zu ermöglichen. Gestalten Sie diesen Prozess mit und geben Sie uns Ihr Feedback, damit wir Ihnen die beste Lösung bieten können. [fdo](#)

Kontakt

Abrechnung Investment

servicegebuehren@netfonds.de

ALTERNATIVEN ZUR PROVISIONSBERATUNG KOMMEN BEI KUNDEN AN

Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe berichten aus ihrer Beratungspraxis.

Die Welt der Finanz- und Versicherungsberatung ist vielfältig. Entsprechend gibt es viele Möglichkeiten, abseits der Provision zu vergüten. Wir haben drei geschätzte Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe nach ihren individuellen und praxisbewährten Modellen und den zugrunde liegenden Überlegungen befragt.

»Wir müssen Kunden kaum noch über Honorarberatung aufklären.«



Ingo Schröder, Maiwerk Finanzpartner GmbH & Co. KG, Köln

»Für den Einstieg ist es am besten, sich einen Sparringspartner zu suchen, der die Honorarberatung bereits erfolgreich implementiert hat.«

Ich bin ein „echter“ Honorarberater nach § 34d Absatz 2 und h der Gewerbeordnung, arbeite also ausschließlich gegen Honorar. Wir nehmen stundenbasierte oder aufwandsbasierte Honorare, die sich nicht an irgendwelchen Vermittlung

gen orientieren und schon gar nicht an den Höhen, die man abschließt. Die Menschen suchen konkret nach Honorarberatung und finden uns. Kunden kommen zu uns über unsere Website, über Google-Anzeigen, Kooperationen mit Finanzbloggern und über persönliche Empfehlungen. Wir sind digital und medial breit aufgestellt, betreiben einen Podcast, sind bei Instagram und bei Empfehlungsportalen. Unsere Kunden haben meist schon einmal schlechte Erfahrungen mit der Provisionsberatung gemacht und wollen bewusst unabhängig beraten werden. Es sind häufig Gutverdiener ab 50.000 oder 60.000 Euro brutto aufwärts, die ihre Altersvorsorge starten wollen, aber auch Menschen, die ein Erbe anlegen möchten.

Wir müssen die Kunden kaum noch über Honorarberatung aufklären. Die Wertigkeit für den Kunden ergibt sich daraus, dass der Kunde sagt, er möchte eine beratungsoffene Dienstleistung haben. Dann muss nämlich kein Abschluss am Ende stehen, damit der Berater Geld verdient, und damit herrscht auch kein Interessenkonflikt. Außerdem möchte der Kunde an kostengünstigere Produkte herankommen. Das sind die Hauptpunkte. Ein typischer Stundensatz sind 200 Euro zuzüglich Steuer als Kalkulationsgrundlage, etwa für eine reine Vermittlung bis hin zu Dienstleistungspaketen wie Finanzplanung oder Geldanlageberatung, die 2.000 bis 3.000 Euro kosten können.

Für den Einstieg in die Honorarberatung empfehlen wir sich bei den verschiedenen Weiterbildungsprogrammen umzusehen, die von Privatpersonen über Maklerpools bis zu Versicherern wie der LV 1871 angeboten werden. Da kann man gut einen Einstieg finden. Am besten ist es aber, sich einen Sparringspartner, einen Mentor, zu suchen, der dieses Modell bereits erfolgreich implementiert hat. Also Lernen von erfolgreichen Unternehmern in der Honorarberatung.

»Ich brauchte zuerst die innere Bereitschaft.«



Christiane Göpf, FemFinanz GmbH, Lüneburg

Netfonds hat mich bereits 2016 zum Servicegebühren-Modell ermuntert. Ich wollte aber von Anfang an weder mit dem Service noch mit der Gebühr etwas

»Ich habe ein einfaches, transparentes Vergütungsmodell, völlig unabhängig von meiner Anlageempfehlung.«

zu tun haben, sondern ausschließlich etwas mit der Kundin. Ich habe mich zunächst in Bezug auf meine Beratung, Empfehlung, Vermittlung und Nachsorge coachen lassen. Dann erst hatte ich die innere Bereitschaft, meinen Service, den ich schon immer geleistet habe, auch einmal schwarz auf weiß aufzuschreiben. Die Vorteile einer Servicegebühr so zu sehen, was eine Servicegebühr bringt, haben mich überzeugt. Heute arbeite ich im Investmentbereich mit Servicegebühren, über den Weg der Vermögensverwaltung, und dort ausschließlich über die reichlich vorhandenen Strategien der Hamburger Vermögen. Die Einkommenssituation wird dadurch entspannter, weil Servicegebühren zu regelmäßigen Einkünften führen, unabhängig von Abschlüssen. Ich weiß, dass ich dadurch ein planbares Einkommen habe. Natürlich muss man das Preistableau zunächst einmal justieren. Heute sage ich meinen Kundinnen, ich habe ein einfaches, transparentes Vergütungsmodell, völlig unabhängig von meiner Anlageempfehlung. Das ist sehr verbraucherinnenorientiert. Ich nehme für alle Strategien denselben Preis. Provisionen kehre ich aus. Mittlerweile gebe ich auch Rabatte etwa für Empfehlungen, dort verzichte ich auf einen Teil der Vergütung. Viele können das aber gar nicht richtig einsortieren, weil ihnen die richtigen Bewertungskriterien fehlen. Das macht unsere Branche auch so schwer fassbar. Man muss es in Euro packen: Wenn Sie 100.000 Euro investieren, beträgt die Servicegebühr 1,5 Prozent inklusive Mehrwertsteuer, das sind 1.500 Euro pro Jahr, also monatlich 125 Euro. Dafür managen wir Ihr Vermögen, das ist nicht teuer! Zu

mir kommt übrigens niemand, weil man gehört hätte, es gäbe bei mir Rendite. Zu mir kommen Kundinnen, weil ich eine Kümmerin bin. Für mich steht Relationship im Vordergrund. Ich will der Kundin vermitteln: Ich bin für sie da, damit sie die Angst vor dem Investment und vor Marktschwankungen verliert. In meinem Kundenstamm ist eine große Ruhe eingekehrt, ich bin erfolgreicher geworden. Mein Fazit: Für alle Seiten sind Servicegebühren ein Segen.

»Ein Rechtsanwalt arbeitet auch nicht die ersten zehn Stunden kostenlos.«



Hartmut Herzog, CEFA
Securvesta e. K., Usingen

»Zu mir kommt man nicht für eine Unfallversicherung, sondern für eine langjährige Partnerschaft auf Augenhöhe.«

Ich habe zwei Standbeine in der Vermittlung, die betrieblichen Versorgungssysteme und die Beratung nach DIN 77230, die einem sehr viel Protokollierung abnimmt. Ich habe stets Wert darauf gelegt, dass meine Dienstleistung auch einen Wert hat. Ich arbeite fast ausschließlich auf Empfehlungen und bera-

te sehr viele Familien. Ich führe stets zu Beginn eine ganzheitliche Finanzanalyse durch, damit ich die Kunden mit ihren Wünschen und Zielen verstehe. Bei Studenten geht das natürlich schneller als bei einem Best Ager. Meine Gebühr bemisst sich aber nicht nach Stunden, sondern nach einem Pauschalpreis, den ich auf Basis der Informationen aus dem Erstgespräch festlege, zum Beispiel 299 Euro für den Studenten oder 799 Euro für eine Unternehmerfamilie.

Meiner Ansicht nach liegt die Hürde für die Honorarerhebung immer beim Berater, für die meisten Menschen ist es in Ordnung, für eine solche Dienstleistung Geld zu bezahlen. Ich gebe dem Kunden gleich zu Beginn eine Wertigkeit. Ein Rechtsanwalt arbeitet auch nicht die ersten zehn Stunden kostenlos. Die Summe ist angesichts des Zeitaufwands für die Finanzanalyse immer noch lächerlich. Aber so weit sind wir in Deutschland eben noch nicht, dass wir hier ein reales Honorar veranschlagen könnten. Wer verstanden hat, was Finanzanalyse macht, der zahlt auch einen Preis dafür. Es gibt eher davor eine Hürde. Menschen, bei denen ich im zehnerminütigen Erstgespräch spüre, dass sie zögerlich und skeptisch sind, sage ich deutlich, dass ich als Versicherungsmakler der falsche Ansprechpartner bin. Zu mir kommt man nicht für eine Unfallversicherung, sondern für eine langjährige Partnerschaft auf Augenhöhe. Oder bibelfest ausgedrückt: „Du sollst nicht haben andere Versicherungsmakler neben mir.“ Die meisten Empfehlungen sind aber gut verdienende Familien mit Kindern, die meinen Beratungsansatz nachvollziehen können.

Die Finanzanalyse ist ein sinnvoller Einstieg für Makler in Gebührenmodelle. Servicegebühren erhebe ich noch nicht, da ich mein aktuelles Geschäft erst seit zwei Jahren operativ betreibe. Das wäre dann der nächste logische Schritt.

MIT MODERNEN VERGÜTUNGS- STRUKTUREN GELASSEN BLEIBEN

Ertragschancen abseits politischer Entwicklungen



Für das Geschäft der §34d-GewO-Vermittelnden stellt sich die Lage zweigeteilt dar. Denn sowohl die politischen Initiativen aus Brüssel als auch die Vorstöße der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) betreffen nur Kapitalanlageprodukte. Versicherungen, die gar keine Kapitalbildung beinhalten, sind nicht betroffen. Private und gewerbliche Sachversicherungen, Absicherungen der Arbeitskraft und Risikolebensversicherungen, Pflegezusatz- und Krankenversicherungen sind nach wie vor ganz klassisch mit Provisionen kalkuliert. Dieses Geschäft läuft – wahrscheinlich – normal weiter.

Servicegebühren stehen in keinem Zusammenhang mit der Vermittlung von Produkten.

Mittelbar betroffen wären von einem Provisionsverbot für Investmentfonds allerdings die Produkte mit Kapitalansammlung, also Versicherungsanlageprodukte. So erhalten fondsgebundene Versicherungen Mittelzuflüsse aus

Investmentfonds. Jene werden entweder zum Teil als Provisionen an den Vertrieb gezahlt und/oder wieder dem Vertrag des Kunden in Form der Rückvergütung gutgeschrieben. Ein Provisionsverbot für den Vertrieb von Investmentfonds würde daher indirekt auch auf die Fondspolizen durchschlagen.

Darüber hinaus gelten bereits heute für Versicherungsanlageprodukte, die der IDD unterfallen, dieselben Regeln wie für Kapitalanlagen, die der MiFID II unterfallen. Es ist daher durchaus möglich, dass ein Provisionsverbot für „Finanzprodukte“ einerseits die klassischen Investmentprodukte und andererseits

Versicherungsanlageprodukte umfassen würde. Versicherungsanlageprodukte haben einen wesentlichen Anteil am Geschäft der Vermittelnden. Daher ist ein Blick auf diesen Teil des Marktes wichtig. Was kann getan werden, um das Geschäftsmodell für die Zukunft aufzustellen? Werfen wir einen Blick auf den LV-Markt.

NAV-orientierte Bestandsvergütung auf dem Vormarsch

Der Markt im Bereich der Altersvorsorgeprodukte gestaltet sich dynamischer, sowohl betrieblich als auch privat. Ist es seit jeher in großen Kollektiven, speziell bei den arbeitgeberfinanzierten Varianten, normal, auf rabattierte Kollektivtarife zuzugreifen, kommt jetzt immer mehr Bewegung in den privaten Vorsorge-sektor. Varianten mit verminderter oder ganz ohne Abschlussprovision und gleichzeitig erhöhter laufender Vergütung erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Da hierdurch die Kosten von Beginn an reduziert werden, erhöht sich in der Altersvorsorge die Rentenleistung für den Kunden.

So bieten inzwischen zahlreiche Versicherer interessante Vergütungsformen. Ganz vorne dabei ist myLife, aber auch Alte Leipziger, Canada Life, Condor, Helvetia und Standard Life sind Vorreiter in diesem Segment und verfügen inzwischen über mannigfaltige Tarifversionen. Die laufende Betreuung des Kunden bekommt somit erstmals in Fondsrenten eine wirklich rentable Aufwandsvergütung (bis zu 1 Prozent auf den Nettoinventarwert (NAV) in der Spitze).

Was macht die BaFin?

Neben der Initiative aus Brüssel zum Provisionsverbot hat die BaFin seit geraumer Zeit ein Auge auf den LV-Markt geworfen. Sie hat die hohen Kosten im Lebensversicherungsbereich immer noch im Visier! Laut BaFin-Präsident

Mark Branson gibt es in einem Teil des Marktes Übertreibungen. Er werde die Aufmerksamkeit der Aufsicht erhöhen und nach schwarzen Schafen suchen, um zu besseren Ergebnissen für (Rentenversicherungs-)Anleger zu kommen. Das Problem hat seinen Ursprung bei den Versicherern, nicht bei den Vermittelnden, da diese die Produkte und die Vergütung nicht bestimmen.

Nun gibt es eine neue Initiative der Aufsicht mit einem „Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversiche-

Das Problem hat seinen Ursprung nicht bei den Vermittelnden, da diese die Produkte und die Vergütung nicht bestimmen.

rungsprodukten“. Aus dem Portfolio der BaFin eher eines der weniger scharfen Schwerter. Ein Entwurf zu diesem Merkblatt zirkulierte bei Betroffenen und Verbänden in den vergangenen Monaten – Ausgang offen. Zwar scheint es keinen gesetzlichen Deckel für die LV-Provisionen zu geben, doch liefert das Merkblatt mal wieder einen Fingerzeig in Richtung „Einkommensdiversifikationsnotwendigkeit“ bei Vermittelnden. Kurz: Auch im Bereich der Lebensversicherungen besteht Grund zur Wachsamkeit. Neben der Wertschätzung für Vergütungsmodelle mit Schwerpunkt auf der Bestandsprovision gewinnt auch die Einrichtung von Servicegebühren mehr und mehr Freunde. Einerseits schätzen gewichtige Kundengruppen persönlichen Service. Besonders im Schadenfall, aber nicht nur. Regelmäßige Updates, Tarifvergleiche, Hotline-Services und

dergleichen mehr sind Bausteine, die Vermittelnde schon heute in Servicemodelle einbauen. Und die Kunden kaufen solche. Servicevereinbarungen mit Kunden gegen ein Entgelt bleiben wirksam, auch wenn es ein Provisionsverbot geben sollte. Das macht die sogenannten Servicegebühren-Modelle zukunfts-fähig. Wichtig ist, dass Servicegebühren in keinem Zusammenhang mit der Vermittlung von Produkten stehen. Es gibt aber die Möglichkeit, Leistungspakete zu definieren, die nichts mit der Produktvermittlung zu tun haben. In finfire haben wir dafür die technischen Grundlagen geschaffen, dazu aber an anderer Stelle mehr (siehe Seite 20). Zahlreiche Netfonds-Partnerinnen und -Partner haben bereits Modelle eingeführt und verfolgen diese erfolgreich (siehe Seite 22).

Unser Fazit

Auch wenn die aktuellen Diskussionen um die „Strategie zur Förderung der Investitionen von Kleinanlegerinnen und Kleinanlegern“ in Brüssel die Kapitalanlagen im Fokus haben, steht zu befürchten, dass es über kurz oder lang zu Einschränkungen bei Provisionen im versicherungsgebundenen Altersvorsorgebereich kommen kann. Diverse Stellungnahmen deutscher Politiker haben gezeigt: Die Gefahr liegt in Brüssel und nicht auf nationaler Ebene. Höchste Zeit, sich und sein Geschäftsmodell zu überprüfen und Vergütungsoptionen zu aktualisieren! Sprechen Sie uns an! [oki](#)

Ihr Ansprechpartner



Oliver Kieper

Vorstand Netfonds AG

okieper@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-350

MISSION: FINFIRE ALS »ONE-STOP-SHOP«



Für uns ist die Plattform nicht nur eine technische Lösung, sondern eine regulatorische sowie administrative 360-Grad-Perspektive, um die Finanzmarkt- und Versicherungstransaktionen vollumfänglich und rechtssicher in einer Anwendung abzuwickeln. Zeitgleich wollen wir Ihnen durch schnellere Prozesse und einfachere Handhabungen den Berufsalltag erleichtern, aber auch mehr Zeit für die persönlichen Kontakte zu Ihren Kunden ermöglichen. Der „One-Stop-Shop“ für Sie und Ihre Kunden. Mit einem Budget von mehr als sieben Millionen Euro und einem IT-Team von rund 72 Kolleginnen und Kollegen investieren wir in die Zukunft der digitalen Beraterplattform.

VOM KLASSISCHEN ZUM TECH-UNTERNEHMEN

Heutzutage agieren wir als Netfonds Gruppe wie alle anderen Unternehmen in einem sehr schnelllebigem und dynamischen Markt (VUCA-Welt). Nur wer in der Lage ist, sich stetig den sich ändernden Bedingungen anzupassen, wird seine Ziele erreichen. Durch die Transformation zu einem Tech-Unternehmen entwickeln wir für unsere Kunden eine State-of-the-Art-Plattform. Diese befähigt unsere Kunden, ihre Produkte und ihren Service komplett digital zu realisieren.

Für die Netfonds Gruppe ist die Digitalisierung der Geschäftsprozesse ein wesentlicher Bestandteil des „Plattformgeschäfts“, und durch den Aufbau eines wachsenden IT-Teams (97 Prozent interne Mitarbeiter bei Netfonds, kein Near- oder Offshoring) sind wir auf einem guten Weg, ein Tech-Unternehmen in der Finanzdienstleistungsbranche zu werden.

Erfahren Sie mehr in dem exklusiven Fachbeitrag von Netfonds-Vorstand Dietgar Völzke auf Seite 142/143.



»Die Netfonds-IT ist sowohl Enabler als auch fester Bestandteil für die digitale Transformation von Netfonds.«

Dietgar Völzke (Vorstand Technology)

WIR SETZEN AUF UNABHÄNGIGKEIT UND TRANSPARENZ

Netfonds hat sich frühzeitig den Herausforderungen im Bereich der Digitalisierung und Regulatorik gestellt und ist schon heute ein führender Marktplatz. Als börsennotiertes Unternehmen sind wir transparent und haben uns mit dieser Unternehmensform frühzeitig für

einen unabhängigen Ansatz entschieden, der unseren Kunden Sicherheit und Planbarkeit gibt. Wir sind uns sicher, dass diese Positionierung und Ausgangssituation bei unseren bestehenden Kunden und Partnern eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für die künftige

Ausrichtung sind und die notwendige Sicherheit im eigenen Geschäftsmodell darstellen. Wir selbst empfinden die Unabhängigkeit als Wert, der von unseren Kunden geteilt wird. Zu unseren Aktionären zählen das Management, diverse Mitarbeiter und viele Kunden.

GOOGLE WORKSPACE – UMFASSEND VERNETZT

Ein Tipp aus dem Hause Netfonds – aus eigener Erfahrung und dem Bewusstsein, dass wir alle (neben finfire) eine Lösung im Alltag benötigen, mit der wir unter anderem E-Mails schreiben können, eine Datenstruktur haben, die Zusammenarbeit im Team fördern und vieles mehr: Wir nutzen das kostengünstige und cloudbasierte Tool „Workspace“ von Google und können es nur empfehlen. Einfach, leistungsstark und vor allem sicher.

Übrigens: Wir setzen mit finfire auf eine ähnliche grafische Darstellung und haben uns die einfache Nutzerführung von Google zum Vorbild genommen. Sie möchten mehr erfahren? Scannen Sie einfach den QR-Code.



API-FIRST-ANSATZ – MODERNE SCHNITTSTELLENKOMMUNIKATION

finfire ist ein modernes System, das sich durch seine leistungsstarke API-Landschaft und zukunftsichere technische Architektur auszeichnet. Durch die Verwendung von Microservices und die Bereitstellung und Integration einer Vielzahl an APIs bietet finfire eine hohe Flexibilität und Skalierbarkeit.

Das System kann dank fortschrittlicher SSO-Verfahren (Einmalanmeldung) aus Drittsystemen angesteuert werden. Man kann lesend und schreibend auf die Schnittstellen in Echtzeit zugreifen. Das System eignet sich somit ideal zur flexiblen Echtzeitkommunikation mit Drittsystemen.

Code	Description	Links
200	Create new data point	No links
<p>Media type</p> <p><input type="text" value="application/json"/></p> <p>Controls Accept header</p> <p>Example Value Schema</p> <pre>{ "resultList": [{ "id": "string", "user": "string", "ingId": "string", "date": "2023-01-23T14:00:31.151Z", "success": true, "error": "USERNAME_UNKNOWN" }], "totalCount": 0, "offset": 0, "nextUrl": "string", "selfUrl": "string", "asPropOf": [{ "hex": "string", "label": "string", "direction": { "hex": "string", "value": "string" } }], "nextPageKey": "string", "defaultPageSize": 0 }</pre>		

3 Fragen an ...



Nis Christian Carstensen
CTO Dev

Wie sieht die IT-Architektur aus, die der finfire-Entwicklung zugrunde liegt?

Als die ersten Ideen für finfire im Raum standen, war relativ schnell klar, dass das Projekt groß werden würde. Die Vision einer 360-Grad-Beraterplattform, die richtungsweisend für die Branche sein sollte, war ja auch kein kleines Ziel. Klassische Software-Architekturen konnten diesem Zielbild nicht gerecht werden. Wir entschieden uns deshalb für eine Microservice-Architektur, die unter anderem auch eine große Skalierbarkeit und Flexibilität ermöglicht. Zudem fokussiert sich die IT-Entwicklung seit sieben Jahren ganz klar darauf, einen Mehrwert durch Software zu erzeugen.

Welche Herausforderungen hatte Netfonds-Tech beim Aufbau einer neuen IT-Landschaft?

Ich glaube, die größte Herausforderung beim Aufbau einer neuen IT-Architektur liegt immer im Umgang mit den Altlasten. Man möchte im laufenden Betrieb quasi eine neue Autobahnbrücke bauen, ohne dass die alte marode Brücke während der Bauphase zusammenbricht oder dass Staus entstehen. Das erfordert gerade während der Migrationsphase einiges an Fingerspitzengefühl, welches wir aber spätestens mit der Ablösung von AdWorks bewiesen haben.

Welche Vorteile bringt die Entscheidung zur agilen Softwareentwicklung für finfire?

Bedingt durch die Entscheidung für eine agile Softwareentwicklung, besteht die Möglichkeit, flexibel auf Anforderungen des Marktes zu reagieren. Auch regulatorische Anforderungen (wie zum Beispiel ESG), die zwar lange bekannt waren, aber deren Detailkonzeption aufgrund fehlender Datenquellen erst während der Umsetzung fertiggestellt werden konnte, wurden erfolgreich und in extrem kurzer Zeit umgesetzt.

SO WIRKEN IHRE KUNDENFEEDBACKS

Unsere Partner tragen nicht nur als Anwender, sondern auch als Mitgestalter zur Weiterentwicklung der finfire-Plattform bei. Wir haben seit dem Livegang der Plattform verschiedene Formate wie (Online-)Workshops, themenbezogene Interviews und Umfragen ins Leben gerufen, um das Feedback der Anwender proaktiv in die Weiterentwicklung einfließen zu lassen.

Nicht nur in der Konzeptionsphase, sondern auch während der Entwicklung einzelner Module suchen wir regelmäßig den Kontakt mit unseren „Beta-Testern“, um sicherzustellen, dass das Feedback den Bedürfnissen der Praxis gerecht wird. Kundenfeedback steht somit im Zentrum unseres Entwicklungsprozesses.

Mit einem IT-Budget von mehr als

7 Mio. €

pro Jahr investieren wir auch weiterhin stark in das Wachstum unserer IT und damit in die Weiterentwicklung der digitalen 360-Grad-Beraterplattform finfire.



Unserer Umfrage zu unserer finfire-Kommunikation im letzten Jahr konnten wir zahlreiche und wertvolle Feedbacks entnehmen. Eine hohe Einigkeit von rund 80 Prozent der Befragten erzielte der Wunsch nach einer finfire-Update-Seite, um den Fortschritt zu verfolgen. Dies haben wir zum Anlass genommen, eine übersichtliche und transparente Seite zu gestalten, mit der Sie alle Updates zu neuen Funktionen, Erweiterungen und

Informationen in chronologischer Reihenfolge einsehen können. Sie verfolgen jedes Update einzeln oder suchen lieber gelegentlich nach Neuerungen? Nach Belieben können Sie nach Monaten unterteilt alle Updates lesen oder über die Suchfunktion nach beliebigen Schlagwörtern suchen. Die Ergebnisse werden Ihnen in einer Vorschau angezeigt, sodass Sie mit nur einem Klick in den jeweiligen Monat abspringen können, in

dem das Feature oder die Erweiterung vorgenommen wurde. Neben den Updates bieten wir Ihnen auf der Startseite regelmäßig wechselnde Produkt-Highlights des Monats und eine Weiterleitung zu unseren finfire-Tutorials an. Zudem finden Sie auf der Startseite eine kurze Anleitung, wie Sie sich und auch Ihre Kunden die finfire App auf jedem beliebigen Endgerät einrichten können.

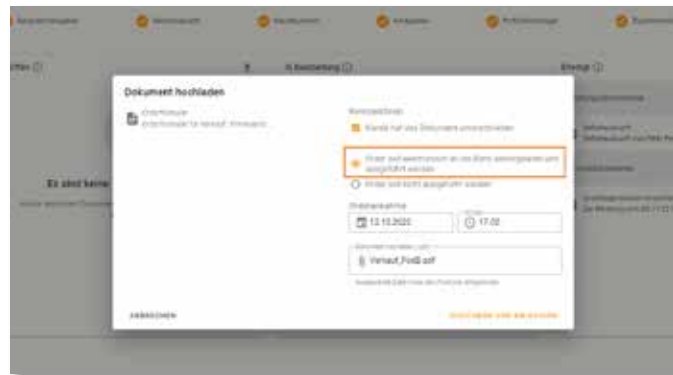


SPAREN SIE IHREN KUNDEN GELD MIT DER APP DER FODB

Anfang Dezember 2022 haben wir die Schnittstelle der Fondsdepot Bank zur Übermittlung von Transaktionen in finfire implementiert. Seitdem haben wir unzählige Orders über die Schnittstelle disponiert und konnten den Kunden die Transaktionsgebühren ersparen.

Wer die Schnittstelle der FodB nicht nutzt, sorgt dafür, dass seine Depotkunden mit Entgelten von zehn respektive fünf Euro (für das Online- respektive das Offline-Depot) pro Einzeltransaktion belastet werden. Das kann für die eigenen Depotkunden schnell teuer werden. Ein Tausch von fünf Fonds kostet dann 100 Euro. Kosten, die die Kunden nur schwer akzeptieren werden.

Es wurden bereits diverse Erweiterungen umgesetzt, damit die Orderausführung besser verfolgt werden kann. Die Möglichkeit, eine Online-Order nun auch „offline“ zu unterzeichnen und



den Auftrag am entsprechenden Ordner-Datensatz hochzuladen, trifft die Anforderungen aus der Praxis. Wir stehen im konstruktiven Austausch mit der FodB, um den Prozess noch benutzerfreundlicher zu gestalten. Haben Sie Interesse an dieser oder anderen Funktionen? Kontaktieren Sie uns gerne per E-Mail: fodb-api@netfonds.de

NACHHALTIGKEITSPRÄFERENZEN IM BERATUNGS- UND VV-PROZESS

Mithilfe der von uns umgesetzten Nachhaltigkeitskriterien, die den gesetzlichen Anforderungen entsprechen, werden nun Depots und Strategien auf Nachhaltigkeit geprüft, um so den Kundenwünschen gerecht zu werden. Im Anlageplan des Beratungs- und Vermögensverwaltungsprozesses gibt es den Reiter „Nachhaltigkeit“, in dem Sie für Ihre Kunden nachhaltige Investitionen festlegen können. Wenn diese nicht gewünscht sind, kann der Prozess wie gewohnt ohne Einschränkung fortgesetzt werden. Die Angabe wird entsprechend in der Geeignetheitserklärung dokumentiert. Wir arbeiten weiterhin gemeinsam mit dem Datenprovider (ISS) an einer verbesserten Datenlage und prüfen die immer größer werdenden Datenverfügbarkeiten seitens des Providers WM-Datenservice, um Ihnen mehr Produkte mit ESG-Daten anzubieten.



INDIVIDUELLE KONFIGURATION

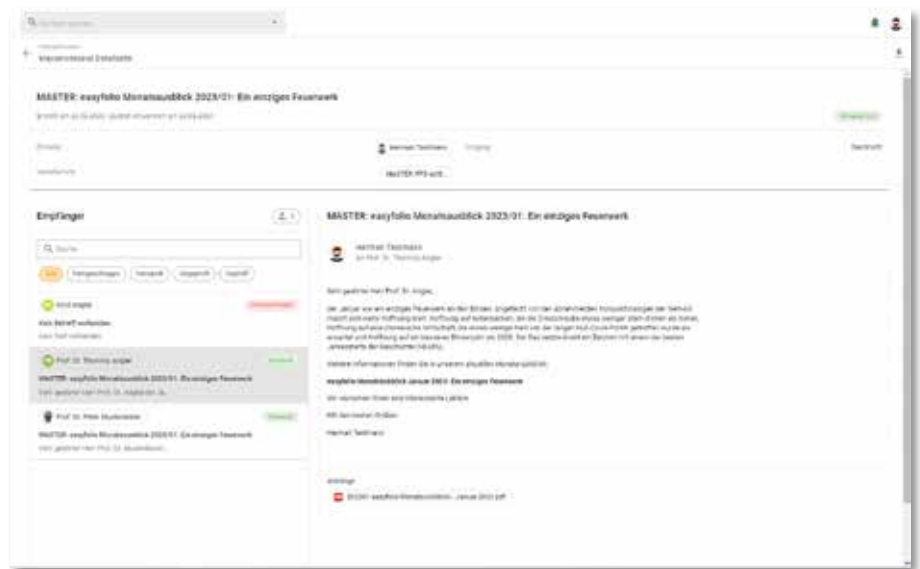
Die Benutzererfahrung auf der finfire-Plattform wird kontinuierlich verbessert. Neu dazugekommen ist unter anderem die konfigurierbare Startseite. Hier können Sie unterschiedliche „Widgets“, die Ihnen schnelle Informationen zu Ihrem Bestand, Ihren Aufgaben, Terminen oder ungelesenen Nachrichten ein- und ausblenden, umpositionieren oder in Hinblick auf den Umfang der Datensätze filtern, wie zum Beispiel „nur meine Aufgaben“ vs. „alle Aufgaben“. In Kürze werden wir das Angebot der Widgets für die Startseite weiter ausbauen, unter anderem mit „zuletzt angesehenen Kontakten“.



WAS GIBT ES NEUES BEI DEN INTERAKTIONEN?

Auch im Bereich der Interaktionen stehen Ihnen mittlerweile neue Funktionen zur Verfügung. Zum einen wurde der Massenversand komplett erneuert. Sie können mithilfe der neuen Maske einzelne Nachrichten viel schneller prüfen, bei einzelnen Nachrichten den Status „geprüft“ vergeben oder bei Bedarf die Nachrichten ausgewählter Kunden respektive die Anhänge individualisieren. Sollte bei dem einen oder anderen Kunden der Versand fehlschlagen, werden Sie in wenigen Klicks zu dem Ort geführt, wo Sie direkt die Ursache (zum Beispiel eine fehlende Mailadresse) beheben können.

Zum anderen haben wir für Sie eine erste Version der Brieferstellung bereitgestellt. Aktuell auf Einzelkundenebene, bald auch massenhaft, können Sie Ihre



Briefe direkt aus finfire generieren. Wir haben für die nächsten Ausbaustufen der Brieffunktion mehrere Interviews mit

unseren Partnern geführt und werden die Anregungen entsprechend einfließen lassen.

DER MOTOR FÜR IHRE KUNDEN- VERWALTUNG – FINFIRE ALS CRM

Gehen Sie mit finfire den Schritt in Richtung der Digitalisierung Ihrer Vertriebsprozesse. Ob es die effektivere und effizientere Neukundenakquise ist, die Einsparung von Ressourcen durch automatische Abläufe oder die 360-Grad-Sicht auf den Kunden, um qualifizierte Leads zu generieren. finfire bietet Ihnen eine operative, kollaborative und analytische Verwaltung Ihrer Kunden an. Von der Neuanlage und Pflege eines Kunden über die Nutzung eines integrierten Dubletten-Tools und die Vergabe von Rollen und Rechten bis hin zu einer DSGVO-konformen Speicherung und Ablage der Daten bietet finfire Ihnen eine Vielfalt an unterstützenden Funktionen, um die zunehmend komplexeren Anforderungen so einfach wie möglich zu gestalten. Im Bereich der Interaktionen stehen Ihnen Aufgaben, Termine, sichere Nachrichten, Briefvorlagen, Mailings mit Textvorlagen und diverse Auswertungsmöglichkeiten zur individuellen oder massenhaften Zielgruppenansprache zur Verfügung. Alle Interaktionen können nachvollzogen werden und stehen, neben den gesamten Vertragsdetails aus allen Angebotsbereichen, auch am Kunden für Sie bereit. Sie möchten mehr erfahren? Kontaktieren Sie uns gerne für ein persönliches Gespräch.

GEMEINSCHAFTLICHES ARBEITEN MIT FINFIRE

finfire ist der ideale Platz für gemeinschaftliche Vertriebsaktionen (zum Beispiel Cross- oder Up-Selling), Urlaubs- oder Krankheitsvertretungen, Interaktionen zwischen Vertrieb, Assistenz und Vertriebsupport oder auch hierarchisch zugeordneten Mitarbeitern. Mit der richtigen „Rolle“ definieren Sie selbst Ihre Ansicht und können, je nach Bedarf, die eigenen oder auch die Eingaben Ihrer Kollegen einsehen. Durch einen gemeinsamen Zugriff können mehrere Kollegen gleichzeitig an denselben Datensätzen arbeiten. Auch die zur Verfügung stehenden Freigabeoptionen oder die Verknüpfung von Kollegen an zum Beispiel Terminen, Aufgaben oder Protokollen ermöglichen ein kollaboratives Arbeiten und fördern somit die Zusammenarbeit in den Teams.

MEHR ALS EIN BLICK AUF DIE DATEN

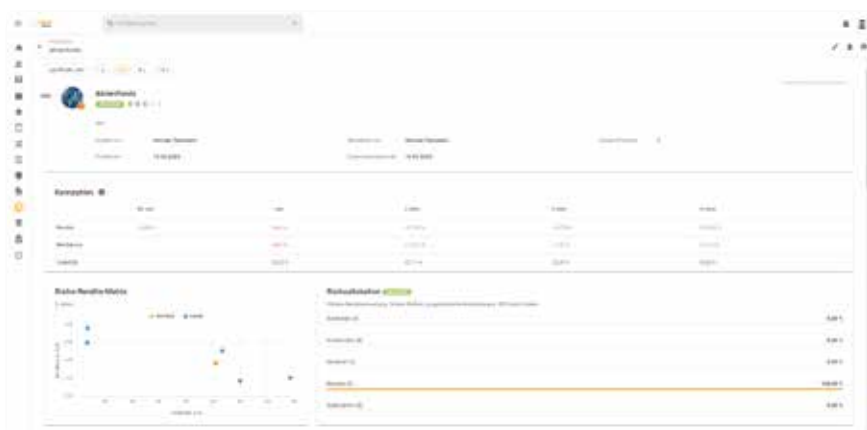


Unser Auswertungstool wächst und gedeiht – inzwischen stehen Ihnen neben Bestands-, Transaktions- und Kundendaten auch noch die Sparpläne als Datenquelle zur Verfügung, und

wir arbeiten bereits an der Einführung weiterer Datenquellen wie unter anderem Versicherungsdaten. Mithilfe neuer Operatoren wie „sowohl als auch“ und „weder noch“ sind Sie bei der Filterung

von Ergebnissen noch flexibler, falls Sie mal eigene Auswertungen erstellen oder unsere bestehenden „Master-Auswertungen“ weiter individualisieren möchten. Wir legen einen besonderen Fokus auf die Entwicklung der Auswertungen in finfire und auf die damit einhergehende Qualität der Daten. Wir beschäftigen bereits zwei Datenspezialisten, die sich ausschließlich um die Auswertungen kümmern und anlassbezogene Daten zur Verfügung stellen. Künftig werden wir Ihnen die Möglichkeit bieten, die Daten nicht nur abzurufen, sondern auch in Ihrem Alltag für gezielte Vertriebsanlässe einzusetzen, beispielsweise in Form einer Kampagne für Kunden, die eine Berufsunfähigkeitspolice mit mehr als Summe X haben.

DIE VIELFALT DER PORTFOLIOS



Mit dem Portfolio-Tool haben Sie die Möglichkeit, gewichtete Portfolios anzulegen und auf Performance- und Risikokennzahlen sowie auf unterschiedliche Qualitätsmerkmale zu prüfen. Sie können auch mit anderen Kollegen geteilt werden. Das Tool wurde im vergangenen Jahr um zahlreiche Elemente wie unter anderem Risiko-Rendite-Matrix, Weltkarte und Factsheets der im Portfolio enthaltenen Produkte erweitert, damit Sie und Ihre Kunden die Portfoliostruktur besser greifen können. In der nächsten Ausbaustufe werden Portfolios mit weiteren Modulen der finfire-Plattform, wie unter anderem Beratungsprozess und Depotanalyse, enger vernetzt. Das Portfolio-Tool wird noch weiter ausgebaut und weitere Anwendungsfälle unterstützen.

SCHLANKE UND DIGITALE PROZESSE

Weniger technischer und eher rechtlicher Natur ist die freudige Nachricht, dass wir die Vermögensverwaltungsverträge der Hamburger Vermögen (HHVM) stark vereinfachen konnten. Mit nur zwei statt vier Unterschriften kann nun das Vertragswerk wirksam vom Kunden bestätigt werden. Die Vorlagen sind bereits in den Online-VV-Vermittlungsprozess integriert und werden dort erzeugt. Nachdem wir vor einigen Monaten den ersten vollständig in finfire integrierten Depotöffnungsprozess mit der DAB (anfänglich und aus technischen Gründen nur für NFS-Partner) umgesetzt haben, soll der DAB-Prozess nun auch um die digitale Übermittlung der Vermögensverwaltungsvollmachten erweitert werden. Künftig wollen wir auch weitere Depotbanken in die Online-Eröffnungstrecke integrieren und zugleich von Online-Konditionen profitieren.

WAS MACHEN EIGENTLICH DIE VERMÖGENSWERTE?



Egal ob Immobilie, Bausparvertrag, Firmenbeteiligung oder Oldtimer – Sie können in finfire jeden denkbaren Vermögenswert, aber auch Verbindlichkeiten ebenso einfach wie umfangreich erfassen. Die detaillierte Erfassung bietet neben einer großen Vielfalt von Attributen, die nach Kategorie des Vermögenswertes variieren, die Möglichkeit, die Vermögenswerte mit Dokumenten wie auch Bildern anzureichern und aus den Parametern auch Wirtschaftlichkeiten zu errechnen. Im Kontext einer sinnvollen Finanzplanung können Eigentumsanteile definiert wer-

den („Immobilie gehört mir und meiner Frau zu 50 Prozent“). Nutzen Sie die Informationen aus der Selbstauskunft, um Ihre Kundenbeziehung zu vertiefen, und lernen Sie die anderen Eigentümer auch gleich kennen.

Künftig werden wir Ihnen neben der umfangreichen Vermögensübersicht noch eine schlanke, tabellarische Vermögensbilanz als Druckversion zur Verfügung stellen. Parallel arbeiten wir an der Kompatibilität des Datenmodells, damit unsere Vermögenswerte künftig auch externe Finanzplanungssoftware bedienen können.

DIGITALE VERSICHERUNGSPOST

Täglich treffen bei uns von Versicherungsgesellschaften Tausende Dokumente ein, die von Ihnen geprüft und teilweise bearbeitet werden müssen. Dabei müssen Sie schnelle Entscheidungen treffen, wie mit den verschiedenen Anliegen umzugehen ist. Um diesen Prozess künftig komfortabler und übersichtlicher zu gestalten, arbeiten wir aktuell an neuen Lösungen für einen digitalen Posteingang. Ihre Post wird digital in Ihr Postfach übermittelt, sodass kein Papier und auch keine E-Mail-Anhänge mehr notwendig sind. Ihnen steht ein zentraler Zugriff zur Verfügung, sodass Sie schnell auf wichtige Dokumente reagieren und sie bearbeiten können. Nach Eintreffen eines Dokuments erhalten Mitarbeiter eine Benachrichtigung per E-Mail und können direkt aus dieser in den Vorgang abspringen. Zusätzlich können Sie aus dem Posteingang einzelne Dokumente an eine Aufgabe oder ein Protokoll hängen sowie per Postbox-Nachricht sicher und nachvollziehbar an Ihre Kunden senden.

SIE HABEN FRAGEN? WIR INFORMIEREN SIE!

In der neuen einBlick-Ausgabe haben wir erneut versucht, Ihnen einen Bruchteil der finfire-Themen, die uns beschäftigen und an denen wir engagiert arbeiten, informativ aufzubereiten und Ihnen einen vollumfänglichen Rundumblick zu gewähren. Zusätzlich erhalten Sie wie gewohnt in unserem finfire-Technewsletter oder auch den Benachrichtigungen über den kleinen Avatar „fin“ regelmäßig Neuigkeiten zur finfire-Plattform. Sie wünschen weitere Informationen über eines der zuvor beschriebenen Themen? Dann sprechen Sie unsere Beratungsteams 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

VERSICHERUNGEN: DER NEUE VERTRAGSSERVICE IST DA!

Neue Basisstruktur für Versicherungsdaten



Wer in den letzten 18 Monaten über die Flure von Netfonds ging, wurde regelmäßig mit dem Begriff „VVS2“ konfrontiert. Der steht für „Versicherungsvertrags-Service 2“ und definiert ein neues, modernes und logisch aufeinander aufbauendes Datenmodell für den Entwicklungszyklus eines Versicherungsvertrags. Es ist das erste finfire-„eigene“ Datenmodell, da wir im Ursprung unsere Versicherungsverträge in einem Fremdsystem administriert haben und erst seit einem guten Jahr unsere Prozesse selbst bestimmen können. Der VVS2 ist zum Ende des ersten Quartals 2023

online gestellt worden und bildet die Basis für viele noch folgende Entwicklungsschritte.

Idealtypische Vorgangslogik

Die Abfolge „Angebot – Antrag – Vertrag“ beschreibt den idealtypischen Vorgangsprozess, den wir nun in finfire abbilden. Der Einstiegspunkt kann von Ihnen frei gewählt, der logische Folgeprozess (Vorgang) direkt angesteuert und ausgelöst werden. Dabei behalten Sie den Vorgang immer im Blick. Mit nur einem Klick können Sie für einen Fremdvertrag die Bestandsübertragung gene-

rieren. Sie können den Vorgang jederzeit nachverfolgen und werden über Statusänderungen informiert. Die Abfrage kann auch zentral über Vermittler-Hierarchien erfolgen.

Online, sicher und korrekt übermitteln

Über finfire können Sie Ihren Antrag digital übermitteln. Wählen Sie Kunden, Gesellschaft und Sparte aus oder erfassen Sie direkt noch weitere interne Notizen und Vertragsdetails, damit der Antrag von vornherein Ihrem Qualitätsanspruch genügt (siehe Abbildung).

Unser Ziel ist, dass Sie uns Ihre Anträge nicht mehr per E-Mail oder Post zur Verfügung stellen. Denn: Für alle Seiten werden sichere und wenig fehleranfällige Übertragungswege immer wichtiger.

VVS2: Die Basis ist gelegt

Das neue VVS2-Vertragsdatenmodell ist die Basis für die kommenden Schritte, bei denen wir Sie in Ihrem Alltag und bei der Qualität Ihrer Beratungs- und Betreuungsleistungen unterstützen. Auf dem VVS2 wurden umfangreiche Maßnahmen für neue und bessere Datenqualitäten (siehe Folgeseite) umgesetzt. Wir haben somit das Fundament für künftige Absprünge in Vergleichsrechner geschaffen, indem wir die notwendigen Datenpunkte bereits in den in finfire existierenden Vertragsobjekten vorgesehen haben und finfire somit zu Ihrem zentralen System weiterentwickeln. [fdo](#)



Abbildung:

Vertragsdetails und interne Notizen zur Erstellung eines neuen Vertrags

Vorteile einer digitalen Antragseinreichung

- ⊕ sicher (DSGVO)
- ⊕ schnell (kann direkt bearbeitet werden)
- ⊕ nachvollziehbar (umgehende Vorgangsanlage)
- ⊕ weniger Fehler (korrekte Kundenzuordnung!)
- ⊕ detaillierte Ansicht und Nachverfolgung (erfassen Sie Tarife und Risikodaten vorab)

VERSICHERUNGEN: DATEN UND DOKUMENTE ZU VERSICHERUNGSVERTRÄGEN

Neue Wege gehen und bestehende Wege optimieren



Die Welt der Datenbereitstellungen im Versicherungsbereich ist uneinheitlich und komplex. Die Versicherungsgesellschaften übermitteln Dokumente und Daten über unterschiedliche Wege. Hauptsächlich werden Dokumente bereitgestellt, eine Teilmenge übermittelt die Dokumente als Datensatz nach BiPRO-Norm. Andere Gesellschaften wiederum liefern regelmäßig Kunden-, Bestands- und Vertragsdaten per GDV-Format oder als CSV-Datei.

Da die „Normen“ des GDV und der BiPRO nicht immer einheitlich interpretiert oder relevante Daten unvollständig geliefert werden, die Mehrheit der Gesellschaften diese digitalen Formate überhaupt nicht anbieten, müssen weitere Maßnahmen eingeleitet werden, damit eine gute Datenqualität erreicht werden kann.

Neu gedacht – neu gemacht

Wir gehen neue Wege und optimieren die Prozesse zur Datenbeschaffung und

-verarbeitung. Etwas vereinfacht gesagt nutzen wir verstärkt unser IT-Know-how, um die fachlichen Prozesse effizient zu gestalten.

Wir wollen mehr und hochwertige Daten sowie automatisierte Prozesse aus den Daten auslösen können. Dieser Prozess ist im vollen Gange und Sie werden die



Dokumenten-Cockpit:

Darstellung einer neuen Oberfläche für Netfonds-Mitarbeitende

Verbesserungen schrittweise zu spüren bekommen.

Wo stehen wir?

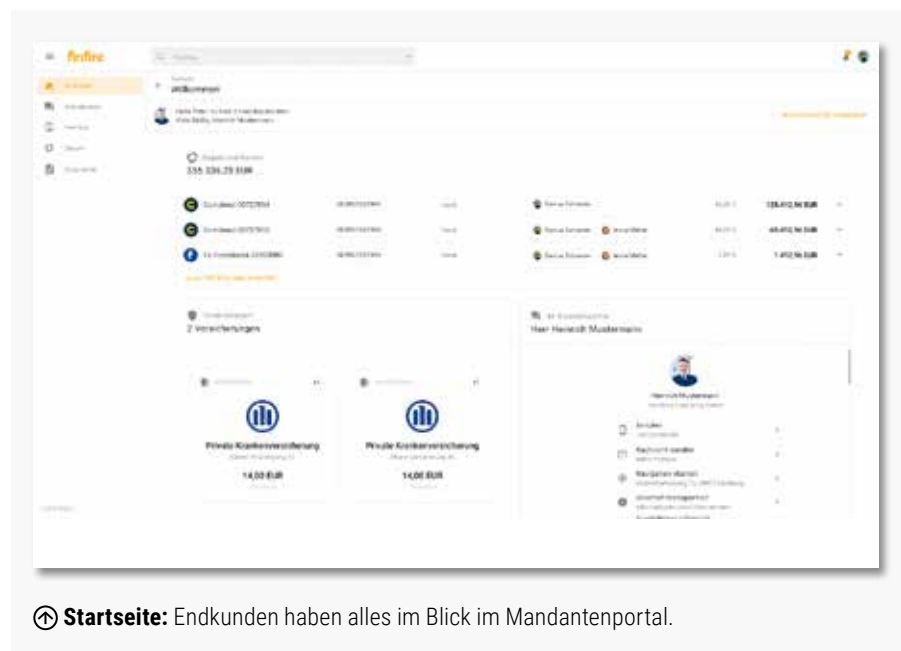
Wir sind fortgeschritten – auch wenn das Thema Daten niemals „fertig“ sein wird. Wir entwickeln unsere Prozesse neu, um die relevanten Daten für die Verträge oder Geschäftsvorfälle automatisiert zu verarbeiten. Ferner haben wir uns schon vor mehr als eineinhalb Jahren entschieden, eine neue Technologie zur Dokumentenerkennung (OCR) einzuführen, um all die Fälle abzufangen, die keine digitalen Daten oder unvollständige Daten liefern. Wir mussten die Technologie erlernen, denn sie basiert auf einer eigenen künstlichen Intelligenz (KI). Wie bei jeder KI muss das System richtig trainiert sein, damit es die Muster künftig eigenständig erkennt und die Prozesse immer weiter automatisiert werden.

Künstliche Intelligenz bei Dokumentenerkennung

Unsere Maßnahmen wirken teilweise schon jetzt und werden künftig immer weiter ihre Wirkung zeigen. Wir gehen neue, technische Wege, um das erklärte Ziel hochwertiger Vertragsdaten im Versicherungsbereich zu erreichen. Im Hintergrund arbeiten bereits Data-Scientists daran, die neuen Daten für Vertriebsanlässe nutzbar zu machen. In der Benutzungsoberfläche für Netfonds-Mitarbeitende werden Daten aus Dokumenten bereits automatisiert erkannt und entsprechend qualifiziert. Das System sucht automatisch nach dem passenden Kunden respektive Vertrag in finfire, um das Dokument dem richtigen Berater in seiner digitalen Postbox zur Sichtung und Interaktion bereitzustellen. [fdo](#)

DAS MANDANTENPORTAL FÜR IHRE KUNDEN

Ein sicheres und komfortables Zuhause für Finanzen



➔ **Startseite:** Endkunden haben alles im Blick im Mandantenportal.

Das Mandantenportal ist der Bereich, in dem Ihre Kunden einen vollumfänglichen Blick auf die eigenen Bestände erhalten und gleichzeitig eine Entscheidungshilfe bei geplanten Investitionen oder notwendigen Versicherungen.

finfire als App verfügbar

finfire 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 somit auch auf mobilen Endgeräten (Smartphone oder Tablet) einfach und übersichtlich genutzt werden. Zusätzlich kann durch die Passwort-Hinterlegung auf dem eigenen Smartphone auch die Face-ID wie bei allen anderen Apps verwendet werden.

**Erfahren Sie mehr!
Scannen Sie einen QR-Code:**

iOS



Betriebssystem Android



Hinweise zur Nutzung

Bevor ein Kunde sich in das Mandantenportal einloggt, bedarf es einer personalisierten Einladung, die einzeln oder massenhaft über Ihre Kontaktliste ausgelöst werden kann.

Tipp: Für eine bessere Übersicht können Sie den Filter auf „inaktiver Log-in-Status“ setzen, alle Kunden auswählen und über die Aktion „Kunden einladen“ die Einladung versenden.

Der Kunde erhält eine E-Mail für die Registrierung. Anschließend können Sie die Sichtrechte verwalten, die Sie abhängig von Ihrem Geschäftsmodell und den

Vorzüge des Mandantenportals

- ➔ Die Postbox bietet eine schnelle, lückenlose, sichere und DSGVO-konforme Kommunikation.
- ➔ Mehr Transparenz durch den Abruf von Gesprächsprotokollen, getätigte Investitionen oder Details zu den abgeschlossenen Verträgen
- ➔ Ein zentraler Log-in für eine detaillierte Übersicht über bankenübergreifende Depotentwicklungen oder Verträge unterschiedlicher Versicherungsgesellschaften
- ➔ Einsicht in tagesaktuelle Vermögensbestände, Wertentwicklungen und konsolidierte Vertragsübersichten mit Datenaktualisierungen
- ➔ Versand regelmäßiger Reportings oder Newsletter mit detaillierten Produktinformationen sicher und umweltfreundlich empfangen
- ➔ Sämtliche freigegebenen vertrags- und kundenspezifischen Dokumente an einem Ort verfügbar
- ➔ Zeitersparnis durch die elektronische Einholung von Unterschriften
- ➔ Personalisierte Startseite mit übersichtlicher Darstellung des Ansprechpartners, der Depots und Konten und der Versicherungsverträge – je nach vom Berater vorgenommener Einstellung
- ➔ Keine App-Installation oder nachträgliche Updates aus den bekannten App-Stores notwendig – Sie bleiben immer auf dem aktuellsten Stand.

enthaltenen Finanzdienstleistungen individuell einstellen können. Weitere Hinweise zur Registrierung erhalten Sie über den folgenden QR-Code.

Registrierung und Log-in:



Unser Ausblick

Weitere Ausbaustufen umfassen detailliertere Versicherungsvertragsinformationen (Spartendetails), verbesserte Depotübersichten (Depotanalyse), verbesserte Datenqualität und weitere Einstellungsmöglichkeiten auf Beraterseite (individuelle Freischaltung). fdg

WAS BEDEUTEN EIN BIS FÜNF GRÜNE BLÄTTCHEN?

Die Definitionen von Nachhaltigkeit sind vielfältig. Entsprechend unterschiedlich fallen die Ansätze zur Einstufung von Finanzprodukten auf einer Nachhaltigkeitskala aus. So gibt es

Die NFS Hamburger Vermögen GmbH (HHVM), die Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe, hat daher ein vertragliches Set-up an Nachhaltigkeitsklassen erschaffen, um die

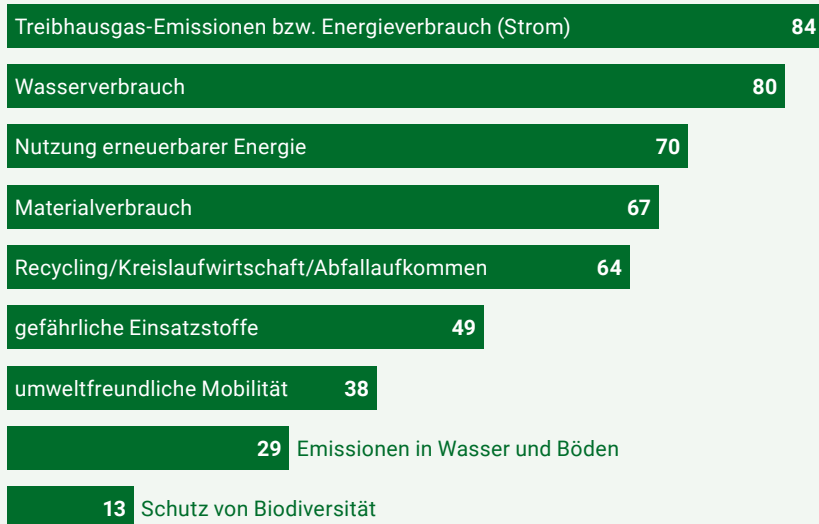


Einstufungen nach der Offenlegungs- und der Taxonomie-Verordnung, die sogenannten Mindestausschlüsse (PAI) und auch noch das Verbändekonzept, ein gemeinsamer Mindeststandard zur Zielmarktbestimmung der Verbände der Deutschen Kreditwirtschaft.

rechtlichen Anforderungen abzubilden. Wie Anlegenden transparent offengelegt wird, was sie von ihrer Strategie im Kontext der Nachhaltigkeit erwarten können, erläutert Christoph Botermann, Geschäftsführer der NFS Hamburger Vermögen, ausführlich ab Seite 40.

Indikatoren zur Erfassung des ökologischen und sozialen Fußabdrucks

63 Prozent der befragten KMU haben bereits Analysen zu umweltbezogenen Kennzahlen durchgeführt, am häufigsten zu Emissionen, Strom- und Wasserverbrauch:



Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen zulässig

Quelle: Studie der PwC Deutschland/Institut für Management und Innovation (IMI) der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft Ludwigshafen

AFW UND VOTUM MIT TVO-UPDATE

Die Vermittlerverbände AfW und Votum haben ihre Formulierungshilfen für Vermittler an die am 1. Januar 2023 in Kraft getretene Ergänzung der Transparenzverordnung (TVO) angepasst. Dazu gehört die Vorgabe, dass Berater im Rahmen ihres Onlineauftritts eine dezidierte Erklärung über die Berücksichtigung der wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Anlageberatung abgeben müssen. „Auch wenn die Vorgaben aus Brüssel inzwischen eine realitätsfremde Granularität aufweisen – es wird nun sogar der Wortlaut für Zwischenüberschriften auf Internetseiten gesetzlich vorgeschrieben –, so müssen diese nun eben umgesetzt werden. Dem ursprünglichen und lobenswerten Ziel, mehr Kapital in nachhaltige Geldanlagen zu leiten, nutzen diese gesetzgeberischen Vorgaben jedoch nicht“, urteilt Votum-Vorstand Martin Klein (Bild). Die Formulierungshilfen von Votum und AfW bieten praxisnahe Hilfestellungen und Rechtssicherheit bei der Umsetzung der Transparenzverordnung. Sie können hier heruntergeladen werden:



ESG IN DER BERATUNG: WAS ÄNDERT SICH NOCH?

Seit August 2022 müssen Versicherungsvermittler die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden erfragen, ihre Produktempfehlung darauf abstimmen und dies dokumentieren. Seit Anfang des Jahres 2023 sind zudem die sogenannten technischen Regulierungsstandards zur Offenlegungsverordnung in Kraft getreten. Was sich dadurch konkret für die Beratung ändert und welche weiteren Regularien noch in der Brüsseler Pipeline stecken, darüber gibt Netfonds-Syndikusrechtsanwältin Sarah Lemke auf Seite 38 Auskunft.



RÜCKBLICK: TAG DER NACHHALTIGKEIT



Was machen der ehemalige Hamburger Bürgermeister Ole von Beust und der Meeresbiologe Dr. Marcus Dengler gemeinsam auf einer Veranstaltung der Netfonds Gruppe? Sie halten spannende Vorträge auf dem Tag der Nachhaltigkeit vor Netfonds-Partnerinnen und -Partnern! Christian Trenkmann, Leiter Produktmanagement Investment, fasst für einBlick die wichtigsten Erkenntnisse des Events zusammen und weiß auch schon, wann der Tag der Nachhaltigkeit in diesem Jahr stattfindet. Mehr dazu auf Seite 43.

ESG-Ratings im Fokus

Was machen eigentlich ESG-Ratingagenturen? Wie sammeln sie und bereiten Daten zu den nachhaltigen Aktivitäten von Unternehmen auf? Und wie sicher können Nutzer der Ratings sein, dass kein Greenwashing betrieben wird? Nayely Orozco López, Junior Referentin Nachhaltigkeit/ESG der Netfonds Gruppe, erläutert auf Seite 39 die verschiedenen Ansätze der wichtigsten Ratinganbieter.

ESG in DAX-Firmen

In Deutschland ist Nachhaltigkeit zunehmend fest im Topmanagement verankert. In **16** der **40** DAX-Unternehmen wird das Thema Nachhaltigkeit demnach vom CEO, vom Chief Human Resources Officer (CHRO), einem CSO oder einem anderen Vorstandsmitglied vertreten. Zudem haben **11** DAX-Unternehmen im Aufsichtsrat spezielle Sustainability Committees etabliert, die sich entweder ganz dem Thema Nachhaltigkeit widmen oder es in Kombination mit weiteren Aspekten wie Ethik, Diversität, Strategie und Inklusion betrachten.

UNTERNEHMEN UND ESG-BUDGETS

Eine weltweite Umfrage von Spencer Stuart im Sommer 2022 unter führenden Sustainability-Verantwortlichen (CSO) ergab, dass die gesamte Führungsriege heute die Nachhaltigkeitsstrategien der CSOs mitträgt. Denn das sagen 94 Prozent der Befragten im Gegensatz zu lediglich 49 Prozent im Jahr 2016. Neben Umweltthemen spielen für CSOs auch soziale Aspekte eine immer wichtigere Rolle. 86 Prozent der Befragten führen in diesem Zusammenhang Diversität und Inklusion an, aber auch verantwortliches Verhalten der Lieferanten (76 Prozent). Allerdings hapert es oft noch am Budget: Mehr als die Hälfte der Nachhaltigkeitsverantwortlichen gibt zwar an, dass sie „sehr ehrgeizig“ seien bei ihrer Strategieentwicklung, aber nur 21 Prozent sehen sich als „sehr gut positioniert“ an, um diese Strategien auch umzusetzen. Zur Studie (englisch):



KLARE ESG-STANDARDS IN DER BERATUNG ANGESTREBT

Das ändert sich bei den Regularien zur Nachhaltigkeit.



Im März 2021 hat das Thema Nachhaltigkeit in Form der Offenlegungsverordnung erstmalig regulatorisch Einzug gehalten in den Finanzsektor. Im August 2022 hat der EU-Gesetzgeber mit den Änderungsverordnungen zur MiFID II und zur IDD nachgelegt, und seit Anfang 2023 gelten die sogenannten technischen Regulierungsstandards zur Offenlegungsverordnung. Seitdem müssen für jedes Finanzprodukt, das unter Artikel 8 oder 9 der Offenlegungsverordnung fällt, auf der Homepage „nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungen“ in einem gesonderten Abschnitt veröffentlicht werden. Zudem wurden die nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten für Finanzberater und Finanzmarktteilnehmer erweitert.

Für Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater mit einer Erlaubnis gemäß § 34f bzw. § 34h GewO gilt zwar die Offenlegungsverordnung nicht, aber die Pflicht zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen wird

Erhebliche rechtliche Unsicherheiten und Auslegungsspielräume beim Verständnis der neuen Nachhaltigkeitsmerkmale

auch für sie kommen. Hierfür muss die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) geändert werden. Nach aktuellem Kenntnisstand ist hiermit vor April 2023 nicht zu rechnen.

Gegenüber denjenigen, die schon seit dem 2. August 2022 die ESG-Präferenzen ihrer Kunden ermitteln müssen, hat diese Berufsgruppe den Vorteil, dass sich die Datenlage zwischenzeitlich erheblich verbessert hat. Der Grund hierfür: Erst seit Anfang 2023 sind Unternehmen dazu verpflichtet, die für die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen erforderlichen Daten zu liefern. Rückblickend waren die letzten fünf Monate des

Jahres 2022 daher so etwas wie eine Testphase, in der Berater und Kunden sich an die neue Abfrage und die neuen Begrifflichkeiten gewöhnen konnten. Die ESG-Abfragepflicht auch für §34f- und §34hler wird zu (weitgehend) einheitlichen Standards im Beratungsprozess führen, was auch aus Kundensicht von Vorteil ist. Denn wie kann es einem Kunden verständlich erläutert werden, dass er zwar von seiner Hausbank und seinem Versicherungsvermittler zu Nachhaltigkeitspräferenzen befragt wird, dieses Thema aber für seinen freien Anlageberater offensichtlich überhaupt keine Bedeutung hat?

Große Beratungsunterschiede bleiben

Dennoch wird es noch lange bei großen Unterschieden in der Beratung zu nachhaltigen Produkten bleiben. Es gibt nicht „die eine“ richtige Antwort auf die Frage, ob ein bestimmtes Finanzprodukt nachhaltig ist oder nicht. Obwohl das gesetzliche Regelwerk zu der Veröffentlichung von Nachhaltigkeitsinformationen sehr umfangreich ist, bestehen erhebliche rechtliche Unsicherheiten und Auslegungsspielräume beim Verständnis der neuen Nachhaltigkeitsmerkmale.

Diese führen zwangsläufig zu großen Unterschieden in der praktischen Umsetzung. Insbesondere die quantitativen Angaben zum Anteil nachhaltiger Investitionen können in Abhängigkeit vom internen Ansatz für vergleichbare Portfolios und ESG-Strategien sehr unterschiedlich ausfallen. sl/e

Ihre Ansprechpartnerin



Sarah Lemke

Syndikusrechtsanwältin

slemke@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-389

ORIENTIERUNG BEI ESG-DATENANBIETERN NÖTIG

Generelle Entwicklungen der Datenlage im Bereich Nachhaltigkeit



Was genau ist nachhaltig, und welche Nachhaltigkeitsaspekte wollen und sollten Anleger berücksichtigen? Informationen, die bei der Beantwortung dieser Frage helfen können, sind mittlerweile ein milliardenstarkes Geschäft geworden. Ratingagenturen, welche die Daten hinter den „grünen“ Investments auswerten und kategorisieren, sind in diesem Prozess von bedeutender Größe, da sie die traditionelle Analyse von Unternehmen mit Erkenntnissen aus den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance verbinden und kombinieren.

Die ESG-Daten sind zur Erreichung der EU-Klimaziele und Eingrenzung nachhaltiger Investitionen absolut entscheidend. Diese Ausgangslage, gepaart mit der allgegenwärtigen Skepsis, eventuell doch „Greenwashing“ zu verfallen, steigert die Attraktivität und Bedeutung von Ratingagenturen. Mittlerweile gibt es weltweit

viele ESG-Datenanbieter, die Informationen über die ESG-Aktivitäten von Unternehmen ermitteln. Trotz dieser Fülle treten in Europa immer wieder dieselben Namen hervor. Zu den am häufigsten verwendeten ESG-Datenanbietern zählen ISS, MSCI und Sustainalytics.

Bewertungsmethoden uneinheitlich

Jeder Anbieter hat eigene Beschaffungs-, Forschungs- und hochkomplexen Bewertungsmethoden. Ein Unternehmen kann beispielsweise aufgrund externer Datenquellen eine gute oder sehr gute Nachhaltigkeitsleistung bei Anbieter A aufweisen, jedoch kann Anbieter B andere Bewertungskriterien verwenden, die zu abweichenden Ergebnissen führen können. Einige große Fondsgesellschaften verlassen sich nicht nur auf externe Ratingagenturen. Sie beschäftigen Analysten, um lokale Unternehmen

zu untersuchen und Veränderungen in deren ökologischem und ethischem Verhalten schnell kontrollieren zu können.

EET ist zentraler ESG-Baustein

Kapitalverwaltungsgesellschaften stellen beispielsweise Nachhaltigkeitsmerkmale über das ESG-Template (EET) bereit, um den notwendigen Datenaustausch zwischen Produktherstellern und allen Interessengruppen zu erleichtern. Das knapp 600-Felder-Template umfasst die regulatorischen ESG-Datenanforderungen, darunter der Offenlegungsverordnung (SFDR), Taxonomie, MiFID II und IDD. Taxonomiedaten werden seit Anfang 2022 von Unternehmen in nicht-

Für den durchschnittlichen Kleinanleger ist es keine leichte Aufgabe, den Überblick zu behalten.

finanziellen Berichten bereitgestellt. Eine aktuelle europaweite PwC-Studie stellte fest, dass etwa jedes zweite Unternehmen mit der Konformitätsberichterstattung begonnen hat und zwei Drittel der Befragten noch keinen standardisierten Prozess dafür entwickelt haben. Die Bereitstellung von Nachhaltigkeitsdaten entwickelt sich ständig weiter, und der Aufwand für deren Umsetzung darf nicht unterschätzt werden. [nor](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Nayely Orozco López
(Junior) Referentin Nachhaltigkeit/ESG
norozco@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-384

FÜNF GRÜNE BLÄTTCHEN

So setzt Netfonds Nachhaltigkeit in der Vermögensverwaltung um.



Auch bei uns, der NFS Hamburger Vermögen GmbH (HHVM), der Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe, liegt weiterhin ein Fokus auf dem Thema Nachhaltigkeit. Wirklich neu ist das Thema für uns tatsächlich nicht: Bereits seit 2016 bieten wir bei der HHVM „grüne“ Vermögensverwaltungsstrategien an. Neu ist allerdings die gesetzliche Regulierung dieses Bereichs seit August 2022. Dies spiegelt sich in drei Bereichen wider.

Erstens: Wir haben ein vertragliches Set-up an Nachhaltigkeitsklassen erschaffen, um die rechtlichen Anforderungen abzubilden und den Anlegenden transparent offenzulegen, was sie von ihrer Strategie im Kontext der Nachhaltigkeit erwarten können. Zweitens: Die Abfrage der Kundenpräferenzen ist verpflichtend geworden. Und drittens

wächst das Portfolio an nachhaltigen Strategien stetig.

Set-up – die Nachhaltigkeitsklassen

Im Rahmen der standardisierten Vermögensverwaltung ist es unerlässlich, gewisse Standards zu definieren. Während Kunden zusammen mit ihrem Berater oder ihrer Beraterin in der Anlageberatung theoretisch völlig individuelle Maßstäbe im Kontext der Nachhaltigkeit pro Depot oder Anlage definieren können, haben wir uns in der Vermögensverwaltung für die Schaffung von fünf Nachhaltigkeitsklassen entschieden, um ein übersichtliches und verständliches Produktangebot an nachhaltigen Strategien bieten zu können.

Die fünf Nachhaltigkeitsklassen reichen von Klasse 1 – „nicht nachhaltig“ bzw. keine Berücksichtigung nachhaltiger

Anforderungen – bis zur höchsten Nachhaltigkeitsklasse 5 und tragen symbolisch eine entsprechende Anzahl grüner „Blättchen“ (siehe Grafik rechte Seite). Die Nachhaltigkeitsklassen berücksichtigen die Einstufungen nach der Offenlegungsverordnung und der Taxonomie-Verordnung, die Mindestausschlüsse (PAI) und zu einem späteren Zeitpunkt auch das Verbändekonzept. Grundsätzlich gilt, dass eine Strategie jederzeit gleichzeitig sämtliche Bedingungen ihrer Klasse erfüllen muss. Bei den Einstufungen nach Offenlegungs- und Taxonomie-Verordnung handelt es sich um einen Portfolioansatz, das heißt, nicht jedes einzelne Wertpapier muss über der jeweiligen Schwelle liegen, sondern das Portfolio im Ganzen muss im gewichteten Durchschnitt über den jeweiligen Schwellen liegen. PAI und

Verbändekonzept gelten pro einzelnes Wertpapier, das heißt, jedes Wertpapier muss diese Anforderungen einhalten. Jede Strategie hat damit neben der Zuordnung zu einem Anlageprofil auch eine Zuordnung zu einer Nachhaltigkeitsklasse. Dies betrifft auch Individualstrategien, die es nun jeweils in fünf verschiedenen Nachhaltigkeitsklassen gibt.

Abfrage der Kundenpräferenz

Auch für die Kundenseite hat das Thema Nachhaltigkeit seit August Auswirkungen. Bei der Erhebung der relevanten Angaben wird nun neben den bekannten Themen wie Anlageziel, -horizont usw. auch die Kundenpräferenz für das Thema Nachhaltigkeit abgefragt. Die Abfrage erfolgt zweistufig. In einem ersten Step wird allgemein abgefragt, ob dem Anlegenden nachhaltige Geldanlage wichtig ist. Für die Antworten „nein“ und „unentschlossen, aktuell noch nicht“ endet die Abfrage und der Anlegende wird auf Basis der Angaben in die Nachhaltigkeitsklasse 1 eingestuft. Mit dieser Einstufung kann uneingeschränkt aus dem gesamten Strategieuniversum gewählt werden.

Bei einer positiven Antwort können weitere, detailliertere Angaben gemacht werden. Es wird dann ein mindestens einzuhaltender Prozentwert für die Einstufung nach Taxonomie- und Offenlegungsverordnung abgefragt sowie die Auswahl zu den fünf PAI. Auf Basis dieser Angaben wird die Nachhaltigkeitsklasse ermittelt. Zu berücksichtigen ist, dass die Angabe von mindestens einem PAI direkt zu Klasse 5 führt. Das Ergebnis ab den Schwellen > 40 Prozent (Offenlegung) bzw. > 2,5 Prozent (Taxonomie) ist, dass diese Anforderungen von keiner der fünf Nachhaltigkeitsklassen der HHVM eingehalten werden und es somit kein passendes Produktangebot bei der HHVM gibt. Umgekehrt kann die Nachhaltigkeitsklasse der Strategie

Nachhaltigkeitsklassen der HHVM

Die Logik der Nachhaltigkeitsklassen greift seit August für jede einzelne Strategie der HHVM. Die folgenden Prozentwerte der jeweiligen Verordnung bzw. die fünf Ausschlüsse müssen von den Strategien der jeweiligen Klasse jederzeit eingehalten werden.

		Verbände- konzept	Taxo- nomie	SDG	PAI
5 Blättchen		n. a.	> 2,5	> 40	1, 2, 3, 4, 5
4 Blättchen		n. a.	> 1,0	> 25	---
3 Blättchen		n. a.	> 0,5	> 10	---
2 Blättchen		n. a.	> 0	> 0	---
1 Blättchen		n. a.	n. a.	n. a.	---

allerdings problemlos höher sein als die des Anlegenden.

Der einfachste Weg, eine passende Vermögensverwaltungsstrategie anbieten zu können, ist die VV-Vermittlung in finfire. Seit August ist die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz in die finfire-VV-Vermittlung integriert und wird genauso wie zum Beispiel die Risikoklasse bei der Präsentation der geeigneten Strategien berücksichtigt. Im ersten Schritt

In finfire erfolgt die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen mit der oben beschriebenen zweistufigen Abfrage im Schritt Anlageplan.

haben wir die Abfrage für neue Verträge integriert, ein Prozess für bestehende Verträge ist ebenfalls in Planung. In finfire erfolgt die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen mit der oben beschriebenen zweistufigen Abfrage im Schritt Anlageplan. Während der Erfassung der Daten ist direkt die resultierende Nachhaltigkeitsklasse ersichtlich und auch wie viele passende Strategien angeboten werden können.

Das Vertragswerk wurde um zwei entsprechende Anlagen erweitert: die „Ergänzung zur Selbstauskunft – Fragebogen zur Nachhaltigkeit“ enthält die entsprechenden Angaben zur Kundenpräferenz und die „Einstufung Nachhaltigkeitsklasse der gewählten Anlagestrategie“ die Angaben zur Anlagestrategie. Neu und erwähnenswert ist auch unsere Broschüre „ESG – Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage“, welche das Thema und auch die Ausgestaltung unserer Umsetzung für Kundengespräche anschaulich darlegt (das PDF ist direkt in der VV-Vermittlung verlinkt). Grundsätzlich empfehlen wir die Erzeugung der Unterlagen in finfire. Sollte dies nicht möglich sein, kann auf die Offlinevariante aus dem Bereich „Formulare“ zurückgegriffen werden.

Nachhaltige Advisor-Strategien

Nicht nur im Angebot der HHVM-Strategien, sondern auch im Bereich der Advisor-Strategien können wir eine wachsende Anzahl nachhaltiger Anlagestrategien vorweisen. Die Einstufung der Advisor-Strategien in eine entsprechende Nachhaltigkeitsklasse erfolgt gemeinsam in Absprache zwischen Advisor und HHVM. Zu berücksichtigen ist hier, dass die Nachhaltigkeitsklasse grundsätzlich ab der Einstufung dauerhaft und →

→ jederzeit eingehalten werden muss. Dies macht unter Umständen auch Anpassungen in der bestehenden Fondsstruktur nötig, da sich die Einstufung bzw. die Werte einzelner Zielinvestments verändern können. Ebenfalls ist zu berücksichtigen, dass die einmal gewählte Nachhaltigkeitsklasse in der Zukunft nicht mehr gesenkt werden kann. Für die initiale Einstufung in eine Nachhaltigkeitsklasse größer 1 ist ein entsprechender ESG-Check (siehe weiter unten im Text) bzw. das Ergebnis des Checks an unser Team Partnerbetreuung mit der beabsichtigten Einstufung einzureichen. Sollte die Einstufung so vorgenommen

werden können, werden wir die Strategie entsprechend anpassen. Für jede Strategieänderung (einer Strategie mit einer Nachhaltigkeitsklasse größer 1) ist immer das Ergebnis eines ESG-Checks mit einzureichen. Für die NFS-Haftungsdach-Partner gibt es ebenfalls die Möglichkeit, im Bereich der Individualstrategien eine Nachhaltigkeitsklasse größer 1 zu wählen. Analog zu den anderen Strategien ist hier ebenfalls jeweils ein ESG-Check für jede Empfehlung einzureichen. Neben dem Weg über den ESG-Check kann für die Prüfung auch der finfire-Beratungsprozess genutzt werden.

Damit die Einhaltung der Nachhaltigkeitsklasse einfach zu überwachen ist, haben wir den „ESG-Check“ aufgesetzt und liefern so ohne lange Wartezeit die Einstufung der gesamten Allokation bzw. Strategie inklusive der Details zu den einzelnen Zielinvestments.

So funktioniert der ESG-Check

Für die Auswertung wird die zu prüfende Allokation in ein Excel-Template eingetragen und per E-Mail an esg-check@netfonds.de gesendet. Die Prüfung erfolgt systemseitig, der Inhalt der E-Mail und eventuelle Hinweise in der Nachricht werden daher nicht berücksichtigt. Ein aussagekräftiger Betreff ist für die bessere Zuordnung der Antwort und auch bei Fragen trotzdem empfehlenswert. Nach der Prüfung durch unser System kommt das Ergebnis zeitnah als Antwort mit der Gesamteinschätzung für die eingereichte Allokation sowie den Details zu den Zielinvestments. Aktuell finden sich immer noch einzelne Wertpapiere, für die keine Daten vorliegen. Wir gehen davon aus, dass sich die Datenerhebung sukzessive weiter verbessern wird, sobald die Fondsanbieter mehr Daten liefern. [cbo](#)

Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen im Anlageplan

🔄 **Zweistufiger Prozess:** klar formulierte Frage

🔍 **Detailabfrage:** Eingabe der Prozentangaben zur Relevanz der einzelnen ESG-Konzepte für den Kunden

🚫 **Mögliche Ausschlüsse:** Die Ausschlüsse führen zu Nachhaltigkeitsklasse 5 und einem entsprechend kleineren Produktuniversum.

🔄 **Nachhaltigkeitsklasse:** wird während der Dateneingabe angezeigt.

Produktangebot HHVM-Strategien

Das Produktangebot der HHVM umfasst mittlerweile zehn nachhaltige Strategien aus den Strategiefamilien **Vermögensplan (Protect und Classic)** und **easyfolio**. Details zu den Strategien finden sich in finfire.

Ihr Ansprechpartner



Christoph Botermann

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
cbotermann@hhvm.de
 Telefon: (0 40) 80 80 24-20

NACHHALTIGES INVESTIEREN UND NOCH VIEL MEHR!

Bericht vom Tag der Nachhaltigkeit 2022 in Hamburg



🕒 **Networking:** In den Vortragspausen war Zeit für den kollegialen Austausch.



🕒 **Ole von Beust:** Hamburgs Ex-Bürgermeister sprach über ESG in der Politik.

Das Thema Nachhaltigkeit, aus der Nähe betrachtet, bedeutet natürlich viel mehr als die Frage nach den Investitionsmöglichkeiten selbst. Bevor das Kundengespräch überhaupt beginnen kann, stellt sich die Frage nach den Anforderungen an die Beratungsstrecke, die zugrunde liegenden Daten sowie die dahinterstehende Regulatorik. Es geht also nicht immer um das große Ganze, sondern wie so oft um die Details.

Genau dazu informierte die Netfonds Gruppe am Tag der Nachhaltigkeit am 22. November letzten Jahres. Im East Hotel in Hamburg konnten wir wie schon im Vorjahr wieder viele interessierte Berater, spannende Speaker und interessante Produktpartner begrüßen.

Einen ganzen Tag lang standen Nachhaltigkeit und nachhaltiges Investieren im Mittelpunkt spannender Vorträge. So starteten wir mit einem Impulsvor-

trag von Christian Hammer und Sarah Lemke, die eine Einführung zu unterschiedlichsten Aspekten der praktischen Umsetzung von Nachhaltigkeit gaben. Was bedeutet die Taxonomie-Verordnung für die Beratung und wie werden



🕒 **Nachhaltig erfreut:** Christian Hammer, Dr. Marcus Dengler und Sarah Lemke

solche Themen softwareseitig in finfire realisiert? Ebenfalls großen Anklang fand der Vortrag des Meeresbiologen Dr. Marcus Dengler. Dieser erläuterte sehr eindrucksvoll die Auswirkung des Klimawandels auf die Ozeane und die dazugehörigen unterschiedlichen Wechselwirkungen.

Danach ging es weiter mit einem eher makroökonomisch geprägten Blick auf die globale Industriepolitik im Allgemeinen und die deutsche Industriepolitik im Speziellen durch den ehemaligen Hamburger Bürgermeister Ole von Beust, der uns auch einen kleinen Blick hinter die Kulissen des Politikbetriebs gewährte. Dr. Kim Heyden berichtete in ihrem Vortrag eindrucksvoll, auf welche Herausforderungen Investmentgesellschaften in ihrem Investmentprozess stoßen und wie sie diese bewältigen.

Im Anschluss waren unsere Produktpartner an der Reihe. In einem Roundtable-Gesprächsformat standen sie unseren Beraterinnen und Beratern zu ihren unterschiedlichsten Fonds Rede und Antwort. Maßgeblich ging es hier um das Thema Nachhaltigkeit und Investieren in nachhaltige Unternehmen. Beantwortet wurden unter anderem Fragen nach den Selektionskriterien eines Fonds oder ob es einen Trade-off zwischen Nachhaltigkeit und Performance gibt.

Für uns war der Tag der Nachhaltigkeit 2022 ein tolles Event und wir freuen uns bereits auf den Tag der Nachhaltigkeit 2023, der am 15. November in Hamburg stattfinden wird. [ctr](#)

Ihr Ansprechpartner



Christian Trenkmann

Leiter Produktmanagement Investment

ctrenkmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-236

DWS INVESTMENT IST JETZT MORGENFUND

Seit dem 1. Dezember gibt es bei der DWS nur noch das Altersvorsorgegeschäft. Die Investmentbestände werden bei der MorgenFund GmbH geführt. Im Rahmen einer sauberen Migration, bei der es verglichen mit Migrationen der jüngeren Vergangenheit zu wenig Schwierigkeiten kam, wurden die Kunden übertragen. Erfreulicherweise hat sich auch aus Anwendersicht wenig verändert. Login-Daten, Systemoberfläche und sämtliche Depotnummern sind identisch geblieben. Aus der Produktpalette wurde das KomfortDepot entfernt und kann seit Anfang Februar nicht mehr



eröffnet werden. Es gab aber keine Änderungen bei den Konditionen von Bestandsdepots. Grundsätzlich wurde die Einführung einer neuen Kostenstruktur angekündigt, hier gibt es aber noch keine konkreten Informationen zur Umsetzung. MorgenFund plant umfangreiche Prozessoptimierungen und -digitalisierungen, wir stehen engmaschig mit den Ansprechpartnern im Austausch. Wir freuen uns auf die kommenden Projekte!

Der Formularassistent: Ihre Hilfe im Formulardschungel

Das Formularwesen der Banken ist zum Teil sehr unübersichtlich. Jede Bank hat eigene Formulare und Einreichungswege. Mit dem Formularassistenten in finfire bieten wir Ihnen fast alle Bankenformulare interaktiv zum Ausfüllen an. Die Formulare werden automatisch mit den hinterlegten Kundendaten befüllt, fehlende Pflichtfelder direkt angezeigt und der Antrag auf Vollständigkeit validiert. Das erleichtert und beschleunigt nicht nur Ihre Arbeit, sondern verhindert auch Nacharbeiten und Erfassungsfehler. Wir empfehlen: Nutzen Sie den Formularassistenten und profitieren Sie von den vielfältigen Vorteilen!

DEPOTS FÜR US-AMERIKANER

Aufgrund des FATCA-Abkommens haben viele Banken entschieden, Geschäftsbeziehungen zu Personen mit US-Bezug entweder einzuschränken oder sogar komplett einzustellen. Das Geburtsland USA reicht oft schon als K.-o.-Kriterium aus. Welche Möglichkeiten gibt es für US-Staatsangehörige bzw. Inhaber einer US-TIN? Die DAB bietet eine Depoteröffnung für US-Personen an. Diese kann aber nur unter der Voraussetzung erfolgen, dass der Depotinhaber keine Versandanschrift in den USA hat und dort auch weder lebt noch arbeitet. Bei der Depoteröffnung muss immer ein W9-Formular (erhalten Sie über die amerikanische Steuerbehörde) mit eingereicht werden und bei doppelter Staatsbürgerschaft auch eine Kopie des amerikanischen Passes.



DEPOTS FÜR STIFTUNGEN

Die Gewinnung von Stiftungen als Kunden ist sehr interessant für Berater, da das Ziel immer der langfristige Erhalt von Kapital ist. Die rechtliche Ausgestaltung mit Benennung wirtschaftlich Berechtigter kann aber sehr verschachtelt sein. Besonders bei nicht rechtsfähigen Stiftungen kann es zu Problemen kommen, da viele Banken dieses Modell nicht abbilden können. Für diese Form von Stiftung kann die Eröffnung eines Treuhanddepots mit der Schirmherrschaft der DS Deutsche Stiftungsagentur GmbH interessant sein (Broschüre über QR-Code). Diese begleitet die gesamte Depoteröffnung. Mögliche Kooperationspartner sind die FFB, UBS, V-Bank und Deutsche Bank. Rechtsfähige Stiftungen können bei fast allen Banken Depots eröffnen. Bei Fragen wenden Sie sich gerne an unseren Vertrieb.



NETFONDS HAT HÖCHSTE AGB-ZUSTIMMUNGSQUOTE!



Es ist ein omnipräsentes Thema: die aktive Zustimmung der Endkunden zu AGB- und Preisänderungen, welche seit 2021 Pflicht ist. Die Banken wurden aufgefordert, alle seit 2018 eingeführten Änderungen rückwirkend durch die Endkunden bestätigen zu lassen. Aktuell gibt es bei nahezu jeder Bank eine laufende Kampagne, um diese Zustimmungen einzuholen. An dieser Stelle möchten wir Sie loben! Kein anderer Pool hat so gute Zustimmungsquoten wie unsere Partner. Jetzt müssen Sie dranbleiben. Ein großer Gewinn an dieser Stelle war beim Zustimmungsprozess von FFB und ebase, dass diese Banken uns den Zustimmungstatus über die Datenlieferung in finfire zur Verfügung stellen. So können Sie direkt die fehlenden Kunden auswerten und über eine Textvorlage über die ausstehende Zustimmung informieren. Wir haben ein kurzes Video vorbereitet, welches Sie über den QR-Code aufrufen können. Auch mit anderen Banken sprechen wir aktiv über die Erweiterung der Datenlieferung um den Zustimmungstatus und sind zuversichtlich, dass wir die eine oder andere Bank mit unseren Quoten überzeugen können.

3 Fragen an ...



Alex Adamy
Abwicklungsservice Investment

Was sind deine Aufgaben bei Netfonds?

Im Team des Abwicklungsservice bin ich für die Themen rund um die Vermögensverwaltung zuständig und kümmere mich hier vor allem um die Prüfung und Erfassung der Anträge. Gleichzeitig stelle ich aber auch eine Art Schnittstelle zwischen unseren Vermittlern und den Banken dar, sollten manche Vorgänge eine intensivere Bearbeitung erfordern. Fragen zu Vermögensverwaltungs-Anträgen sind bei mir also richtig aufgehoben.

Was gefällt dir am meisten an deinem Job?

Die Zusammenarbeit mit unseren Vermittlern und meinen Netfonds-Kollegen sorgt jeden Tag für Abwechslung und bereitet mir immer wieder große Freude. Auch kommen immer neue Themen in meinen Arbeitsbereich, sodass man jeden Tag etwas Neues lernt.

Wo siehst du das meiste Potenzial?

Da das Thema Digitalisierung mittlerweile auch bei den meisten Banken angekommen ist, können sämtliche Prozesse vereinfacht und weniger anfällig für Fehler implementiert werden. So werden Nacharbeiten vermieden, also Zeit gespart und Nerven geschont. Auch können die Banken durch die Verschlinkung der Prozesse unseren Vermittlern und deren Endkunden attraktivere Konditionen anbieten.

Warum ein Freistellungsauftrag sinnvoll ist

Die Erteilung eines Freistellungsauftrags ist ein enormer Vorteil für Kunden, da er dafür sorgt, dass Kapitalerträge bis zu einem bestimmten Betrag von der Kapitalertragsteuer befreit werden. Bis Ende 2022 galt bei natürlichen Personen ein maximaler Satz von **801 Euro** bzw. **1.602 Euro** bei gemeinsam veranlagten Eheleuten. Per 1. Januar 2023 wurde dieser Satz vom Gesetzgeber aufgestockt auf **1.000 Euro** bzw. **2.000 Euro**. Sofern bei Kunden der maximale Betrag hinterlegt war, wurde automatisch eine Anpassung auf den neuen Höchstsatz vorgenommen. Anteilige Freistellungsbeträge wurden um **24,844 Prozent** erhöht. Unser Tipp: Die Anpassung ist ein guter Grund, Ihre Kunden auf eine zentrale Plattform zu bringen, damit Sie als Berater den bestmöglichen Service erbringen können, da dann nur ein FSA in maximaler Höhe vorhanden ist.

NCS STELLT SICH VOR!

Die Netfonds Credit Service GmbH im Porträt

Wer den Traum vom eigenen Haus verwirklichen möchte, muss meist eine Finanzierung aufnehmen. Doch das passende Angebot zu finden, ist oft gar nicht so einfach. Hier kommen die Finanzierungsspezialisten der NCS Netfonds ins Spiel. Sie helfen bei der Suche nach der optimalen Finanzierung und begleiten Ihre Kunden und Sie als Vertriebspartner bis zum erfolgreichen Abschluss des Vertrags.

Die neue Netfonds-Tochtergesellschaft NCS – Netfonds Credit Service GmbH wurde im September 2022 gegründet. „Mit NCS wollen wir die vielfältigen Kompetenzen im Netzwerk der Netfonds Gruppe bündeln, um gemeinsam erfolgreich auch im Finanzierungsgeschäft durchzustarten – die NCS rundet damit den 360-Grad-Gedanken ab“, so Geschäftsführer Dirk Kretzschmar. Dirk Kretzschmar ist Diplom-Kaufmann und bereits seit vielen Jahren im Finanzsektor tätig. Er kennt das Finanzierungsgeschäft genauso gut wie das Plattformgeschäft und freut sich, seit dem 1. September 2022 Geschäftsführer bei NCS Netfonds zu sein. Unterstützt wird er von Key Account Managerin Mandy Hoffmann. Sie ist Bankfachwirtin, war 15 Jahre im genossenschaftlichen Bankensektor und viele Jahre im Finanzierungsgeschäft tätig.

Breites Netzwerk und gefestigte Prozesse

In den ersten Monaten hat sich das NCS-Netfonds-Team unter anderem um die Strukturen, die Prozesse im Unternehmen, die Produktgestaltung und um Vertragsgestaltungen gekümmert. Viele organisatorische Themen haben

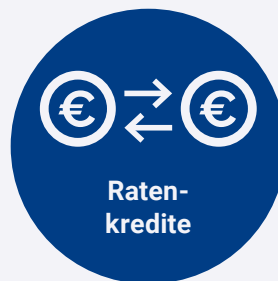
die NCS-Gründung begleitet. Im Januar startete die interne Kommunikation bei der Netfonds Gruppe, kurze Zeit später begann der offizielle Roll-out. Die ersten Reaktionen waren sehr positiv. Das NCS-Netfonds-Team freut sich sehr, die ersten Partnerinnen und Partner begrüßen zu dürfen.

NCS Netfonds kann dabei auf ein breites Netzwerk an Finanzierungspartnern und Abwicklungswegen zurückgreifen und kennt die aktuellen Konditionen am Markt. So können passgenaue Angebote erstellt werden und Ihre Kunden in den Genuss einer umfassenden Beratung kommen. Die Dienstleistung der



🕒 **Das NCS-Team:** Dirk Kretzschmar und Mandy Hoffmann

Das Finanzierungsuniversum der Netfonds Credit Service GmbH



Baufinanzierungsvermittlung ist dabei keineswegs auf den Abschluss des Kreditvertrags beschränkt.

Auch während der Bau-, Sanierungs- und Modernisierungsphase sind die NCS-Vermittler Ansprechpartner für Fragen und Probleme rund um die Finanzierung. „Sollte sich die persönliche oder finanzielle Situation Ihrer Kunden ändern, steht die Baufinanzierungsvermittlung mit passenden Lösungen zur Seite. Wir als NCS Netfonds sind eine wertvolle Unterstützung, um den Traum von der eigenen Immobilie Wirklichkeit werden zu lassen“, so Kretzschmar.

Drei verschiedene Partnerschaftsmodelle

NCS Netfonds bietet Ihnen verschiedene Partnermodelle an. Das Tippgebermodell richtet sich an Partner, welche das Finanzierungsgeschäft nicht als Fokus in ihrem Geschäftsmodell haben. Sie verfügen vielleicht auch über keine Zulassung nach § 34i GewO, sondern wollen sich auf andere Themen konzentrieren, aber

So kooperieren NCS und NSI

Erste Synergieeffekte ergeben sich aus der Kooperation von NSI und NCS: Zukünftig werden alle Vertriebsobjekte bereits im Rahmen des Einkaufs einem Bankcheck durch die NCS-Spezialisten unterzogen. Selbstverständlich unterstützt NCS Netfonds auch bei der Finanzierung dieser Objekte.

dennoch den 360-Grad-Gedanken im Blick haben. „Wir kümmern uns um Ihre Kunden, eine professionelle Beratung und Abwicklung, Sie erhalten dafür eine attraktive Tippgeberprovision“, bringt es Kretzschmar auf den Punkt.

Im Poolingmodell erhalten NCS-Partner attraktive Superprovisionen und 100 Prozent der eingestellten Fallprovision.

Im Partnermodell haben die Partner hingegen eine Zulassung nach § 34i GewO, hier lautet das Stichwort „gemeinschaftlich“. Die NCS-Netfonds-Partner bleiben weiterhin erster Ansprechpartner beim Kunden, haben aber einen Finanzierungsspezialisten an der Seite, der jede relevante Plattform bedient, Kombinatorik beherrscht und ebenfalls regionsübergreifend die Förderprogramme spielen kann. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und eine partnerschaftliche Provisionsteilung runden dieses Modell ab.

Die dritte Option ist das Poolingmodell. Hierfür stellt NCS Netfonds die technische Infrastruktur zur Verfügung. Damit können Sie selbstständig auf alle

relevanten Plattformen zugreifen sowie mit einem innovativen Baufinanzungs-CRM die Daten in die einzelnen Plattformen überspielen. Als NCS-Partner erhalten Sie nicht nur attraktive Superprovisionen, sondern auch 100 Prozent der eingestellten Fallprovision. Zudem bietet Ihnen NCS Netfonds viele Möglichkeiten, Bewertungs- und Analysetools, ein großes Netzwerk und interne Schulungen an.

„Wir freuen uns auf jeden weiteren Partner und schätzen jedes Feedback, welches wir erhalten. Nur so können wir täglich besser werden“, sagt Mandy Hoffmann. „Wir werden mit unseren Partnerinnen und Partnern zusammen immer lösungsorientiert an die Themen gehen, das haben wir in den ersten Monaten bereits bewiesen“, so die Key Account Managerin. [mho](#)



Ihre Ansprechpartner



Dirk Kretzschmar
Geschäftsführer
NCS Netfonds



Mandy Hoffmann
Key Account Managerin
Finanzierung

dkretzschmar@ncs-netfonds.de mhoffmann@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-376 Tel.: (0 40) 82 22 67-165



VIELVERSPRECHENDE ANSÄTZE BEI BANKEN

Vorteile der digitalen Depotöffnung über den Netfonds-Abwicklungsservice

Eine Woche oder länger für eine Depotöffnung? In Zeiten hoher Volatilität und in Anbetracht der technischen Möglichkeiten undenkbar. Aber dennoch bei vielen Banken Realität. Strenge regulatorische Vorgaben lassen oft nicht viel Raum für eine Simplifizierung von Prozessen. Nach wie vor fordern Banken häufig „nasse“ Unterschriften und Originaldokumente.

Doch warum gibt es diese strengen Vorgaben? Und welche positiven Beispiele für gelungene Umsetzungen digitaler Depotöffnungen gibt es? Die strengen Vorschriften basieren auf verschiedenen Gesetzgebungen, wonach eine revidierensichere Einreichung und zweifelsfreie Identifizierung des Kunden gewährleistet werden müssen. Dies schränkt die Möglichkeiten der Banken sehr ein.

Depot in zwei Tagen eröffnet

Aber die gute Nachricht ist: Es gibt Lösungen! Inzwischen hat fast jede

Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir unser digitales Angebot in den kommenden Monaten ausbauen können.

Bank eine Alternative zur postalischen Einreichung geschaffen. Die elektronische Übermittlung von Anträgen wird seit mehreren Jahren erfolgreich bei der FFB und FodB angewendet. Sie können uns die im Original oder elektronisch signierten Formulare über ein Uploadtool als PDF einreichen. Die Depotöffnung erfolgt in der Regel binnen zwei Tagen. Darüber hinaus können Sie bei der FFB und comdirect im Frontend einen Link erstellen, den Sie beliebig vielen Kunden zukommen lassen. Die Depotöffnung erfolgt, sobald die Legitimation via Post-

oder Videoident stattgefunden hat. Bei der comdirect können Sie als Berater die Identifizierung digital über das Frontend vornehmen. Zuletzt bieten viele Banken Schnittstellen an, über welche die Depotöffnung ebenfalls voll digital aus unserem finfire-System vorgenommen werden kann. Die Entwicklung einer API (Schnittstelle) ist aber komplex. Bis jetzt steht die digitale Depotöffnung über finfire aus technischen Gründen nur Haftungsdachpartnern bei der DAB zur Verfügung.

Fehler im Vorfeld vermeiden

Besonders bei den letzten beiden Varianten finden im laufenden Prozess Validierungen statt, sodass viele der häufigsten Fehler von vornherein vermieden werden können, wie etwa das Auslassen von Pflichtfeldern oder auch Fehler bei der Legitimation. Außerdem gibt es keine Probleme mit veralteten Formularen. Unsere persönliche Einschätzung ist, dass die digitalen Angebote zukünftig noch stark erweitert werden. Es gibt vielversprechende Ansätze, und uns wurden in der jüngeren Vergangenheit diverse Schnittstellenbeschreibungen von Banken vorgelegt. Die Entwicklung prüfen wir kontinuierlich und sind sehr zuversichtlich, dass wir unser Angebot in dieser Hinsicht in den kommenden Monaten ausweiten können. *iha*

Mehr Informationen:

In diesem Video erklären wir, wie der Abwicklungsservice konkret arbeitet.



Ihre Ansprechpartnerin



Janna Hansen

Teamleiterin Abwicklungsservice Investment

jhansen@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-201

WILLKOMMENE NEUREGULIERUNG FÜR WERTPAPIERUNTERNEHMEN

Wie das Wertpapierinstitutsgesetz Teile des Kreditwesengesetzes ersetzt



Seit dem 26. Juni 2021 gilt die neue Verordnung (EU) 2019/2033 des EU-Parlaments, welche die Erlaubnisbereiche und Aufsichtsanforderungen an Wertpapierfirmen geändert hat. Der große Umzug ist vorbei. Wie bei jeder regulatorischen Änderung war der administrative Aufwand enorm, denn von allen alltäglichen Dokumenten über Verträge bis hin zu Marketingmaterialien mussten alle Wertpapierinstitute Hand anlegen.

Die in Deutschland ansässigen Anlagevermittler, Anlageberater und Portfolioverwalter, die vormals unter eigener Lizenz nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) tätig waren, sind nun im Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) organisiert. Der § 15 WpIG ist der neue „KWG 32“-Paragraf, in dem die verschiedenen Erlaubnisbereiche geregelt werden. Warum die Veränderung? Auf europäischer Ebene wurden die Investment Firm Directive (IFD) und die Investment

Firm Regulation (IFR) beschlossen, damit Unternehmen innerhalb des Binnenmarktes einheitlich organisiert sind. Bei den deutschen Entwurfsarbeiten wurde schnell klar, dass das vorhandene KWG den verschiedenen Institutskategorien nicht gerecht werden kann, wenn das Gesetz übersichtlich und praxistauglich bleiben soll. Aus diesem Grund wurde aus den Direktiven für das nationale Recht das WpIG abgeleitet.

Vorteilhafte Aufspaltung zwischen KWG und WpIG

Die Entscheidung, bestimmte Geschäftsmodelle aus dem KWG rüber in das neue WpIG zu heben, wird von vielen Marktteilnehmern begrüßt. Es wurde ein Rahmen geschaffen, der passgenauer auf die Umfänge sowie die Geschäftsmodelle der Wertpapierunternehmen passt. Vor dieser Trennung mussten sich Wertpapierfirmen größtenteils den

gleichen Auflagen und Vorschriften wie Banken unterwerfen, welche in der CRR (Capital Requirements Regulation) geregelt wurden. An dieser Stelle wurde richtigerweise entschieden, dass die Bankenregulierung nicht mit den zu überwachenden Risiken eines Wertpapierinstituts zusammenpasst.

Der neue Rahmen passt genauer auf die Umfänge und Geschäftsmodelle der Wertpapierunternehmen.

Was ändert sich bei Netfonds?

Nur das Impressum. Die regulierten Institute, wie das Haftungsdach NFS Netfonds Financial Service oder der Vermögensverwalter NFS Hamburger Vermögen, mussten zwar an einigen Stellen Hand anlegen. Wir stehen den möglichen Veränderungen jedoch positiv gegenüber und freuen uns, dass der Gesetzgeber versucht hat, unverhältnismäßigen Verwaltungsaufwand für die Wertpapierfirmen zu vermeiden. [asc](#)

Ihr Ansprechpartner



Alexander Schwarz
Leiter Vertrieb

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

PRIIPS KID – IST NEU IMMER BESSER?

Wie die neuen Anlegerinformationen für Fonds im Beratungsalltag ankommen



Seit dem 1. Januar 2023 ist es nun endlich da – das PRIIPs KID für Fonds. Nach einem Aufschub von fünf Jahren sind die neuen Anlegerinformationen für Fonds zum Jahresstart verpflichtend geworden. Bereits 2018 trat die namensgebende PRIIPs-Verordnung für Zertifikate und Fondspolizen in Kraft. Sie regelt die Form von Basisinformationsblättern für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte: Packaged Retail and Insurance-based Investment Products (PRIIPs). Die Einführung des neuen Informationsblatts verlief zunächst in den ersten

Wochen des Jahres etwas holprig, ging letztlich aber dennoch eher reibungslos und beinahe unbemerkt über die Bühne. Zu Beginn kam es bei diversen Fonds zu Einschränkungen im Handel, weil

Die neuen Fonds-KIDs werden immer mehr als notwendiger »Beipackzettel« betrachtet.

dort das neue KID noch nicht vorlag. Die Gründe waren zahlreich, von noch nicht erstellten Dokumenten seitens der KVGs über Lieferprobleme der verteilenden Datenlieferanten bis hin zu Verarbeitungsproblemen bei den Banken. Man konnte fast meinen, dass die Änderungen die Branche überraschend getroffen hätten, trotz der langen Vorbereitungszeit. Die Probleme konnten jedoch in den ersten beiden Wochen des Jahres weitestgehend durch einen engen Austausch der Branche gelöst werden, sodass ab Mitte Januar fast alles wieder seinen geordneten Gang

nahm. Abmildernd mit hineingespielt hat hierbei wohl auch die Urlaubszeit zum Jahreswechsel. An manchen Beratern und Kunden, die erst ab Mitte des Monats wieder Fondskäufe durchgeführt haben, ist der Wechsel des KIDs womöglich unbemerkt vorbeigegangen.

Textlastigkeit wirkt kontraproduktiv

Mittlerweile stehen für fast alle Fonds auch neue KIDs zur Verfügung. Diese sollen in der Theorie mit vereinheitlichten Textbausteinen für mehr Transparenz und Vergleichbarkeit bei Kunden sorgen. In der Praxis hat sich jedoch gezeigt, dass die Dokumente aufgrund ihrer zugenommenen Textlastigkeit weniger Aufmerksamkeit bei den Kunden finden und sogar mehr Erklärungsbedarf seitens der Beraterinnen und Berater erzeugen. Die Grafiken der historischen Fondsentwicklungen sind Textbausteine zu möglichen zukünftigen Performance-Szenarien gewichen. Diese Grafiken wurden in der Vergangenheit häufig genutzt, um Fonds gegenüberzustellen. Ihr Fehlen in der Beratung haben auch die Fondsgesellschaften zur Kenntnis genommen und gehen mittlerweile vermehrt dazu über, dass im Bereich der „Sonstigen zweckdienlichen Angaben“ im KID ein Link bereitgestellt wird, über den die historische Entwicklung online abgerufen werden kann.










Neuer Risikoindikator erklärungsbedürftig

Das Kernelement des KIDs – der neue Risikoindikator SRI – wirft noch häufig Verständnisfragen auf, was die Einordnung des Risikos angeht. Der SRI nutzt die gleiche Werteskala von eins bis sieben wie die vorherige Kennzahl SRRI, ist jedoch in der Berechnung vollständig anders. Die neuen SRI-Werte sind grundsätzlich immer niedriger als die Werte zuvor, das Risiko ist jedoch gleich geblieben. Hierbei kann schnell das Missver-

So ändert sich die Risikodarstellung

Bisherige Einstufung von SRRI-Wert		Neue Einstufung von SRI-Wert	
SRRI	Risiko-klasse	SRI	Risiko-klasse
1	A	1	A
2,3	B	2	B
4,5	C	3,4	C
6	D	5	D
7	E	6,7	E

Diese Anlegerinformationsblätter gibt es in Beratung und Vertrieb

Aktien & Anleihen PIB 	Zertifikate PRIIPs KID 	Optionen & Futures PRIIPs KID 
Fonds (OGAW) PRIIPs KID 	Immobilienfonds (offene AIF) PRIIPs KID 	Dach-/Hedgefonds (offene AIF) PRIIPs KID 
geschlossene Fonds (geschlossene AIF) PRIIPs KID 	Vermögensanlagen VIB 	Vermögensverwaltungsverträge Factsheet 

ständnis auftreten, dass ein Fonds als weniger risikoreich eingeschätzt wird, als er tatsächlich ist. In diesem Bereich wird es auch weiterhin noch etwas Zeit benötigen, bis sich alle auf die neue Werteverteilung eingestellt haben. Wir haben hierzu in finfire unsere Logik zur Einstufung in die Beratungs-Risikoklassen A bis E angepasst, damit für Sie im digitalen Beratungsalltag alles wie gewohnt bleibt. Eine allgemeine Übersicht über die Änderungen der Risikowerte erhalten Sie in der oben abgebildeten Grafik. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich die neuen Fonds-KIDs mittlerweile weitgehend im Beratungs-

alltag eingefunden haben, jedoch mehr und mehr zu einem notwendigen „Beipackzettel“ werden. Sie werden weniger aktiv gelesen und anders als geplant weniger zum besseren Verständnis der investierten Produkte beitragen. dff

Ihr Ansprechpartner



Daniel Fricke

Partnerbetreuer Investment

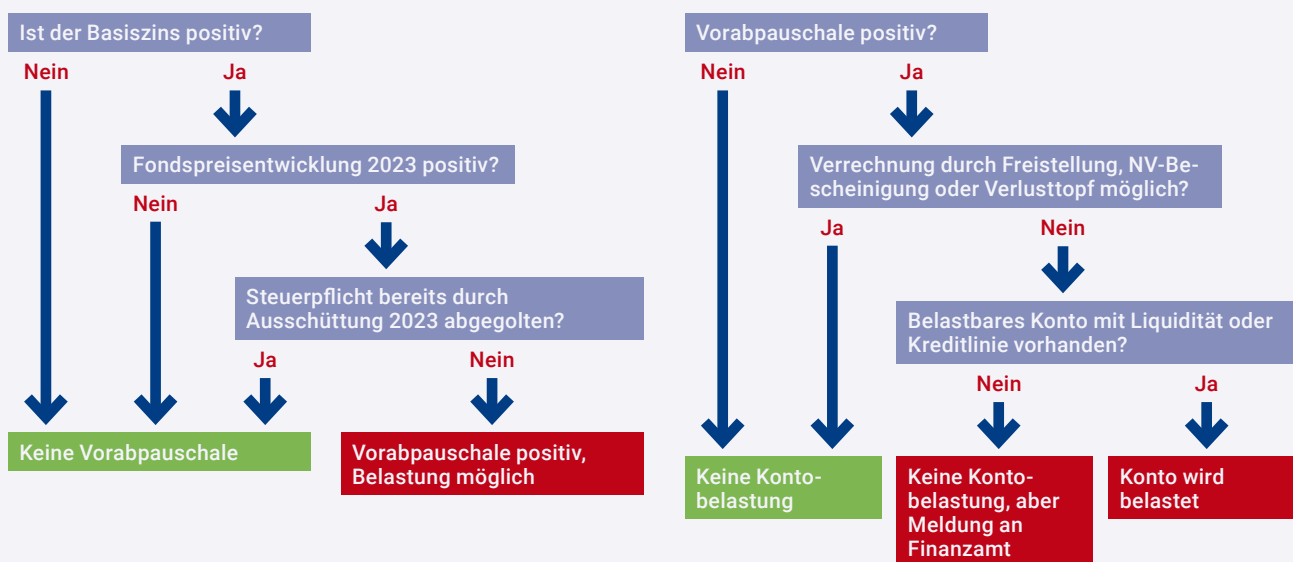
dfricke@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-186

DROHENDES STEUERCHAOS BEI INVESTMENTFONDS

Positiver Basiszins kann vorzeitige Steuerbelastung auslösen

Vorabpauschale und Kontenbelastung – so wird entschieden:



Seit dem 1. Januar 2018 ist das neue Investmentsteuergesetz in Kraft. Unter anderem führte dies zu einer kompletten Umstellung der Steuersystematik bei Investmentfonds. Eine wesentliche Änderung besteht darin, dass seither eine Besteuerung von Investmentfonds einmal jährlich – also auch ohne dass es einen Fondsverkauf gab oder eine Ausschüttung erfolgte – durch die Ermittlung einer sogenannten Vorabpauschale stattfinden kann.

Die Prüfung, ob es zu einer Steuerbelastung kommt oder nicht und wie hoch eine etwaige Steuerbelastung ausfällt, ist höchst komplex. Hierbei spielt der sogenannte Basiszinssatz eine wichtige Rolle. Er leitet sich aus der langfristig erzielbaren Rendite für öffentliche Anleihen ab und wird jeweils vom BMF

Der Aufwand kann durch eine vorausschauende Liquiditätsplanung und eine angepasste Disponierung der Freistellungsaufträge gering gehalten werden.

zum Beginn eines jeden Kalenderjahres veröffentlicht. Nachdem der Basiszinssatz in den vergangenen Jahren jeweils negativ war (mit der Folge, dass keine Vorwegsteuerbelastung für Anleger von Investmentfonds erfolgte), wurde er für das Jahr 2023 kürzlich mit +2,55 Prozent festgestellt.

Mit einem solchen positiven Basiszinssatz ist eine der Grundvoraussetzungen für eine Steuervorabbelastung für Fonds für das Kalenderjahr 2023 gegeben. Eine Belastung würde dann zum Jahresbeginn 2024 erfolgen. Ob eine Steuerbelastung erfolgt oder nicht, hängt aber noch von weiteren Faktoren ab. Zur Verdeutlichung bietet sich eine Beispielrechnung zur Ermittlung der Vorabpauschale und der sich daraus ergebenden möglichen Steuerlast an.

Folgende Infos sind für Sie als Beratende wichtig:

- ⌚ Die Belastung der Vorabpauschale erfolgt rückwirkend. Im Januar 2023 erfolgte keine Belastung, da der Basiszinssatz für 2023 im Januar 2022 festgelegt wurde und seinerzeit negativ war.
- ⌚ Anfang 2024 könnte es aber zu einer Steuerbelastung kommen, da der Basiszins für 2023 positiv ist. Ist zusätzlich die Wertentwicklung des Fonds 2023 positiv und bleibt die Vorabpauschale auch unter Berücksichtigung etwaiger Ausschüttungen positiv, so kommt es zu einer Steuerbelastung, sofern weder Verlustvorträge noch Freistellungsaufträge ausreichend gegengerechnet werden können.
- ⌚ Durch die Gegenrechnung von Ausschüttungen sind insbesondere thesaurierende und teilthesaurierende Fonds von der Vorabpauschale betroffen.
- ⌚ Die vorab gezahlte Steuer ist nicht verloren, sondern wird bei einem späteren Fondsverkauf steuermindernd berücksichtigt. Dies erhöht jedoch nochmals die Komplexität der Vorabrechnung der zu erwartenden Steuern bei einem späteren Fondsverkauf. Soll der Erlös aus Fondsverkäufen wieder reinvestiert werden, sollte daher entweder **a)** eine leicht zeitversetzte Wiederanlage erfolgen, damit bereits die Verkaufsabrechnung vorliegt, oder **b)** eine Voranfrage zur Ermittlung der voraussichtlichen

Steuerlast an die depotführende Stelle gestellt werden oder c) ausreichend zusätzlicher Liquiditätspuffer auf dem Konto vorhanden sein.

- ⌚ Grundsätzlich erfolgt der Einzug der Steuer durch die depotführende Stelle. Ist ein Einzug nicht möglich, wird dies dem Finanzamt gemeldet. Das verkompliziert den Vorgang in aller Regel, da die wenigsten Endkunden auch nur ansatzweise verstehen, was vor sich geht. Eine Meldung an das Finanzamt sollte daher nach Möglichkeit vermieden werden, indem entweder rechtzeitig entsprechende Freistellungsaufträge gestellt werden oder eine ausreichende Deckung auf dem Konto vorhanden ist.
- ⌚ Die depotführenden Institute haben unterschiedliche Verfahren dafür, was bei mangelnder Deckung auf dem Korrespondenzkonto geschieht. Hierzu wird es rechtzeitig zum Jahresende 2023 seitens der NFS eine gesonderte Information geben.

Beispielfall

Thesaurierender Aktienfonds, Fondsrücknahmepreis Anfang 2023: 1.000 Euro

Es werden nacheinander nachstehende Rechnungen angestellt:

Rechnung 1: Es wird der Rücknahmepreis des Fonds zum Jahresbeginn mit 70 % vom Basiszinssatz multipliziert. Von dem Ergebnis werden im Kalenderjahr gegebenenfalls getätigte Ausschüttungen abgezogen. Wenn der Fonds teilfreigestellt ist, wird dies ebenfalls berücksichtigt.

- ⌚ $1.000 \text{ Euro (Rücknahmepreis)} * 2,55 \% (\text{Basiszins}) * 70 \% - 0 \text{ Euro (Ausschüttung)} = 17,85 \text{ Euro}$
- ⌚ $17,85 \text{ Euro} * 70 \% (\text{Teilfreistellung}) = 12,495 \text{ Euro vorläufige Vorabpauschale}$

Rechnung 2: Als zweite Berechnung wird geprüft, welchen Wertzuwachs der Fonds im Kalenderjahr aufweist.

Fall A: Wertzuwachs 100 Euro vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023

$100 \text{ Euro Wertzuwachs} * 70 \% (\text{Teilfreistellung}) = 70 \text{ Euro vorläufige Vorabpauschale}$

Fall B: Wertzuwachs 10 Euro vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023

$10 \text{ Euro Wertzuwachs} * 70 \% (\text{Teilfreistellung}) = 7 \text{ Euro vorläufige Vorabpauschale}$

Rechnung 3: Die Ergebnisse der Rechnung 1 und der Rechnung 2 werden verglichen. Das niedrigere der beiden Ergebnisse stellt die endgültige Vorabpauschale dar.

- ⌚ Vergleich vorläufige Vorabpauschale 12,495 Euro aus Rechnung 1 versus vorläufige Vorabpauschale 70 Euro aus Rechnung 2, Fall A: 12,495 Euro ist niedriger. In der Folge beträgt im Fall A die endgültige Vorabpauschale 12,495 Euro.
- ⌚ Vergleich vorläufige Vorabpauschale 12,495 Euro aus Rechnung 1 versus 7 Euro vorläufige Vorabpauschale aus Rechnung 2, Fall B: 7 Euro ist niedriger. In der Folge beträgt im Fall B die endgültige Vorabpauschale 7 Euro.

Die so ermittelte endgültige Vorabpauschale stellt die Grundlage für die Berechnung der Steuerlast dar. Sind Verlustvorträge vorhanden oder liegt ein Freistellungsauftrag vor, so erfolgt hier eine Gegenrechnung und eine Berechnung der Abgeltungsteuer entfällt. Andernfalls erfolgt eine Belastung der Abgeltungsteuer bzw. eine Meldung an das Finanzamt.

Nachstehend die Belastungshöhe der Abgeltungsteuer aus den vorherigen Beispielen:

- ⌚ $\text{endgültige Vorabpauschale } 12,495 \text{ Euro} * 25 \% \text{ Abgeltungsteuer} = 3,12 \text{ Euro Abgeltungsteuer (zzgl. Soli und ggf. KiSt.)}$
- ⌚ $\text{endgültige Vorabpauschale } 7 \text{ Euro} * 25 \% \text{ Abgeltungsteuer} = 1,75 \text{ Euro Abgeltungsteuer (zzgl. Soli und ggf. KiSt.)}$

Aufwand möglichst gering halten

Aus Beratersicht ist die Vorwegbesteuerung ein Ärgernis, da es infolge von Belastungen auf den Konten zu Kundenrückfragen kommen wird. Der Aufwand kann durch eine vorausschauende Liquiditätsplanung und eine angepasste Disponierung der Freistellungsaufträge gering gehalten werden. Vermieden werden sollte eine Meldung an das Finanzamt, da dies aufwendige Folgefragen Ihrer Kunden auslösen dürfte. IVE

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

MILLIONÄRE, AUFGEPASST!

Private Einlagensicherung seit Jahresanfang mit Höchstgrenze je Einleger

Banken sind aus unserem Finanzsystem nicht mehr wegzudenken. Eine wesentliche Aufgabe stellt dabei die Übernahme der Brückenfunktion zwischen Personen mit Kreditbedarf und Anlegern mit überschüssigen Geldern dar. Eine zentrale Bedingung dafür, dass Anleger Banken ihre überschüssigen Gelder als Einlagen

definierter Voraussetzungen zu entschädigen. Ziel ist es dabei weniger, im Falle von Bankenpleiten tatsächlich Auszahlungen zu leisten. Die bloße Existenz solcher Systeme soll vielmehr verhindern, dass Anleger in einer Krisensituation panisch ihre Einlagen abziehen.

Für Einlagen gilt in Deutschland ein zweistufiges Einlagensicherungssystem. Die erste Säule stellt die sogenannte gesetzliche Einlagensicherung dar. Innerhalb der EU beträgt der einheitlich abgesicherte Betrag 100.000 Euro pro Institut und Anleger. Dabei ist zu beachten, dass hinsichtlich der Anspruchsberechtigung des Anlegers die gesamte rechtliche Struktur eines Instituts betrachtet wird. So unterhält beispielsweise die BNP Paribas S.A. Niederlassung Deutschland hierzulande verschiedene Marken, unter anderem die Consorsbank und die DAB. Es bleibt bei einem einzelnen Höchstbetrag von 100.000 Euro – auch wenn ein Kunde Anlagen sowohl bei der DAB als auch bei der Consorsbank unterhält.

Freiwilliger Einlagensicherungsfonds

Die für die gesetzliche Einlagensicherung der deutschen Privatbanken zuständige Institution ist die „Entschädigungsfonds deutscher Banken GmbH“ (EdB). Ergänzend gibt es in Deutschland noch eine freiwillige Einlagensicherung. Für die Partner der Netfonds Gruppe ist hier insbesondere der Einlagensicherungsfonds des privaten Bankgewerbes von Relevanz, der insgesamt rund 160 Mitglieder umfasst. Vor einiger Zeit wurden bei diesem freiwilligen Einlagensicherungsfonds des privaten Bankgewerbes diverse Änderungen beschlossen, die nach und nach in Kraft treten werden. Ziel dieser Änderungen ist es, einerseits das Gesamthaftungsvolumen spürbar zu reduzieren. Andererseits sollen die Änderungen jedoch so ausgestaltet werden, dass für die weit überwiegende Mehrheit der Anleger – und hier insbesondere der Privatkunden



überlassen, besteht im Vertrauen auf die Stabilität des jeweiligen Instituts. Geht dieses Vertrauen verloren, droht ein schneller Abzug von Einlagen. Wie sich bei der Finanzkrise 2008 zeigte, kann eine solche Situation im Rahmen einer Kettenreaktion letztlich das gesamte Finanzsystem destabilisieren. Zur Stärkung des Vertrauens in die Zahlungsfähigkeit der Banken gibt es daher Einlagensicherungssysteme. Ihre Aufgabe ist es, im Falle einer Bankenpleite Anleger bei Vorlage bestimmter fest

Welche Einlagen werden abgesichert?

Welche Anlagen können überhaupt unter die Einlagensicherung fallen? Erste Bedingung hierfür ist, dass es sich um Einlagen handelt, die bei den Kreditinstituten auf Konten unterhalten werden. Beispielhaft sind hier Girokonten, Tagesgeldkonten oder Festgelder zu nennen. Nicht unter den Schutz der Einlagensicherung fallen hingegen Schuldverschreibungen sowie Anlagen von Depots oder Inhalte von Bankschließfächern, die von Banken lediglich verwahrt werden.

Wie sind Einlagen gesichert?

Zeitpunkt Inkrafttreten	Natürliche Personen, Stiftungen und Gesellschaften bürgerlichen Rechts	Nichtfinanzielle Unternehmen	Institutionelle, die qua Gesetz Einlagenschutz benötigen	Organisationen ohne Erwerbszweck, die vorrangig gemeinnützig, mildtätig oder kirchlich tätig sind	Verbände und Kammern
	Höchstmöglicher Entschädigungsbeitrag		Höchstmöglicher Entschädigungsbeitrag		
1. Januar 2023	5 Mio. Euro		50 Mio. Euro		
1. Januar 2025	3 Mio. Euro		30 Mio. Euro		
1. Januar 2030	1 Mio. Euro		10 Mio. Euro		
			Begrenzung Laufzeiten auf 12 Monate (bisher 18 Monate)		
Ausschluss von Einlagen gebucht bei ausländischen Zweigniederlassungen und Zweigstellen					

Quelle: <https://einlagensicherungsfonds.de/reform-des-einlagensicherungsfonds-2023/>

– der Schutz unverändert bleibt. Viele Änderungen traten zum 1. Januar 2023 in Kraft. Sie umfassen folgende Punkte:

☞ Wie bisher auch schon ist die **Höhe der Haftung je Kunde** weiter prinzipiell von der Höhe des Eigenkapitals der jeweiligen Bank abhängig. Derzeit beträgt die Sicherungssumme noch 15 Prozent des Eigenkapitals der Bank. Ab dem 1. Januar 2025 wird dieser Satz dann auf 8,75 Prozent abgesenkt.

☞ Ergänzend hierzu ist aber zum 1. Januar 2023 erstmalig ein **maximales Haftungsvolumen pro Anleger** in Kraft getreten. Es beträgt zunächst fünf Millionen Euro für private Anleger, rechtsfähige Stiftungen und rechtsfähige Gesellschaften bürgerlichen Rechts. Ab 2025 erfolgt für diese Gruppen eine Reduktion der maximalen Sicherungssumme auf drei Millionen und ab 2030 auf eine Million Euro.

☞ Ein **deutlich höheres maximales Haftungsvolumen** gilt ab dem 1. Januar 2023 für folgende Einrichtungen:

- nichtfinanzielle Unternehmen,
- Institutionen, die gesetzlich zum Schutz ihrer Einlagen verpflichtet sind,
- gemeinnützige, mildtätige und kirchliche Organisationen ohne Erwerbszweck,
- Verbände und Kammern.

Der maximale Schutz für diese genannten Gruppen liegt ab

2023 bei 50 Millionen, ab 2025 bei 30 Millionen und ab 2030 bei zehn Millionen Euro. Zusätzlich gilt für die genannten Anlegergruppen (also nicht für Privatkunden): Neuanlagen ab 2023 sind nur dann geschützt, wenn die Anlagedauer höchstens zwölf Monate beträgt.

Große und gut informierte Anleger sollen stärker zu einer eigenen Risikorecherche animiert werden.

☞ Ab dem 1. Januar 2023 entfällt der **Schutz der Einlagensicherung** für weitere finanzielle Unternehmen und Institutionen. Der Grund: Diese Unternehmen gelten als kundig genug, die Bonität der jeweiligen Einlagebank selber einschätzen zu können. Der Schutz entfiel schon bisher für Kreditinstitute, Finanzinstitute und Wertpapierfirmen. Ab 2023 entfällt er zusätzlich für Versicherungsunternehmen, Pensionskassen, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Versicherungsmakler und gewerbliche Anlagevermittler, sofern es für diese Anleger keine gesetzliche Sicherungspflicht gibt.

Ebenso entfällt der Schutz für Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts, sofern es für diese Anleger keine gesetzliche Sicherungspflicht gibt.

☞ Um unter die **freiwillige Einlagensicherung** zu fallen, müssen Anlagen ab 2023 über eine inländische Haupt- oder Zweigniederlassung angelegt worden sein.

Fazit: Teure Pleiten wie die von Greensill haben zu einem Umdenken bei der privaten Einlagensicherung gesorgt. Kleinere und weniger kundige Anleger sollen weiterhin vollumfänglich geschützt werden. Einschränkungen gibt es künftig hingegen bei großen und gut informierten Anlegern, die stärker zu einer eigenen Risikorecherche animiert werden sollen. Dieser Schritt hin zu einer höheren Eigenverantwortung dieser Anlegergruppe ist eine sinnvolle und begrüßenswerte Entwicklung. ive

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

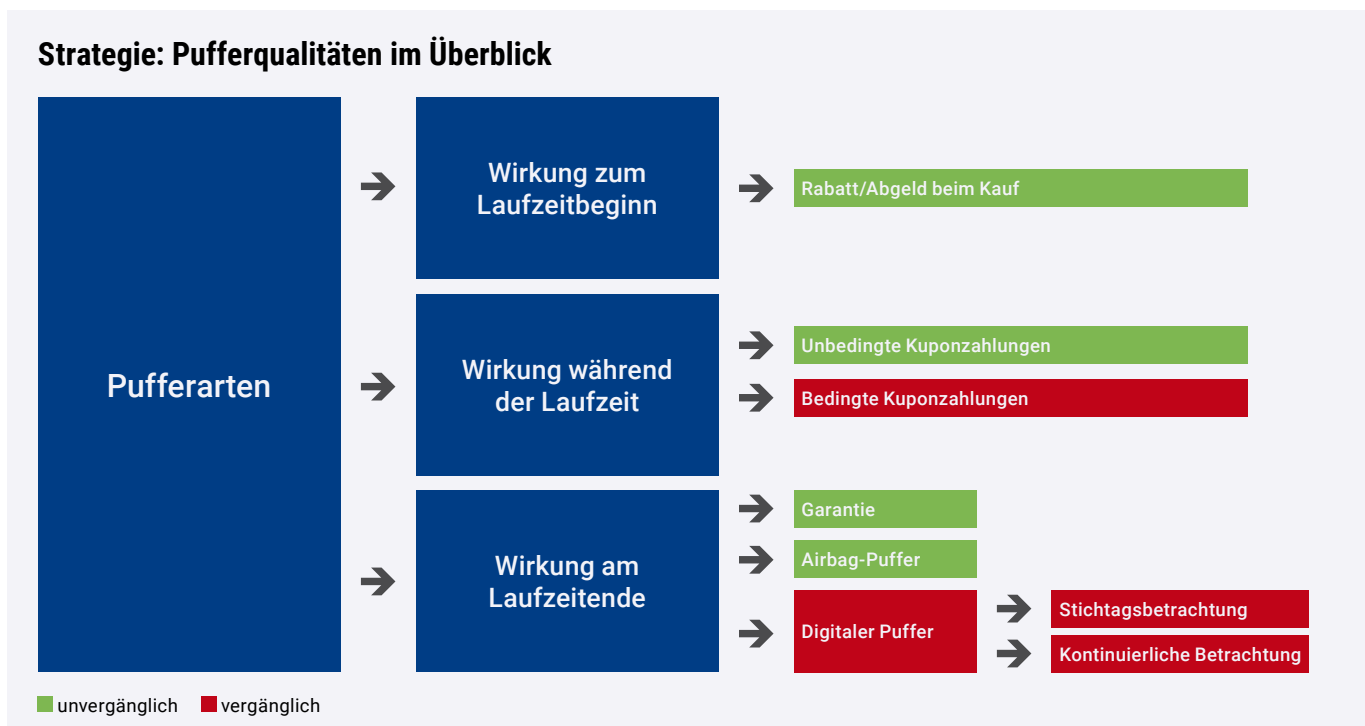
Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

NICHT NUR DIE HÖHE ZÄHLT

Die Qualität der Risikopuffer von Anlagezertifikaten bedarf genauer Analyse.



Anlagezertifikate erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Ein wesentlicher Grund hierfür: Ihre Risiken sind im Vergleich zu einer unmittelbaren Investition in den jeweiligen Basiswert zumeist geringer. Dies hängt mit der besonderen Konstruktion von Anlagezertifikaten zusammen. In den meisten dieser Papiere ist ein Risikopuffer eingebaut, der Anleger im Falle von Kursrückgängen schützen soll.

Bei der generellen Beurteilung von Risikopuffern sind zwei Dinge zu beachten. Erstens ist hier die absolute Höhe des Risikopuffers zu nennen. Für Anleger ist es bereits auf den ersten Blick ersichtlich und einleuchtend, dass ein höherer Risikopuffer einen besseren Schutz bedeutet. Für die Produktbewertung ist aber auch ein zweiter Punkt wichtig – nämlich die Qualität des Risikopuffers.

Viele Investoren beachten diesen Aspekt zu wenig. Nachstehend betrachten wir die unterschiedlichen Pufferqualitäten im Detail.

Risikopuffer in verschiedenen Formen

Die einfachste Form eines Risikopuffers ist ein im Vergleich zum Basiswert vergünstigter Einkauf. Ein solcher Rabatt hat aus Anlegersicht den großen Vorteil, dass er auch bei ungünstiger Entwicklung des Basiswerts fortbesteht. Wird beispielsweise ein Discountzertifikat auf eine Aktie zu einem Preis von 80 Euro er-

worben, während der Basiswert bei 100 Euro steht, beträgt der Rabatt 20 Euro. Selbst wenn am Laufzeitende der Cap des Discountzertifikats von der Aktie unterschritten wird und beispielsweise bei 75 Euro steht, bleibt der Vorteil des Zertifikats bestehen. Während der Verlust des Aktienkäufers in diesem Fall bei 25 Euro läge, käme der Zertifikateinvestor mit einem Minus von lediglich fünf Euro mit einem blauen Auge davon. Eine weitere Form eines Risikopuffers besteht in möglichen Zinszahlungen von Zertifikaten während der Laufzeit. Viele Anleger sehen Zinszahlungen zwar nicht unbedingt als Risikopuffer an – aber letztlich sorgen laufende Ausschüttungen für einen Rückfluss auf das Ertragskonto des Anlegers. Diese Gelder sind keinen Marktrisiken mehr ausgesetzt und somit „in Sicherheit“.

Viele Investoren betrachten die Qualität des Risikopuffers zu wenig.

Indirekt verringert sich auf diesem Wege die Verlustgefahr in Relation zur anfänglichen Investition.

Laufende Zinszahlungen bei Anlagezertifikaten können je nach Konstruktion entweder unbedingt oder bedingt erfolgen. Unbedingte Zinszahlungen gibt es beispielsweise bei Aktienanleihen oder Fixkupon-Expresszertifikaten. Die während der Laufzeit anfallenden kumulierten Zinszahlungen haben die Wirkung eines unvergänglichen Risikopuffers. Dieses Verfahren zur Ermittlung des Risikopuffers kann auch bei Fixkupon-Expresszertifikaten angewandt werden. Zwar kann es hier zu vorzeitigen Fälligkeiten kommen mit der Folge, dass keine weiteren Zinszahlungen mehr erfolgen. Da allerdings Expresszertifikate im Falle einer vorzeitigen Fälligkeit stets wirtschaftlich erfolgreich sind, ist ein Risikopuffer in solchen Fällen obsolet.

Zertifikate mit bedingten Zinszahlungen

Weniger sicher ist die Pufferwirkung bedingter Zinszahlungen. Weisen Anlagezertifikate ein solches Merkmal auf, hängt die Zinszahlung an einer zusätzlichen Bedingung. In der Regel ist es dabei erforderlich, dass der Basiswert am jeweiligen Betrachtungstag einen Mindestwert – die sogenannte Zinsschwelle – erreicht oder überschreitet. Ist dies nicht der Fall, entfällt die Zinszahlung. Bekannte Zertifikatetypen mit bedingten Zinszahlungen sind Memory-Express-Zertifikate.

Die zusätzliche Besonderheit dieser Papiere: Entgangene Zinszahlungen sind nicht unwiederbringlich verloren. Der eingebaute Memorymechanismus sorgt für eine Nachzahlung entgangener Zinszahlungen, wenn die Zinsschwelle an einem der nachfolgenden Betrachtungstermine überschritten wird.

Dennoch ist die Pufferwirkung bedingter Zinszahlungen nicht garantiert. Bei

ungünstigem Verlauf – also einem schnellen Kursrutsch des Basiswerts unter die Zinsschwelle ohne nachfolgende Erholung – ist der Ausfall sämtlicher Zinszahlungen möglich. Oft erleiden Zertifikateanleger dann einen Verlust, dessen Höhe dem des Basiswerts entspricht.

Kapitalgarantie als Risikopuffer

Eine weitere und sehr verbreitete Form des Risikopuffers liegt in einer Betrachtung am Laufzeitende. Der stärkste Schutz besteht dabei in einer Kapitalgarantie, die unabhängig von der Marktentwicklung eine Rückzahlung des vollen Nominalwerts verspricht. Das mittlerweile wieder angestiegene Zinsniveau ermöglicht den Emittenten inzwischen wieder das Kreieren derartiger Papiere, die als Garantiezertifikate bezeichnet werden.

Die Schutzwirkung eines eingebauten Airbag-Puffers ist besonders hoch.

Oft haben Zertifikate am Laufzeitende aber keinen vollständigen Kapitalschutz. Stattdessen erfolgt eine unversehrte Rückzahlung des Nominalwerts nur dann, wenn am Laufzeitende eine zuvor definierte Barriere vom Basiswert überschritten wurde.

Liegt eine solche Barriere beispielsweise bei 60 Prozent vom Ausgangswert, so wird ein Verlust nur bei Überschreiten dieses Wertes vermieden. Steht der Basiswert aber sogar unter 60 Prozent seines Startlevels, entsteht ein Verlust. Wie hoch ein solcher Verlust ausfällt, wird durch die Qualität des Risikopuffers entschieden. Besonders hoch ist dabei die Schutzwirkung eines Airbag-Puffers, welcher in Airbag-Zertifikate eingebaut

ist. Er sorgt dafür, dass lediglich die Verluste unterhalb von 60 Prozent die Rückzahlungshöhe mindern. Liegt also der Basiswert am Ende bei 58 Prozent, fällt beim Zertifikat nur ein geringer Verlust an.

Digitaler Puffer wirkt schwächer

Ganz anders hingegen stellt sich die Lage beim digitalen Puffer dar, der bei einem Stand des Basiswerts unterhalb der Barriere „verglüht“. Liegt dieser bei 58 Prozent des Startniveaus, würde dies zu einem satten Minus von 42 Prozent führen. Der „digitale“ Puffer ist wie beschrieben also deutlich schwächer. Dies gilt insbesondere dann, wenn wie bei manchen Zertifikatetypen – etwa vielen Bonuszertifikaten – die Barriere nicht nur am Laufzeitende, sondern kontinuierlich betrachtet wird. Hier setzt während der gesamten Laufzeit bereits ein einziger Kurs des Basiswerts unterhalb des Barrierelevels die Pufferwirkung vollständig außer Kraft.

Als Fazit bleibt festzuhalten: Zertifikateanleger sind in der Regel defensiver eingestellt als Aktienanleger. Es ist daher bei der Auswahl von Anlagezertifikaten darauf zu achten, dass neben der Verlustwahrscheinlichkeit auch die in ungünstigen Fällen zu erwartende Verlusthöhe betrachtet wird. Ein qualitativ hochwertiger Risikopuffer kann auch bei sehr ungünstigen Basiswertentwicklungen die Verluste eindämmen. In Kundengesprächen ist dies dann erfahrungsgemäß Gold wert. tve

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

EIN EXTREM HERAUSFORDERNDES JAHR

Jahresbericht 2022 aus der Vermögensverwaltung



Kaum zu glauben, das Jahr 2022 mit vielen historischen Ereignissen liegt gefühlt schon ewig weit hinter uns und wir sind mittendrin im neuen. Das vergangene Jahr war in vielerlei Hinsicht bewegend. Auf die vergangenen Ereignisse in der Welt wollen wir an dieser Stelle nicht eingehen, konzentrieren wir den Blick auf den Kapitalmarkt. Hier liegt aufgrund der bekannten Umstände ein extrem schwieriges Jahr hinter uns. Quasi alle Börsen endeten im Minus, die Anleihemärkte bereiteten uns besondere Schmerzen. 2022 war für klassische Asset-Manager einfach kein Blumentopf zu gewinnen, denn in keiner Anlageklasse außer Gold, Währungen und Rohstoffen konnten

**Wir haben knapp
3.000 neue Depots eröffnet,
ein Rekord unseres
Antragsteams.**

positive Renditen erwirtschaftet werden. Entgegen allen Expertenprognosen stieg Inflation und Zinsen, dazu kamen Lieferkettenprobleme, Rohstoffknappheit und vieles mehr. Nach vielen goldenen Jahren brach der Immobilienmarkt praktisch zusammen.

Viele neue Partner und Kunden

Trotz der schwierigen Umstände war das Jahr für unsere Vermögensverwaltung erfolgreich. Wir konnten die Verluste, die uns der Markt bescherte, in Zusammenarbeit mit unseren bewährten Partnern kompensieren und dabei viele neue Partner und Kunden gewinnen. Über alle Strategien und Assets verloren wir durchschnittlich 12 Prozent der Assets durch die Marktentwicklung, also rund 200 Millionen Euro. Wir haben trotzdem eine Steigerung der Assets um knapp 90 Millionen auf 1,9 Milliarden Euro zu verzeichnen, insgesamt also rund 300 Millionen Euro an Nettomittelzuflüssen. Wir haben trotz der noch ausstehenden

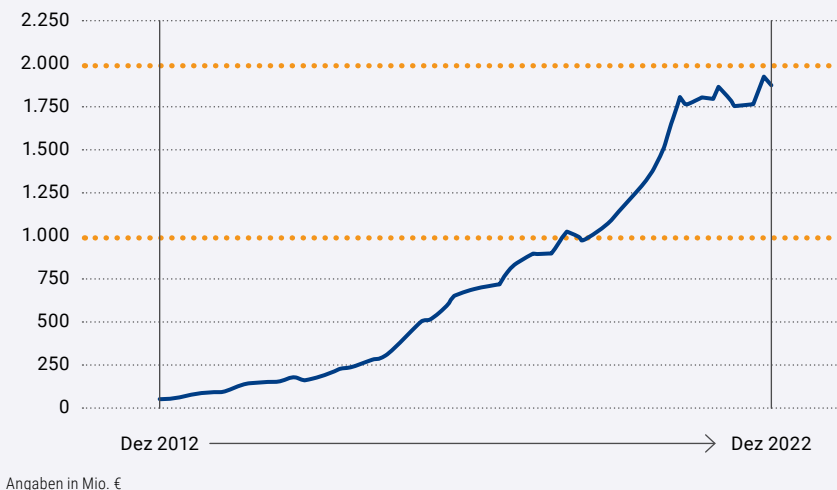
vollständigen Digitalisierung unserer Antragsstrecke knapp 3.000 neue Depots eröffnet, so viele wie noch nie in einem Jahr – erneut eine bemerkenswerte Leistung des Antragsteams. Wir haben dafür 103 neue Partner gewonnen und für die neuen Strategie-Kapitäne 30 neue, standardisierte VV-Modellstrategien aufgelegt. Insgesamt sind es jetzt 132 Kapitäne, die eigene VV-Strategien mit uns steuern. Ein großer Teil unseres Wachstums stammt aber auch aus dem Bereich der Haftungsdachpartner, die mit uns individuelle Wertpapier-Vermögensverwaltungen starten.

Die Assets bei den Banken sind quasi konstant geblieben: Größte Depotbank ist damit die DAB als Vollbank mit 680 Millionen, gefolgt von der FFB mit 560 Millionen und der Comdirect mit 340 Millionen Euro Assets. Relativ frisch dabei ist die V-Bank mit 150 Millionen Euro, die von den Abwicklungsproblemen der „Großen“ profitieren konnte und zukünftig bei uns sicherlich eine größere Rolle spielen wird. Für große Individualmandate können wir 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.

Starker Zulauf bei easyfolio-Strategien

Zu unseren Strategien: Die Faustformel, dass rund 10 Prozent unserer Assets in die von uns selbst verwalteten Strategien fließen, hat weiterhin Bestand – zum Jahreswechsel waren es 171 Millionen Euro. Stärkste Familie sind immer noch die Vermögenspläne mit 70 Millionen, gefolgt von den easyfolios mit 59 Millionen und den Dimensional Weltportfolios mit 40 Millionen Euro. Relativ am stärksten gewachsen sind die ETF-Strategien easyfolio, allen voran die nachhaltigen easyfolio-Green-Strategien. Kein Wunder, bedienen diese „Doppelwhopper“-

Entwicklung Gesamtbestand HHVM



Strategien doch gleich zwei aktuelle Trends im Investment: ETF und Nachhaltigkeit. In Sachen Performance war es nach dem hervorragenden Jahr 2021 für alle unsere Strategien ein schwaches Jahr, wie die Strategie-Tabelle in dieser Ausgabe zeigt (siehe Seite 61). Am stabilsten schnitten die Dimensional Weltportfolios ab.

Und wo geht es hin? Das Jahr 2023 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 eigenen und die Partner-Strategien. Wir haben unsere Haupt-Domain auf www.hhvm.de geändert und entsprechend alle Mailadressen angepasst. Bitte vermerken Sie die neuen Adressen. Aber keine Angst: Die alten funktionieren weiterhin. Mit unseren Medienpartnern Fundview und Das Investment haben wir Videos und Podcasts zu aktuellen Themen produziert, die in der Beraterschaft aktuell diskutiert werden.

Zudem stehen Neuerungen von technischer Seite an: Die meisten Bankdepotöffnungen 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-Kapitäne können uns ihre Anlageempfehlungen digital übermitteln und die Orders werden dann direkt zu den Banken durchgeleitet. In diesem Bereich also gute Aussichten. [ewi](#)

Hier geht's zur neuen Website der Hamburger Vermögen



Fundview-Interview mit Eric Wiese zum Thema Anleihen



Fundview-Interview mit Eric Wiese zum Thema Kosten einer VV-Lizenz



Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
ewiese@hhvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-20



Tobias Czerlinski
Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb
tczerlinski@hhvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-252

FÜR JEDEN ANLEGERTYPUS DIE RICHTIGE STRATEGIE!

Ergebnisse der Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen



An dieser Stelle berichten wir regelmäßig über die Ergebnisse der Strategiefamilien, die von der Hamburger Vermögen selbst gemanagt werden. Für Sie als Beratende und Vermittelnde unserer Strategien bleibt lediglich die Qual der Wahl: Welche der inzwischen 26 Strategien aus unseren drei Strategiefamilien wähle

ich? Die Auswahl fällt nicht schwer, wenn man die persönlichen Präferenzen und die des Kunden zurate zieht: Wer aktiv gemanagte, flexible Fonds, optional mit Verlustbegrenzung, präferiert, entscheidet sich für 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 jeder sich nach dem Baukastenprinzip seine Wunschstrategie wählen, mit einem Zweitdepot sind sogar Kombinationen von Strategien möglich.

Alternativ können Sie mit uns auch gern Ihre eigene Strategie umsetzen, das heißt, Sie können den Inhalt eines standardisierten Musterportfolios und damit Ihrer Kundenportfolios komplett eigenverantwortlich bestimmen. Diese Strategie trägt einen von Ihnen gewählten Namen und Ihre Investmentideen. Sie können somit Ihr eigenes Produkt an Ihre Kunden vermarkten. Erfahrung im Asset-Management, Vorbereitung, aktives Portfoliomanagement und ein Mindestvolumen von zwei Millionen Euro nach einem Jahr sind hier allerdings gefragt.

Sie sehen, wir haben für jeden etwas dabei. Für Ihre unterschiedlichen Kundenzielgruppen haben wir folgende Strategieserien entwickelt, jeweils erhältlich in den drei Risikostufen „Defensiv“, „Ausgewogen“ und „Wachstum“, easyfolio auch als „Chance“:

Vermögensplan TOP Manager Flexible Vermögensverwaltung mit aktiv gemanagten Fonds, optional MIT oder OHNE automatische Verlustbegrenzung „Protect-Schwelle“ (VP Classic oder VP Protect)

Zielgruppe: vorsichtige Anleger

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 wer-

den. Die Überprüfung der Fonds erfolgt zwei Mal jährlich.

Eine Besonderheit dieser Strategien ist in der Variante Protect die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte Protect-Schwelle. Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand,

Vermögenspläne sind Rundum-sorglos-Pakete, die Berater und Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lassen.

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 2022 gesehen haben, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht, um große Verluste in den Kundendepots zu vermeiden. Die Mechanik hat 2022 gut funktioniert und die Anlegerinnen und Anleger vor größeren Verlusten bewahrt.

Neu seit Jahresanfang 2021 ist die Variante „Vermögensplan Classic“ für den etwas mutigeren Anleger, wo wir keinen Stop-Loss-Mechanismus (also keine Protect-Schwelle) einsetzen. Die Strategie ist bei der Auswahl der Zielfonds exakt die gleiche, allerdings durchgängig investiert. Die jeweiligen Zielfondsmanager 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 und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lassen. →

Kalenderjahrenditen

	YTD	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Vermögensplan TOP Manager Defensiv Classic	1,18	-9,82	4,64	2,61	8,72	-5,87	-	-	-
Vermögensplan TOP Manager Defensiv Protect	0,66	-7,89	4,16	-1,53	4,42	-4,44	4,44	0,45	2,18
Vermögensplan TOP Manager Ausgewog. Classic	2,21	-12,73	11,61	3,35	7,82	-6,94	-	-	-
Vermögensplan TOP Manager Ausgewog. Protect	1,25	-12,76	11,26	-4,01	7,36	-6,13	6,51	2,76	3,36
Vermögensplan TOP Manager Wachstum Classic	3,34	-16,75	13,14	2,21	11,99	-9,71	-	-	-
Vermögensplan TOP Manager Wachstum Protect	1,74	-16,11	13,07	-8,48	9,47	-8,72	7,87	1,96	6,04
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv Classic	1,66	-13,98	7,88	3,50	9,87	-	-	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv Protect	0,92	-11,83	7,72	0,12	6,64	-3,87	-	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Classic	2,47	-15,17	12,85	5,45	15,69	-6,32	-	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Protect	1,82	-14,69	12,74	-1,17	10,88	-4,86	5,18	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum Classic	3,39	-17,74	17,50	9,06	22,02	-	-	-	-
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum Protect	2,61	-16,83	17,48	-1,19	14,37	-4,54	-	-	-
Vermögensplan Next Generation Megatrends	5,24	-18,28	12,78	5,82	24,95	-7,09	-	-	-
Dimensional Weltportfolio 20 / 80	1,60	-8,33	4,44	0,01	5,62	-3,12	1,49	4,33	-
Dimensional Weltportfolio 40 / 60	3,17	-8,42	10,76	-0,29	10,07	-5,15	3,03	7,46	-
Dimensional Weltportfolio 60 / 40	4,77	-8,51	17,04	-0,63	14,80	-7,34	4,51	10,53	-
Dimensional Weltportfolio 80 / 20	6,29	-8,55	23,24	-0,91	19,79	-9,42	5,93	13,53	-
Dimensional Weltportfolio 100 / 0	7,81	-8,57	29,44	-1,16	25,03	-11,31	9,62	-	-
easyfolio Classic Defensiv	1,85	-12,91	5,88	2,37	8,16	-1,86	2,41	1,38	2,24
easyfolio Classic Ausgewogen	3,15	-13,54	11,52	2,29	15,34	-5,24	7,82	4,18	4,30
easyfolio Classic Wachstum	4,39	-14,28	17,37	1,24	20,98	-7,01	10,01	5,08	6,10
easyfolio Classic Chance	5,21	-14,91	-	-	-	-	-	-	-
easyfolio Green Defensiv	1,02	-10,19	3,78	6,65	11,38	-	-	-	-
easyfolio Green Ausgewogen	2,76	-12,27	12,85	6,63	16,72	-	-	-	-
easyfolio Green Wachstum	3,84	-12,69	16,36	11,68	22,00	-	-	-	-
easyfolio Green Chance	4,92	-14,40	-	-	-	-	-	-	-

Stichtag 28.02.2023, Rendite vor Kosten der Vermögensverwaltung und Depotbank sowie indiv. Steuern



Hier die Websites zu den Vermögensplan-Strategien:

<https://www.getvv.de/vpp>



<https://www.getvv.de/vpc>

Vermögensplan Nachhaltig

**Nachhaltige Fonds – optional mit automatischer Verlustbegrenzung
Zielgruppe: 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 mit strengen ökologischen und sozialen Kriterien investieren. Die Zielgruppe besteht aus Kundinnen und Kunden, die eine „echte“ Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Anlagen inklusive optionaler, aktiver Verlustbegrenzung suchen. 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 auch jederzeit frei zugänglich (auch für Ihre Kunden!) unter:

<https://www.getvv.de/vpnp>



<https://www.getvv.de/vpnc>

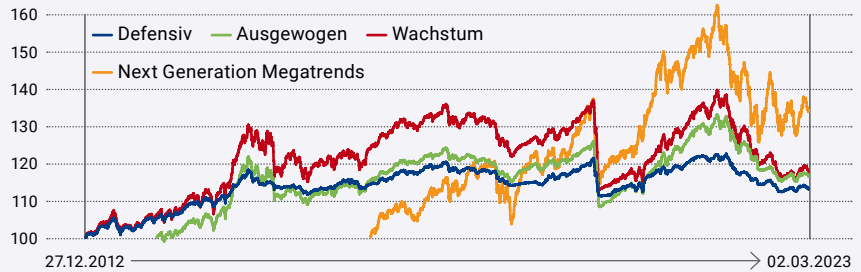
easyfolio Classic und easyfolio Green

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

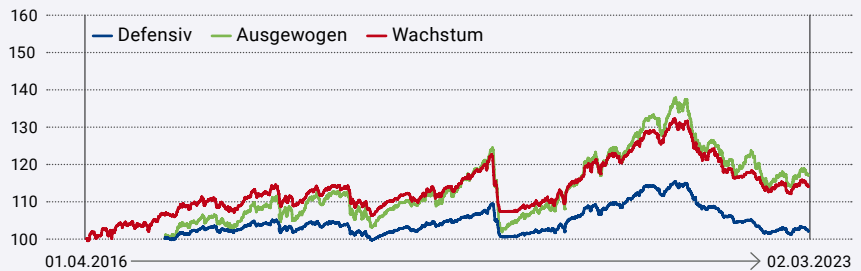
Wir haben das Angebot mit ETF-basierten Strategien 2020 wesentlich erweitert und mit dem einheitlichen Markennamen easyfolio versehen. Diese Strategien erhalten Sie in den

Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen

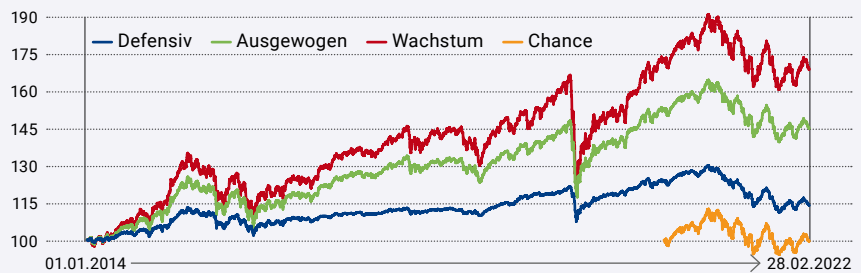
Vermögensplan TOP Manager Protect



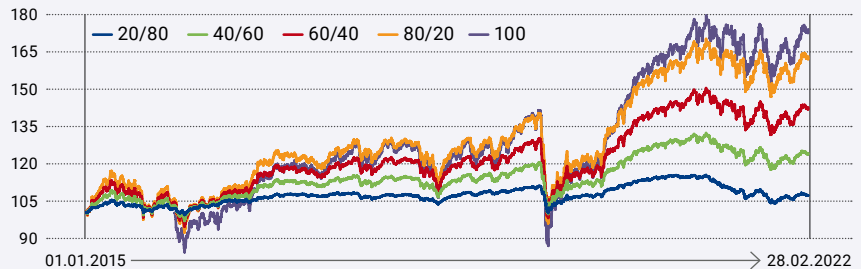
Vermögensplan Nachhaltig Protect



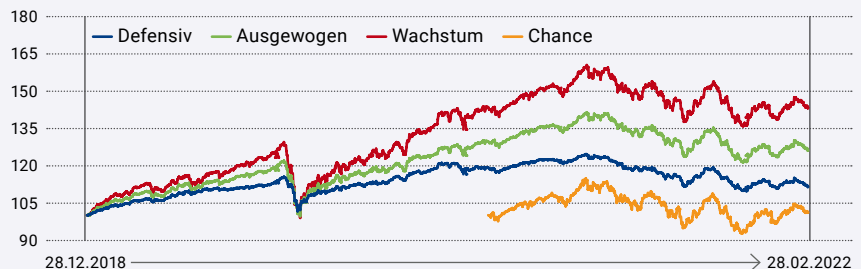
easyfolio Classic



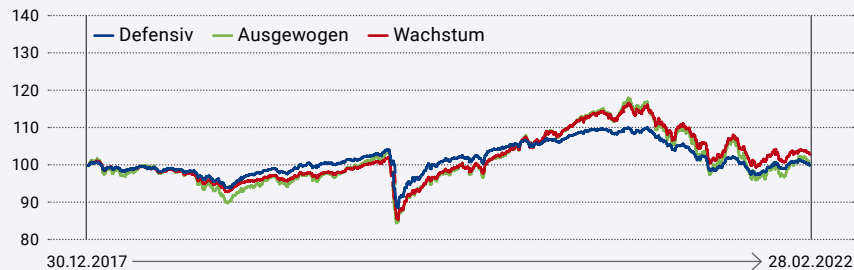
Dimensional Weltportfolio



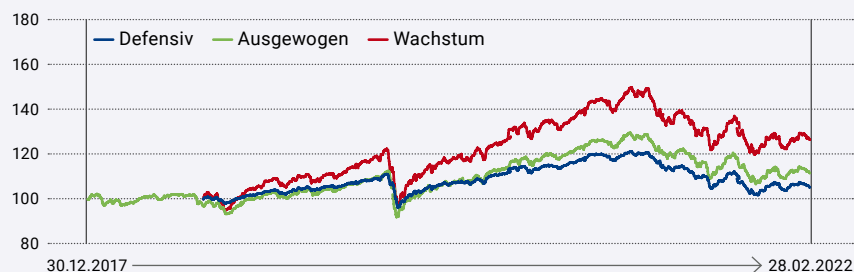
easyfolio Green



Vermögensplan TOP Manager Classic



Vermögensplan Nachhaltig Classic



Stichtag 28.02.2022, Rendite vor Kosten der Vermögensverwaltung und Depotbank sowie individuellen Steuern

Varianten easyfolio Classic und easyfolio Green mit weltweiter Streuung und den besten Kandidaten unterschiedlicher ETF-Anbieter. Das bedeutet, es stehen 4 Risikoklassen mit jeweils rund 10 bis 15 ETF zur Auswahl. Das Investment erfolgt mit weltweiter Allokation mit über 14.000 Werten in Länder, Regionen und Themen, das erfolgreiche Anlagemodell „Welt-Marktkapitalisierung“ in Kombination mit dem Modell „Welt-BIP“, um den Fokus stärker auf die asiatische Region mit China zu legen.

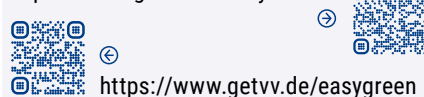
easyfolio Green wird ausschließlich mit nachhaltigen ETF unterschiedlicher Anbieter umgesetzt. Die easyfolios gibt es auch in der Variante „Chance“ mit bis zu 90 Prozent Aktien.

Der Trend zu ETF-basierten Investments und Strategien ist ungebrochen, daher bieten die easyfolios Ihren Kunden einen kostengünstigen und transparenten Weg, in eine globale Strategie zu investieren. Das ist Ihre Chance als Berater, den wie Pilze aus dem Boden schießenden Robo-Vermögensverwaltungen

auf ETF-Basis mit teilweise zumindest fragwürdiger Qualität die Stirn zu bieten.

Hier finden Sie seit 2014 eine echte »Live«-Strategie mit hervorragenden Ergebnissen und Ertrag für Sie!

<https://www.getvv.de/easyclassic>



<https://www.getvv.de/easygreen>

»Dimensional Weltportfolios«

Zielgruppe: indexorientierte

Langfrist-Anleger

Diese Serie umfasst Strategien in fünf Risikoklassen mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft Dimensional mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie, sogenannten Faktor-Investments. Die Risikovarianten unterscheiden sich in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, von 20 Prozent (defensiv) bis 100 Prozent Aktien in der offensivsten Variante. Als Zielgruppe gelten Anleger mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die nach wissenschaftlichen Kriterien dauerhaft und indexnah voll investiert sein wollen.

Die Strategien sind geeignet für Kunden, die Schwankungen auch mal aushalten. Die 100-Prozent-Aktien-Strategie war die stärkste in 2022 mit nur geringen Verlusten.

Die amerikanische Fondsgesellschaft Dimensional ist inzwischen seit vielen Jahren erfolgreich in Deutschland tätig. Die Fonds zeichnen sich durch eine extrem breite Streuung an Aktientiteln (bis zu 4.000 pro Fonds) aus, um möglichst optimal die relevanten Märkte abzubilden. Dazu sind sie mit geringen Kosten ausgestattet (maximal 0,6 Prozent TER). Die Auswahl der Einzeltitel erfolgt nach den Kriterien namhafter Wissenschaftler. Das Besondere für Sie als Beratende/Vermittelnde ist, dass normalerweise nur durch Dimensional akkreditierte Partner die Dimensional-Assetklassen-Fonds anbieten dürfen. Die Vermögensverwaltung mit Dimensional ist jedoch für Sie frei zugänglich! Außerdem sind die Fonds weltweit nicht für Privatkunden im Direktgeschäft (Discounter oder ähnlich) erhältlich. Daraus ergibt sich eine gewisse Exklusivität für Sie als Berater.

<https://www.getvv.de/weltportfolio>



So sollte für jeden Beratenden und jeden Kunden mit unterschiedlichen Anforderungen etwas dabei sein – wir wünschen Ihnen entsprechenden Erfolg im Kundengespräch! ewi

Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
ewiese@hhvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-20



Tobias Czerlinski

Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb
tczerlinski@hhvm.de
Tel.: (0 40) 80 80 24-252

DIE ERSTE NFS MASTERCLASS

Netfonds' nächste Generation der Vermögensberatung



13 Teilnehmer, drei Vormittage, drei Coaches. Ende Januar fand die erste NFS MasterClass als reines Onlineformat über Zoom statt. Zugeschaltet aus der ganzen Republik tauschten sich Investmentvermittelnde und Haftungsdachpartner zu ihrem Werdegang und ihren persönlichen Erfolgsfaktoren aus. Sie diskutierten Kundenansprache und Marketingkonzepte und erhielten neue Denkanstöße zur Weiterentwicklung ihres Investmentgeschäfts. Entstanden aus der Idee, die Erfahrungen und Kenntnisse aus 20 Jahren Netfonds und NFS Hamburger Vermögen

mit dem Wissen um den Endkundenmarkt und die Regulatorik zu kombinieren, hat Netfonds ein Konzept entwickelt, das Beratern neue Wege und Impulse für das eigene Geschäft aufzeigt.

Zielgruppe der Masterclass

Die NFS MasterClass richtete sich dabei an Beratende und Vermittelnde, die erkannt haben, dass die technische und informationstechnische Demokratisierung der Kapitalmärkte eine Veränderung des Geschäftsmodells „Vermögensberatung“ mit sich bringen wird. So zwingt unter anderem die zunehmende Regulierung

die Marktteilnehmer, Produkte, Services und die damit verbundenen Prozesse und Vergütungsmodelle zu überdenken. Die Teilnehmer der NFS MasterClass lernten und erarbeiteten, wie sie ihre Geschäftsmodelle modifizieren und optimieren können, um unabhängig von Marktschwankungen als Vermögensberater stetig zu wachsen. In einem Mix aus Impulsvorträgen und sogenannten Break-out-Sessions – kleinen Diskussionsrunden, in denen sich Beratende angeleitet von einem der drei Coaches in wechselnden Konstellationen zu verschiedenen Investmentthemen

austauschen konnten – wurde über die Entwicklung der Kapitalmärkte in den letzten Jahrzehnten, die Aktienkultur in Deutschland und Entwicklungen aus dem europäischen und US-amerikanischen Ausland berichtet. Alles Erfahrungen, die zeigen, dass es hoch attraktive Wege gibt, das eigene Geschäftsmodell weiterzuentwickeln, die auch in Deutschland umgesetzt werden können.

Neue Wege für Netfonds und seine Partner

Die NFS MasterClass ist eine der ersten Fortbildungen, die von Netfonds kostenpflichtig angeboten wurden. Dadurch konnte die professionelle Begleitung von der Anmeldung bis zum Debriefing der MasterClass garantiert werden.

Bereits in der Vorbereitung erhielten alle Teilnehmer das MasterClass Workbook, in dem erste Aufgaben und Fragestellungen vor dem Start der MasterClass zu bearbeiten waren. Die Teilnehmer wussten so nicht nur vorher, was sie erwartet, sondern konnten durch aktive Vorbereitung ihre Erfahrung während der MasterClass aktiv mitbestimmen. Während der Vorträge und Break-out-Sessions diente das Workbook als Unterstützung und Begleitung und füllte sich so bei einigen Teilnehmern über die drei Tage gar zu einer Art „Bibel für die Vermögensberatung“.

Profitieren von Erfahrungen aus dem Ausland

Eines der Highlights der dreitägigen Veranstaltung war der Austausch mit Charles Boinske, dem Gründer und langjährigen CEO von Modera Wealth Management aus New Jersey, USA. Boinske berichtete in einem lockeren Austausch, wie er es geschafft hat, ein Kundenvermögen von mehreren Milliarden US-Dollar zu akquirieren und zu betreuen, und welche seiner Methoden auch in Deutschland anwendbar

sind. Die Teilnehmer stellten nach dem Interview Fragen an Charles Boinske und nahmen so eigene Impulse für das Geschäft in Deutschland mit.

Besonders positive Resonanz unter den teilnehmenden Beratern erhielten die Break-out-Sessions und die Möglichkeit, in einem „safe environment“ von vier bis fünf Beratern die eigenen Herausforderungen, Probleme und Ängste offen anzusprechen und vom Feedback der Kollegen zu profitieren. Insgesamt fünf Mal 20 Minuten wurde untereinander diskutiert, Gemeinsamkeiten identifiziert und Erfahrungen ausgetauscht. Oftmals

Bereits Kleinigkeiten können helfen, das eigene Geschäft auf die nächste Stufe zu heben.

blieb am Ende jeder Session die Erkenntnis, dass eigentlich alle im gleichen Boot sitzen und einige Vermittler lediglich bereits etwas weiter gerudert sind. Kleinigkeiten können dabei den Unterschied ausmachen und helfen, das eigene Geschäft auf die nächste Stufe zu heben.

Über 20 Jahre Vermögensberatung

Neben den Impulsen durch Coach Christoph Kanzler berichtete Eric Wiese, Gründer und Geschäftsführer der NFS Hamburger Vermögen, von seinen Erfahrungen aus über 20 Jahren Vermögensberatung. In seinen Vorträgen analysierte er nicht nur verschiedene Marketingansätze für Investmentberater, sondern berichtete aus eigener Erfahrung, welche Wege für verschiedene Beratertypen funktionieren können und womit er selbst erfolgreich gefahren ist. Dass es sich lohnen kann, über den Tellerrand zu schauen und außerhalb der

eigenen Industrie erfolgreiche Konzepte anzuwenden, veranschaulichte er bei seinem Impulsvortrag zu Preismodellen und der Preisgestaltung der eigenen Dienstleistung. Berater wurden dabei nicht nur angeregt, über ihr eigenes Leistungsspektrum nachzudenken, sondern erfuhren, was sie sich einfach und erfolgreich von McDonald's und Netflix abschauen können.

Aufzeigen konnte Eric Wiese zudem, dass mit der Vermögensverwaltung der NFS Hamburger Vermögen und Strategien wie beispielsweise easyfolio Classic und easyfolio Green (siehe Seite 60) bereits mögliche Lösungsbausteine für die Vermögensberatung der Zukunft im Leistungsangebot vorhanden sind. Gezeigt hat die MasterClass dabei aber auch, dass die Möglichkeiten zur Umsetzung hierbei vielfältig sind und ganz individuell vom jeweiligen Vermittler abhängen.

Fazit: Das Interesse an der NFS MasterClass war groß. Die maximale Teilnehmerzahl wurde ohne Werbung bereits drei Tage nach Anmeldestart erreicht. Wie stark jeder Teilnehmer am Ende langfristig profitieren kann, hängt von der individuellen Situation und der Bereitschaft zur Veränderung ab. Aufgrund des größtenteils positiven Feedbacks im Anschluss bewerten wir die erste Edition des neuen Formats jedoch als Erfolg. Wir erwägen daher eine weitere Edition der MasterClass im nächsten Jahr zu veranstalten. Schreiben Sie uns gern an masterclass@netfonds.de [jw](mailto:jaw)

Ihr Ansprechpartner



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



AUF DAS MINUS BEI RIESTER- VERTRÄGEN WIE REAGIEREN?

Aktuelle Situation in den DWS-Altersvorsorgeverträgen

Die Jahresdepotabrechnungen im Bereich der DWS Altersvorsorge weisen in vielen Verträgen für 2022 ein erhebliches Minus aus. Lohnt es sich noch, weiter zu sparen, oder sollte umgehend eine Beitragsfreistellung erfolgen? Ist ein Anbieterwechsel sinnvoll oder eine Kündigung? Welche Optionen haben Kundinnen und Kunden jetzt? Wie konnte das überhaupt passieren? 2022 war sowohl im Aktien- als auch im Anleihemarkt turbulent geprägt. Die jahrelange expansive Geldpolitik, niedrige bis zuweilen sogar negative Zinsen haben zu einer teils zweistelligen Inflation geführt, deren Eindämmung nun durch Zinsanhebungen versucht wird.

Genau das ist der Grund dafür, dass langläufige Rentenfonds erhebliche Verluste realisiert haben. Denn zwischen langläufigen Rentenfonds und der allgemeinen Zinsentwicklung von Staatsanleihen besteht leider eine negative Korrelation. Wurde in der Vergangenheit

Bereits geflossene Zulagen und Steuervorteile können bei Kündigung verheerend wirken.

ein Wert X einer Staatsanleihe eingekauft, erhöht sich deren Buchwert, wenn das allgemeine Zinsniveau unter diesen Wert sinkt. Der Effekt ist dann ebenso gegenläufig. Wurde in der Vergangenheit ein niedriger Zins gekauft, sinkt der Buchwert dieser Anleihe weiter, wenn das Zinsniveau allgemein steigt. Notierte die zehnjährige deutsche Staatsanleihe am 1. Januar 2022 noch im negativen Bereich, so lag sie am 1. Januar 2023 bei über 2,6 Prozent. Innerhalb eines Jahres ist es somit zu einem massiven, vor allem prozentualen Anstieg gekommen. In der Folge kam es somit gerade in Garantieprodukten zu einer negativen Wert-

entwicklung. Ist die Riester-Rente nun noch sinnvoll? Zunächst sollte beachtet werden, ob Zulagen und Steuervorteile geflossen sind. Gerade diese könnten aktuell bei einer Kündigung verheerend wirken. Besteht zwischen der Beitragsgarantie und dem aktuellen Gegenwert eine größere Differenz, werden bei einer Kündigung genau diese staatlichen Zulagen vom restlichen aktuell vorhandenen Guthaben abgezogen. In Extremfällen kann dies dazu führen, dass sogar noch ein Betrag an die Zulagenstelle und das Finanzamt nachgeleistet werden muss! Auch bei einem Anbieterwechsel würde neben neuen Abschluss- und Vertriebskosten nur das aktuell vorhandene Kapital übertragen, nicht hingegen die Beitragsgarantie. Auch so würde mehr oder weniger ein Verlust realisiert.

Keine pauschale Empfehlung möglich

Ob es sinnvoll ist, eine Riester-Rente fortzuführen, sollte nach den Parametern Höhe und Art der aktuellen Förderung (Zulagen und/oder Steuern), dem Verhältnis dieser Förderung zu dem notwendigen Eigenbeitrag, der Restlaufzeit, der tatsächlichen Differenz zwischen Beitragsgarantie und aktuellem Guthaben sowie auch der Höhe der Beitragsgarantie entschieden werden. Dabei sollte jeder Kunde individuell betrachtet werden. Die notwendigen Daten finden Sie in finfire, dem partner@web oder in der Abteilung depotbasierte Altersvorsorge. Kommen Sie gerne auf uns zu. [gst](#)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

Abteilungsleiter Depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

UND EWIG GRÜSST DAS MURMELTIER

DWS-Experte Frank Breiting über die Entwicklung der privaten Altersvorsorge

Ein weiteres Mal wird in Berlin über die Zukunft der privaten Altersvorsorge diskutiert. Damit es nicht auffällt, dass es sich hier um ein Remake der vergangenen zwei Legislaturperioden handelt, heißt das Ganze diesmal nicht Rentenkommission oder Anbieterdialog, sondern Fokusgruppe.

Inhaltlich ist das Themenfeld erweitert worden. Dass das Thema Staatsfonds eines sein würde, mit dem wir uns in dieser Legislaturperiode würden beschäftigen müssen, war jedem klar, der in die Wahlprogramme geblickt hat. Schließlich haben alle großen Parteien in irgendeiner Form das Einsteigen des Staates in die Altersvorsorge begrüßt. Nun konnte man davon ausgehen, dass die Einführung der Aktienrente, die inzwischen Generationenkapital heißt, als Einführung eines Staatsfonds in Säule 1 genügen könnte. Damit haben weder Berater noch Produktanbieter ein inhaltliches Problem, weil der Staat hier im staatlichen Teil der Vorsorge tätig und somit kein Wettbewerber wird.

Insbesondere die Grünen aber verfolgen weiter das Ziel, auch in der privaten Vorsorge ein staatlich gesteuertes Vehikel anzubieten. Das aber ist unter Wettbewerbsgesichtspunkten unserer Ansicht nach ein großes Problem. Der Staat sollte Regeln vorgeben und deren Einhaltung prüfen, aber nicht selbst Anbieter sein. Noch dazu ist der favorisierte „Vertriebsweg“ für ein solches Konzept die Nutzung der Arbeitgeber über ein Opting-out. Wie ein privater Anbieter gegen einen Staat antreten soll, der eine kostenfreie Marke, ein kostenfreies Produktkonzept über einen gebührenfreien Vertriebsweg anbietet, diese Frage



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

Wie soll ein privater Anbieter gegen einen Staat antreten, der kostenfreie Produkte über gebührenfreie Vertriebswege anbietet?

stellen die Verbände der Anbieter und Vermittler aktuell sehr laut und deutlich. Parallel beschäftigt sich die Fokusgruppe mit einem Thema, das uns alternativ sehr am Herzen liegt, nämlich der „gesetzlichen Anerkennung privater Anlageprodukte mit höheren Renditen als Riester“, wie es im Koalitionsvertrag heißt. Wir weisen bereits regelmäßig darauf hin, dass es bereits gesetzlich anerkannte Anlageprodukte gibt, die man nur minimal reformieren müsste, um höhere Renditen zu ermöglichen als heute. Noch dazu ist die Zulagenförde-

rung à la Riester gerade für Geringverdiener die mit Abstand beste Art und Weise, mit der persönlichen Vorsorge auf einen grünen Zweig zu kommen.

Ob das Berliner Gegenstück zu Marmelade Punxsutawney Phil in dieser Legislatur endgültig seinen Schatten sieht und das Rad der privaten Altersvorsorge sich endlich weiterdreht oder ob wir morgen aufwachen mit der nächsten Regierung und uns in einem erneuten Arbeitskreis wiederfinden, sollte im Juli klarer werden, denn bis dahin soll die Fokusgruppe ihren Abschlussbericht vorlegen. Allerdings lässt ein Blick in die Vergangenheit gewisse Zweifel aufkommen. So konnte die Rentenkommission der vorherigen Bundesregierung im Jahr 2020 mit teils sehr guten Vorschlägen aufwarten, die dann politisch leider ignoriert wurden. Es lohnt sich also, die Daumen zu drücken für zielführende und marktkonforme Lösungsansätze und besonders für deren Umsetzung. ■

einBlick

TOP-FONDS

2023

SEITE FONDSEMPFEHLUNGEN

69	ACATIS Value und Dividende
70	AB Low Volatility Equity Portfolio
71	AGIF – Allianz Thematica
72	Ampega
73	Amundi Ethik Fonds
74	apo Digital Health Aktien Fonds
75	Aquis Capital Lumen Vietnam Fund
76	Aramea Rendite Plus
77	BlackRock Technology
78	BNP Paribas Funds Aqua
79	Columbia Threadneedle
80	Comgest Growth Europe Opportunities
81	Commodity Capital Structured Solutions Resource Income Fund
82	DJE
83	DWS Invest ESG Climate Tech
84	Eyb & Wallwitz
85	Goldman Sachs
86	HAC Quant STIFTUNGSFONDS flexibel global
87	HSBC GIF Frontier Markets
88	Industria Fokus Wohnen Deutschland
89	Invest in Visions Mikrofinanzfonds
90	JP Morgan
91	KanAm Grund LEADING CITIES INVEST
92	KEPLER Umwelt Aktienfonds
94	Mandarine
95	Nordea Alpha 10 MA Strategy
96	ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic
97	Optinova
98	OVID Asia Pacific Infrastructure Equity UI
99	Paladin ONE
100	Pictet Clean Energy Transition
101	Raiffeisen
102	Safra Sarasin

DIVIDENDEN – DER OFT UNTERSCHÄTZTE RENDITEBRINGER



ACATIS Value und Dividende

John D. Rockefeller sagte einst: „Do you know the only thing that gives me pleasure? It's to see my dividends coming in.“ Wahrscheinlich waren Dividenden nicht das Einzige, was Herrn Rockefeller Freude bereitet hat. Aber die Freude über eine regelmäßige und planbare Ausschüttung ist durchaus verständlich. Viele Anlegerinnen und Anleger unterschätzen aber oft noch die Bedeutung von Dividenden. Auf lange Zeit können diese durch den Zinseszineffekt jedoch neben der Kursentwicklung einer Aktie einen Großteil zur Gesamrendite beitragen. Dividendenzahlende Unternehmen haben meist ein funktionierendes, etabliertes und profitables Geschäftsmodell und erwirtschaften hohe Bargeldbestände. Gleichzeitig sind diese Firmen in eher „reifen“ Branchen zu finden, in denen das Wachstumspotenzial weitestgehend ausgeschöpft ist.

Der ACATIS Value und Dividende investiert gezielt in Unternehmen, die eine so-



lilde und gleichmäßige Dividendenpolitik betreiben. Bei der Aktienauswahl stehen die Stabilität, die Nachhaltigkeit und der Wert eines Unternehmens im Fokus, der nach Value-Kriterien ermittelt wird. Das Fondsmanagement achtet zudem auf einen strategischen Vorteil bei den ausgewählten Unternehmen. Das können beispielsweise starke Marken, spezielle Patente oder eine breite Kundenbasis sein. Auch die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells wird bewertet. Das angestrebte Ziel des Fonds sind nicht kurzfristige Kursgewinne, sondern ein stetiges Wachstum durch mehrjährig

ausgerichtetes Investieren. Zwischenzeitliche Schwankungen und Kursrückgänge können aber natürlich nicht ausgeschlossen werden. Der ACATIS Value und Dividende kann ein attraktives Basisinvestment für Anleger darstellen, die ihren Fokus auf wertorientierte globale Anlagen setzen und einen langfristigen Anlagehorizont haben. Zudem kann der Fonds für Anleger interessant sein, die regelmäßige Ausschüttungen erhalten möchten. Wer seit Auflage des Fonds im Dezember 2013 dabei ist (Anteilklasse A), hat sein Kapital mittlerweile verdoppelt. ■



FONDSDATEN

ACATIS VALUE UND DIVIDENDE

ISIN Anteilklasse A **AT0000A146T3**

ISIN Anteilklasse X **AT0000A2UTW8**

Disclaimer

Diese Unterlage richtet sich ausschließlich an professionelle Kunden bzw. geeignete Gegenparteien im Sinne des WpHG und ist nicht für Privatkunden bestimmt. Die Unterlage ist zudem kein Angebot an Personen, an die sie aus Rechtsgründen nicht abgegeben werden darf. Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Abgegebene Meinungen gelten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ändern, ebenso die Fondszusammensetzung und Allokationen. Bisherige Wertentwicklungen sind keine Garantie für künftige Erträge. ACATIS übernimmt keine Gewähr für die Erreichung der Marktprognosen. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen können die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. Die Informationen dürfen weder reproduziert noch weiterverteilt werden. Die Vertriebszulassungen der ACATIS-Fonds in einzelnen Ländern und zugehörige Dienstleistungen können unterschiedlich sein. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (<http://www.acatis.de>). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt a. M., Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28, in 60439 Frankfurt beaufsichtigt. ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, Fax: +49/ 69/ 97 58 37-99, E-Mail: anfragen@acatis.de, <http://www.acatis.de>.

Ihr Ansprechpartner



Michael Niefer

ACATIS Investment

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main

niefer@acatis.de

Telefon: (0 69) 97 58 37 57

AKTIEN FÜR UNSICHERE ZEITEN



ALLIANCEBERNSTEIN®

Mit sorgfältig selektierten defensiven Aktien der Volatilität ein Schnippchen schlagen



Wie können Anleger Aktien identifizieren, die das Potenzial haben, Marktschwankungen zu überstehen? Das AB Low Volatility Equity Portfolio (ISIN: LU0861579265) verwendet einen disziplinierten, volatilitätsarmen Ansatz zum Kauf qualitativ hochwertiger, stabiler Unternehmen zum richtigen Preis (QSP) und bietet den Anlegern mehrere Möglichkeiten, das Risiko zu mindern und dennoch an den Marktgewinnen zu partizipieren. Qualitätsunternehmen mit einer starken Preissetzungsmacht weisen häufig eine beständige Profitabilität auf, selbst in

einem inflationären Umfeld. Solche Unternehmen sind häufig in traditionellen defensiven Sektoren wie Versorgern und Basiskonsumgütern zu finden.

Man kann nachlassendes Wachstum auch durch Stabilität ausgleichen. Stabile Unternehmen haben einen Puffer, da sie meist eine geringere Marktempfindlichkeit aufweisen als traditionelle Wachstumsunternehmen. Durch Fundamentalanalyse kann das Fondsmanagement Unternehmen mit stabilen Merkmalen in vielen Sektoren ausfindig machen.

Tech-Aktien sind keine Wachstumsmotoren mehr

Während der Börsenfahrt im letzten Jahr standen die Technologieaktien im Mittelpunkt. Nach Jahren stetiger Zuwächse erkennen die Märkte nun an, dass nicht alle Technologieaktien ewig wachsen werden. Selektivität ist auch hier essenziell.

Profitable Tech-Titel haben weniger Volatilität erfahren

Doch häufig werden weniger bekannte Technologieanbieter und Zahlungsdienstleister, die über nachhaltige Geschäftsmodelle und große, regelmäßige Umsatzströme verfügen, übersehen. Auch wenn es kontraintuitiv klingen mag, können Technologiewerte mit diesen Attributen defensive Eigenschaften aufweisen. Darüber hinaus haben traditionelle defensive Sektoren wie das Gesundheitswesen und Basiskonsumgüter in der Regel ein geringeres Gewinnrisiko während wirtschaftlicher Abschwünge. Mit dieser ausgewogenen Mischung strebt das AB Low Volatility Equity Portfolio an, in schwierigen Börsenphasen die Verluste abzumildern und in Aufschwüngen dennoch signifikant zu partizipieren, für ein langfristig attraktives Risiko-Ertrags-Muster. ■

Disclaimer

Historische Performance ist kein Indikator für zukünftige Erträge. Das AB Low Volatility Equity Portfolio ist ein Portfolio der AB SICAV I, einer offenen Investmentgesellschaft mit variablem Grundkapital (société d'investissement à capital variable) nach luxemburgischem Recht. 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. ICN2023375

Ihr Ansprechpartner



Markus Novak
Sales Director

markus.novak@alliancebernstein.com
Telefon: (0 89) 25 54 00

DIE MACHT DER MEGATRENDS



Sie wälzen Gesellschaft und Wirtschaft langfristig um.



Megatrends sind tiefgreifende Veränderungen, die gesellschaftlichen, umweltbezogenen und technologischen Wandel betreffen und schon heute die Zukunft bestimmen. Ergeben sich daraus auch Investmentchancen?

Definitiv, sofern man die Megatrends herausarbeitet, die wirklich dauerhaft Kraft entfalten. Für Andreas Fruschki, Head of Thematic Equity bei Allianz Global Investors, ist klar: Es geht vor allem um vier Megatrends, den demografischen

Wandel etwa mit Blick auf die steigende Weltbevölkerung oder die Urbanisierung – es zieht immer mehr Menschen in die Städte. Dazu kommen die Ressourcenknappheit etwa wegen des Bevölkerungswachstums sowie technologische Innovationen wie etwa Big Data. Klar ist: Alle vier Treiber wirken weltweit und prägen die Welt von morgen. Aber als Anleger kann man nicht so ohne Weiteres direkt investieren – denn die Megatrends sind zu breit angelegt. Immerhin, „man kann sie herunterbrechen, sodass sie letztlich investierbar werden: vom Megatrend über Themen und Unterthemen zu einzelnen Aktien“, sagt Fruschki. Wie das Herunterbrechen funktioniert, zeigt der Allianz Thematica: Dieser Fonds setzt auf jeweils fünf bis sieben Themen, die sich aus den Megatrends ableiten und die allesamt über eine Kombination gezielt ausgesuchter Einzeltitel investierbar gemacht werden können.

Dazu gehört auch, Megatrends nicht als reines Disruptionsthema zu fassen. „Wir setzen bei der Themenauswahl auch auf solche Trends, die auf sich langsam, aber stetig manifestierenden Megatrends basieren“, sagt Fruschki. „Dabei bevorzugen wir Themen mit breitem Anlageuniversum und unterschiedlichen Geschäftsmodellen entlang mehrerer Wertschöpfungsketten. Bei eher experimentellen Geschäftsmodellen oder Themen, deren Eintrittswahrscheinlichkeit erst in fernerer Zukunft liegt, lassen wir hingegen Vorsicht walten und analysieren, inwieweit sie sich mit bereits bestehenden und validierten Themen kombinieren lassen.“

Mit anderen Worten: Es geht darum, Megatrends investierbar zu machen. ■

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Mitteilung. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des Fonds, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag gegebenenfalls nicht in voller Höhe zurück. Allianz Thematica ist ein Teilfonds des Allianz Global Investors Fund SICAV, einer nach luxemburgischem Recht gegründeten offenen Anlagegesellschaft mit variablem Kapital. Der Wert von Anteilen an Anteilsklassen des Teilfonds, die nicht auf die Basiswährung lauten, kann einer erheblich erhöhten Volatilität unterliegen. Die Volatilität anderer Anteilsklassen kann sich hiervon unterscheiden. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Wenn die Währung, in der die frühere Wertentwicklung dargestellt wird, von der Heimatwährung des Anlegers abweicht, sollte der Anleger beachten, dass die dargestellte Wertentwicklung aufgrund von Wechselkurschwankungen höher oder niedriger sein kann, wenn sie in die lokale Währung des Anlegers umgerechnet wird. Dies ist nur zur Information bestimmt und daher nicht als Angebot oder Aufforderung zur Abgabe eines Angebots, zum Abschluss eines Vertrags oder zum Erwerb oder zur Veräußerung von Wertpapieren zu verstehen. Die hierin beschriebenen Produkte oder Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen verteilt werden. Die darin beschriebenen Anlagemöglichkeiten berücksichtigen nicht die Anlageziele, finanzielle Situation, Kenntnisse, Erfahrung oder besondere Bedürfnisse einer einzelnen Person und sind nicht garantiert. Die Verwaltungsgesellschaften können beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Anteile ihrer Organismen für gemeinsame Anlagen getroffen haben, gemäß den geltenden Vorschriften für eine De-Notifizierung aufzuheben. Die dargestellten Einschätzungen und Meinungen sind die des Herausgebers und/oder verbundener Unternehmen zum Veröffentlichungszeitpunkt und können sich – ohne Mitteilung darüber – ändern. Die verwendeten Daten stammen aus verschiedenen Quellen und wurden zum Veröffentlichungszeitpunkt als korrekt und verlässlich bewertet. Bestehende oder zukünftige Angebots- oder Vertragsbedingungen genießen Vorrang. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und Wesentliche Anlegerinformationen in deutscher Sprache sind kostenlos beim Herausgeber postalisch oder als Download unter der Adresse regulatory.allianzgi.com erhältlich. Sie können hierzu auch die Verwaltungsgesellschaft Allianz Global Investors GmbH in Luxemburg (Domizilland des Fonds) kontaktieren. Bitte lesen Sie diese alleinverbindlichen Unterlagen sorgfältig vor einer Anlageentscheidung. Dies ist eine Marketing-Mitteilung herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.de, eine Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt/M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt/M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Die Zusammenfassung der Anlegerrechte ist auf Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch und Spanisch unter <https://regulatory.allianzgi.com/en/investors-rights> verfügbar. Die Vervielfältigung, Veröffentlichung sowie die Weitergabe des Inhalts in jedweder Form sind nicht gestattet; es sei denn, dies wurde durch Allianz Global Investors GmbH explizit gestattet. Stand: Januar 2023. #2634363

»US-Qualitätsfonds mit starkem Nachhaltigkeitsprofil«

ampega.
Talanx Investment Group

Im Interview erläutert Michael Nowicki den Investmentansatz mit Fokus auf den Faktor Qualität und die Integration der ESG-Kriterien in ein nordamerikanisches Fondsprodukt.

einBlick: Herr Nowicki, was zeichnet den Ampega AmerikaPlus Aktien aus?

Michael Nowicki: Der Ampega Amerika-Plus Aktienfonds investiert in Unternehmen, die eine hohe Qualität auf dem bedeutendsten Aktienmarkt der Welt aufweisen. Der Faktor Quality generiert nachweislich über sehr lange Zeiträume eine Outperformance gegenüber dem Gesamtmarkt. Diese Prämie versuchen wir über breit diversifizierte Investments in Marktführer und Nischenanbieter auf dem nordamerikanischen Markt zu vereinnahmen. Einen besonderen Fokus legen wir hierbei auf das Dividendenwachstum und die Gewinnstabilität der Unternehmen. Gleichzeitig weist der Fonds ein gegenüber seiner Peergroup weit unterdurchschnittliches Risikoprofil, gemessen an der Volatilität, auf. Morningstar bestätigt unseren erfolgreichen Investmentansatz, den wir bereits seit fast zehn Jahren im Fonds umsetzen, mit seinem Fünf-Sterne-Rating.

einBlick: Wie wird das Thema Nachhaltigkeit im Investmentprozess berücksichtigt?

Nowicki: Ein integraler Bestandteil unseres Investmentprozesses ist die ESG-Integration, um den Fonds nach Artikel 8+ gemäß Offenlegungsverordnung zu klassifizieren. Das proprietäre ESG-Tool der Ampega ermöglicht es uns, ESG-Risiken zu verstehen, messbar zu machen und den Fonds in Einklang mit den Zielen des Pariser Klimaabkommens zu steuern. Im Ergebnis werden Emittenten bevorzugt, die Nachhaltigkeitskriterien unter ökonomischer Betrachtung in besonderem Maße erfüllen. Dieser Nachhaltigkeits-

Michael Nowicki,
Senior Portfolio
Manager für
Aktien bei Ampega
Investment



ansatz berücksichtigt in einem zusätzlichen Kontrollschritt die Einhaltung der Principal Adverse Impacts. Der Ampega AmerikaPlus Aktienfonds gehört zu den wenigen Fonds in seiner Peer Group, die als Nachhaltigkeitsfonds beworben werden dürfen und von Morningstar mit fünf Globen ausgezeichnet werden.

einBlick: Was sind die entscheidenden Faktoren für die Wertentwicklung des Fonds?

Nowicki: In der langen Frist erwarten wir eine bessere Wertentwicklung als der breite Markt, da sich historisch betrachtet über mehrere Zyklen die Vereinnahmung der Quality-Prämie bezahlbar gemacht hat. Bei Analyse unterschiedlicher Marktphasen spielt der Fonds seine Stärken insbesondere in schwachen und unruhigen Märkten aus. Hier kommen der Performance der defensive Charakter und das unterdurchschnittliche Volatilitätsprofil des Ampega Amerika-Plus Aktienfonds zugute. In den letzten beiden Jahren konnte der Fonds zudem

durch seinen im Jahr 2021 aufgebauten Value-Tilt profitieren, da dieser Stil gegenüber dem Gesamtmarkt nach Jahren der Underperformance zuletzt deutlich Boden gutmachen konnte. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Langfristige Outperformance bei geringerem Risiko gegenüber der Peergroup
- ② Qualitativ hochwertige Unternehmen aus dem größten Aktienmarkt der Welt
- ③ Starkes Nachhaltigkeitsprofil, bestätigt durch fünf Globen bei Morningstar

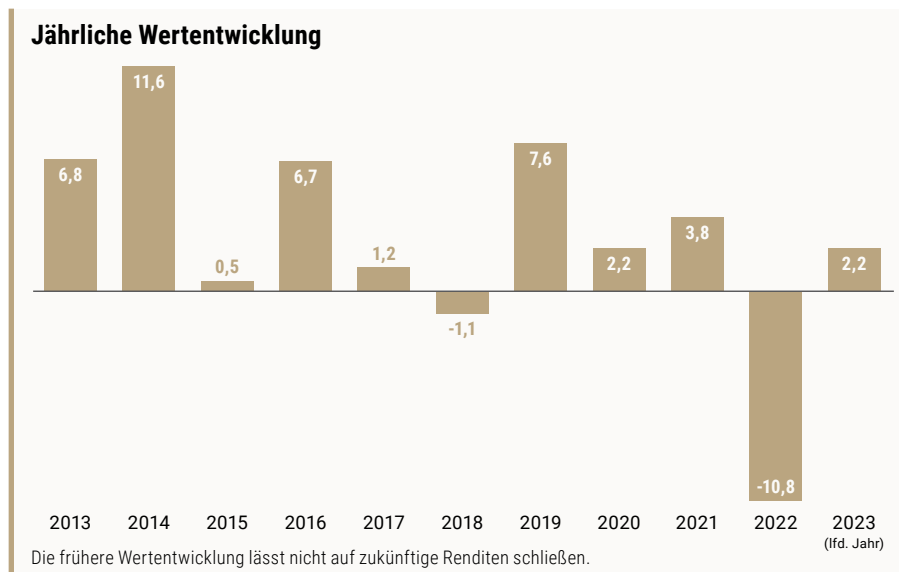
Ihr Ansprechpartner



David Krahenfeld
Ampega Investment
Leiter Vertrieb Wholesale & Unit Linked
david.krahenfeld@ampega.com
Telefon: (0221) 790 79 97 13

BEWÄHRT SEIT ÜBER 36 JAHREN

Auch in turbulenten Marktphasen: Amundi Ethik Fonds



Nachhaltiges Erfolgsrezept – seit über 36 Jahren

Mit dem Amundi Ethik Fonds investieren wir gezielt in Anleihen und Aktien, die die Kriterien eines ethischen Investments erfüllen. Die Titel, die für den Fonds infrage kommen, werden nach strengen Maßstäben selektiert – seit über 36 Jahren. Wir investieren nur in Unternehmen und Emittenten, von denen wir hinsichtlich der fundamentalen wie auch der ESG-Perspektiven überzeugt sind. Unser Ziel ist es, mittel- bis langfristig nachhaltige positive Renditen für Anleger zu erwirtschaften und gleichzeitig einen positiven Effekt für die Umwelt und die Gesellschaft zu erzielen, indem wir in Unternehmen mit einem guten ESG-Rating im Rahmen der Amundi Analyse investieren. Insgesamt gibt es drei Varianten, die sich vor allem hinsichtlich der Aktienquote unterscheiden.

Für welche Anleger empfiehlt sich der Amundi Ethik Fonds?

Dieser Nachhaltigkeitsklassiker ist ein echtes Wohlfühlpaket – also etwas für Anleger, die ruhig und guten Gewissens schlafen wollen, aber auch eine ansprechende Renditechance erwarten. ■

Der Amundi Ethik Fonds (WKN: A0ERMR) auf einen Blick

- ⊕ Nachhaltig orientierter Mischfonds mit bis zu 40 Prozent globalen Aktien
- ⊕ Mindestens 60 Prozent Euro-Anleihen hoher Bonität
- ⊕ Strikte Ausschlüsse sowie eine Titelselektion nach strengen ESG-Kriterien
- ⊕ Eigenes, 40-köpfiges ESG-Team
- ⊕ Über 36 Jahre Historie
- ⊕ Zertifiziert mit dem FNG-Siegel 2023 sowie dem „Österreichischen Umweltzeichen für Nachhaltige Finanzprodukte“

Das bewährte, nachhaltige Investmentkonzept des Amundi Ethik Fonds (WKN: A0ERMR) hat mit seiner konservativen Ausrichtung seit der Auflage vor über 36 Jahren bisher alle großen Krisen erfolgreich gemeistert. Eine umfassende ESG-Analyse sowie strikte Ausschlusskriterien waren schon immer feste Bestandteile des Investmentprozesses. Zwei Sterne beim renommierten FNG-Siegel sind bester Beleg dafür, dass mit dem Amundi Ethik Fonds langfristige Renditechancen mit persönlichen Wertvorstellungen in Einklang gebracht werden können.



DIE AMUNDI ETHIK FONDS-FAMILIE

	ETHIK FONDS	ETHIK PLUS	ETHIK FONDS EVOLUTION
Fondsart	Defensiver Mischfonds	Ausgewogener Mischfonds	Flexibler Mischfonds
ISIN/WKN	AT0000857164/ A0ERMR	DE000A2P8UA6/ A2P8UA	AT0000774484/ A0JMVM
Erste Kursfeststellung	07.11.1986	01.09.2020	30.12.1999
Aktienquote	bis 40 Prozent	bis 70 Prozent	0 bis 100 Prozent

Ihr Ansprechpartner



Andreas Schubert

Executive Director Third Party Distributors
andreas.schubert@amundi.com
Telefon: (0 89) 992 26-2150
Mobile: (0171) 233 74 89

»Digital Health ist ein Wachstumstreiber«



Gesundheit ist ein Wachstumsmarkt. Eine besondere Rolle spielt der Teilbereich Digital Health.

einBlick: Welche Bedeutung hat Digital Health für den Gesundheitsmarkt?

Hendrik Lofruthe: Der globale Gesundheitsmarkt ist etwa zehn Billionen US-Dollar groß. Die Wachstumsprognose der WHO bis 2030 liegt bei 5,9 Prozent p. a., im Digital-Health-Sektor wird sogar ein zweistelliges Wachstum erwartet. Das macht ihn zu einem Wachstumstreiber im Gesundheitsmarkt. Und das mit gutem Grund: Mit Digital Health, also der Symbiose aus Gesundheit und Digitalisierung, hält eine zunehmende Effizienz Einzug in Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen, in ärztliche Praxen oder die Verwaltung. Nur damit können unsere Gesundheitssysteme langfristig finanzierbar gemacht werden. Gleichzeitig kann Digitalisierung die Prävention, die Diagnose und die Behandlung verbessern.

einBlick: Welche Bereiche sind besonders spannend?

Lofruthe: Dienstleister, die Services anbieten, um die Behandlungskette effizienter zu nutzen, stechen in der Entwicklung besonders hervor. Aber auch in der Medizintechnik bringt die Digitalisierung einen spürbaren Mehrwert, etwa für Diabetiker. Bei der Prävention kommen Unternehmen ins Spiel, die mit digitalen Diagnose- und Monitoring-Lösungen punkten können, zum Beispiel bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen.



Hendrik Lofruthe, CFA, ist Portfoliomanager Healthcare bei der Apo Asset Management GmbH (apoAsset). Er verfügt über langjährige Investment-Erfahrung im weltweiten Gesundheitsmarkt und hat einen akademischen Abschluss als M.Sc. Finance. Er gehört seit 2015 als Portfoliomanager Healthcare der Apo Asset Management zum Spezialisten-Team für die mehrfach ausgezeichneten globalen Gesundheitsfonds apo Medical Opportunities, apo Digital Health, apo Medical Balance sowie apo Emerging Health. Zuvor arbeitete er bei der HSBC als Analyst für internationale Medizintechnik und -servicetitel.

einBlick: Wer hat die Nase vorn und wie können Anlegerinnen und Anleger an diesem Markt teilhaben?

Lofruthe: Die Digitalisierung eröffnet vor allem Anbietern datenbasierter Anwendungen und Pionieren in der Entwicklung sowie Nutzung künstlicher Intelligenz neue, vielversprechende Geschäftsfelder im Gesundheitsmarkt. Neben den etablierten Gesundheitskonzernen sind es zunehmend Tech-Unternehmen, die das Terrain betreten – auch durch Übernahmen. Generell haben die Unternehmen die besten Chancen, die

auf ihrem Gebiet Vorreiter bei der Produktentwicklung und zugleich Qualitätsführer sind. Dazu gehören neben Technologie-Giganten auch kleinere Spezialisten und Pioniere. Teilhaben können Anlegerinnen und Anleger zum Beispiel über den Aktienfonds apo Digital Health (ISIN: DE000A2AQYW4). Er investiert in eine Reihe von Spezialisten, die sich oft auf ein besonders aussichtsreiches Gebiet konzentrieren. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Der Fonds investiert seit 2017 als erster Publikumsfonds weltweit in den digitalen Gesundheitsmarkt.
- ② Auswahl von 50 bis 60 besonders aussichtsreichen Unternehmen
- ③ Hinter dem Fonds steht ein einzigartiges und großes Kompetenznetzwerk.

Disclaimer

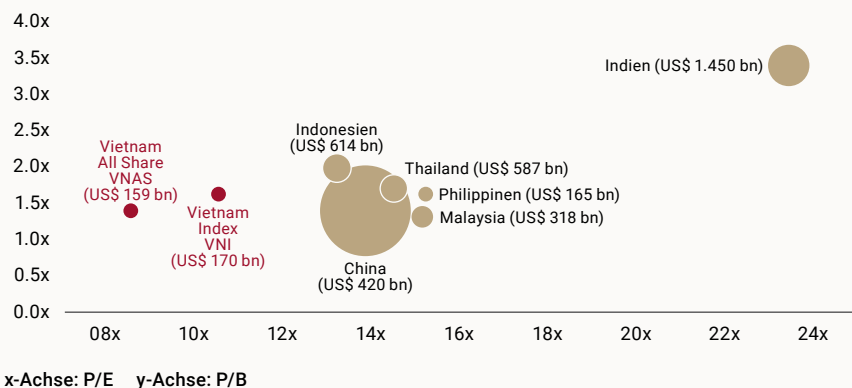
Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen und zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzungen von Apo Asset Management zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Zukunftserwartung von Apo Asset Management wider, können aber erheblich von den tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnissen abweichen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann keine Gewähr übernommen werden. Der Wert jedes Investments kann sinken oder steigen und Sie erhalten möglicherweise nicht den investierten Geldbetrag zurück. Mit dieser Veröffentlichung wird kein Angebot zum Verkauf, Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren oder sonstigen Titeln unterbreitet. Die enthaltenen Informationen und Einschätzungen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Sie ersetzen unter anderem keine individuelle Anlageberatung. Ausführliche Informationen: www.apoasset.de. Stand: 28.02.2023

DIE GROSSE WIEDERERÖFFNUNG

10 Years of Value Creation
Lumen Vietnam Fund

Lumen Vietnam Fund – Vietnam ist eine Investitionsperle in Ihrem Portfolio.

Der vietnamesische Aktienmarkt ist bereit für die »nächsten 5 großen Jahre«



Der Lumen Vietnam Fund ist der erste Vietnam-Länderfonds mit mehr als zehn Jahren Track Record. Außerdem integriert der Fonds Nachhaltigkeit und ESG in seinen Anlageprozess, was ihn einzigartig macht. Die Nachhaltigkeit ist ein klarer Vorteil, was sich in den attraktiven Renditen in den letzten Jahren widerspiegelt. Im letzten Jahrzehnt betrug die durchschnittliche Jahresrendite mehr als 9 Prozent. In den letzten drei Jahren zog Vietnam vermehrt das Interesse internationaler Investoren an.

Speziell Deutschland ist von Vietnam sehr angetan: Bundeskanzler Scholz

besuchte in seiner ersten Südostasien-Reise im November 2022 ausgerechnet Vietnam, um im Interesse der deutschen Industrie und der Partner für die Lieferketten weg von China zu diversifizieren. Vietnams Makrobild ist einzigartig, die Wirtschaft wuchs im Jahr 2022 mit starken 8,03 Prozent, was in einem so anspruchsvollen Jahr sehr bemerkenswert ist. Die Staatsverschuldung beträgt lediglich 45 Prozent des BIP, und der vietnamesische Dong, der im letzten Jahr nur 3,5 Prozent gegenüber dem US-Dollar verlor, ist eine stabile Währung. Im Weiteren betrug die Inflation im Jahr

2022 unter 5 Prozent, was gegenüber anderen Ländern sehr gering ist. Das Land profitiert von starken ausländischen Investitionen (FDI) im Umfang von 22,4 Milliarden US-Dollar. Dies zeigt, dass Vietnam einer der großen Nutznießer des Megatrends der Wertschöpfungsketten-Verschiebung ist.

Trotz einem exzellenten Makrobild hat die Börse im Jahr 2002 mehr als 30 Prozent verloren, was einen guten Einstiegspunkt für Investoren ergibt. Dafür gibt es mehrere Gründe: zum einen die Wiedereröffnung Chinas, von der Vietnams Touristen- und Konsumsektoren stark profitieren, und zum anderen der Export ins nördliche Nachbarland. Wie Sie in der Grafik sehen können, handelt die vietnamesische Börse mit einem Abschlag von mehr als 20 Prozent gegenüber anderen Ländern. Im Lumen Vietnam Fund erwarten wir für 2023 ein Gewinnwachstum von satten 40 Prozent und ein durchschnittliches P/E von 12,6. Das sind mehr als zwei Standardabweichungen unter dem jeweiligen Durchschnitt der letzten acht Jahren. Schaut man sich das gesamte Makrobild sowie die Erwartung der Gesellschaften an, so kommt man zum Schluss, dass dieser Markt massiv und zu Unrecht unterbewertet ist. ■

Disclaimer

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 Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der Informationen 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.

Ihre Ansprechpartnerin



Nataliya Shybanova, MBA

Head of Investor Solutions and Relations

shybanova@quis-capital.com

Telefon: (+41 43) 305 07 05

Mobil: (+41) 765 07 47 49

NACHRANGIG, ABER HOCHWERTIG!



Kursverluste in 2022 sorgen bei Nachranganleihen für attraktive Opportunitäten.



Nachranganleihen werden von Banken, Versicherungen und Industrieunternehmen begeben, um ihre Eigenkapitalausstattung flexibel zu managen. Denn diese Papiere dürfen temporär auf das Eigenkapital angerechnet werden und sind in der Auflegung deutlich einfacher zu handhaben als zum Beispiel eine Kapitalerhöhung.

Für die Unternehmen sind Nachträge interessant, da die Kupons steuerlich absetzbar und die Gesamtkosten geringer

sind, als wenn man klassisches Eigen- und Fremdkapital begibt. Durch die Hybridkomponente sind Nachranganleihen aber auch für Investoren attraktiv, da die Kupons höher liegen als bei den klassischen Anleihen desselben Emittenten. Dafür muss man allerdings in Kauf nehmen, dass man im Falle einer Insolvenz eines Emittenten nachrangig bedient wird. Aktuell sind die Aufschläge für die Nachrangigkeit, die Anleger erhalten (sogenannter „Senior-Sub-Spread“),

auf relativ hohen Levels, das heißt, die zusätzlichen Risiken werden gut bezahlt. Nachranganleihen werden oft in einen Topf mit High-Yield-Papieren geworfen, da rein optisch die Renditen oftmals auf ähnlichen Levels liegen. Der wichtige Unterschied ist aber, dass die Emittenten von Nachranganleihen in der Regel über ein gutes Rating verfügen. So ist das Durchschnittsrating der im ARAMEA Rendite Plus (WKN: A0NEKQ) enthaltenen Papiere bei „A-“. Emittenten mit schwachen Ratings sind oftmals nicht in der Lage, Nachranganleihen am Markt zu platzieren. Das heißt, anders als bei High-Yield-Papieren dominiert nicht hauptsächlich das Bonitätsrisiko, sondern das spezifische Hybridrisiko die Rendite.

Der Gesamtmarkt für Nachranganleihen sollte sich 2023 auf breiter Fläche etwas erholen, da bei vielen Titeln der Pull-to-Par-Effekt in den kommenden Monaten stärker werden dürfte. Zudem rollieren sich die Kupons durch Neuemissionen gerade hoch, sodass davon auszugehen ist, dass die Carry noch attraktiver wird. Wichtig noch zu erwähnen, dass die EZB nie Nachranganleihen gekauft hat, sodass von dieser Seite also kein Ungemach drohen kann. ■

Disclaimer

Diese Publikation wird Ihnen ausschließlich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der in diesem Dokument genannten Investmentfonds dar oder eine Investmentempfehlung. Vor Durchführung einer Transaktion sollte der jeweilige Fondsprospekt gelesen werden. Investoren sollten sich vor Durchführung einer Transaktion über rechtliche Bedingungen und steuerliche Konsequenzen der Transaktion informieren, um über Angemessenheit und Konsequenzen des Fondsinvestments urteilen zu können. Die ARAMEA Asset Management AG gibt keine Garantie, weder explizit noch indirekt, und trägt weder Verantwortung noch Haftung für Exaktheit und Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen. Auf eine Änderung des Inhalts dieses Dokuments muss die ARAMEA Asset Management AG nicht hinweisen. Die ARAMEA Asset Management AG ist ferner nicht verpflichtet, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren oder zu verändern. Angaben zur bisherigen Wertentwicklung erlauben keine Prognosen für die Zukunft. Bei der Berechnung der Wertentwicklung werden weder Vermittlerprovisionen noch die im Zusammenhang mit der Ausgabe und Rücknahme der Fondsanteile angefallenen Kosten berücksichtigt.

Ihr Ansprechpartner



Stephan Lipfert
Managing Director

stephan.lipfert@punica-invest.de
Telefon: (0 40) 86 64 88-120

TECHNOLOGIE – MEHR ALS EIN TREND

BlackRock®

Ausblick für den Technologiesektor 2023



2023 wird unseres Erachtens ein schwieriges, aber möglicherweise lohnendes Jahr für den Technologiesektor. Zinserhöhungen und unerwartet schwache Prognosen für 2023 dürften Technologieaktien in der ersten Jahreshälfte unter Druck setzen. Dies wird zwar einige Bereiche negativ beeinflussen, wir sehen aber auch erhebliche Anlagenchancen. Wir gehen davon aus, dass die zweite Jahreshälfte für den Sektor insgesamt besser verlaufen wird, da sich

die Zinserhöhungen verlangsamen oder zum Erliegen kommen dürften und die Gewinne die gedämpften Erwartungen deutlich übertreffen könnten.

Für das zweite Halbjahr erwarten wir daher günstigere Bedingungen für wachstumsorientierte Technologietitel. Auch könnten die konservativen Prognosen vom Jahresanfang bei den Quartalszahlen für positive Überraschung sorgen, denn niedrige Erwartungen lassen sich leichter übertreffen. Und

wenn sich schließlich der Konjunkturausblick aufhellt, könnten Unternehmen ihre Prognosen anheben. Eine tiefere Rezession würde diesem Optimismus vermutlich einen Dämpfer versetzen. Wir gehen aber von einer besseren zweiten Jahreshälfte für den Sektor aus. Für die meisten Halbleiterbereiche erwarten wir bessere Fundamentaldaten, ausgenommen analoge Halbleiter, die in der Industrie und Automobilbranche zum Einsatz kommen. Dem Softwaresektor dürften zwei bis drei schwierige Quartale bevorstehen. Gegen Jahresende sollte die Talsohle aber durchschritten sein. Die Ausgaben für Internetwerbung werden sich voraussichtlich erholen, wenn die Verbraucher mehr konsumieren als erwartet und die Zuversicht der Unternehmen wächst. Langfristig gehen wir davon aus, dass verschiedene Wachstumstrends den Technologiesektor unvermindert antreiben werden. Hierzu gehören die Umstellung in die Cloud, der Vormarsch der künstlichen Intelligenz, der Ausbau der 5G-Infrastruktur, die Verbreitung von Elektro- und autonomen Fahrzeugen sowie der Übergang zur digitalen Wirtschaft. Sie werden auf Jahre hinaus wichtige Wachstumstreiber bleiben. ■

Disclaimer

Dieses Material ist lediglich zur Weitergabe an professionelle Kunden (laut Definition in den Vorschriften der britischen Finanzmarktaufsichtsbehörde oder den MiFID-Regeln) bestimmt und sollte nicht von anderen Personen als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR): herausgegeben von BlackRock (Netherlands) B.V., einem Unternehmen, das von der niederländischen Finanzmarktaufsicht zugelassen ist und unter ihrer Aufsicht steht. Eingetragener Firmensitz: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel.: +31(0)-20-549-5200. Handelsregister-Nr. 17068311. Zu Ihrem Schutz werden Telefonate üblicherweise aufgezeichnet. Alle hier angeführten Analysen wurden von BlackRock erstellt und können nach eigenem Ermessen verwendet werden. Die Resultate dieser Analysen werden nur bei bestimmten Gelegenheiten veröffentlicht. Die geäußerten Ansichten stellen keine Anlageberatung oder Beratung anderer Art dar und können sich ändern. Sie geben nicht unbedingt die Ansichten eines Unternehmens oder eines Teils eines Unternehmens innerhalb der BlackRock Gruppe wieder, und es wird keinerlei Zusicherung gegeben, dass sie zutreffen. Dieses Dokument dient nur Informationszwecken. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Anlage in einen BlackRock-Fonds dar und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt.

© 2023 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES und BLACKROCK SOLUTIONS sind Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

Ihre Ansprechpartnerin



Stephanie Mönkebücher
Vice President

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

WASSER – EINE WERTVOLLE RESSOURCE



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

BNP Paribas Aqua investiert weltweit in innovative Unternehmen.



Wasser wird knapp. Die Nachfrage nach dem kostbaren Nass steigt; gleichzeitig verknappt marode Leitungen, veraltete Pumpen und Filter das Angebot. Unternehmen, die intelligente Lösungen für eine effiziente Wasserwirtschaft anbieten, können von den hohen notwendigen Investitionen profitieren. Das eröffnet interessante Perspektiven für BNP Paribas Aqua.

Der Wasserverbrauch wird bis 2050 nach Einschätzung der Experten der UNESCO um 20 bis 30 Prozent im Vergleich zum heutigen Verbrauch steigen.* Der Klimawandel und die damit verbundenen Dürren und Überschwemmungen verstärken diesen Trend. Viel Kapital ist erforderlich, aber es geht um mehr als um neue Rohre und Filter. Wasseraufbereitung, smarte Bewässerungssysteme, digitale Ortung von Lecks – das Anlageuniversum ist weltweit über Regionen

und Branchen hinweg gestreut. BNP Paribas Aqua wird von Impax Asset Management verwaltet, einem seit 1998 führenden Anbieter von Umweltinvestments. Das Portfolio besteht aus 50 bis 60 Aktien von Unternehmen, die einen bedeutsamen Anteil ihres Umsatzes in Bereichen wie Wasseraufbereitung und -recycling, Modernisierung und Instandhaltung von Bewässerungssystemen oder Abwasserbehandlung erwirtschaften. Die Aqua-Strategie existiert seit 13 Jahren. Anleger sollten einen langfristigen Anlagehorizont haben, um Wertschwankungen des konzentrierten Portfolios aushalten zu können.

Messbare Effekte des investierten Kapitals

Der Fonds zielt auf fünf nachhaltige Entwicklungsziele der UNO ab: sauberes Trinkwasser, Energie, Infrastruktur,

nachhaltige Städte und nachhaltiger Konsum. Impax selbst hat in einem eigens entwickelten Messverfahren aufgezeigt, dass eine investierte Summe in Höhe von 10 Millionen Euro über ein Jahr 700 Millionen Liter Wasser spart – das entspricht dem Jahresverbrauch von knapp 17.000 Haushalten.** Weitere positive Effekte betreffen die Wasseraufbereitung (1,5 Milliarden Liter) und die Verbesserung des Trinkwasserangebots (370 Millionen Liter). ■

*Weltwasserbericht 2019 der UNESCO

**Quelle: www.impaxam.com, 2021

Ihr Ansprechpartner



Ralf Bart

Director Wholesale

ralf.bartl@bnpparibas.com

»Zeit für einen Perspektivenwechsel oder altbekannter Fokus?«



Ihr Erfolg. Unsere Priorität.

Threadneedle (Lux) – Global Focus (LU0757431068)

Statt dem Wachstum hinterherzujagen, sollten Unternehmen stetig wachsen und dabei profitabel sein, wie Fondsmanager Dave Dudding im Interview ausführt.

einBlick: Herr Dudding, wie würden Sie Ihr Anlagekonzept beschreiben?

Dave Dudding: Wir konzentrieren uns auf die besten langfristigen Ideen und auf die Suche nach Unternehmen, die nach unserer Einschätzung bestimmte Wettbewerbsvorteile mitbringen, die über ein robustes Geschäftsmodell und daher starkes langfristiges Wachstumspotenzial verfügen. Da wir einen „Go anywhere“-Ansatz verfolgen, ergibt sich die Gewichtung von Sektoren und Regionen aus der Titelauswahl.

einBlick: Haben Sie nach 2022 wesentliche Änderungen vorgenommen?

Dudding: Unseren Investmentprozess stellen wir keineswegs infrage und bleiben unserem Grundkonzept weiterhin treu. Der Effekt steigender Zinsen auf die Kapitalkosten unserer Titel hat uns zu veränderten Annahmen geführt.

einBlick: Können Sie das konkretisieren?

Dudding: Auch wenn wir mit 70 bis 80 Prozent des Portfolios in qualitativ hochwertige Wachstumswerte investiert sind, setzen wir je nach Marktsituation 20 bis 30 Prozent auf Aktien, die eher dem Value-Sektor zuzurechnen sind, wenn die dahinterstehenden Unternehmen

erwarten lassen, dass sich ihre Wettbewerbsposition verbessert. Wir haben den Spielraum genutzt, unser Portfolio weiter zu diversifizieren, und sind neue Positionen im Energie-, Finanz- und Rohstoffsektor eingegangen wie zum Beispiel bei Eli Lilly, ConocoPhillips oder T-Mobile US.* Aufgestockt haben wir etwa unsere Gewichtung in Linde, dem Weltmarktführer für Industriegase und inzwischen eine unserer größten Positionen.

einBlick: Wie sind Ihre Perspektiven?

Dudding: Die Inflationsdaten werden ein Hauptaugenmerk sein, welches die Märkte volatil hält. Sofern die Energiepreise, insbesondere Gas, zum Frühjahr sinken, wird dies positiv auf die überge-

ordnete Inflation wirken, wodurch die Aussichten für Wachstumsaktien also wieder attraktiver werden könnten. ■

*Nur zu Illustrationszwecken. Die Nennung spezifischer Aktien oder Anleihen sollte nicht als Handlungsempfehlung verstanden werden.

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Fokussiertes Portfolio aus den besten globalen Aktien
- ② Schwerpunkt auf Qualitätsunternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen und starken langfristigen Renditen
- ③ Wird von einem sehr erfahrenen globalen Anlageteam mit starken Referenzen verwaltet

Ihr Ansprechpartner



Benno Kriews (CEFA)
Sales Director

benno.kriews@columbiathreadneedle.com
Telefon: (0 69) 29 72 99 41

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und das BIB, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Threadneedle (Lux) ist eine in Luxemburg gegründete SICAV, von Threadneedle Management Luxembourg S.A. verwaltet. Dieses Material ist kein Angebot, keine Anlageberatung oder Empfehlung. Der aktuelle Verkaufsprospekt, die Basisinformationsblätter und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind in Deutsch u.a. bei der Verwaltungsgesellschaft und unter www.columbiathreadneedle.de erhältlich. Threadneedle Management Luxembourg S.A. kann beschließen, die für die Vermarktung des Fonds getroffenen Vorkehrungen aufzuheben. Herausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A., 44 rue de la Vallée, L-2661 Luxemburg. **Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe.**

»Wir suchen vielversprechende Qualitätswachstumsunternehmen«



Comgest-Fondsmanagerin Eva Fornadi über den Comgest Growth Europe Opportunities

einBlick: In den letzten Monaten standen Wachstumswerte besonders unter Druck. Wie steht es derzeit um europäische Wachstumsaktien?

Eva Fornadi: Nach einem guten Jahresauftakt entwickelten sich die europäischen Aktienmärkte zuletzt etwas verhaltener. Da die Inflation hoch bleibt, konzentrieren sich die Anleger mehr auf die Zinsentwicklung und verkaufen ihre Wachstumstitel. Doch den Unternehmen geht es fundamental gesehen sehr gut, denn es zeigt sich ein überdurchschnittliches Wachstum europäischer Unternehmen. Wir sind überzeugt, dass das überlegene Gewinnwachstum langfristig zu überlegener Performance führt, und nutzen die Kursvolatilität aus, um das Qualitäts- und Wachstumsprofil des Fonds weiter zu verbessern.

einBlick: Was unterscheidet den Comgest Growth Europe Opportunities von Ihren anderen Europa-Fonds?

Fornadi: Mit dem Comgest Growth Europe Opportunities bieten wir einen Fonds an, bei dem wir europäische Unternehmen in einem frühen Stadium ihrer Wachstumsentwicklung für unser Portfolio auswählen. Das sind allen voran äußerst dynamisch wachsende, hochprofitable Unternehmen mit überdurchschnittlichem Gewinnwachstum. Bei der Auswahl der Werte betreiben



wir intensive Einzeltitelanalyse mit dem Ziel, die erfolversprechendsten Aktien für das Portfolio auszuwählen. Aktuell ist das Portfolio mit rund 30 Titeln stark konzentriert. Trotzdem ist der Fonds gut diversifiziert, was die Wachstumstreiber, Endmärkte und Geschäftsmodelle betrifft.

einBlick: Welche Rolle spielen ESG-Kriterien für den Fonds?

Fornadi: Wir sind davon überzeugt, dass sich ein verantwortungsvoller Umgang

mit ESG-Themen positiv auf das langfristige Wachstum eines Unternehmens auswirkt. Daher sind diese in unsere Bottom-up-Analyse und unseren Anlageprozess integriert. Der Comgest-ESG-Integrationsansatz geht dabei deutlich über den gängigen Best-in-Class-Ansatz hinaus. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Gewinnwachstum ist langfristig entscheidender Treiber für Aktienkurse.
- ② Ausgewählte Unternehmen im Portfolio mit überdurchschnittlichem Gewinnwachstum und gutem oder sich verbesserndem ESG-Verhalten
- ③ Qualität der Unternehmen sorgt für Widerstandsfähigkeit gegen Krisen

Disclaimer

Dies ist eine Marketingmitteilung. Bitte lesen Sie das Basisinformationsblatt und den Verkaufsprospekt des Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Die Dokumente sind in elektronischer Form auf der Website comgest.com erhältlich. Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte des hier genannten Fonds gemäß der Verordnung (EU) 2019/2088 stehen unter comgest.com/de/de/privat_anleger/unser-unternehmen/esg zur Verfügung. Die hier erwähnten Comgest-Growth-Fonds sind OGAW-konforme Teilfonds der Comgest Growth plc (CGPLC), einer offenen Investmentgesellschaft mit variablem Kapital und getrennter Haftung zwischen den Teilfonds, die in Irland eingetragen ist und von der irischen Zentralbank reguliert wird. Der Anlageverwalter kann beschließen, die für den Vertrieb seines OGAW getroffenen Vereinbarungen jederzeit zu beenden. Die Richtlinien von CGPLC für den Umgang mit Beschwerden sind in deutscher Sprache auf der Website comgest.com im Bereich „Regulatory Information“ verfügbar.

NACHHALTIGER ROHSTOFF- RENTEN-FONDS



Der Fonds für Anleger, die ohne große Schwankungen in den Rohstoffmarkt investieren wollen



Attraktive Rendite bei geringem Risiko – gibt es das? Ja, wenn man genau hinschaut. Ein Sektor, der von vielen Anlegern stiefmütterlich behandelt wird, ist der Rohstoffsektor. Doch hier warten spannende Renditen bei überschaubarem Risiko. Bei Rohstoffinvestments denken viele an Aktien. Hier zu investieren erfordert jedoch häufig Risikoappetit, denn der spannende Markt zeichnet sich durch eine hohe Volatilität aus. Aktienkurschwankungen im zweistelligen Bereich an einem Tag sind keine Seltenheit – nach oben ist dies ja spannend. Nach unten verlieren viele Investoren

schnell die Ruhe. Gerade diese starken Schwankungen hemmen Investoren in den Sektor einzusteigen. Hier setzt der neu gestaltete Resource Income Fund an. Er investiert im herausfordernden Umfeld der Rohstoffunternehmen – nutzt jedoch althergebrachte ruhige und volatilitätsschwache Investmentvehikel, die jeder versteht.

Besonderheiten des Structured Solutions Resource Income Fund

Der Fonds investiert in festverzinsliche Wertpapiere von Rohstoffunternehmen. Jene zeichnen sich durch eine überdurchschnittliche Rendite aus, da die Ausgestaltung der Anleihen, aber auch die Struktur und Wirtschaftsdaten der Unternehmen, die sie begeben, als komplex gesehen werden. Daher ist es wichtig, genau hinzusehen und die Unternehmen tiefgehend zu analysieren. Dies ist die Aufgabe des ausgezeichneten Fondsmanagements. Abid Mukhtar und Tobias Tretter wagen einen tiefen Blick in die Bilanzen und Zahlen der Unternehmen. Sie befragen das Manage-

ment bei Besuchen vor Ort und hinterfragen die gezeigten Ausblicke kritisch. Passt die Planung zu den Notwendigkeiten der Wirtschaft? Wie entwickeln sich die Kosten? Wie sehen die Verträge für den Verkauf der Rohstoffe aus? Zudem analysieren sie die jeweiligen Anleihen selbst und bewerten eventuell gestellte Sicherheiten oder auch die Renditeentwicklung in Abhängigkeit vom Interbankenzins. Als Beimischung setzen sie auf Anleihen an kleine und mittelständische Minengesellschaften, bei denen sie in der Strukturierung behilflich sind.

Wer sollte investieren?

Der Resource Income Fund eignet sich vor allem für risikoaverse Anleger, die ihr Portfolio breit diversifizieren wollen. Er eignet sich als Beimischung zu einem gut strukturierten Depot. ■

Bitte nennen Sie uns Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Stabiler Cashflow
- ② Überdurchschnittliche Rendite
- ③ Relativ kurze Laufzeit der Bonds
- ④ Upside-Chancen durch Wandelanleihen, Optionsanleihen, Gratisaktien und Warrants
- ⑤ Tägliche Liquidität
- ⑥ Hohe Fachkompetenz und Expertise des Fondsmanagements

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



STRUCTURED SOLUTIONS SICAV - RESOURCE INCOME FUND

ISIN/WKN	A2AT4F/ LU1510784512
Währung	EUR
Auflagedatum	1. Oktober 2021
Ausgabeaufschlag	bis zu 3 Prozent
Fondsmanager	Tobias Tretter
Mindesteinlage	keine

AKTIV UND FLEXIBEL



Der DJE – Zins & Dividende passt sich jederzeit den Märkten an.

Differenzierte Mischung aus Anleihen und Aktien

Ob Megatrends wie die fortschreitende Digitalisierung und Urbanisierung, Krisen wie Corona oder die Veränderungen der Leitzinsen: Der ausgewogene Mischfonds DJE – Zins & Dividende passt sein Portfolio dem erwarteten Marktumfeld an, unabhängig von Vergleichsindizes. Der Aktienanteil – aktuell circa 41 Prozent – ist auf maximal 50 Prozent des Portfolios begrenzt. In Zeiten größerer Unsicherheiten kann er flexibel bis auf 25 Prozent verringert und der Anteil hochwertiger Anleihen auf bis zu 75 Prozent des Portfolios erhöht werden. Entsprechend flexibel werden Anleihen und Aktien kombiniert.



Dr. Jan Ehrhardt,
Fondsmanager
und stellvertre-
tender Vorstands-
vorsitzender

Dividendenstarke Aktien gesucht

Auf der Aktienseite sucht der Fonds weltweit nach dividenden- und substanzstarken Aktien. Dabei wird ein aktiver Value-Ansatz verfolgt, der sich auf die fundamentale Qualität der Unternehmen konzentriert. Hierzu durchleuchtet das DJE-Team die Unternehmen nach quantitativen und qualitativen Kriterien und führt regelmäßig Gespräche mit dem Management der Firmen, die in die nähere Auswahl kommen. So gewinnt es umfassende Erkenntnisse über deren Strategien, Stärken und Schwächen, den Markt und die Rahmenbedingungen. Neben stabilen Dividendenzahlungen

achtet das Fondsmanagement auch auf eine anlegerfreundliche Unternehmenspolitik mit Kapitalrückgaben und Aktienrückkäufen. Auf der Anleihenseite filtert das hauseigene Research aus allen Segmenten des Anleihenmarktes die aussichtsreichsten Anlageideen heraus. Dabei investiert der DJE – Zins & Dividende vor allem in Schuldtitel öffentlicher Emittenten und Unternehmen mit sehr guter bis guter Bonität.

Ertragsquellen des Fonds

Das Anlageziel des DJE – Zins & Dividende ist ein absoluter, stetiger

Ertrag aus möglichst stabilen Zinsen und Dividendenausschüttungen und Kursgewinnen der Wertpapiere. Dabei strebt der Fonds eine vom Marktgeschehen weitgehend unabhängige Rendite an. Über Zinsen und Dividenden erwirtschaftet der Fonds laufende Erträge, die durch mögliche Kursgewinne noch gesteigert werden können. Laufen die Aktienmärkte schlecht, können die Erträge als Kurspuffer dienen. ■

Disclaimer

Hinweis: Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. 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.

Ihr Ansprechpartner



Mariano Weiler
Sales Director

mariano.weiler@dje.de
Telefon: (0 89) 79 04 53-627

DWS Invest ESG Climate Tech



Keine Energiewende ohne Energieeffizienz

einBlick: Wir haben im letzten Jahr ein volatiles Marktumfeld gesehen. Wie schätzen Sie das Umfeld für saubere Technologien dieses Jahr ein?

Tim Bachmann: Im Jahr 2022 standen die Zeichen für Clean Tech alles andere als günstig, getrieben durch Inflationsängste, Lieferkettenprobleme und regulatorische Unsicherheiten. Gegen Ende des Jahres hat er jedoch eine positive Wendung genommen. Diese Risiken gilt es durch aktives Fondsmangement frühzeitig zu identifizieren und den Fonds entsprechend regional und thematisch auszurichten.

einBlick: Warum nimmt das Thema Clean Tech wieder an Fahrt auf?

Bachmann: Die letzten Monate haben insbesondere einen Trend gezeigt: vom Anspruch zum Handeln. Insbesondere seit den geopolitischen Spannungen hat der Klimawandel doppelte Dringlichkeit, einerseits als Klima- und andererseits als Energiekrise. Die Energiepreise sind in Europa weiterhin auf hohem Niveau. Das führt zum Umdenken bei Unternehmen und Verbrauchern. Wie heize ich? Was konsumiere ich? Zur Instandhaltung des Lebensstandards ist es notwendig, konventionelle Technologien als kurzfristige Lösung der Energiekrise zu nutzen. Das langfristige Umdenken findet jedoch bei vielen nachhaltig statt, denn die Akzeptanz von und Nachfrage nach Clean Tech sind langfristig gestiegen (IEA-Investitionszahlen). Dies hat für politische Unterstützung auf breiter Front gesorgt: REPowerEU und Fit455 für die europäische Energieunabhängigkeit, das Klimaschutzpaket in den USA, der chinesische Fünfjahresplan mit neuen Solarzielen. Am Ende des Tages eröffnet



Tim Bachmann,
Fondsmanager

die Energiekrise neue Chancen für den Klimaschutz jeglicher Art, durch den Aufbau von lokalen Wertschöpfungsketten, Arbeitsplätzen, aber auch nachhaltigem Wachstum.

einBlick: Warum sollte man jetzt in den DWS Invest ESG Climate Tech investieren?

Bachmann: Das aktuelle Umfeld für den Clean-Tech-Sektor sieht positiv aus: Ziele sind gesetzt, politische Unterstützung und gesellschaftliche Akzeptanz sind gegeben und Innovationen schreiten voran. Insbesondere jetzt, da der Clean-Tech-Sektor nicht mehr länger auf hohen Bewertungsniveaus von 2020/21 notiert ist. ■

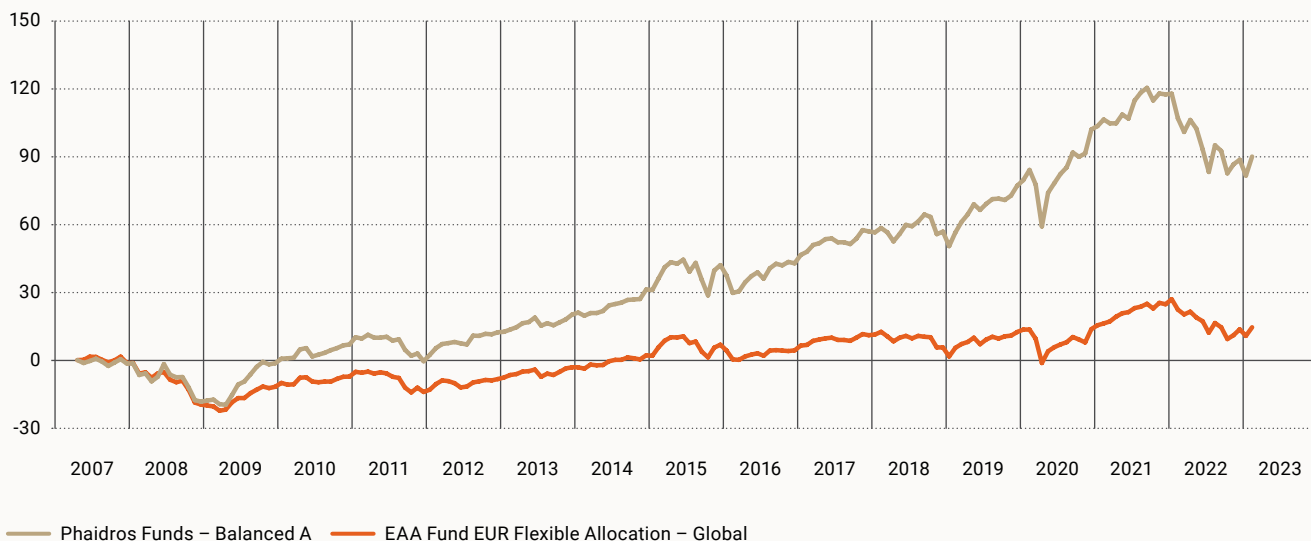
Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Kombination von Abmilderung/Anpassung an den Klimawandel > viel breiteres Anlageuniversum mit guten Diversifikationsmöglichkeiten
- ② Relativ ausgewogene Portfolioallokation – 50 Prozent zyklisch, 30–40 Prozent defensiv – kann zu Stabilität in turbulenten Marktphasen beitragen.
- ③ Hoher Small- und Mid-Cap-Anteil, um an jungen Unternehmen mit neuen Trends in unverwässerter Form zu partizipieren

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 31.01.2023

Intelligent investieren mit Weitblick und Vernunft – das ist das Ziel des Phaidros Funds Balanced von Eyb & Wallwitz. Der Fonds besteht aus einem flexiblen Portfolio von Aktien, Anleihen, Geldmarktkomponenten und Gold. Die Aktienquote kann dabei zwischen 25 und 75 Prozent variieren. Die breite Streuung und hohe Flexibilität des Portfolios machen den Fonds grundsätzlich unabhängiger von einzelnen Finanzmarktszenarien.

Top-down-Ansatz

Der Investmentprozess folgt einem dreistufigen Top-down-Ansatz. Auf der ersten Stufe entwickeln wir ein strate-

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.

gisches 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 Anleihenselektion konzentrieren wir uns auf Unternehmensanleihen, Nachrang-

papiere und Wandelanleihen mit geringer Aktienmarktsensitivität. Die dritte Stufe besteht aus einer fortlaufenden Risikoanalyse, um Diversifikationseffekte optimal ausnutzen zu können. Durch diesen Investmentansatz gehört der Phaidros Funds Balanced seit Jahren zu den erfolgreichsten Fonds in seiner Vergleichsgruppe und ist für renditeorientierte und langfristige Anleger als „Allwetter“-Lösung bestens geeignet. ■

Ihr Ansprechpartner



Oliver Schmitz

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

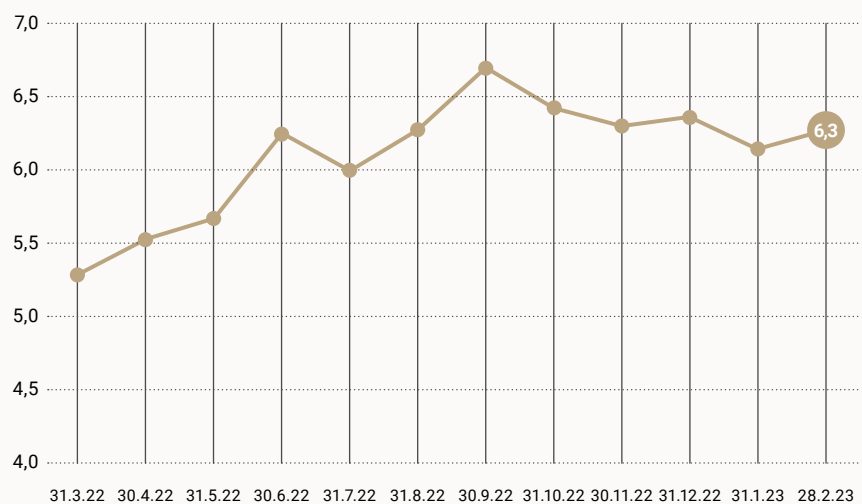
HÖHERE ANLEIHERTRÄGE & DIVIDENDENWACHSTUM

Goldman Sachs | Asset Management

Goldman Sachs Global Multi-Asset Income Portfolio

Annualisierte Ausschüttungsrendite des GS Global Multi-Asset Income Portfolio

(Basis-USD-Brutto-MDist-Anteilsklasse – keine Substanzausschüttung)
Die Anteilsklasse hat ihr Ziel einer Ausschüttungsrendite von 5 bis 7 % erreicht.



Angaben in %

Da die Anleiherenditen nahe dem höchsten Stand seit der globalen Finanzkrise liegen, fragen sich viele Anleger, ob jetzt der richtige Zeitpunkt für eine deutliche Umschichtung in Anleihen ist. Dies ist größtenteils auf höhere Leitzinsen zurückzuführen, die in den USA im letzten Jahr auf 5 Prozent gestiegen sind, und nicht auf höhere Laufzeit- oder Kreditrisikoprämien – da die Märkte Leitzinssenkungen in den kommenden Jahren einpreisen und die Kreditspreads weitgehend unverändert bleiben. Obwohl wir zustimmen, dass Anleihen jetzt attraktiver erscheinen, indem wir Anleihen gegenüber Aktien in unserem Global Multi-Asset Income Portfolio bevorzugen, würden wir aus folgenden Gründen davor warnen, ausschließlich

auf festverzinsliche Anlagen zu setzen, um langfristige Anlageziele zu erreichen:

1. Das Timing der relativen Renditen von Anleihen und Aktien auf der Grundlage des vorherrschenden Niveaus der Anleiherenditen ist eine Herausforderung und kann kostspielig sein: Selbst bei Anfangsrenditen von über 5 Prozent schnitten Unternehmensanleihen in den letzten 30 Jahren in jedem Kalenderjahr außerhalb der Tech-Blase und der globalen Finanzkrise schlechter ab als Aktien.

2. Die Gewinnerwartungen haben sich abgeschwächt: Während die Aussichten für Aktien ungewiss bleiben, liegen die Gewinnerwartungen für 2023 um mehr als 10 Prozent unter ihrem Höchststand.

Die Aktienmärkte haben in der Vergangenheit lange vor den Unternehmensgewinnen und der allgemeinen Wirtschaftsaktivität ihren Tiefpunkt erreicht.

3. Kapital- und Einkommenswachstum ist ein entscheidender Aspekt einer langfristigen Einkommensstrategie: Die Dividenden der Aktienbestände im GS Global Multi-Asset Income Portfolio sind in den letzten fünf Jahren doppelt so schnell gewachsen wie die Inflation.

Kombination aus höheren Anleiherträgen und Dividendenwachstum im GS Global Multi-Asset Income Portfolio

Obwohl die vorherrschende wirtschaftliche Ungewissheit und die relative Attraktivität von Anleihen dazu führen, dass wir Aktien derzeit gegenüber unserer langfristigen strategischen Ausrichtung untergewichten, glauben wir weiterhin, dass die Kombination aus Gesamrendite und Ertragsquellen ein Schlüssel zum zukünftigen Erfolg ist. Bei den Aktien haben wir das Portfolio weltweit auf sorgfältig ausgewählte Aktien mit hoher Dividendenrendite ausgerichtet, die in einem Umfeld mit höheren Zinssätzen besser abschneiden könnten.

GS GLOBAL MULTI-ASSET INCOME PORTFOLIO

Wir haben außerdem taktische Positionen im europäischen Öl- und Gassektor sowie im US-amerikanischen Energieinfrastruktursektor (MLPs) hinzugefügt, basierend auf anhaltender Investitionsdisziplin und hohen Cashflow-Renditen, die uns helfen sollten, unsere Ausschüttungsrendite von 5 bis 7 Prozent zu erreichen. ■

»Mehr Rendite durch systematisch geringere Risiken«



Daniel Haase, HAC-Vorstand & Portfoliomanager, über die Strategie im HAC Quant STIFTUNGSFONDS

einBlick: Traditionelle Mischfonds reduzieren Aktienrisiken durch die Beimischung von Staatsanleihen. Warum hat das 2022 nicht funktioniert?

Daniel Haase: Eine wichtige Lehre aus 2022 lautet, dass Aktien und Staatsanleihen zeitgleich signifikante Verluste erleiden können. Diese Lektion gab es zuletzt in den 1970er-Jahren. Kein Wunder, dass viele sie vergessen bzw. nie gelernt haben. Eine weitere Lektion besteht darin, dass die Meinung der Investoren darüber, was sicher ist und was riskant, sich gerade fundamental ändert. In früheren Krisen flohen Investoren aus Schwellenländern. Im Vorjahr jedoch war beispielsweise der mexikanische Peso härter als der US-Dollar und chinesische Staatsanleihen verzeichneten kleinere Verluste als ihre amerikanischen und europäischen Pendanten. Es spricht viel für den Beginn einer Zeitenwende. Der Gegenwind für traditionelle Mischfonds dürfte bestehen bleiben.

einBlick: Wie gehen Sie damit um?

Haase: Wir setzen auf defensive Qualitätsaktien. Darüber hinaus mischen wir Gold bei, was Aktienmarkt-Schwankungen zusätzlich dämpft. Zu guter Letzt prüft unser Pfadfinder-System täglich die Trends von über 10.000 Aktien aus weltweit 65 Sektoren. Werden extreme Risiken angezeigt, reduzieren wir das Marktrisiko über Derivate. Sowohl Aktienauswahl als auch Risikomanagement erfolgen streng regelbasiert.

einBlick: Was unterscheidet Ihren Fonds von der Peergroup?



Haase: (1) Mit aktuell 483 Aktien streuen wir wirklich sehr breit. (2) Drei Viertel unserer Qualitätsaktien finden wir im Mid- und Small-Cap-Bereich. (3) Die fundamentalen Bewertungen unserer Aktien sind signifikant günstiger als in der Vergleichsgruppe.

einBlick: Was hat Ihr Ansatz im Vergleich zum Sektordurchschnitt gebracht?

Haase: Mehr Rendite durch systematisch weniger Risiko. Unsere maximalen Rücksetzer liegen rund ein Drittel unter jenen des FWW® Sektordurchschnitt Mischfonds flexibel Welt, die erzielten Renditen über 1, 3 und 5 Jahre um +2,2 bis +3,5 Prozent p. a. darüber (Stand: 20. Februar 2023). ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Um Chancen und Risiken früh zu erkennen, wird sowohl in der Aktienauswahl als auch beim Risikomanagement streng regelbasiert vorgegangen.
- ② Wir nutzen weltweit die attraktiven Chancen geringvolatiler Qualitätsaktien – auch im Mid- und Small-Cap-Bereich.
- ③ Seit Auflage freuen sich unsere Anleger über jährlich steigende Ausschüttungen.

Ihr Ansprechpartner



Rolf Mölk

Prokurist – Vertrieb Finanzdienstleister
rmoelk@hac.de
Telefon: (0 40) 61 18 48 20

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.

FRONTIER MARKETS AUF DER ÜBERHOLSPUR



Mit dem HSBC GIF Frontier Markets das Depot diversifizieren

Anlegern eröffnet sich mit dem HSBC GIF Frontier Markets die Chance, das Performancepotenzial der Länder auf der Vorstufe von Emerging Markets zu nutzen sowie das Depot zu diversifizieren. Mit dem Fonds kann man von drei globalen Trends profitieren, die die Frontier Markets stützen: Erstens werden Produktionsstätten verstärkt dorthin verlagert. Zweitens werden Lieferketten diversifiziert. Drittens schlägt die beschleunigte Digitalisierung positiv zu Buche. Weltweit geht der Bargeldumlauf zurück, was an den Frontier Markets die Integration des informellen Sektors unterstützt.

Dazu kommt, dass die Makrodaten und die demografischen Trends von Frontier Markets günstig sind, was auch den Aktienmärkten zugutekommt. Die Wachstumsprognosen sind vergleichsweise vielversprechend, die Verschuldung oft niedriger als bei vielen Industrieländern. Aufgrund der wachsenden und jüngeren Bevölkerung kann die Wirtschaft auf viele Arbeitskräfte zurückgreifen, die ein höheres Einkommen haben, mehr Steuern zahlen sowie den Konsum ankurbeln. Allerdings weisen Frontier Markets eine geringere Marktkapitalisierung und



Liquidität als die stärker entwickelten Schwellenländer auf. Frontier-Markets-Aktien können auch vergleichsweise hohe Dividendenrenditen gegenüber Industrieländern verbuchen. Sie bringen Diversifizierungsvorteile für das Portfolio, denn die Märkte sind meist nur geringfügig in die Weltwirtschaft integriert. Länderspezifische Faktoren wie Politik oder Devisenkurse haben stärkere Auswirkungen. Einzelne Länder korrelieren untereinander nur sehr schwach.

HSBC Asset Management verfolgt mit dem HSBC GIF Frontier Markets einen globalen Ansatz, der in diese Märkte investiert, aber auch in kleinere Schwellenländer, die Frontier-Merkmale aufweisen. Dabei positionieren wir uns in rund 30 Frontier Markets und streuen Risiken daher bewusst. Wir profitieren davon, weltweit präsent zu sein und eigenes Fundamentalresearch vor Ort zu erstellen sowie zudem die Analysen unserer globalen Investmentteams nutzen zu können. ■

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Dieser Artikel ist nur für **professionelle Anleger** geeignet. Der Fonds ist nicht für jeden Anleger geeignet. Es ist möglich, dass der Anleger bei Investment in diesen Fonds einen Verlust erleidet – bis zur Höhe seines Investments. **Risiken:** Der Kontrahent ist eventuell nicht dazu bereit oder fähig, seine Verpflichtungen zu erfüllen. Die Preisbildung und Volatilität von Derivaten kann von der strikten Widerspiegelung der Preisbildung oder Volatilität ihrer zugrunde liegenden Instrumente abweichen. Schwellenmärkte sind weniger etabliert und häufig volatiler als entwickelte Märkte. Sie bringen höhere Risiken mit sich, vor allem Markt-, Liquiditäts- und Währungsrisiken. Wechselkursänderungen können Anlagegewinne oder Anlageverluste schmälern oder vergrößern. Eine Anlagehebelung tritt auf, wenn das wirtschaftliche Engagement größer als der investierte Betrag ist, etwa bei Derivaten. Ein Fonds, der eine Hebelung einsetzt, kann aus einer Bewegung des Preises der Referenzquelle höhere Gewinne und/oder Verluste erfahren. Das Risiko, dass ein Fonds Schwierigkeiten haben kann, seine Verpflichtungen im Hinblick auf finanzielle Verbindlichkeiten, die durch die Lieferung von Barmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten beglichen werden, zu erfüllen, wodurch bestehende oder verbleibende Anleger beeinträchtigt werden. Der Fonds kann unter anderem Fehlern in Bezug auf Geschäfte, Bewertung, Rechnungslegung und Finanzberichterstattung ausgesetzt sein. **Weitere Informationen zu den potenziellen Risiken können dem Key Investor Information Document (KIID) oder dem Prospekt entnommen werden.**

Ihr Ansprechpartner



Olaf Riemer

Director, Senior Relationship Manager
Germany / Austria
Wholesale Business, HSBC Asset Management

Olaf.Riemer@hsbc.de
Telefon: (0211) 910 14 35

»Wir warten auf attraktive Opportunitäten«

FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND: stabile Mittelzuflüsse und niedrige Fremdkapitalquote

einBlick: Trotz aller Krisen hat der FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND das Jahr 2022 gut überstanden und ist sogar weitergewachsen. Wie blicken Sie auf 2022 zurück?

Kerstin Dittrich: Das Bruttofondsvermögen – also Immobilienwerte plus Liquidität – nahm binnen Jahresfrist von 1.018,9 Millionen Euro (Ende 2021) auf 1.136,0 Millionen Euro (Ende 2022) zu. Auch die Wertentwicklung ist mit 4,9 Prozent brutto sehr erfreulich und deutlich oberhalb des Niveaus anderer offener Immobilien-Publikumsfonds. Die für die Anleger wichtige Ausschüttung konnten wir mit 1,30 Euro/Anteilschein auf dem Niveau der Vorjahre halten.

einBlick: Kaufen Sie in der aktuellen Situation weitere Objekte an oder warten Sie – wie viele andere Marktteilnehmer – erst einmal ab?

Dittrich: Wir haben in den vergangenen Jahren sehr viel angekauft – teilweise auch Immobilien im Entwicklungsstadium. Daher ist der Ankaufsdruck nicht so groß. Wir werden die angekauften Einheiten 2023, 2024 und 2025 übernehmen. Es handelt sich insgesamt um 1.216 Wohneinheiten mit einem Volumen von über einer halben Milliarde Euro. Kurz gesagt: Wir können den Markt in Ruhe beobachten, um dann selektiv bei attraktiven Opportunitäten zuzugreifen.



Kerstin Dittrich

ist Head of Fund Management und Fondsmanagerin des FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND

einBlick: Alle reden von der Zinswende. Machen Ihnen die steigenden Zinsen Sorgen?

Dittrich: Wir haben bislang nur mit sehr wenig Fremdkapital gearbeitet. Die Quote des Fonds betrug Ende 2022 knapp 16 Prozent. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Darlehensverträge mit längerfristigen Laufzeiten, sodass wir von steigenden Zinsen erst einmal nicht betroffen sind. Publikumsfonds sind in dieser Hinsicht ohnehin reguliert – die zulässige Obergrenze für Fremdkapital liegt bei 30 Prozent.

einBlick: Wie verhalten sich die Privatanleger angesichts der multiplen Krisen?

Dittrich: Sie halten dem Fonds die Treue. Der aktuelle Cash-Call läuft seit dem 16. Mai 2022 und ist erst einmal weder zeitlich noch der Höhe nach begrenzt. Seitdem sind uns weit über 120 Millionen Euro zugeflossen. Zudem verzeichnen wir seit dem Jahreswechsel ansteigende Zuflüsse und zugleich sinkende Rückgabewünsche. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Mit dem FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND investiert man breit diversifiziert in den deutschen Wohnimmobilienmarkt.
- ② Aufgrund der niedrigen Fremdkapitalquote trifft uns die Zinswende nur in sehr geringem Maß.
- ③ Unsere Mieter sind in geringem Maß von der Energiekrise betroffen, da unser Immobilienbestand sehr jung ist und über eine gute Energieeffizienz verfügt.

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Anzeige, die von INDUSTRIA, dem Asset-Manager des Fonds, verfasst ist. Sie dient nicht der Anlagevermittlung oder Anlageberatung im Sinne des WpHG. Grundlage für den Kauf von Anteilen sind der Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt in ihrer jeweils aktuellen Fassung sowie der letzte veröffentlichte Jahres- bzw. Halbjahresbericht. Bitte beachten Sie diese, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese sind ausschließlich in deutscher Sprache in elektronischer Form unter www.intreal.com/fondspartner/fokus-wohnen-deutschland/ und unter www.fokus-wohnen-deutschland.de/infoteh/download/ erhältlich. Auf Wunsch senden wir Ihnen die vorgenannten Unterlagen in Papierform kostenlos zu. Sie können sie bei der INDUSTRIA WOHNEN GmbH, Theodor-Heuss-Allee 74, 60486 Frankfurt, oder bei der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Ferdinandstraße 61, 20095 Hamburg, anfordern. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter www.intreal.com/wp-content/uploads/2021/07/Zusammenfassung-der-Anlegerrechte.pdf verfügbar. Bei dem Fonds handelt es sich um einen aktiv gemanagten Fonds, der nicht in Bezug auf einen Referenzindex verwaltet wird. Der Fonds darf in Wertpapiere und Geldmarktinstrumente der Bundesrepublik Deutschland und ihrer Bundesländer mehr als 35 Prozent seines Wertes anlegen.

»einBlick hinter die Kulissen«

INVEST
IN 
VISIONS

Prüfung der sozialen Nachhaltigkeit bei Mikrofinanzinstituten

Bei der Investitionsstrategie des Impact Investings soll nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine soziale und/oder ökologische Rendite erzielt werden. Als Paradebeispiel dafür gelten Mikrofinanzfonds wie der IIV Mikrofinanzfonds (WKN: A1H44T). Mit Edda Schröder haben wir darüber gesprochen, worauf bei der Auswahl der einzelnen Mikrofinanzinstitute geachtet werden muss.

einBlick: Wie wird über einen Mikrofinanzfonds eine soziale Wirkung erzielt?

Edda Schröder: Der Fonds refinanziert in Entwicklungs- und Schwellenländern Mikrofinanzinstitute (MFI), die Kleinkredite an Menschen vergeben, die von herkömmlichen Banken keine Kredite erhalten würden. Mit den Darlehen können die Kreditnehmer:innen gewerbliche Tätigkeiten aufnehmen oder sozial notwendige Ausgaben tätigen. Also eine Hilfe zur Selbsthilfe. Darin besteht – grob zusammengefasst – die soziale Wirkung. Um diese zu gewährleisten, müssen die MFI über ein sowohl wirtschaftlich als auch sozial nachhaltiges Geschäftsmodell verfügen.

einBlick: Was heißt das genau?

Schröder: Wichtige Fragen, denen wir neben den relevanten Finanzkennzahlen und Risikoindikatoren im Rahmen der Due Diligence der MFI nachgehen, betreffen die soziale Reichweite und den Kundenschutz. Die soziale Reichweite gibt Auskunft darüber, ob das MFI die Kunden bedient, die auch wir erreichen wollen. Handelt es sich um einkommensschwache Personen? Für welche Zwecke werden die Darlehen vergeben? Wie sieht der Anteil von Frauen und Männern aus?



Edda Schröder,
Gründerin und
Geschäftsführerin
von Invest in Visions

einBlick: ... und der Kundenschutz?

Schröder: Es ist wichtig, dass die Kredite tatsächlich eine positive Wirkung entfalten können. Prüft das MFI die Rückzahlungsfähigkeit seiner Kunden? Werden diesen alle relevanten Informationen rund um den Kredit rechtzeitig vorgelegt? Sind die Zinsen, die von den Endkreditnehmer:innen verlangt werden, marktgerecht? Nur wenn wir sowohl von den Finanzkennzahlen als auch von den sozialen Aspekten überzeugt sind, vergeben wir über den IIV Mikrofinanzfonds ein Darlehen an das MFI.

einBlick: Und wie prüfen Sie alle diese Fragen?

Schröder: Wir arbeiten mit mehreren Beratungsgesellschaften zusammen, die für uns die Analyse des jeweiligen Instituts nach unseren Vorgaben vor Ort durchführen. Selbst machen wir auch

immer wieder Stichproben. Im Bereich Kundenschutz und ESG-Risiken ist die Grundlage ein sehr detaillierter Fragebogen mit sieben Themenblöcken bzw. „Dimensionen“. Ursprünglich gab es nur sechs Dimensionen. Als neues Feld ist jetzt das „Environmental Performance Management“ hinzugekommen. Daran kann man ablesen: Auch im Bereich Mikrofinanz wird das Thema Klimaschutz immer wichtiger. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Wirkungsorientiertes Investieren: soziale Rendite im Vordergrund
- ② Stetige Rendite bei geringen Kursschwankungen und geringe Korrelation zu anderen Assetklassen
- ③ Klassifizierung gemäß Artikel 9 der Sustainable Finance Disclosure Regulations

AUFHOLEFFEKTE: ASIEN WIEDER ATTRAKTIV

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT

Pacific Equity Fund: günstige Bewertungen und Bottom-up-Chancen nutzen



⤴ **Aisa Ogoshi**



FONDSDATEN

JP MORGAN FUNDS – PACIFIC EQUITY FUND

ISIN/WKN A (dist) USD	LU0052474979/971609
ISIN/WKN A (acc) EUR	LU0217390573/A0F6XG
Manager	Aisa Ogoshi, Robert Lloyd
Auflegung	16. November 1988
Benchmark	MSCI All Country Asia Pacific Index (Total Return Net)
SFDR-Klas- sifizierung	Artikel 8 („U“ gemäß Verbändekonzept)

Wenige Monate nach der Abkehr von Zero-Covid in China deutet vieles darauf hin, dass sich die Wirtschaftstätigkeit in Asien erholt. Dank Wiedereröffnung und flankierenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist 2023 eine konjunkturelle Erholung in der Region zu erwarten. Es besteht erheblicher Nachholbedarf – da die Einschränkungen zu einem massiven Anstieg der Sparquote führten, wird der Nachfrigestau für eine Belebung an den Märkten sorgen. Dienstleistungen und Tourismus sollten zu den größten Nutznießern der Öffnung gehören.

Wir trauen der Asien-Pazifik-Region für 2023 sogar eine bessere Wachstumsdynamik als den Industrieländern zu. Viele der asiatischen Märkte waren lange nicht so gut bewertet – nicht nur im Vergleich zu der restlichen Welt, sondern auch zur eigenen Historie – und bieten sich heute als attraktive Wahl für zyklische Engagements in Portfolios an.

Strukturelle Megatrends

Und die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber für die Region sind weiter intakt: Der Konsum der wachsenden Mittelschicht, demografischer Wandel verbunden mit stärkerer Nach-

frage nach Leistungen im Gesundheitswesen sowie die stärkere Nutzung von Finanzdienstleistungen sind nur einige der Megatrends. Im JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund setzen wir weiterhin auf Unternehmen, die von diesen strukturellen Trends profitieren und aus den Turbulenzen der letzten Jahre in einer stärkeren Position hervorgegangen sind.

Der Pacific Equity Fund bietet eine einzigartige Einstiegsmöglichkeit in die Region, denn er vereint die aufstrebenden Schwellenländer mit etablierten Wirtschaftsnationen. Vor allem die Ergänzung des Fonds um japanische Aktien ermöglicht einen starken Diversifikationseffekt zum restlichen Asien: Japan ist aktuell unterbewertet, nicht im Anlegerfokus und bietet besonders viel Potenzial für aktive Manager.

Der vielfach ausgezeichnete Pacific Equity Fund ist seit 1988 bewährt und baut auf eine starke Präsenz vor Ort auf. Das erfahrene Team mit lokalem Management und Research erstellt auf Basis seiner Bottom-up-Analysen ein konzentriertes Portfolio mit überdurchschnittlichem Gewinnwachstum.

Fazit: ein Fondsklassiker mit zwei starken Themen und attraktiver Historie. ■

Disclaimer

Marketing-Kommunikation: Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle und zukünftige Wertentwicklung und Verluste sind möglich. 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, des Basisinformationsblatts 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 in Deutschland: beim Herausgeber und bei der deutschen Informationsstelle, JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt, sowie bei Ihrem Finanzvermittler oder unter <http://www.jpmmorganassetmanagement.de>. Unsere EMEA-Datenschutzrichtlinie finden Sie auf folgender Website: www.jpmmorgan.com/emea-privacy-policy. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist auf Deutsch abrufbar unter <https://am.jpmmorgan.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

TOP-INVESTITION IN IMMOBILIEN

LEADING CITIES INVEST
by KanAm Grund Group

Über den LEADING CITIES INVEST profitieren Privatanleger vom weltweiten Trend zur Urbanisierung.



Der offene Immobilienfonds LEADING CITIES INVEST (LCI) – WKN 679182 – der Frankfurter KanAm Grund Group investiert schwerpunktmäßig in Gewerbeimmobilien verschiedenster Nutzungsarten in den europäischen Metropolen sowie den USA. Aktuell liegt der Fokus auf Büroobjekten, Logistikimmobilien dienen als Portfoliobeimischung und tragen zur Renditeoptimierung bei. Die Vermietungsquote liegt bei rund 95 Prozent, der Großteil der Mietverträge ist indexiert, was für einen gewissen Inflationsschutz der Erträge sorgt. Zudem ist der Anteil von Mietern der öffentlichen Hand mit rund 40 Prozent sehr hoch. All diese Komponenten sorgen für sichere Einnahmen auch in Krisenzeiten. Im Juni 2022 wurde der LCI von der Ratingagentur Scope mit der Note „a_{AIF}“ ausgezeichnet. Damit befindet sich der Fonds weiterhin innerhalb der höchsten Notenstufe der Gewerbefonds für Privatanleger und zählt zu den besten der bewerteten

Immobilienportfolios. Im aktuellen Asset-Management-Rating der KanAm Grund Group von Juni 2022 bestätigte Scope die Note „AA_{AMR}“ unter anderem aufgrund der im 1-, 3- und 5-Jahres-Vergleich immer in der Spitzengruppe der Europafonds liegenden Performance des LCI.

KAGB-Regulierung ermöglicht solide Liquiditätssteuerung

Der Fonds wird durch das KAGB reguliert. Die 24-monatige Mindesthaltedauer sowie die zwölfmonatige Kündigungsfrist gelten für alle Anleger im Fonds gleichermaßen und schließen unvorhersehbare Anteilrückgaben aus. Dem Fondsmanagement wird eine solide mittelfristige Liquiditätssteuerung zum Vorteil aller Anleger ermöglicht, die zudem mit den zeitlichen Prozessen beim An- und Verkauf der Objekte übereinstimmt. Darüber hinaus setzt das Fondsmanagement die von KanAm Grund entwickelte CashCall-Strategie ein. Diese bezweckt zum Vorteil

der Anleger, dass Mittelzuflüsse in den Fonds zeitnah zu geplanten Immobilienakquisitionen stattfinden.

Nachhaltigkeitspräferenzen werden erfüllt

Das Immobilienportfolio wird im Rahmen der Initiative „LEADING CITIES INVEST goes green“ sukzessive nachhaltig positioniert. Aktuell sind insgesamt 22 Immobilien im Wert von rund 935 Millionen Euro zertifiziert oder befinden sich in einem Zertifizierungsverfahren. Das entspricht einer Zertifizierungsquote von 78,6 Prozent des Immobilienvermögens des LCI. Zum 1. Mai 2022 wurde der Fonds auf Artikel 8 SFDR umgestellt und ist damit als ESG-Produkt klassifiziert. Seit 1. August 2022 berücksichtigt er auch bestimmte „nachteilige Nachhaltigkeitsauswirkungen“ (PAI), damit der Fonds zukünftig als „nachhaltig“ im Sinne der Nachhaltigkeitspräferenz gemäß MiFID II vertrieben werden darf (sogenannter Artikel-8-plus-Fonds). ■

Ihre Ansprechpartner



Anja Risse

Direktorin Sales

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



Thomas Rehmet

Senior Manager Sales

t.rehmet@kanam-grund.de
Telefon: (0 69) 710 41 14 02

VIEL IN DER BIRNE – CHANCENREICHE ZUKUNFTSTHEMEN

KEPLER Umwelt Aktienfonds



Der Klimawandel und seine Folgen sind spürbar. Es ist höchst an der Zeit, ökologischen Fehlentwicklungen entgegenzuwirken. Innovative Umweltstrategien leisten einen positiven Beitrag für Mensch und Natur – und bieten gleichzeitig attraktive Ertragschancen.

Breiter ökologischer Themenmix

Der KEPLER Umwelt Aktienfonds investiert gezielt in ökologisch wichtige Zukunftsthemen. Berücksichtigt werden dabei die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen – 8 von insgesamt 17 sogenannten UN Sustainable Development Goals, die das Thema Umwelt betreffen.

Im Fondsvermögen befinden sich Aktien internationaler Unternehmen, die den Sektoren erneuerbare Energien, Energieeffizienz, nachhaltiger Transport und

Wasser zuzurechnen sind. Im Energiebereich liegt der Fokus zum Beispiel auf Solarenergie, Erdwärme, Windkraft oder Bioenergie. Der Themenmix umfasst unter anderem auch Recycling, Abfallentsorgung und Wasserstoff. Zusätzlich werden im Investmentprozess strenge Ausschlusskriterien wie zum Beispiel Atomenergie, Gentechnik oder kontroverses Umweltverhalten berücksichtigt.

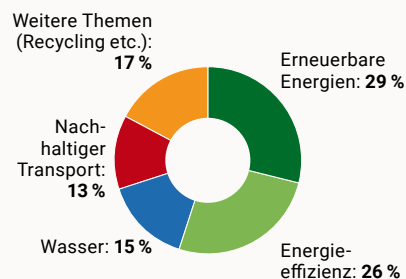
Nachhaltiger Investmentprozess

Der KEPLER-Investmentprozess gewährleistet, dass nur in ökologisch verantwortungsvolle Unternehmen investiert wird. In Kooperation mit der Nachhaltigkeitsagentur ISS ESG wird für jedes Unternehmen eine umfassende Nachhaltigkeits- und Umweltanalyse erstellt. Ergebnis ist ein kompaktes Portfolio mit circa 60 Einzelwerten, das aus einem

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 das Basisinformationsblatt (BIB) sind in deutscher Sprache bei der KEPLER-FONDS KAG, Europaplatz 1a, 4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter www.kepler.at erhältlich. Hinweis: Der Fonds weist eine erhöhte Volatilität (hohe kurzfristige Schwankungen) auf.

Portfoliostruktur



Stand: Februar 2023

globalen Universum von über 7.500 Unternehmen selektiert wird. Der KEPLER Umwelt Aktienfonds trägt das Österreichische Umweltzeichen und fördert ökologische und soziale Merkmale gemäß Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung. Informationen zu den nachhaltigkeitsrelevanten Aspekten des Fonds sind dem aktuellen Prospekt unter www.kepler.at zu entnehmen. Die KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft hat über zwei Jahrzehnte Erfahrung bei nachhaltigen Investments und erfüllt international anerkannte Qualitätskriterien für nachhaltige Anlageprodukte und Dienstleistungen (unter anderem UN PRI). ■

Ihr Ansprechpartner



Georg Eichelsberger
Institutional Sales

eichelsberger@kepler.at
Telefon: (+43 732) 659 62 53 65

»Was haben COP27 und COP15 gebracht?«

KEPLER FONDS

Florian Hauer, ESG-Verantwortlicher und Aktienfondsmanager, über die Ergebnisse der jüngsten UN-Konferenzen zu Klima- und Artenschutz und ihren Einfluss auf nachhaltige Investments

einBlick: Herr Hauer, die steigende Relevanz von Biodiversität wurde im Dezember 2022 durch die UN-Artenschutzkonferenz COP15, die im kanadischen Montreal stattfand, aufgezeigt. Experten gehen davon aus, dass derzeit nur ein Bruchteil des benötigten Investmentvolumens im Bereich Biodiversität erreicht wird. Ihre Einschätzung dazu?

Florian Hauer: Natürliche Ressourcen bilden die Grundlage jeden Lebens, daher sind der Schutz und die Förderung biologischer Vielfalt von zentraler Bedeutung. Das erklärte Ziel der COP15 war die Verabschiedung eines Abkommens, das lang- und mittelfristige Zielvorgaben sowie dazugehörige Umsetzungspläne enthalten soll. Eines der zentralen Ergebnisse der Konferenz ist die Vereinbarung, dass bis 2030 mindestens 30 Prozent der globalen Land- und Meeresflächen unter Schutz gestellt sind. In Zukunft sollen deutlich mehr finanzielle Ressourcen für den Schutz von Biodiversität aufgewendet werden. Es gibt viele kritische Stimmen, die unter anderem eine fehlende Konkretisierung der vereinbarten Ziele bemängeln. Dennoch sehe ich das verabschiedete Abkommen in Summe als Erfolg an, ähnlich dem der Pariser Klimakonferenz aus 2015.

einBlick: Stichwort Klimakonferenz, im ägyptischen Sharm El-Sheikh trafen sich im November 2022 die Vertreter von 196 Staaten zur UN-Weltklimakonferenz COP27. Mit welcher Erwartungshaltung nimmt KEPLER Fonds, und speziell Sie als Fondsmanager eines Umwelt-Aktienfonds, solche Treffen war?

Hauer: Unser Haus beschäftigt sich seit



über 20 Jahren mit dem Thema Nachhaltigkeit. Deshalb beobachten wir die politischen Entwicklungen beim Klimaschutz sehr genau. Seit 2014 ist KEPLER Unterzeichner der Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen (UN PRI). Die Erwartungen von UN PRI und auch unsere an die COP27 in Ägypten umfassten die Implementierung signifikanter Schritte, um das Netto-Null-Emissionsziel voranzutreiben. Im Speziellen sollte insbesondere die Verpflichtungslücke seitens Staaten bzw. internationaler Institutionen adressiert werden.

einBlick: Dem Medienecho zufolge waren die Erfolge der COP27 überschaubar. Ist das auch Ihr Eindruck?

Hauer: Die Teilnehmerstaaten verhandelten zwei Tage länger als ursprünglich geplant. Zuletzt verständigten sie sich zumindest auf einen Fonds zum Ausgleich klimabedingter Schäden.

Länder, die besonders von der Klimakrise gefährdet sind, sollen damit finanziell unterstützt werden. Auf einen Ausstieg aus der Öl- und Gasförderung konnten sich die Vertreter auf der COP27 jedoch nicht einigen. Dies stieß auf breite Kritik.

einBlick: Gewinnen durch die bescheidenen Ergebnisse bei diesen jüngsten UN-Initiativen Unternehmen mit nachhaltigen Geschäftsmodellen noch mehr an Bedeutung, weil sie positive Veränderungen viel rascher bewirken können?

Hauer: Absolut. Deshalb investiert KEPLER in den ESG-Fonds auch gezielt in Unternehmen, die soziale und ökologische Verantwortung übernehmen. Als Beispiel sei hier der KEPLER Umwelt Aktienfonds angeführt. Er fokussiert sich auf zukunftssträchtige Umweltthemen wie erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Wasser, nachhaltiger Transport oder Recycling.

einBlick: Danke für das Gespräch. ■

»Wie wählt man die Spitzenwerte von morgen aus?«

Ein Interview mit Augustin Lecoq, Lead-Fondsmanager des Mandarin Europe Microcap

einBlick: Würden Sie uns den Fonds Mandarin Europe Microcap bitte kurz vorstellen?

Augustin Lecoq: Der Mandarin Europe Microcap wählt Unternehmen aus, deren Börsenkapitalisierung zwischen 50 und 700 Millionen Euro liegt und die über ein starkes Wachstumspotenzial verfügen. Er wurde 2013 aufgelegt, hat aktuell ein Fondsvolumen von rund 250 Millionen Euro, ist sparplanfähig und erhielt 2019 das SRI-Label.

einBlick: Welche Besonderheiten hat das Microcap-Universum?

Lecoq: Das europäische Microcap-Universum setzt sich aus rund 5.000 kleinen und innovativen Nischenakteuren zusammen. Hier lassen sich unabhängig vom Wirtschaftszyklus interessante Aktien finden.

einBlick: Welche Risiken sind mit dieser Art Anlage verbunden?

Lecoq: Die Hauptschwierigkeit bei Microcaps besteht in ihrer Liquidität, das heißt in ihrem täglichen Handelsvolumen auf dem Markt, das schwächer ausfällt als bei mittleren und großen Kapitalisierungen. Im Übrigen ist das Universum der Microcaps insgesamt zwar weniger volatil als das der großen Werte, aber das inhärente Risiko eines einzelnen Unternehmens kann hoch sein.



einBlick: Wie wählen Sie die Werte aus?

Lecoq: Zunächst können nur Unternehmen mit einem Handelsvolumen von durchschnittlich mehr als 100.000 Euro pro Tag über drei Monate ins Portfolio aufgenommen werden. Dadurch reduziert sich das Anlageuniversum von 5.000 auf 1.200 Aktien. Anschließend wird ein quantitativer Prozess angewandt, um in jedem Sektor und in jedem Land die besten Ideen zu finden. Darauf folgend wird das Universum durch den SRI-Filter noch weiter eingegrenzt. Die Fundamentalanalyse ermöglicht schließlich die Zusammenstellung des endgültigen Portfolios mit 160 bis 200

Unternehmen.

einBlick: Wie verhält sich der Fonds seit Jahresbeginn?

Lecoq: Nicht nur verzeichnete der Fonds 2022 Nettomittelzuflüsse bei einer zum Vergleichsindex leicht besseren Wertentwicklung, auch zu Beginn des Jahres 2023 entwickelt er sich besser als seine Benchmark. Zwar underperformen Microcaps immer noch Large Caps, auch verzeichnen Large Caps insgesamt deutliche Mittelzuflüsse, aber vor dem Hintergrund einer attraktiven Bewertung erwarte ich ein neu entfaltetes Interesse bei Kapitalanlegern für das Microcap-Universum. Zu Ende Februar hatten wir auch bereits zwei Übernahmen von Firmen im Fonds.

einBlick: Warum sollte man sein Geld im Mandarin Europe Microcap anlegen?

Lecoq: Mit Anlagen im Mandarin Europe Microcap kann man langfristig von einem attraktiven Risiko-Rendite-Profil profitieren, das vom starken Wachstum der Microcaps und von ihrer schwachen Korrelation getragen wird. ■

Disclaimer

Diese Broschüre wurde ausschließlich zu Informationszwecken verfasst und stellt weder ein Angebot noch eine persönliche Empfehlung oder einen Aufruf zur Zeichnung eines Produkts dar. Die in der Vergangenheit erzielte Performance lässt keine Rückschlüsse auf die zukünftige Performance zu. Vor allem ist sie nicht über längere Zeit konstant. Die angegebenen Performancewerte berücksichtigen nicht die eventuell bei Zeichnung oder Rücknahme der Anteile erhobenen Provisionen und Gebühren. Mandarin Europe Microcap ist ein OGAW, der dem Kapitalverlustrisiko, dem Aktienrisiko, dem Risiko in Verbindung mit dem Halten mittlerer und kleiner Werte, dem Zinsrisiko, dem Kreditrisiko, den Risiken, die aus dem diskretionären Fondsmanagement resultieren, und zusätzlich dem Schwellenländerrisiko, dem Gegenpartierisiko und dem Wechselkursrisiko ausgesetzt ist. Historische Wertentwicklungen sind keine Garantie für künftige Wertentwicklungen. Der Anleger wird gebeten, vor seiner Anlageentscheidung Einsicht in den KIID und in den Fondsprospekt zu nehmen. Beide sind auf einfache Anfrage bei Mandarin Gestion oder auf www.mandarine-gestion.com erhältlich. Dieses Produkt bietet keine Garantie für eine Rendite oder für den Schutz des Kapitals. Möglicherweise wird das investierte Kapital nicht vollständig zurückgezahlt. SRRI: 6 auf einer Skala von 1 bis 7.

LIQUIDE ALTERNATIVE ANLAGELÖSUNGEN

Nordea
ASSET MANAGEMENT

Mit alternativen Ansätzen der Korrelationskrise traditioneller Assets begegnen



Steigende Korrelationen traditioneller Anlageklassen machen es Anlegern zunehmend schwer, Diversifikation in ihren Portfolios zu erzielen, und traditionelle Diversifikationswerkzeuge bieten nicht mehr den Schutz, den Anleger in der Vergangenheit gewohnt waren. Liquide alternative Anlagelösungen auf Basis von Risikoprämien werden somit gegenüber traditionellen Anlagen an Bedeutung gewinnen.

Die Idee dahinter ist, eine Reihe liquider alternativer Investmentlösungen mit unterschiedlichen Risiko-Ertrags-Profilen anzubieten, die jedoch eines gemeinsam haben: den Blick über die einzelnen Anla-

geklassen hinaus, um von ausgewählten Risikoprämien (sowohl traditionell wie auch alternativ) zu profitieren. Durch diese liquiden alternativen Lösungen wird es Anlegern ermöglicht, den Diversifikationsgrad auf Portfolioebene zu erhöhen sowie bei kontrolliertem Risiko positive Erträge zu erwirtschaften.*

Mehrere Gründe sprechen jetzt für Nordeas Alpha 10 MA Strategie*:

☞ **Umfangreiches Research:** aufbauend auf den beträchtlichen Researchkapazitäten und der Erfahrung von Nordeas Multi Assets Team.

☞ **Diversifizierte Renditequellen:**

Nutzung einer Vielzahl sowohl traditioneller wie auch alternativer Renditequellen zur Erzielung höherer Erträge mit geringerem Risiko als traditionelle Anlageklassen.

☞ **Robustes Risikomanagement:**

Das Risikomanagement auf Basis klar definierter Risikobudgets steht im Mittelpunkt und ist der Beginn der Anlagelokalisation.

☞ **Diversifikation und attraktive Zielrenditen:**

geringe Korrelation zu traditionellen Anlageklassen und dadurch die Möglichkeit, die Diversifikation im Gesamtportfoliokontext zu erhöhen, ohne dabei auf Rendite verzichten zu müssen.

Wir bei Nordea vertreten die Auffassung, dass sich mit einer derart breiten Palette an unterschiedlichen Risikoprämien ein innovatives und optimal ausgerichtetes Investmentportfolio zusammenstellen lässt, das die Kundenerwartungen erfüllt. Angesichts des derzeit schwierigen Marktumfelds bedarf es wahrer Diversifikation, um die langfristigen Marktrisiken abzufedern. ■

*Es kann nicht zugesichert werden, dass ein Anlageziel, angestrebte Erträge und Ergebnisse einer Anlagestruktur erreicht werden. Der Wert Ihrer Anlage kann steigen oder fallen, und es kann zu einem teilweisen oder vollständigen Wertverlust kommen.

Disclaimer

Nordea Asset Management ist der funktionelle Name des Vermögensverwaltungsgeschäftes, 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. Veröffentlicht und erstellt von den rechtlichen Einheiten der Nordea Asset Management. 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

MEHR RESILIENZ DURCH FOKUS AUF QUALITÄT

ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic



Nils Bosse Parra, Portfolio Manager/Analyst, ODDO BHF Trust

ODDO BHF Polaris Dynamic eignet sich für Anleger, die auch im aktuell schwierigen Marktumfeld die langfristigen Chancen von Aktienanlagen nutzen möchten. Ziel des Fonds ist es, attraktive Vermögenszuwächse bei verminderten Wertschwankungen durch wertorientierte Anlagen und durch den Aufbau überdurchschnittlich nachhaltiger Fondsanlagen zu erwirtschaften. Der Teilfonds legt aktiv weltweit in Aktien an, um überdurchschnittliche Vermögenszuwächse bei Wertschwankungen zu

erreichen, die unter denen voll investierter Aktienportfolios liegen. Neben einer aktiven Steuerung der Aktienquote in einer Bandbreite von 70 bis 100 Prozent sorgt vor allem der Fokus auf den unseren Analysen nach stabileren Qualitätswerten für Widerstandsfähigkeit in Krisenphasen. Das Portfolio-Management-Team achtet darauf, dass die ausgewählten Titel selbst in Stressphasen noch Cashflows generieren können. Sie sollten außerdem unabhängig von Konjunkturzyklen wachsen können. Die

Disclaimer

Dieses Dokument wurde von ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH zu Werbezwecken erstellt. Die Aushändigung dieses Dokuments liegt in der Verantwortlichkeit jedes Vertriebspartners oder Beraters. Potenzielle Investoren sind angehalten, vor der Zeichnung des Fonds einen Anlageberater zu konsultieren. Der Anleger wird darauf hingewiesen, dass der Fonds ein Kapitalverlustrisiko, aber auch viele Risiken in Verbindung mit den Finanzinstrumenten/Strategien im Portfolio aufweist. Im Falle einer Zeichnung muss der Anleger das Basisinformationsblatt und den Verkaufsprospekt konsultieren, um sich über sämtliche Risiken und Kosten der Anlage zu informieren. Der Wert der Anlage kann sowohl nach oben als auch nach unten schwanken und wird möglicherweise nicht in vollem Umfang zurückgegeben. Die Anlage muss mit den Anlagezielen des Anlegers, seinem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft in Bezug auf die Investition übereinstimmen. ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die sich aus der Verwendung dieses Dokuments oder eines Teiles hiervon ergeben. Alle in diesem Dokument dargestellten Einschätzungen und Meinungen spiegeln die Meinungen und Einschätzungen des jeweiligen Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Sie können sich je nach Marktbedingungen ohne vorherige Ankündigung ändern, eine Haftung hierfür wird nicht übernommen. Die in dem vorliegenden Dokument angegebenen Nettoinventarwerte dienen lediglich der Orientierung.



ODDO BHF
ASSET MANAGEMENT

Aktienquote wird mithilfe von Derivaten kontinuierlich an das aktuelle Marktumfeld angepasst.

Fokus auf Qualität und Nachhaltigkeit

Qualität, Langfristigkeit, Diversifikation und Nachhaltigkeit stehen im Mittelpunkt des Anlageprozesses. Der Fondsmanager wählt qualitativ hochwertige Unternehmen mit robusten Fundamentaldaten und widerstandsfähigen Geschäftsmodellen aus. Diese Unternehmen sollen direkt an strukturellen Wachstumspotenzialen von heute und morgen partizipieren: Digitalisierung und Automatisierung der Wirtschaft, neue Konsum- und Arbeitstrends, alternde Bevölkerung und steigende Einkommen in der aufstrebenden Mittelschicht. Die langfristige Anlagephilosophie und der Anlagehorizont führen zu einem geringen Portfolioumschlag und einer langen Haltedauer der ausgewählten Unternehmen. Der Fonds legt Wert auf die Nachhaltigkeit seiner Investments und beachtet daher ökologische, soziale und Governance-Kriterien („ESG“).



»Bester Fondsmanager 2022«

Verantwortlich für den ODDO BHF Polaris Dynamic ist mit Nils Bosse Parra ein Fondsmanager, der zum zweiten Mal in Folge von Citywire als bester Fondsmanager für dynamische Multi-Asset-Fonds ausgezeichnet wurde.

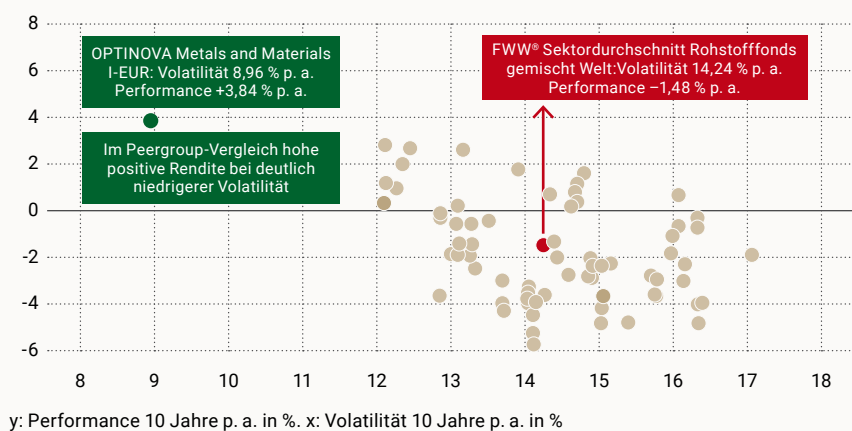
Es kann nicht garantiert werden, dass die Anlageziele des Fonds erreicht werden. ■

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 ETCs und Rohstoffaktien

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

Attraktive Renditeaussichten

Rohstoffe zeichnen sich durch eine hohe Nachfrage und Knappheit aus. Die an-

stehende grüne Wende in den Bereichen Energie und Mobilität und die globalen Konjunkturprogramme, wie der Inflation Reduction Act in den USA, katalysieren diesen Effekt. Hierbei werden Industriemetalle wie beispielsweise Kupfer, Nickel und Aluminium eine entscheidende Rolle spielen. Wohingegen Edelmetalle sich als Versicherung gegen das Versagen der Geldpolitik eignen. In Phasen höherer Inflation können Unternehmen, die sich am Anfang der Wertschöpfungskette befinden, Preiserhöhungen zeitnah durchsetzen. Zu diesen Firmen gehören insbesondere Titel aus den Bereichen Förderung und Verarbeitung. Hinzu kommt der Stabilisierungsbeitrag, den Rohstoffe in einem breit diversifizierten Portfolio generell leisten können.

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 Gewinnsitu-

Unternehmensporträt

Die OPTINOVA ist eine mittelständische Investmentmanufaktur, die auf regelbasierte globale Anlagestrategien im Bereich Value setzt. Seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen auf die Anlage in Aktien, insbesondere im Energie- und Rohstoffsektor, spezialisiert. Wir verstehen uns als Experten für vermögende und institutionelle Anleger, deren Bedürfnisse wir genau kennen. Daraufhin können wir maßgeschneiderte Angebote machen, mit unseren drei Publikumsfonds sowie als Berater bei der Umsetzung unserer Anlageprinzipien. Als Unternehmen mit Wurzeln im deutschen Mittelstand sind wir in jeder unserer Strategien als bedeutende Mitinvestoren engagiert. Unsere Investitionspolitik folgt festen Regeln und Überzeugungen.

ation 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 Corona-Pandemie. 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 Kerninvestment für Vermögenswachstum in Asien/Pazifik«



Rohstoffe, Industriegüter und Betreiber – eine andere Sicht auf Infrastruktur

einBlick: Herr Schmidbauer, bitte beschreiben Sie kurz die Strategie des OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fonds.

Cristof Schmidbauer: Der Fonds investiert in Aktien in der Region Asien-Pazifik, entlang der gesamten Infrastruktur-Wertschöpfungskette, von der Erstellung bis zum Betrieb inklusive Infrastruktur-Wegbereitern aus dem Technologie-sektor. Top-down werden langfristige Trends bei der Infrastruktur-Entwicklung identifiziert und in die Kategorien Pure, Core und Broad eingeteilt. Nach Zerlegung der Wertschöpfungskette werden die attraktivsten Segmente mit Bottom-up-selektierten Aktien abgebildet. Der Fonds hat einen stärkeren Wachstumsfokus als traditionelle Infrastrukturfonds.

einBlick: Was unterscheidet Ihre Strategie von der anderer vor allem global ausgerichteter Infrastrukturfonds?

Schmidbauer: Die Mehrzahl der Infrastruktur-Aktienfonds als UCITS sind als globale Mandate aufgelegt. Dort finden sich nur geringe Anteile an asiatisch-pazifischen Investments. Wir setzen uns durch einen höheren Anteil von Unternehmen aus dem Segment der neuen Infrastruktur wie erneuerbare Energie, Cloud-Computing oder Internet-of-Things ab. Unsere Stärke ist, stabile, aber wachstumsarme Unternehmen aus dem Infrastruktur-Core-Segment mit wachstumsstarken Infrastrukturarten zu kombinieren. Zentrale Treiber sind staatliche Initiativen, mit denen diese Staaten zu den westlichen Industrieländern aufschließen und diese überholen.

einBlick: Unterliegen diese Investments nicht einem höheren Risiko? Wie mana-



Cristof Schmidbauer,
Portfolioadvisor

gen Sie dieses?

Schmidbauer: Wir unterteilen Risiken in Marktrisiken, lokale regulatorische, politische Risiken, Liquiditäts- und Korrelationsrisiken. Wir achten auf Faktoren wie unternehmerisches Wohlverhalten des Unternehmens inklusive, ob eine staatliche Einflussnahme zuungunsten des Aktionärs stattfindet. Vor Erwerb wird ein Augenmerk auf die historische Handelbarkeit in Stressphasen der Märkte gelegt. Quantitatives Monitoring erfolgt auf Basis eines VaR-Ansatzes. Das Portfolio unterliegt einer wöchentlichen Review, in der Wertentwicklung, Kontribution, Unternehmens- und makroökonomische Nachrichten besprochen werden.

einBlick: Warum sollte ein Investor diese Strategie als Kerninvestment für den asiatisch-pazifischen Raum verstehen?

Schmidbauer: Unserer Überzeugung nach ist das jetzige Jahrhundert ein asiatisches. Beteiligungen, sowohl an der

alten als auch an der neuen Infrastruktur, werden im pazifischen Raum ein stabiles Wachstumsinvestment darstellen. Wichtig sind Kapitalstabilität und eine unternehmerische Sichtweise. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Stabiles Wachstum im asiatischen Jahrhundert
- ② Kerninvestment mit Schwerpunkt Infrastruktur
- ③ Blend-Ansatz, überwiegend Mid und Large Caps

Ihr Ansprechpartner



Rainer Fritzsche
Geschäftsführender Gesellschafter

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

»Anleger spüren Performance vor allem in konzentrierten Portfolios«



Interview mit Marcel Maschmeyer und Matthias Kurzrock von Paladin Asset Management

einBlick: Wie wichtig ist eine breite Streuung bei Aktieninvestments?

Paladin: Unter Risikogesichtspunkten wird stets argumentiert, ein Portfolio möglichst breit zu streuen. Doch wenn alles nach unten rauscht, hilft das nichts. Der Ukrainekrieg führte 2022 zu einem drastischen Abverkauf an den Börsen, teilweise ungeachtet der Geschäftsmodelle. Doch gerade sie sind entscheidend: Mit Unternehmen, die eine starke Marktpositionierung haben und die Fähigkeit, sich aus eigener Kraft zu entwickeln, können Anleger sich in schwierigen Phasen weitestgehend vom Markt entkoppeln.

einBlick: Nebenwerte haben 2022 überproportional verloren. Was bedeutet das für ein konzentriertes Portfolio wie den Paladin ONE?

Paladin: Viele Werte wurden überproportional abgestraft und haben jetzt ein enormes Aufwärtspotenzial. In herausfordernden Marktlagen gewinnt die Titelauswahl wieder an Bedeutung. Indem wir Unternehmen wählen, die sich möglichst unabhängig von der Großwetterlage entwickeln, bauen wir ein robustes Portfolio auf. Natürlich hat auch unser Fonds bei den allgemeinen Marktverwerfungen Performance eingebüßt. Beim Blick auf die einzelnen Unternehmen sind wir mit der operativen Entwicklung allerdings an vielen Stellen vollkommen zufrieden. Und wenn man dann bei bewusst nur 25 Titeln im Korb einzelne Unternehmen teils mit 6 bis 7 Prozent gewichtet, kann ein Unternehmen einen wirklichen Performancebeitrag leisten.

einBlick: Was gibt den Ausschlag, wenn



Marcel Maschmeyer und Matthias Kurzrock

Sie sich für ein Investment entscheiden?

Paladin: Wir beobachten und analysieren lange und kritisch, bevor wir kaufen. Vor allem aber suchen wir nach einem Trigger, der keinen anderen Schluss zulässt, als genau jetzt einzusteigen. Ein Sachverhalt also, der klarmacht, warum wir das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt genauer unter die Lupe nehmen müssen. Finden wir keinen solchen Grund, bleibt das Unternehmen auf der Watchlist.

einBlick: Haben Sie ein Beispiel aus Ihrem Portfolio?

Paladin: Vor vier Jahren haben wir Shop Apotheke und Zur Rose gekauft. Ausschlaggebend war, dass die Politik 2019 den Weg für das E-Rezept frei gemacht hat. Dies schuf plötzlich einen neuen Investment-Case und wir stiegen in die beiden Marktführer ein. Obwohl der „Gamechanger“ per Gesetz verordnet war, liefen die Börsenkurse beider Unternehmen zunächst weiter seitwärts.

Der Grund: Der Kapitalmarkt hatte das Potenzial noch nicht eingepreist. Solche Kombinationen gefallen uns.

einBlick: Wie können Nebenwerte ihr Potenzial ausspielen?

Paladin: Kleiner kapitalisierte Unternehmen spielen ihr Potenzial in der Gesamtallokation am besten gebündelt aus: echte Diversifikation, robuster Ertragspfad und eine im langfristigen Schnitt überzeugende Performance im Vergleich zu Blue Chips. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① 2023 bringt Einstiegsmöglichkeiten bei Small und Mid Caps, deren Aufholrally bei Weitem nicht ausgeschöpft ist.
- ② Kleinere Unternehmen zeigen langfristig eine bessere Performance als größere.
- ③ Geringe Abhängigkeit von Makrorisiken auf Portfolioebene

»Unsere Ernährungssysteme erleben einen tiefgreifenden Wandel«

Mit gutem Gewissen in die gesunde und nachhaltige Ernährung der Welt investieren

einBlick: Warum sind unsere Ernährungssysteme von zentraler Bedeutung für die Lösung der globalen ökologischen und sozialen Herausforderungen?

Simon Frank: Unsere heutigen Ernährungssysteme weisen einen sehr großen ökologischen Fußabdruck auf, insbesondere beim Land- und Frischwasserverbrauch, aber auch bei der Emission von Treibhausgasen, was vor allem auf eine geringe Effizienz in der Lebensmittelproduktion wie auch in der Logistik zurückzuführen ist. Gleichzeitig wird heute weltweit etwa ein Drittel der produzierten Lebensmittel nicht konsumiert, sondern verschwendet. Aus der sozialen Perspektive verursachen Mangel- und Falschernährung von jeweils circa zwei Milliarden Menschen gesundheitliche Folgen wie beispielsweise Diabetes, was nicht nur die Lebensqualität jedes Einzelnen, sondern auch die Sozialsysteme maßgeblich belastet. Ein tiefgreifender Wandel hin zu einer gesünderen und ökologischen Ernährungsweise wäre ein entscheidender Hebel zur Lösung all dieser Herausforderungen.

einBlick: Wie können Anleger im Pictet-Nutrition positive Beiträge leisten?

Frank: Pictet-Nutrition investiert in unsere Vision der Zukunft der Ernährung. Dies beinhaltet Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, vom Bauernhof bis zur Gabel, die den Zugang zu, die Qualität und Nachhaltigkeit von Lebensmitteln verbessern und somit die Transformation unserer Ernährungssysteme voranbringen. Unsere Anleger finanzieren also Firmen, die zur Zukunft der Ernährung beitragen, während unser Anlageteam den aktiven Dialog mit



Simon Frank,
Senior Investment
Advisor

diesen Firmen sucht, um ESG-Aspekte weiter zu verbessern.

einBlick: In welche Teilbereiche und Industrien investiert der Fonds?

Frank: Der Fonds investiert in Firmen entlang der gesamten Ernährungs-Wertschöpfungskette von der Agrartechnik über die Verarbeitung und Logistik bis hin zu den Nahrungsmitteln und Inhaltsstoffen selbst. Diese Firmen finden wir vor allem in den Sektoren Basiskonsumgüter, Grundstoffe und Industrie, vor allem in Nordamerika und Europa. Kontroverse Teilbereiche der Ernährung wie beispielsweise Gentechnik, Palmöl, Agrar-Chemie, Alkohol, Süßwaren und Fast-Food-Restaurants sind dagegen auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse ausgeschlossen.

einBlick: Wie schätzen Sie die Zukunftsaussichten für diese Firmen ein?

Frank: Unsere weltweiten Ernährungssysteme stehen am Beginn eines tiefgreifenden Wandels, da Regierungen,

Konsumenten und Unternehmen ihren Fokus auf hochwertigere, gesündere und nachhaltiger produzierte Lebensmittel richten. Unternehmen, die mit ihren Technologien, Produkten und Dienstleistungen diesen Wandel voranbringen, werden langfristig davon profitieren, überdurchschnittlich und profitabel wachsen. Für Anleger dürften sich daraus langfristig attraktive Anlagemöglichkeiten ergeben, die sich gleich doppelt auszahlen sollten: in finanzieller und in nachhaltiger Hinsicht. ■

Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Einzigartiger, diversifizierender Ernährungs-Aktienfonds mit defensiven Charakteristika
- ② Grüne und nachhaltige Geldanlage mit positivem ökologischen und sozialen „Impact“
- ③ Pictet Asset Management gilt seit mehr als 20 Jahren als ein Pionier bei thematischen Aktienanlagen.

»Energiekrise als Booster für nachhaltige Entwicklung?«

Hannes Locker, Fondsmanager des Raiffeisen-Smart-Energy-ESG-Aktien

einBlick: Wird die Energiekrise den Prozess der Nachhaltigkeit beschleunigen, erneuerbare Energien vorantreiben?

Hannes Locker: Das Thema Energiewende hat sicherlich an Bedeutung gewonnen. Das zeigt der von der EU aufgelegte REPower-Plan. Dadurch werden etwa kürzere Genehmigungsverfahren gefördert, unter anderem können Green Parks rascher umgesetzt werden. Auch „Fit for 55“ enthält viele Vorschläge für neue EU-Rechtsvorschriften, die dazu beitragen sollen, die EU-Klimaziele zu erreichen. Damit legt die EU ein sehr brauchbares Rahmenwerk vor. Nun geht es darum, dass diese neuen Möglichkeiten von Ländern/Gemeinden umgesetzt werden. Dann kann die Krise zum Booster für nachhaltige Entwicklung werden und auch für Unternehmen, die hier aktiv sind.

einBlick: Viele Menschen befürchten, dass die Energiewende nur mit Verzicht gelingen kann. Eine berechtigte Befürchtung?

Locker: Verzicht bedeutet nicht automatisch Wohlstandsverlust. Wichtig wird sein, die Menschen von Anfang an in Entwicklungsprozesse einzubeziehen, zum Beispiel bei der Errichtung von Windparks. Durch Beteiligung



erzielt man ein größeres Commitment. Aber klar ist auch, dass ein Mitziehen der Gesellschaft nur gelingt, wenn es Anreize zur Veränderung gibt. Was die Unternehmen betrifft, so hat ein Großteil die Transformation im Hinterkopf. Große Firmen verfügen über Roadmaps mit Etappenzielen zur CO₂-Reduktion. Hinzu kommt, dass die Technologie immer besser wird. Wir erleben in viel kürzerer Zeit größere Skaleneffekte, Kosteneinsparungen und Technologieentwicklungen als jemals zuvor. Das sollte uns ermutigen, die Krise als Chance zu sehen.

einBlick: Kommen auch immer mehr investierbare Unternehmen an die Börse?

Locker: Das investierbare Universum wächst stetig, da immer mehr Unternehmen auf Smart Energy setzen. Die Innovationskraft von Unternehmen spielt eine wichtige Rolle, etwa bei Digitalisierung, Mobilität oder Gebäudesanierung. Es drängen neue Unternehmen an die Börsen, bestehende verändern ihr Portfolio. Für uns ist das sehr erfreulich, weil es die Auswahl vergrößert. ■



Bitte nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① „Saubere“ Energie, „low carbon economy“ als absolutes Zukunftsthema mit vielfältigen Wachstumschancen
- ② Klimawandel ist eine globale Herausforderung und macht hohe Investitionen in erneuerbare Energien sowie „effizientere Energie“ unabdingbar.
- ③ Integration von ESG-Kennzahlen – unter anderem zu CO₂-Intensität, Energie- und Wasserverbrauch – in Investmentprozess

Disclaimer

Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten. Die veröffentlichten Prospekte bzw. die Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG sowie die Basisinformationsblätter der Fonds der Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m. b. H. stehen unter www.rcm.at unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ bzw. im Fall des Vertriebs von Anteilen im Ausland unter www.rcm-international.com unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ zur Verfügung. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte steht in deutscher und englischer Sprache unter folgendem Link: <https://www.rcm.at/corporategovernance> zur Verfügung. Beachten Sie, dass die Raiffeisen KAG die Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteilsscheine außerhalb des Fondsdomizillands Österreich aufheben kann. Der Fonds weist eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilswerte sind auch innerhalb kurzer Zeiträume großen Schwankungen nach oben und nach unten ausgesetzt, wobei auch Kapitalverluste nicht ausgeschlossen werden können. Dies ist eine Marketingmitteilung. Alle Daten und Informationen wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt und überprüft, die verwendeten Quellen sind als zuverlässig einzustufen. Es gilt der Informationsstand zum Aktualisierungszeitpunkt. Eine Haftung oder Garantie für die Richtigkeit der Informationen kann nicht übernommen werden. Erstellt von: Raiffeisen Kapitalanlage GmbH.

DIVIDENDENRENDITE – ABER NACHHALTIG!

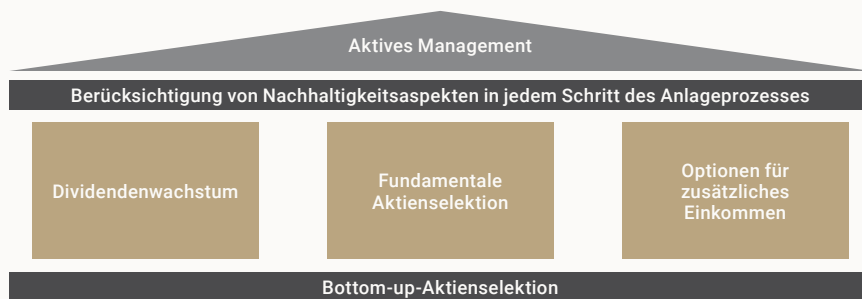


J. Safra Sarasin

JSS Sustainable Equity – Global Dividend



Unsere Expertise seit über einem Jahrzehnt



Quelle: Bank J. Safra Sarasin AG, 2023

Europa und die USA werden in der ersten Hälfte des Jahres 2023 in eine Rezession geraten. Der Pessimismus seitens Investoren ist groß und die Aktienquoten in den Portfolios sehr niedrig. Die Kombination aus verlangsamtem Wachstum und steigenden Zinsen erfordert eine Anlagestrategie, die sich auf

Unternehmen mit einem stabilen Cash-flow und einer zuverlässigen Dividendenpolitik sowie soliden Bilanzen konzentriert. Mit dem JSS Sustainable Equity – Global Dividend* managen wir eine nachhaltige Dividendenstrategie, die auch auf 1-, 3- und 5-Jahres-Sicht ihre Peergroup outperformen konnte.

Disclaimer

Bei dem vorliegenden Artikel handelt es sich um eine Werbemittelung der J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Kirchnerstraße 6–8, 60311 Frankfurt am Main, die zu reinen Informationszwecken dient und nicht den Anspruch, die vollständige Darstellung der Produkteigenschaften zu enthalten, erhebt. Sie stellt weder eine Anlageberatung, Empfehlung, ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder anderen spezifischen Produkten dar. Soweit Informationen zu Investmentfonds in diesem Artikel enthalten sind, stellen diese lediglich Produktinformationen der die jeweiligen Investmentfonds auflegenden und verwaltenden Kapitalverwaltungs-/Verwaltungsgesellschaften dar. J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH agiert lediglich als Vertriebsintermediär und trägt somit nicht die Haftung hierfür. Der Kundenkreis ist beschränkt auf Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungsunternehmen, soweit sie über die für den Geschäftsbetrieb jeweils erforderliche Erlaubnis verfügen und einer Aufsicht unterliegen, sowie mittelgroße und große Kapitalgesellschaften im Sinne des deutschen Handelsgesetzbuchs (§ 267 Abs. 2 und Abs. 3 HGB).

Die wichtigsten Auswahlkriterien unserer Strategie sind:

- ⊕ langjährige Erfolgsbilanz mit konstantem Gewinnwachstum
- ⊕ starke Bilanzen und geringer Verschuldungsgrad
- ⊕ Dividendendynamik mit Leistungsnachweis

Auf Basis einer fundamentalen Aktien-selektion von 40 bis 60 Titeln mit Schwerpunkt Nordamerika und Europa erweist sich unsere konzentrierte Strategie als widerstandsfähig im turbulenten Marktumfeld bei geringerer Volatilität. J. Safra Sarasin Sustainable AM berücksichtigt Nachhaltigkeit in jedem Schritt des Anlageprozesses und identifiziert mit einer umfassenden Analyse Nachhaltigkeitsrisiken, die sowohl eine Bewertung auf Branchen- als auch auf Unternehmensebene umfasst und durch die J. Safra Sarasin Sustainability Matrix® gefiltert wird. Kontroverse Aktivitäten werden ausgeschlossen. Die „Global Dividend Strategie“ ist gemäß Artikel 8 EU-Taxonomie/SFDR eingestuft und wurde von Morningstar mit 5 Sternen für ihre starke Performance ausgezeichnet. Zudem ist der CO₂-Fußabdruck des Fonds nur knapp ein Drittel so hoch wie der seiner Benchmark MSCI World NR Index. Die erwartete Dividendenrendite beträgt 3,5 Prozent auf 12-Monats-Sicht. ■

*Anteilklassen: P EUR acc (ISIN LU0533812276), C EUR acc (ISIN LU0950588763)

Ansprechpartner Thomas Volpe

Executive Director
Wholesale & Institutional Clients
thomas.volpe@jsafrastrasasin.com

Unser Weg durch unruhige Zeiten: mit Bedacht investieren.

R&P Universal Fonds (WKN 531696) Internationaler Aktienfonds (dynamisch)

Wir investieren ausschließlich in weltweite, erfolgreiche Qualitätsunternehmen, die unseren Analysen standhalten und deren Produkte auch langfristig überzeugen. Keine Modethemen, keine unklaren Geschäftsmodelle, sondern starke Marken und dauerhafte Erträge.

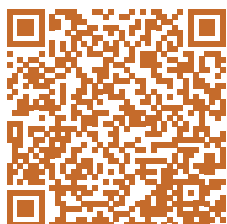
Eine beruhigend gute Entwicklung

100%

2012

2022

Stilisierte Darstellung



Für mehr Informationen scannen Sie den QR-Code oder besuchen Sie uns auf www.ringelsteinpartner.de

**RINGEL
STEIN &
PARTNER**

Vermögensbetreuung

Ringelstein & Partner Vermögensbetreuung GmbH • Brückstraße 18 • 45239 Essen • 0201 849590 • info@ringelsteinpartner.de

Diese Marketinganzeige dient nur der Information. Sie fordert weder zum Kauf noch Verkauf von Fondsanteilen auf. Kapitalanlagen unterliegen stets Risiken. Die dargestellte, stilisierte Wertentwicklung lässt keine Rückschlüsse auf eine ähnliche Entwicklung in der Zukunft zu, da künftige Erträge höher oder niedriger ausfallen können. Ausführliche Informationen zu Chancen und Risiken sowie die vollständigen Pflichtunterlagen für den Anteilswerb finden Sie unter www.universal-investment.com. Quelle: KAG

TEILVERKAUF: VOM KUNDEN ZUM MARKENBOTSCHAFTER



Christian Wolff, in Berlin geboren, hat in seiner Karriere in mehr als 100 Filmen und Serien mitgewirkt. Eine seiner bekanntesten Rollen war die des Försters Martin Rombach in der Fernsehserie „Forsthaus Falkenau“. Die letzten 30 Jahre verbrachte er mit seiner Familie in ihrem Zuhause im Chiemgau. Nun ist der Lebensabend angebrochen: viele Träume und Wünsche stehen noch aus. Auch der generelle Lebensstandard soll für Wolff und seine Frau weiterhin erhalten werden. Doch wie schafft man so eine Kapitaldecke, wenn ein normaler Bankkredit nicht mehr infrage kommt?

Der Schauspieler spricht drei Jahre nach dem Teilverkauf seines Hauses über seine Erfahrungen mit Engel & Völkers LiquidHome und seine Beweggründe (siehe Kästen).

Vorteile aus Sicht von Christian Wolff

- ⊕ **Nießbrauchrecht:** ein im Grundbuch abgesichertes insolvenzfestes Nießbrauchrecht
- ⊕ **Neue Liquidität:** den Lebensabend unbeschwert genießen dank neuer Liquidität
- ⊕ **Kompetenter Service:** professionelle Beratung auf Augenhöhe durch persönlichen Ansprechpartner
- ⊕ **Sicherheit:** Vertrauen und Kompetenz einer renommierten Marke und vertraglich fixierte Konditionen
- ⊕ **kein Eigentumsverlust:** Sie bleiben 100-prozentiger wirtschaftlicher Eigentümer und entscheiden weiterhin eigenverantwortlich.
- ⊕ **Vorrangiges Rückkaufsrecht:** Sie können Ihren Anteil jederzeit zurückkaufen oder einen Gesamtverkauf anstoßen.

Scannen Sie den QR-Code, um die Hintergründe des Teilverkaufs der Immobilie von Christian Wolff zu sehen.



Vom ersten Kontakt zum Abschluss

April 2020: Christian Wolff kontaktiert Engel & Völkers LiquidHome und fordert ein unverbindliches Angebot an. Kurz danach entscheidet er sich dazu, 50 Prozent seiner Immobilie zu verkaufen.

➔ **Mai 2020:** Ein unabhängiges Gutachten wird erstellt, in dem der Verkehrswert der Immobilie ermittelt wird. Dieser Wert bildet die Grundlage des verbindlichen Angebots.

➔ **Juni 2020:** Das beauftragte Notariat in München erstellt den Kaufvertrag. Kurz danach beurkundet Wolff diesen bei dem Notar.

➔ **Juli 2020:** Alle erforderlichen Unterlagen zur Auszahlung des Kaufpreises werden vorbereitend bereitgestellt. Engel & Völkers LiquidHome wird als stiller Miteigentümer in das Grundbuch eingetragen.

➔ **August 2020:** Die Auszahlung des Kaufpreises erfolgt. Familie Wolff kann weiterhin in ihrem Zuhause wohnen, ausgestattet mit einem großen finanziellen Plus.

DAS JAHR 2022 TROTZT SCHWIERIGEN RAHMENBEDINGUNGEN

Das Platzierungsvolumen bei geschlossenen Publikums-AIF und Vermögensanlagen erreichte im Jahr 2022 bei den Privatanlegern 1,82 Milliarden Euro, was einem Rückgang von rund 24 Prozent gegenüber 2021 entspricht. Auch wenn dieser Rückgang zunächst sehr groß wirkt, wird er durch einige Sondereffekte wie die auslaufende Pandemie, den Ukraine-Krieg und die Inflation relativiert. Dominiert wird der Sachwertbereich nach wie vor durch geschlossene Publikums-AIF, welche einen Marktanteil von 67 Prozent haben. Die Top Drei der platzierungsstärksten Anbieter bilden die Deutsche Finance Group, Patrizia und Primus Valor. Im institutionellen Geschäft liegt auch die Deutsche Finance Group vorne, gefolgt von BVT und INP. Bei den Assetklassen dominiert „Immobilien international“ mit 44 Prozent Marktanteil klar vor „Immobilien Deutschland“ (siehe Grafik).

Anlageklassen Privatanleger

AIF und Vermögensanlagen 2022



● Immobilien international	44
● Immobilien Deutschland	30
● Private Equity	7
● Immobilienzeitmarktfonds	5
● Container	5
● Erneuerbare Energien	5
● Portfoliofonds (Dachfonds)	2
● Infrastruktur-Beteiligungen	1
● Sonstige	1

Quelle: Kapital-markt-intern.de

ZEICHNUNGSSCHEINE IN FINFIRE AUSFÜLLBAR

Es gibt Neuigkeiten im Bereich Beteiligungen und geschlossene AIF: Neben den beiden Formularen zur Beratungsdokumentation haben Sie seit Kurzem auch die Möglichkeit, die aktuellen Zeichnungsscheine der Emittenten in finfire direkt beim Kunden zu bearbeiten. Zu finden sind die Dokumente unter dem Reiter „Formulare“. Hier finden Sie die Dokumente unter der Kategorie

„AIF“. Zudem steht Ihnen auch der bisherige Zugriff über fundware-PRO weiterhin zur Verfügung. Sie haben nun also die Möglichkeit, den Zeichnungsschein, die Geeignetheitserklärung und die interne Dokumentation direkt in finfire zu bearbeiten und beim Kunden zu hinterlegen. Teilweise lässt sich so auch die elektronische Signatur aus finfire nutzen.



Neue NSI-Website ist da!

Alles bleibt anders! Die NSI Netfonds Structured Investments GmbH präsentiert sich mit alter Leidenschaft in neuem Look. Besuchen Sie uns unter www.nsi-si.de



SCHON GEWUSST?

Zum 1. Januar 2023 wurde die Grunderwerbsteuer in den Bundesländern Hamburg und Sachsen angehoben: In Hamburg von 4,5 auf 5,5 Prozent und in Sachsen von 3,5 auf 5,5 Prozent. Demnach bewegen sich die Grunderwerbsteuersätze bundesweit zwischen 3,5 und 6,5 Prozent. Die Grundsteuer fällt immer dann an, wenn ein inländisches Grundstück oder ein Anteil an einem Grundstück erworben wird. Rechtsgrundlage stellt der abgeschlossene, notarielle Kaufvertrag dar.

Jetzt Anleihe zeichnen!

Verpassen Sie nicht die Zeichnungsfrist: Bis voraussichtlich zum 28. Juni 2023 ist die dritte Unternehmensanleihe der NSI Netfonds Structured Investments GmbH noch zu zeichnen. Für Rückfragen und weiterführende Informationen kommen Sie gern auf uns zu!

NSI Immobilien Deutschland 3

- ⊕ **WKN:** A3MQXW, ISIN: DE000A3MQXW9
- ⊕ **Zins:** 4,25 Prozent p. a.
- ⊕ **Laufzeit:** 5 Jahre (bis 31. März 2027)
- ⊕ **Agio:** bis zu 3,00 Prozent (nur Zeichnungsschein-Variante)
- ⊕ **Innenprovision:** 2,00 Prozent
- ⊕ **Mindestanlage:** 10 Stücke / 10.000 Euro
- ⊕ **Zeichnungswege:** Börse Hamburg, Zeichnungsschein
- ⊕ **Voraussetzung für den Vertrieb:** Haftungsdach NFS

3 Fragen an ...



Ulrich Lück
Spezialist für geschlossene
alternative Investmentfonds

Welchen Einfluss haben hohe Inflationsraten auf Sachwerte in Form geschlossener AIF?

Wenn die Kaufkraft des Vermögens stabil bleiben soll, brauchen die Portfolios erstklassige Sachwerte, allen voran Immobilien, erneuerbare Energien und Private Equity. Kurzfristig sichern Sachwerte nicht immer vollständig gegen Geldwertverluste ab, langfristig aber schon. Denn Kaufkraftverlust heißt immer, dass für die Erstellung des gleichen Objekts in Zukunft mehr gezahlt werden muss – durch dann höhere Rohstoff-, Arbeitskraft- oder Grundstückspreise. Zudem passen sich Mieten und Leasingraten immer der Inflation an. Auch die damit einhergehenden Zinsanstiege sorgen dafür, dass Investitionsobjekte weniger hergestellt werden und dies langfristig das Angebot verknappt.

Inwieweit ist es ein Manko, dass geschlossene AIF illiquide sind?

Es gibt einen gut funktionierenden Zweitmarkt für geschlossene AIF. Über die Fondsbörse Deutschland AG wurden 2022 Beteiligungen im Nominalwert von 267 Millionen Euro gehandelt. Natürlich ist das Prozedere komplexer als ein Aktienhandel über die Börse, aber das hat nicht nur Nachteile! Denn anders als bei Aktien gibt es bei AIF systembedingt kaum Einbrüche, da Panikverkäufe nicht unmittelbar möglich sind. Eine AIF-Beimischung kann also neben der sachwertbezogenen Rendite auch die Portfolios hinsichtlich der Volatilität beruhigen. Natürlich unterscheiden sich die Angebote in der Qualität: wichtiger als je zuvor sind das Asset-Management und die Substanz der Zielinvestitionen.

Wie steht es um das Thema Korrelation bei AIF?

Diversität hat in einer vernünftigen Vermögensaufstellung oberste Priorität. Geschlossene AIF können Korrelationen hervorragend reduzieren. Cashflows aus erneuerbaren Energien oder Mieten aus städtischen Verwaltungsgebäuden stehen etwa in keinem direkten Zusammenhang mit Quartalszahlen von Unternehmen oder Kurschwankungen.

KAPITALANLAGEIMMOBILIEN BLEIBEN ATTRAKTIV

Nutzen Sie mit den richtigen Finanzierungsspezialisten alle Chancen.

In den letzten Monaten hat sich das Kauf- und Finanzierungsverhalten der Kundinnen und Kunden aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stark verändert. Insbesondere die steigenden Zinsen und die Unsicherheiten am Markt spielen hier eine Rolle. Betrachtet man die Historie genau, ist der aktuelle Zins an sich nicht unbekannt, sondern war vor einigen Jahren noch der normale Durchschnitt. Das Problem war vielmehr die rasante Geschwindigkeit, mit der der Zinsanstieg den Markt überrannt hat (siehe Grafik). Die Preise für Immobilien konnten sich schlicht nicht in demselben Tempo anpassen.

Um dennoch weiterhin eigen genutztes Wohneigentum erwerben zu können, ist die Bauwirtschaft gefragt, Wohnkonzepte zu erschaffen, die mit weniger Wohnraum trotzdem effizient sind. Eine Beratung durch einen Finanzierungsspezialisten ist daher wichtiger denn je. Kunden sollten sich hierbei nicht nur auf den Zins fokussieren, sondern sich ein passendes Gesamtkonzept erstellen lassen. Dies beinhaltet nicht nur das Einbinden von Fördermöglichkeiten, sondern auch das Einbauen verschiedener Finanzierungsbausteine und Absicherungsmöglichkeiten.

Neukunden durch gestiegene Mieten

Neben den Eigennutzern gibt es auch neue potenzielle Kunden, die aufgrund gestiegener Mieten und Nebenkosten über die Anschaffung einer eigen genutzten Immobilie nachdenken. Für Kapitalanleger bleibt die Investition in



🕒 **Die Geschäftsführung der NSI:** Mirko Schmidner, Heiko Fassel und Jörg Behler

Immobilien aufgrund der weiter gestiegenen Mieten ebenfalls interessant, da der höhere Zinsanteil steuerlich relevant ist und die Immobilie als Inflationsschutz dient, sowohl die eigen genutzte als auch

die vermietete Immobilie. Die Finanzierungsspezialisten der NCS Netfonds (siehe auch Seite 46) helfen bei der Suche nach der optimalen Finanzierung und begleiten Ihre Kunden und Sie als Vertriebspartner bis zum erfolgreichen Abschluss des Vertrags.

Fassen wir die Gründe zusammen, warum der Erwerb von Kapitalanlageimmobilien trotz Inflation und hoher Hypothekenzinsen weiterhin als attraktiv bewertet werden kann.

🕒 **Stabiles Einkommen durch Mieteinnahmen:** Kapitalanlagen können

»Sei ängstlich, wenn andere gierig sind, und sei gierig, wenn andere ängstlich sind.«

Warren Buffett

regelmäßige Einkommensströme aus Mieteinnahmen bieten, die unabhängig von den Hypothekenzinsen sind.

⊕ **Potenzial für Wertsteigerung:** Der Wert von Kapitalanlagen kann sich im Laufe der Zeit aufgrund von Inflation, Bevölkerungswachstum und anderen Faktoren erhöhen, was zu einem potenziellen Kapitalgewinn führen kann. Während Geld seinen Wert im Rahmen einer Inflation verliert, steigt der Wert der Immobilien an. Gleichzeitig sind die Wertschwankungen bei Immobilien geringer. Kapitalanlegende profitieren zusätzlich zur Wertsteigerung von den stetigen Mieteinnahmen.

⊕ **Anlage „zum Anfassen“:** Kapitalanlagen sind ein sichtbares, fassbares Gut, das man besitzen und verwalten kann und das daher für viele Investoren interessant ist.

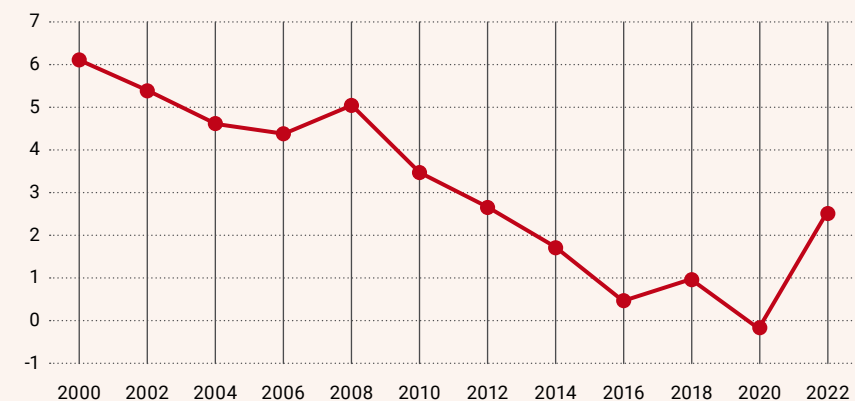
⊕ **Vermögenssicherung und -aufbau:** Ein langfristiger Vermögensaufbau ist mit Immobilien nach wie vor eine gute Möglichkeit. Entscheidend sind dabei die Auswahl der richtigen Immobilienklassen, Lagen und Standorte sowie die aktuellen Marktbedingungen.

⊕ **Diversifikation des Anlageportfolios:** Indem man in Kapitalanlagen investiert, kann man sein Portfolio diversifizieren und das Risiko verringern, das durch eine Überinvestition in eine bestimmte Anlageklasse entsteht. Immobilien sind eine stabile Ergänzung zu anderen Geldanlagen wie Anleihen oder Aktien.

⊕ **Inflationsschutz:** Die Inflation führt zu steigenden Kosten für Güter und Dienstleistungen, einschließlich der Kosten für Wohnraum. Es ist daher wahrscheinlich, dass die Mieten mit der Inflationsrate steigen werden. Während Geld seinen Wert verliert, steigt der Wert der Immobilien an. Gleichzeitig sind die Wertschwankungen bei Immobilien geringer.

⊕ **Steuerliche Vorteile:** Kapitalanleger können den Wert ihres Objekts steu-

Zinskurve der Hypothekendarlehen und öffentlichen Pfandbriefe



in Prozent; Quelle: Deutsche Bundesbank

erlich abschreiben, außerdem ist jede Investition in das vermietete Gebäude von der Steuer absetzbar. Wer das Haus oder die Wohnung mit Fremdkapital von der Bank finanziert hat, kann die Zinsen der Finanzierung auf der Einkommenssteuererklärung angeben. Nach zehn Jahren können Immobilien steuerfrei verkauft werden.

⊕ **Investitionsvorteil:** Die Investition in eine Immobilie stellt die einzige Kapitalanlage dar, die zum größten Teil von Dritten bezahlt wird: Mietern und Finanzamt.

⊕ **Altersvorsorge:** Immobilien eignen sich auf verschiedene Weise zur Altersvorsorge. Nach anfänglicher Vermietung können Immobilienbesitzer zum Beispiel im Alter mietfrei in der eigenen Immobilie wohnen, oder sie können über monatliche Mieteinnahmen ein zusätzliches Einkommen zur Rente schaffen.

⊕ **Kreditwürdigkeit:** Immobilienbesitzer sind meist kreditwürdig für andere Investments.

Für uns ist klar: Der richtige Zeitpunkt, in Immobilien zu investieren, ist immer heute. Die Nachfrage nach Wohnraum ist so groß wie nie, aber durch die aktuell hohen Zinsen ist die Leistbarkeit schlechter geworden. In der Folge bedeutet dies einen Anstieg der Mieten, die

sich wieder den Kaufpreisen annähern und die Mietrenditen erhöhen. Geht man davon aus, dass die Immobilienpreise langfristig steigen werden, weil das Angebot kleiner ist als die Nachfrage auf dem Markt, lohnt sich die Investition zum heutigen Zeitpunkt.

Dass das Zinsniveau alter Tage wieder erreicht wird, ist auf lange Sicht nicht absehbar. Wahrscheinlicher ist hingegen die Volatilität der Zinsen. Darauf zu hoffen, dass die Immobilienpreise oder die Zinsen fallen, ist unseres Erachtens eine falsche Perspektive.

Für Kapitalanlegende bietet sich jetzt die Gelegenheit, zuzugreifen, die für sich passende Immobilie auszuwählen. So zögerlich, wie die Immobilienpreise gerade fallen, so schnell werden sie wieder steigen. Aus diesem Aspekt ist jetzt ein guter Zeitpunkt, zuzugreifen. [mho/ihe](#)

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel
Geschäftsführer der
NSI Netfonds Structured
Investments GmbH

hfassel@nsi-netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-367



Dirk Kretzschmar
Geschäftsführer
NCS Netfonds

dkretzschmar@ncs-netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-376

WELTGRÖSSTER IMMOBILIENMARKT

BVT und Jamestown – die USA im Fokus erfahrener Anbieter

Die USA werden als sicherer Hafen für Geldanlagen und als eine ratsame Beimischung in gut aufgestellten Anlageportfolios gesehen. Auf dem größten und transparentesten Immobilienmarkt der Welt können Anleger ihr Kapital strategisch und rentabel in den langlebigen Sachwert „US-Immobilien“ anlegen, hierbei spielt auch Währungsdiversität eine Rolle. Die beiden führenden Investmenthäuser für US-Immobilien BVT und Jamestown haben in ihrer langen Historie echte Krisen durchlebt und gemeistert. Das Asset-Management beider Anbieter ist nachgewiesenermaßen erprobt und erfolgreich – für ein Blick Grund genug für zwei Kurzporträts.

BVT: US-Wohnimmobilien sind krisenresistent

Die BVT Unternehmensgruppe aus München ist seit Jahrzehnten erfolgreich in den USA für deutsche Investoren tätig, vor allem mit dem Schwerpunkt Wohnimmobilien. Dieses Immobiliensegment zeigt sich sehr krisenresistent, zudem konnte BVT in den zurückliegenden US-Immobilienkrisen durch umsichtiges Management überzeugen. Kurz zusammengefasst lautet das Konzept der BVT-Residential-USA-Serie: hochwertig ausgestattete Class-A-Mietwohnungen an gut erschlossenen Standorten in wachstumsstarken US-Metropolregionen entwickeln, vermieten und schließlich en bloc verkaufen. Damit bietet sie deutschen Anlegern, privat wie institutionell, seit 2004 Zugang zu einem renditestarken Asset, das von zahlreichen Fundamentalfaktoren getrieben wird. BVT verfügt über 45 Jahre Markterfahrung, eigene Büros in

Atlanta und Boston und ein Netzwerk zu etablierten US-Bauträgern. Investitionsschwerpunkte sind die US-Ostküste sowie der Sunbelt im Südosten. Trotz stark gestiegener Mietpreise in den letzten Jahren bietet das Mietniveau gerade in den Sunbelt-Staaten weiterhin Luft nach oben.

„Die Investition in die Entwicklung von Apartmentanlagen bedeutet einen deutlich früheren Einstieg in die Wert-

schöpfungskette einer Immobilie als bei der Investition in Bestandsimmobilien. Damit stellt sie Investoren überdurchschnittliche Ertragschancen in Aussicht, bei einer überschaubaren Haltedauer von geplant drei bis vier Jahren vom Bau bis zur Veräußerung“, sagt Martin Krause, Geschäftsführer der BVT. Trotz aller Maßnahmen zur Risikoreduktion bestehen bei einer solchen unternehmerischen Beteiligung natürlich





»Überdurchschnittliche Ertragschancen bei einer Haltedauer von drei bis vier Jahren vom Bau bis zur Veräußerung.«

Martin Krause, Geschäftsführer BVT



generell auch Risiken, über die sich ein Investor in den Verkaufsunterlagen informieren sollte. „Aufgrund der in den USA üblichen kurzen Mietvertragslaufzeiten von nur einem Jahr bietet das Segment Mietwohnimmobilien – im Gegensatz zu Büroimmobilien bzw. Einzelhandel – auch eine gute Inflationsabsicherung“, so Krause weiter.

Im Rahmen der BVT-Residential-USA-Serie wurden seit 2004 bislang 18 Fonds aufgelegt, die zusammen 29 Apartmentanlagen mit insgesamt rund 9.100 Wohnungen entwickelt haben bzw. entwickeln. Das Gesamtinvestitionsvolumen der BVT im Bereich Immobilien USA beläuft sich auf über 3,3 Milliarden US-Dollar. Aktuelles Beteiligungsangebot für Privatanleger ist der Fonds „BVT Residential USA 17 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG“, der bereits in ein erstes Projekt in Atlanta investiert ist.

Jamestown: US-Management vor Ort

Jamestown ist langjähriger Marktführer für geschlossene US-Immobilienfonds für Privatanleger in Deutschland. Seit

der Gründung im Jahr 1983 hat das deutsch-amerikanische Unternehmen 32 US-Vermietungsfonds für über 80.000 Anleger aufgelegt und gemangelt. Die bislang aufgelösten 28 Fonds haben aus einem eingesetzten Eigenkapital von rund dreieinhalb Milliarden US-Dollar Gesamttrückflüsse von über sechs Milliarden US-Dollar erwirtschaftet.

Das Besondere an Jamestown: Das Unternehmen hat Hauptsitze in Köln und Atlanta sowie Büros in fünf weiteren US-Metropolen. Durch das Management direkt vor Ort ist Jamestown sehr gut vernetzt und kann auf Marktveränderungen direkt reagieren. Die unmittelbare Nähe zu Mietern, Nutzern und anderen Marktteilnehmern wirkt sich positiv auf die Immobilienbewirtschaftung aus.

Die spezielle Jamestown-Strategie besteht darin, Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren und aus ihnen wettbewerbsfähige Standorte von morgen zu entwickeln.

„Dies geschieht anhand aktiver Wertschöpfung, beispielsweise indem wir bislang ungenutzte Flächen aktivieren oder Gebäude so gut repositionieren, dass sie neue Strahlkraft auf das ganze Viertel ausüben“, erläutert Steffen Haug, Vertriebsleiter bei Jamestown. Ein modernes Immobilienmanagement spricht dabei von „Placemaking“, das aus Immobilien Orte der Begegnung macht, die ihre Besucher immer wieder aufs Neue anziehen und begeistern.

„Das zahlt sich selbstverständlich auch für unsere Anleger aus. Denn je besser die Wertschöpfungsmaßnahmen gelingen, desto höher der Nettomietüberschuss bei Verkauf“, so Haug. Zudem mache sich Jamestown mit dieser Strategie unabhängiger von Kapitalmarktschwankungen.

Der neue Fonds Jamestown 32 ist seit November 2022 im Vertrieb. Jamestown 32 beabsichtigt, in qualitativ hochwertige, vermietete Einzelhandels-, Büro- und



»Je besser die Wertschöpfungsmaßnahmen gelingen, desto höher der Nettomietüberschuss bei Verkauf«

Steffen Haug, Vertriebsleiter Jamestown



Mietwohnobjekte in den wichtigsten Metropolen der USA zu investieren. Derzeit wird Eigenkapital eingeworben.

Der Zeitpunkt erscheint günstig: Die drastisch gestiegenen Zinsen führen dazu, dass es zu Neubewertungen der Immobilien auf einem niedrigeren Niveau kommt.

Jamestown rechnet deshalb damit, dass immer mehr Verkäufer ab Mitte 2023 die gesunkenen Preise akzeptieren werden. Für den Ankauf von Immobilien können sich hierbei attraktive Opportunitäten ergeben, die dank der vorhandenen Liquidität schnell ausgenutzt werden können. [ulij](#)

Ihr Ansprechpartner



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



BASISRENTE: FÖRDERUNG VERBESSERT

Seit Januar 2023 können die Beiträge zur Rürup-Rente (Basisrente) voll steuerlich geltend gemacht werden. Dies war ursprünglich erst in zwei Jahren vorgesehen. Die Bundesregierung hat diesen Schritt im Jahressteuergesetz 2022 beschlossen.

MEHR FAHRRAD-DIEBSTAHL

Wie der GDV in einer Pressemitteilung verbreitete, wurde beim Fahrraddiebstahl im Jahr 2022 ein trauriger Rekord erreicht. Die gesamte Schadensumme belief sich auf rund 140 Millionen Euro. Interessanterweise wurden allerdings weniger Fahrräder gestohlen als noch vor der Pandemie. Das lässt auf einen Trend zu höherwertigen Drahtesel schließen. Der durchschnittliche Schaden wurde mit 970 Euro beziffert. Langfinger haben es ganz offensichtlich auf die komfortablen Modelle abgesehen.

ARBEITSUNFÄHIGKEIT WEGEN PSYCHE

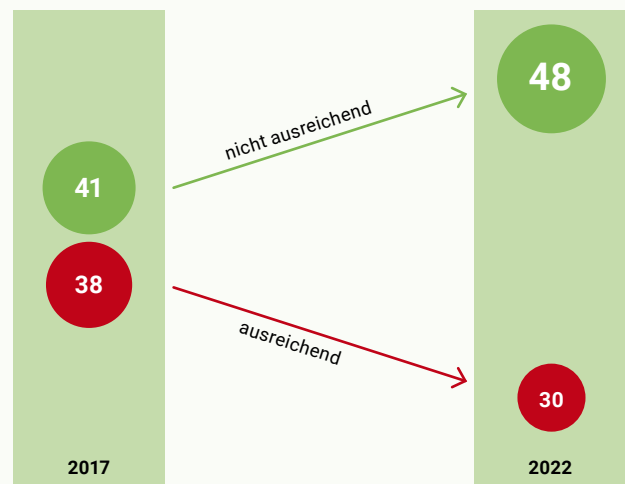
Neuer Höchststand

Ein besorgniserregender Rekord: Im Jahr 2022 erreichten die Arbeitsausfälle aufgrund psychischer Erkrankungen einen neuen Höchststand. Das geht aus dem DAK-Gesundheitsreport 2022 hervor. 301 Fehltage auf 100 Beschäftigte zählte die größte deutsche Krankenkasse. 2018 waren es noch 236. Auffällig ist, dass zunehmend auch junge Menschen betroffen sind. Eine gute Einkommenssicherung von Beginn an ist das Gebot der Stunde, um wenigstens die finanziellen Folgen abzufedern.

Altersvorsorge unzureichend

Halten Sie das, was Sie bislang für die Altersvorsorge tun, alles in allem für ausreichend oder für nicht ausreichend?

Eine Umfrage des IfD Allensbach im Auftrag des GDV liefert aktuelle Ergebnisse zur Altersvorsorge. Es besteht dringender Handlungsbedarf und ein riesengroßer Markt dazu. Denn der Anteil derjenigen, die die eigenen Bemühungen für die Rente für nicht ausreichend halten, ist gestiegen. Inzwischen findet fast jeder Zweite, dass er oder sie zu wenig tut. Rund drei Viertel finden, dass die staatliche Rente bzw. Beamtenpensionen die ideale Form der Altersvorsorge seien. 67 Prozent glauben an die eigengenutzte Immobilie und 43 Prozent an die betriebliche Altersvorsorge. Nur 36 Prozent an die dritte Schicht! Es gibt weiter viel zu tun. Auf geht's zum Kunden.



Quelle: GDV/IfD Allensbach

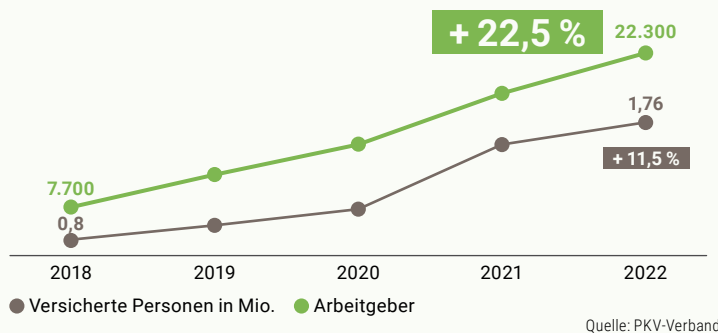
WENIGER BESCHWERDEN BEIM OMBUDSMANN



Fakten helfen. Die Anzahl der Eingaben beim Versicherungsombudsmann e. V. ist im Jahr 2022 erneut gesunken. Lediglich 16.277 Eingaben, davon 15.907 Beschwerden, verkündete der Verein, der von Dr. h. c. Wilhelm Schluckebier geführt wird. Bei rund 450 Millionen Versicherungsverträgen in Deutschland schlicht und ergreifend an großes Kompliment an Sie alle. Netfonds gratuliert.

Betriebliche Krankenversicherung boomt

Wie der PKV-Verband meldet, hatten Ende 2022 über 22.300 Unternehmen eine bKV für ihre Belegschaft installiert. Damit kommen insgesamt rund 1,8 Millionen Beschäftigte in den Genuss dieser wertvollen Zusatzleistung. Ein wichtiger Baustein in jedem betrieblichen Versorgungssystem. Die beeindruckenden Zahlen zeigen auch, wie viel Potenzial noch vorhanden ist. Denn immerhin haben wir in Deutschland rund 40 Millionen Arbeitende.



MEHR PFLEGEBEDÜRFTIGE

Das Statistische Bundesamt hat eine neue Hochrechnung zur Altenpflege in Deutschland veröffentlicht. Demnach werden bereits 2035 rund 5,6 Millionen Menschen pflegebedürftig sein. Der vermutete Höchststand wird gegen 2055 erreicht werden. Dann sind voraussichtlich 6,8 Millionen Senioren pflegebedürftig. Zum Ende des Jahres 2021 wurden rund 5 Millionen Pflegebedürftige gezählt.



55 Prozent davon waren 80 Jahre und älter. Bei konstanten Pflegequoten könnte dieses Alterssegment im Jahr 2055 rund 4,4 Millionen oder 65 Prozent ausmachen. Dieser Anstieg wird sich vor allem zwischen 2035 und 2055 vollziehen. Die Herausforderungen für die Familien sind gigantisch. Vorsorge tut absolut not. Auch mit Blick auf die Sozialkassen.

3 Fragen an ...



Melena Reisewitz
Vertriebsmanagerin Versicherungen

Du hast gerade deine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherung und Finanzen, Schwerpunkt Versicherung, erfolgreich bestanden. Glückwunsch.

Vielen Dank.

Wie bist du zu Netfonds gekommen?

Ich habe 2020 Abitur gemacht. Mitten in der Corona-Zeit. Eigentlich sollte es ins Ausland gehen. Das ging nicht. Also habe ich mich nach Ausbildungsberufen umgesehen. Ich bin eher ein Büromensch und liebe eher Zahlen als Worte. Die Netfonds-Stellenanzeige fiel mir auf und ich bin sehr froh, hier zu sein.

Was hat dir in der Ausbildung am meisten Spaß gemacht?

Das Vertriebsmanagement und die Eventabteilung. In beiden konnte ich freier arbeiten als an anderer Stelle, und das gefällt mir sehr gut.

Bei der Abteilung Event & Sales-Promotion bleibst du nun auch und wirst Junior Managerin.

Ja, das ist eine große Chance, weil Netfonds eine Mutter-schafts-Vertretung gesucht hat. Immerhin war und ist Zeit genug für die Einarbeitung. Das hilft. Ich freue mich auf die Aufgaben. Wir basteln gerade an neuen Veranstaltungsformaten, und da will ich helfen, diese umzusetzen.

Was machst du in deiner Freizeit?

Ich habe eine 17 Jahre alte „Katzenomi“. Und ansonsten gehe ich gerne schwimmen und verbringe Zeit draußen. Am liebsten mit Freunden an der Elbe oder der Alster. Ich komme gebürtig von der Küste. Wenn ich am Wasser sein kann, geht es mir immer gut.

DAS BESTE KOMMT ERST NOCH

Ein Kommentar von Netfonds- Vorstand Oliver Kieper

Es gibt Stimmen, die glauben, die guten Zeiten neigten sich dem Ende entgegen. Und sie sehen sich bestätigt von den Diskussionen um künstliche Intelligenz, Bots oder Robo-Advisors. Und von den Angriffen aus der Politik und dem Verbraucherschutz, die den Beruf nicht verstehen und an Vergütungen schrauben wollen. Ich sehe das anders. Vor uns liegt das beste Jahrzehnt der Finanzdienstleistung überhaupt. Drei Thesen dazu.

1. Enormer Beratungsbedarf

Derzeit sind 15,3 Millionen Menschen zwischen 55 und 66 Jahren alt. Sie gehen in den nächsten fünf bis sieben Jahren in den Ruhestand. Unfassbare Summen an Versorgungen, Sparverträgen und Lebensversicherungen werden frei. Der Beratungsbedarf ist gigantisch. Eine attraktive Kundengruppe, mit der nicht über Konsumverzicht gesprochen werden wird. Auf die Ruhestandsplanung spezialisierte Vermittler haben sehr gute Karten, in diesem Kundensegment zu punkten.

2. Viele Verträge ohne Betreuer

Heute gibt es ungefähr 190.000 Vermittlerinnen und Vermittler. 40 Prozent davon gehen in den nächsten zwölf Jahren in den Ruhestand. Von den derzeit 466 Millionen aktiven Versicherungsverträgen werden zwar einige nicht mehr benötigt. Aber eine hohe dreistellige Millionenanzahl wird dann keinen Betreuer aus Fleisch und Blut mehr haben. Die häufig geäußerte Antwort der Versicherer lautet, dass das über IT-Lösungen gewährleistet werden kann. Da bin ich mir mit Blick auf das Alter der Kundengruppe nicht sicher.



Goldene Zeiten stehen bevor. Das Jahrzehnt des Betreuerwechsels ist angebrochen.

Die Online-Affinität bei Abschluss und Betreuung von Verträgen dürfte bei den jungen Kundinnen und Kunden sicher hoch sein. Bei den älteren ist persönlicher Service immer noch ein Pfund, für

das auch bezahlt werden wird.

Die Chancen für Vermittler, Betreuung zu gewährleisten, erreichbar zu sein und sich dafür angemessen vergüten zu lassen, sind enorm.

3. Persönliche Betreuung bleibt gefragt

Bei der jüngeren Zielgruppe gibt es keine Hinweise, dass sie bei der Finanzplanung ausschließlich online unterwegs sein werden. Gerade bei komplexen Themen wie der Alterssicherung, der Einkommenssicherung oder der Gesundheitsversorgung vertrauen sie eher einem Menschen als der Maschine. Nicht auszuschließen ist, dass Analyse und Beratung zwei getrennte Vorgänge werden.

Alles in allem: Goldene Zeiten stehen bevor. Das Jahrzehnt des Betreuerwechsels ist angebrochen. Für diejenigen, die selber demnächst planen, kürzerzutreten und den Bestand zum Verkauf anzubieten, der Tipp: Achten Sie auf vollständige Kundendaten inklusive Telefonnummern und Mailadressen, Maklerverträgen und -vollmachten, Gesprächsdokumentation und dergleichen mehr. Ein sorgfältig gepflegter Bestand ist mehr wert. Für die Kaufinteressenten gilt das Gesagte genau umgekehrt: Greifen Sie nicht nach dem erstbesten Angebot. Achten Sie auf Qualität der Daten und des Bestands. Netfonds unterstützt Sie bei den Herausforderungen und Chancen gerne. oki

PERFEKT FÜR DEN START INS BERUFSLEBEN



Damit die Vorsorge mit dem Leben Schritt halten kann

Das Leben junger Menschen ist bunt und vielfältig. Dazu passt die flexible Vorsorgelösung Allianz InvestFlex. Sie lässt sich einfach an die sich verändernden Lebenssituationen junger Kunden anpassen.

Mit InvestFlex können junge Menschen mit einer chancenorientierten, langfristigen Altersvorsorge starten und bei steigendem Sicherheitsbedarf das Verhältnis von Renditechancen und Sicherheit neu justieren.

Noch entspannter mit Chancen vorsorgen

Flexibilität ist für viele heute wichtiger denn je. Mit InvestFlex von Allianz Leben können Garantien bedarfsgerecht erhöht oder reduziert werden.

Ein Beispiel: Eine Berufseinsteigerin entscheidet sich für die PrivatRente InvestFlex und wählt zu Vertragsbeginn ein Garantieniveau von 10 Prozent. Sie hat noch viel Zeit bis zum geplanten Rentenbeginn und kann so mit einer hohen Fondsquote von den langfristigen Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Einige Jahre später kauft sie eine Immobilie. Sie möchte mit ihrer Police einen Teil ihres Darlehens bei Fälligkeit tilgen und wählt für eine bessere Planbarkeit ein höheres Garantieniveau.

Bereit. Für alles, was das Leben zu bieten hat

Mit steigendem Sicherheitsbedarf – wie in obigem Beispiel – kann das Garantieniveau unter bestimmten Voraussetzungen nach oben angepasst werden. Anpassungen sind während der Laufzeit nach oben und nach unten möglich.



Wer hohe Erträge automatisch sichern möchte, kann zudem eine dynamische Garantieerhöhung aktivieren. Sie lässt sich auch wieder deaktivieren, um vermehrt Chancen zu nutzen.

Bei laufenden Beiträgen lässt sich das Garantieniveau in 10-Prozent-Schritten zwischen 10 und 80 Prozent anpassen – bei Einmalbeiträgen zwischen 10 und 90 Prozent. Das flexible Garantieniveau ist bei der Allianz PrivatRente und der Allianz BasisRente möglich.

Anpassung der Anlagestrategie während der Laufzeit

Ob aktiv, passiv oder eine Kombination aus beiden Welten – für die Ausrichtung der Kapitalanlage stehen zahlreiche qualitätsgeprüfte Fonds, ETF und weitere gemanagte Anlagestrategien zur Auswahl. Und wenn sich neue interessante Anlagethemen ergeben, können Kunden

Vorteile von InvestFlex im Überblick

- ⊕ Das Wunsch-Garantieniveau kann zu Vertragsbeginn von 10 bis 80 Prozent (laufende Beiträge) bzw. bis 90 Prozent (Einmalbeitrag) gewählt werden.
- ⊕ Das Garantieniveau ist während der Aufschubdauer für mehr Sicherheit nach oben oder für mehr Chancen nach unten unter bestimmten Voraussetzungen anpassbar.
- ⊕ Kunden profitieren heute und morgen von qualitätsgeprüften Fonds und Anlagestrategien. Die Auswahl ist jederzeit kostenfrei änderbar.

jederzeit kostenlos ihre persönliche Anlagestrategie anpassen.

Variante InvestFlex Green

Mit InvestFlex Green steht zusätzlich eine Vorsorgelösung im Angebot, die den Fokus auf Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen legt. Dabei profitieren Kunden sowohl von der langjährigen Nachhaltigkeitsexpertise der Allianz als auch von den Renditechancen qualitätsgeprüfter Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen renommierter Fondsgesellschaften. ■

Mehr Infos zu InvestFlex und InvestFlex Green erhalten Sie hier:



Maklerbetreuer:in Allianz Leben



Felix Weidt

Felix.Weidt@allianz.de
Tel. (0 40) 36 17 36 89



Carina Klose

Carina.Klose@allianz.de
Tel. (0 40) 36 17 10 16

»ES IST WIRKLICH GANZ EINFACH!«

Ein Besuch bei Daniel Brooks im Fachbereich Bestandsübertragung

So sieht die Maske für die Bestandsübertragung aus:

- 🕒 **Vorgangserfassung:**
Nach Anlage des Kunden brauchen Sie nur die Sparte, das Produkt, die Versicherungsgesellschaft und die Vertragsnummer einzugeben.

Wenn man Daniel Brooks begegnet, erwartet man besonders starke Oberarme. Er ist schließlich für Bestandsübertragungen zuständig. Doch es gibt natürlich keine schweren Kisten zu schleppen. Weder für ihn noch für die Netfonds-Partner. „Es ist eine kleine Konzentrationsaufgabe, mehr nicht“, gibt er dem Prozess eine Überschrift.

„Grundsätzlich gilt: Wir helfen unseren Partnern bei allen Bestandsübertragungen“, ergänzt er. Neupartner, die ganze Bestände mitbringen, wenden sich direkt an ihn. Für einzelne Verträge gibt es eine kinderleichte Eingabemaske bei finfire. „Bestände zu übertragen wird immer wichtiger. Vermittelnde gehen in den Ruhestand und hinterlassen Tausende von Verträgen.“

Nach wie vor wünschen sich aber viele Kunden einen Ansprechpartner aus Fleisch und Blut“, beschreibt er die Marktlage. „Oliver Kieper hat völlig recht, wenn er sagt, dass die große Zeit

der Finanzdienstleistung gerade erst losgeht.“ Ganz nebenbei wird ein Kunde, der alle Verträge bei einem Makler hat, vor der Konkurrenz abgeschirmt. Und was nie unterschätzt werden darf, sind die laufenden Courtagen. „Da reden wir über gewaltige Beträge. Besonders im Bereich der Sachversicherungen, wo die Bestandsvergütungen besonders hoch sind“, rechnet Brooks vor.

Einfache Schritte zur Bestandsübertragung

Bei finfire gibt es für die einzelne Bestandsübertragung eine einfache Maske. „Zuerst muss immer der Kunde angelegt werden“, erläutert Brooks. „Doch dann brauchen die Vermittelnden gerade einmal vier Daten korrekt einzugeben, damit die Übertragung funktioniert“, schwärmt er von dem simplen Prozess. „Einmal das Geschäft, Kranken, Leben und Sach, dann das Produkt, die Gesellschaft und die Vertragsnummer.“

Und dann wird der gut gelaunte Kollege etwas ernster. „Genau an dieser Stelle bedarf es der Konzentration. Denn wenn die vier Daten richtig eingegeben wurden, läuft der Prozess der Bestandsübertragung wie am Schnürchen.“ Um effektiv für seine Kunden arbeiten zu können, sind natürlich auch die weiteren

»Die Vermittelnden brauchen nur vier Daten korrekt einzugeben, damit die Übertragung funktioniert.«

Daten wichtig. Wie zum Beispiel die Prämienhöhe. „Aber nicht für die reine Übertragung“, stellt Brooks klar. „Außerdem hilft finfire spätestens bei der nächsten Beitragsrechnung.“ finfire liest diese nämlich vollautomatisch ein und ergänzt die neue Prämie. „Wer den Beitrag nicht findet oder keine Zeit dafür hat: nicht schlimm. finfire macht das schon“, sagt Brooks und lacht wieder. „Es ist wirklich ganz einfach. Und sollten mal Fragen aufkommen, bin ich ja auch noch da“, ergänzt er. obr

Ihr Ansprechpartner



Daniel Brooks
Team Firmenkundenservice
Fachbereich Bestandsübertragung
dbrooks@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-259

HERZLICH WILLKOMMEN IN DER VERSICHERUNGS- RUBRIK FIRMENKUNDEN

Liebe Vertriebspartnerinnen und -partner, wir freuen uns, dass Sie uns Ihre Aufmerksamkeit schenken!

Der Bereich Firmenkunden agiert weiterhin in einem spannenden Umfeld und bietet Ihnen attraktive Chancen. Häufig jedoch sind die Beratungsthemen sehr komplex und stellen Sie vor die Herausforderung, Ihre Kundinnen und Kunden einfach und verständlich, auf den Punkt zu beraten. Und genau an dieser Stelle unterstützen wir Sie als Team Firmenkunden in vielfältiger Weise. Mit den innovativen Konzepten der Netfonds Gruppe tragen wir gern zu Ihrem Erfolg als Partner bei.

Unser zentraler Firmenkundenservice vereinfacht Ihr Beratungsgeschäft. Wir bieten Ihnen die drei Kompetenzbereiche betriebliche Versorgungssysteme (bVS), Sachversicherungen und Massen-Bestandsübertragung aus einer Hand. Die gemeinsamen Erfolge mit unseren Partnern und die vielen konstruktiven und positiven Feedbacks im vergangenen Jahr machen uns sehr dankbar. Wir sind stolz auf diesen gemeinsamen Erfolg und feiern ihn mit Ihnen.

In dieser einBlick-Ausgabe richten wir unseren Fokus auf wichtige Beratungsansätze im Kundengespräch und auf Vorteile durch unsere Techniktools sowohl in der Belegschaftsversorgung als auch in der Risikoermittlung im Sachbereich.

Was muss zum Beispiel bei der neuen Bilanzierungsregel beachtet werden, welche Chancen in der Beratung ergeben sich mit den neuen Leistungsplänen in der Unterstützungskasse und wie

platzieren Sie künftig eine betriebliche Krankenversicherung bei weiteren Kleinunternehmern in Ihrem Kundenstamm?

Nutzen Sie schon unsere Scan-Tools? So einfach war es bisher noch nie, gewerbliche Gebäude zu versichern und das Geschäft mit dem Kunden einzudecken. Nutzen Sie doch einfach mehr Ihr Mobilgerät in der aktiven Beratung!

Weniger Technikaufwand, kombiniert mit Top-Courtagesätzen durch unsere Einkaufsvorteile – so

**Weniger Technikaufwand,
kombiniert mit
Top-Courtagesätzen,
veredelt Ihren Bestand
und erhöht Ihren
Vertriebserfolg!**

veredeln Sie nicht nur Ihren Bestand, sondern erhöhen Ihren Ertrag pro Kundenvorgang und damit Ihren Vertriebs-erfolg.

Wir freuen uns auf Ihr Feedback – und die gemeinsame Akquise! Sie erreichen uns über die zentrale E-Mail: firmenkundenservice@netfonds.de oder über Telefon (0 40) 82 22 67-290. Beste Grüße von Ihrem Team Firmenkunden der Netfonds Gruppe! *khe*



Kersten Andreas Heyn

RENTENSTEIGERUNGEN NICHT MEHR GEDECKT

Unterstützungskassen mit Anpassungsprüfpflicht



Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ist der Arbeitgeber grundsätzlich dazu verpflichtet, die laufenden Rentenleistungen entsprechend der Geldentwertung anzupassen. Hierzu ist durch den Arbeitgeber alle drei Jahre auf der Grundlage des Verbraucherpreisindex für Deutschland oder der Nettolohnentwicklung vergleichbarer Arbeitnehmergruppen im Unternehmen eine Anpassungsprüfpflicht wahrzunehmen. Dabei sind entsprechend die Belange des Versorgungsberechtigten, aber auch die wirtschaftliche Lage des Arbeitgebers zu berücksichtigen. Beim Durchführungsweg der Unterstützungskassen gilt diese Verpflichtung als erfüllt, wenn der Arbeitgeber sich verpflichtet, die laufenden Leistungen jährlich um mindestens 1 Prozent anzupassen. Eine Anpassungsprüfpflicht des Arbeitgebers liegt nicht vor, wenn es sich um eine Kapitalzusage handelt. Bei bestehenden Unterstützungskassen in den Unternehmen ist teils zu beobachten, dass im

Leistungsplan der Unterstützungskassen eine garantierte Rentensteigerung von 1 Prozent fest vereinbart wurde, der Rückdeckungsvertrag jedoch lediglich eine jährliche Erhöhung der Rentenleistungen durch die Zuweisung der Überschüsse enthält. In vielen Fällen führt dies dazu, dass die laufenden Überschüsse nicht mehr zu einer Rentenerhöhung von 1 Prozent jährlich führen und somit die vereinbarten Versorgungsleistungen nicht vollständig durch die Rückdeckungsversicherung finanziert sind.

Aufforderung zur Nachfinanzierung

Diese Differenz zwischen Rückdeckungsversicherung und Leistungsplan führt dazu, dass derzeit einige Trägerunternehmen von ihrer Unterstützungskasse die Aufforderung erhalten, die Rückdeckung nachzufinanzieren. Wird eine solche Ungleichheit zwischen dem Leistungsplan und der Rückdeckungsversicherung nicht korrigiert, ist

das Unternehmen nach § 16 Absatz 1 BetrAVG unmittelbar zur Anpassung der laufenden Rentenleistung verpflichtet. Eine solche Unterdeckung in der bAV ist zwingend in der Handelsbilanz des Unternehmens auszuweisen, um so das Haftungsrisiko des Bilanzierenden aus der bAV ersichtlich zu machen. Durch das Wahlrecht nach Artikel 28 EGHGB sind in der Anwartschaftsphase jedoch keine Rückstellungen in der Handelsbilanz zu bilden, der Ausweis der Verpflichtung des Arbeitgebers erfolgt in diesem Fall im Anhang der Handels-

**Eine bAV-Unterdeckung
muss in der Handelsbilanz
des Unternehmens
ausgewiesen werden.**

bilanz. Wird der Arbeitgeber durch die nicht vollständig finanzierte Zusage in Anspruch genommen, kann er das Passivierungswahlrecht nicht anwenden, er muss zwingend in Höhe der Zahlungsverpflichtung eine Rückstellung nach § 253 HGB ausweisen. Für die Anpassung einer fehlerhaften Unterstützungskasse gibt es jedoch keine Standardlösung, vor allem weil dort die umfangreichen körperschaftssteuerrechtlichen Vorgaben zu berücksichtigen sind. Gerne stehen Ihnen hierbei Wulf Consulting und das Netfonds-bVS-Team zur Seite. [QWU](#)

Ihr Ansprechpartner



Gerry Wulf

Sachverständiger für bAV/Versicherungsmathematik

g.wulf@wulfconsulting.de

Telefon: (03 75) 44 79 69 31

NACHHALTIGE EKS- PRODUKTE MIT MEHRWERT



Die NÜRNBERGER ist der starke Gesundheitspartner im Einkommensschutz.



Katja Briones-Schulz, Mitglied des Vorstands: Sie weiß, worauf es beim Einkommensschutz ankommt.

Nachhaltige Kapitalanlagen, die kostenfreie Gesundheitsplattform Coach:N oder der Spezialisten-Service BetterDoc: Der Einkommensschutz4Future der NÜRNBERGER beinhaltet viele Komponenten, die auf das Konto Nachhaltigkeit einzahlen. Zudem ist es der NÜRNBERGER gelungen, mit der Schüler-BU einen „echten“ BU-Schutz bereits für Kinder ab zehn Jahren auf den Markt zu bringen.

Schüler-BU4Future

Für Kinder ab zehn Jahren, die bereits eine weiterführende Schule besuchen, ist die Schüler-BU4Future ein idealer Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 Euro abgeschlossen werden. Eine monatliche BU-Rente wird gezahlt, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens sechs Monate ununterbrochen

und nicht zu mehr als 50 Prozent am regulären Schulunterricht teilnehmen kann. Dabei werden auch Schulweg und Hausaufgaben sowie die Ausstattung des Schulgebäudes berücksichtigt. Die Schüler-BU bietet bei Abschluss bereits „echten“ BU-Schutz, da der Status „Schüler“ einem Beruf gleichgestellt ist. Es besteht zudem ein mehrmaliges Recht auf „Günstigerprüfung“ und eine damit verbundene eventuelle Verbesserung der Berufsgruppe.

Eine spätere Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Zahlreiche Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis machen das Produkt äußerst flexibel.

Grundfähigkeitsversicherung4Future (GF4Future)

Mit dem Grundbaustein Kompakt-

Schutz lassen sich wichtige Fähigkeiten absichern. Dieser Schutz kann individuell mit sieben Zusatzbausteinen erweitert werden. Bereits Schüler (ab Eintrittsalter fünf Jahre) können abgesichert werden und müssen bei Abschluss lediglich zwei Gesundheitsfragen beantworten.

Schutz bei schwerer Krankheit mit der Dread Disease4Future

Im Fall einer von mehr als 50 versicherten schweren Erkrankungen verschafft sie Kunden den nötigen finanziellen Freiraum. Die Versicherung gibt es als selbstständigen Komfort- oder Premium-Tarif – in der Premium-Variante mit Zweitschutz (Second-Event) für eine weitere schwere Erkrankung.

Bei Abschluss jedes EKS4Future-Vertrags pflanzt die NÜRNBERGER deutschlandweit einen Baum. Alternativ gibt es eine Spende an die Bundesvereinigung Lebenshilfe e. V. Zudem können Kunden die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei im Alltag nutzen und haben Zugang zur Spezialistensuche und zum Facharzt-Terminservice des Partners BetterDoc. ■

Mehr Infos unter
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Ihr Ansprechpartner



Patrick Trinckert

Landesdirektion Maklervertrieb
patrick.trinckert@nuernberger.de
Telefon: (0911) 531-47 63

DAS ZUGPFERD DER BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE

Direktversicherung überzeugt als einfachste Form der bAV.



Die Welt der betrieblichen Altersversorgung (bAV) erscheint manchmal typisch deutsch: dicke Gesetze, verschiedene Durchführungswege, Auswirkungen auf Bilanzen und vieles mehr. Das Schöne dabei: Der Top- Umsatzbringer ist nach wie vor die einfachste Form der bAV, die Sie mit fast jedem Arbeitnehmer umsetzen können – die Direktversicherung. Seit 2002 besteht mit der Einführung des § 1a Betriebsrentengesetz (BetrAVG) das Recht von Arbeitnehmern auf Entgeltumwandlung in der bAV in den Durchführungsweegen Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds. Seit dem 1. Januar 2005 ist die Direktversicherung (DV) der steuerlichen Durchführung nach § 3 Nummer 63 EStG zugeordnet und seitdem mehr denn je die Nummer eins der versicherungsför-

Nur wer den Boss von sich und seinen Fähigkeiten überzeugt, wird das Geschäft machen.

migen bAV-Produkte. Der Arbeitnehmer zahlt in einen Versicherungsvertrag ein, aber aus seinem Bruttogehalt. Dadurch bekommt er den doppelten Turbo: staatliche Zuschüsse durch Steuer- und Abgabensparnis und einen Zuschuss vom Chef. Unschlagbar, oder?

Viel offenes Potenzial vorhanden

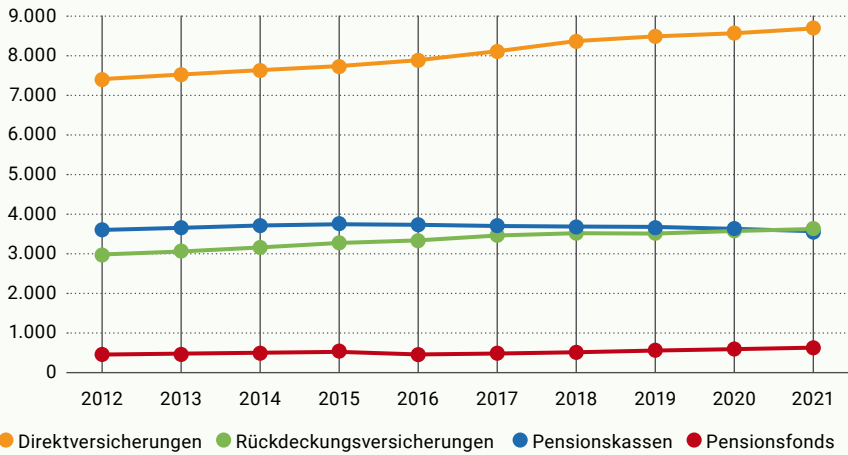
Die bAV erfreut sich insgesamt eines konstanten Wachstums. Warum? Weil sie spätestens mit der finalen Um-

setzungspflicht des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) seit dem 1. Januar 2022 zur effektivsten versicherungsförmigen Altersvorsorge überhaupt geworden ist. Dabei steckt für clevere Berater noch viel Potenzial in der bAV. Ende 2020 gab es gemäß GDV rund 16,4 Millionen bAV-Verträge bei gleichzeitig 40,8 Millionen Beschäftigten. Da viele mehr als nur einen bAV-Vertrag haben, ergibt sich eine Durchdringung von deutlich unter 40 Prozent, wohl eher rund ein Drittel. Mit diesen 16,4 Millionen Verträgen machten die deutschen Versicherer 102,7 Milliarden Euro! Somit ergibt sich unter Annahme gleicher Verhältnisse ein offenes Potenzial von rund 255,5 Milliarden Euro noch nicht geschriebener Umsätze – davon rund die Hälfte in der Direktversicherung.

Der Markt der Belegschaftsversorgung mit Direktversicherung & Co. bietet für alle Berater eine hervorragende Zukunftsperspektive, wenn man weiß, wie man das Herz des Entscheiders gewinnt. Nur wer den Boss von sich und seinen Fähigkeiten überzeugt, wird das Geschäft machen. Und das Ganze ist nicht mal ein echter Verdrängungswettbewerb, denn gemäß der Deloitte-bAV-Studie 2022 bieten nach Aussage der Beschäftigten rund 45 Prozent der AGs die bAV gar nicht aktiv an. Hinzu kommt, dass wir hier bisher nur über die bAV gesprochen haben.

Netfonds fasst die Welt der betrieblichen Versorgungssysteme (bVS) noch viel weiter. Hier gehören auch die betriebliche Krankenversicherung (bKV) und Berufsunfähigkeitsversicherung (bBU)

Wachstum in der betrieblichen Altersvorsorge

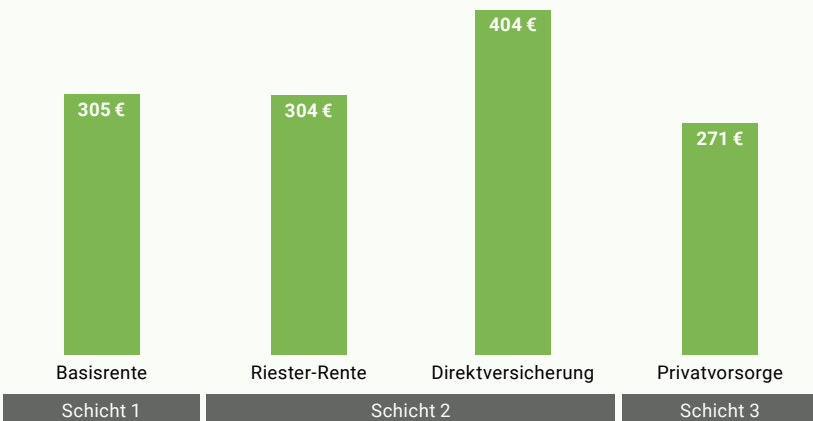


Vertragsbestand in Mio. Euro

Quelle: GDV

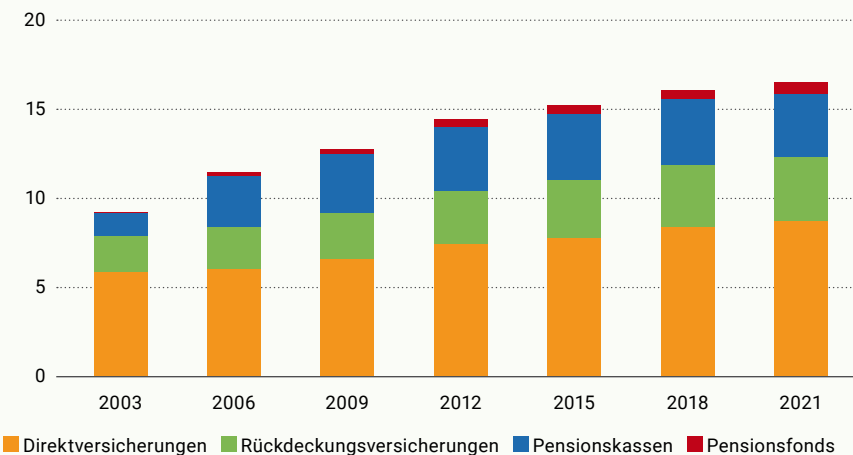
bAV-Schichtenvergleich

Für 100 Euro durchschnittlichen Nettobeitrag erhalten Sie jeweils folgende Nettorente:



Quelle: Schichtenvergleichsrechner der Zurich, ohne AG-Beitrag

Jahr für Jahr stetiges Wachstum der bAV



in Mio. Stück

Quelle: Statista 2023

sowie Keyman-Absicherung, Geschäftsführerversorgung, Risikoleben usw. mit in ein gutes bVS-Konzept. Im heutigen Arbeitnehmermarkt müssen sich Firmen auch in Sachen bVS gut aufzustellen, um im immer wieder zitierten „War for Talents“ bestehen zu können.

Vielfältige Weiterbildung zu bVS

Für alle Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe, die bisher im Thema bVS nicht ihre Heimat hatten, bieten wir neben umfangreichem fachlichem Support, Produkt-Know-how mit USP-Charakter und Tools auch vertriebliche Unterstützung an. Sei es das Training der bVS-Konzeptionierung und der Gesprächsführung beim CEO oder das HR-Gespräch bei den bVS-Bootcamps, oder sogar die Begleitung als Sachverständiger bis an den Tisch des Kunden – wir sind dabei!

Auch fachliche Qualifikation bieten wir seit 2023 für unsere Vermittlerinnen und Vermittler zu exklusiven Konditionen an. Hier führen wir selbst inhouse die Schulung zum/zur Experten/-in bAV (DMA), Experten/-in bKV (IHK) sowie die Ausbildung Senior bAV Spezialist/-in (IHK) durch. Fazit: Egal ob Profi oder Einsteiger, gemeinsam heben wir das enorme Potenzial der Direktversicherung, der bAV und der gesamten bVS-Welt. [abr](#)

Hören Sie zu den Vorteilen der bAV gerne in das Interview mit Prof. Dr. Thomas Dommermuth in unserem Podcast Netfonds Versicherungstalk rein. Einfach den QR-Code scannen und los geht's.



Ihre Ansprechpartner



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

HANDLUNGSBEDARF FÜR BILANZSTICHTAGE

Neue Bewertung rückgedeckter Pensionszusagen



Am 30. April 2021 ist durch das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (IDW) der Rechnungslegungshinweis IDW RH FAB 1.021 („Handelsrechtliche Bewertung von Rückstellungen für

Wir unterstützen Sie bei der Überprüfung Ihrer Pensionszusage und der getroffenen Rückdeckungsversicherungen.

Altersversorgungsverpflichtungen aus rückgedeckten Direktzusagen“) verabschiedet worden. Diese IDW-Neufassung hat große Auswirkungen auf die handelsbilanzielle Bewertung von Verpflichtungen aus Direktzusagen und den dazu korrespondierenden Rückdeckungsversicherungen.

Für die Jahresabschlüsse werden sich daher Wirtschaftsprüfer und Steuerberater an den neuen Rechnungslegungsgrundsätzen des IDW orientieren müssen, welche für Jahresabschlüsse ab dem 31. Dezember 2022 gelten. Somit verlangen Wirtschaftsprüfer und Steuerberater die Berücksichtigung des Hinweises bzw. eine Erstanwendung nach erfolgter Prüfung der Sachlage. Hintergrund dieser neuen Bewertungsvorschriften ist die Fragestellung, unter welchen Voraussetzungen eine der Höhe nach übereinstimmende oder in Teilen übereinstimmende Bewertung von Rückdeckungsversicherungsansprüchen und Pensionsrückstellungen für Direktzusagen im handelsrechtlichen Jahres- und Konzernabschluss zu erfolgen hat. Hierbei spricht man von einer „kongruenten“ Bewertung. Dabei werden die Methoden untersucht und geprüft, in welcher Zusammensetzung die Grundsätze für die Bewertung wertpapiergebundener

Zusagen gemäß § 253 Absatz 1 Satz 3 HGB zur Anwendung kommen. Einen besonderen Fokus erfährt damit die Zahlungsstrombetrachtung, welche den Vergleich der aus einer Rückdeckungsversicherung erfolgenden Zahlungen an das bilanzierende Unternehmen mit den Zahlungen des Unternehmens an den Versorgungsberechtigten dokumentiert. Hierbei besteht die Besonderheit, dass diese Betrachtung der Zahlungsströme für jedes zugesagte biometrische Risiko gesondert vorzunehmen ist.

Sind Ihre Kunden betroffen?

Da diese Bilanzierungsvorgaben direkten Einfluss auf die Höhe der in der Handelsbilanz auszuweisenden Pensionsrückstellungen haben und somit unmittelbar die Unternehmenskennzahlen sowie das Unternehmensrating beeinflussen, sollte sich jedes Unternehmen mit den individuellen Auswirkungen dieser geänderten Bilanzierungsvorgaben beschäftigen. Ob die genannte IDW-Richtlinie auf Ihre Unternehmenskunden anzuwenden ist und eine daraus resultierende Anpassung der notwendigen Arbeitsprozesse erfolgen muss, zeigt eine Überprüfung der Pensionszusage und der getroffenen Rückdeckungsversicherungen. Der Bereich Firmenkundenservice mit seinem Fachbereich betriebliche Versorgungssysteme (bVS) und seinem weit verflochtenen Expertennetzwerk steht Ihnen sehr gern mit Rat und Tat zur Verfügung, ob vor Ort oder digital. aze/gwu



Antje Zechner

Spezialistin betriebliche Versorgungssysteme
azechner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-239



Gerry Wulf

Sachverständiger für bAV/
Versicherungsmathematik
g.wulf@wulfconsulting.de
Telefon: (03 75) 44 79 69 31

Allianz 

Ab
12,94 €
pro Monat

ZAHNZUSATZVERSICHERUNG

MeinZahnschutz – die neue starke Zahnezusatzversicherung.

**JETZT BERATEN LASSEN.
PERSÖNLICH. DIGITAL.**

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

Marko Müllenholtz
Telefon: 0221.94 57-2 22 73
Vertriebsunterstützung: 030.53 89 33 72 08
E-Mail: marko.muellenholz@allianz.de

Zum Onlineantrag:



GESELLSCHAFTER- GESCHÄFTSFÜHRER IM FOKUS

Mehr Beratungsbedarf bei sozialversicherungsrechtlicher Statusfeststellung



Die sozialversicherungsrechtliche Statusfeststellung eines Gesellschafter-Geschäftsführers gehört zu den elementaren Prüfpositionen im Rahmen einer Geschäftsführerbestellung. Dabei ist die sozialversicherungs-, steuer- und arbeitsrechtliche Stellung jeweils eigenständig für sich zu betrachten. Dieser Artikel soll Ihnen anhand einer aktuellen oberlandesgerichtlichen Entscheidung aufzeigen, wie weit die Beratungspflicht eines Steuerberaters bezüglich der Statusfeststellung eines Gesellschafter-Geschäftsführers geht. Die Frage ist deshalb von großer praktischer Relevanz, weil hier mitunter erhebliche Haftungsfälle im Hinblick auf Nachzahlungen von Sozialversicherungsbeiträgen drohen. Der Entscheidung des OLG Hamm vom 8. April 2022 (Aktenzeichen 25 U 42/20) war ein Streit zwischen der mit der Lohnbuchhaltung betrauten Steuerberaterin und den drei Gesellschafter-Geschäfts-

führern vorausgegangen, die jeweils zu gleichen Anteilen Geschäftsanteile hielten und nach einer Betriebsprüfung Sozialversicherungsbeiträge nachzuzahlen hatten.

Es stand die Frage im Raum, ob die Steuerberaterin verpflichtet war, auf eine mögliche Sozialversicherungspflicht aufmerksam zu machen und die Einholung rechtlichen Rates oder eines Prüfungsverfahrens beim Sozialversicherungsträger anzuraten.

OLG-Urteil: Steuerberatungspflichten wurden verletzt

In der Urteilsbegründung führte das Gericht aus, dass die Steuerberaterin jedenfalls eine vertragliche Nebenpflicht aus dem Steuerberatungsvertrag verletzt habe. Sie hätte erkennen müssen, dass die Einordnung der Tätigkeit der Gesellschafter als selbstständig oder nicht selbstständig zumindest zweifelhaft war. Sie hatte nach Ansicht des

OLG jedenfalls darauf hinzuweisen, dass die Einholung rechtlichen Rates oder ein Prüfungsverfahren geboten war. Die Steuerberaterin wurde verurteilt, über 100.000 Euro Schadensersatz zu zahlen. Hätte die Steuerberaterin ihre Hinweispflicht erfüllt, hätte das Unternehmen einen externen Berater beauftragen können, der eine rechtlich zutreffende Beratung erteilt und Möglichkeiten für die Gestaltung des Gesellschaftervertrages aufzeigt. So wäre im vorliegenden Fall etwa an eine Änderung des Gesellschaftervertrages zur Sperrminorität zu denken gewesen, um eine Sozialversicherungspflicht und damit Nachzahlungen auszuschließen.

Die Wulf Consulting GmbH und Rechtsanwältin Chantal N. Lehmann von der Kanzlei Villa Persius bieten im Rahmen ihrer Dienstleistungen genau diese fachliche Beratungsleistung im Statusfeststellungsverfahren an. Es wird eine Brücke geschlagen, die die steuerberatenden Berufe im Rahmen ihrer Mandatsbetreuung bei Sozialversicherungsfragen haftungssicher unterstützt und zu Rechtssicherheit im jeweiligen Unternehmen führt. cle/gwu

Ihre Ansprechpartner



Chantal N. Lehmann
Fachanwältin
für Versicherungsrecht

cl@kanzlei-villa-persius.de
Telefon: (0331) 62 64 67 43



Gerry Wulf
Geschäftsführer
Wulf Consulting

g.wulf@wulfconsulting.de
Telefon: (0375) 44 79 69 31



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

BEAMTE ZU VERSICHERN IST VIELSEITIG. UND MIT UNS AUCH GANZ EINFACH.

#MachenWirGern

Beamte sind eine Zielgruppe, die eine spezielle Absicherung verdient. Deshalb bekommen sie von der Barmenia jetzt eine ganz eigene Tarifwelt angeboten: **die neue Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung!**

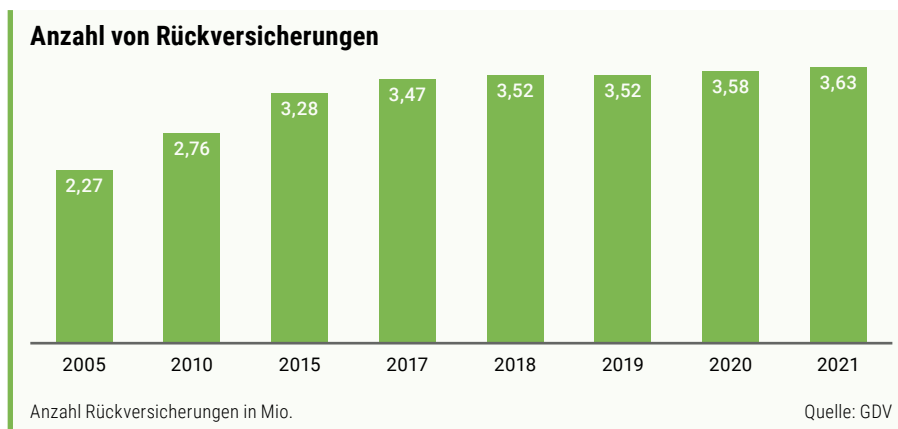
Egal ob angehender Lehrer, Tätigkeit in der inneren Sicherheit, Justiz- oder Finanzverwaltende, mit der **Genau-Für-Sie Krankenversicherung** haben Sie für Ihre Kunden jetzt passgenauen Versicherungsschutz an der Hand.

Es wird z. B. die Beitragsrückerstattung nicht durch Vorsorgeuntersuchungen oder Schutzimpfungen gefährdet, es gibt diverse Optionsrechte zur Höherversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und es gilt eine dreimonatige Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld.

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

ENORMES BERATUNGSPOTENZIAL BEI PENSIONSZUSAGEN

Wie endet die Versorgung geschäftsführender Gesellschafter?



Was vor rund 150 Jahren begann, endet immer öfter in den nächsten fünf bis zehn Jahren – die Pensionszusage (PZ). Als erste Form der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) wurde sie als zusätzliche Säule der Altersvorsorge für Arbeitnehmer und geschäftsführende Gesellschafter (GGF) eingeführt. 2021 gab es rund 3,6 Millionen Rückdeckungsversicherungen (siehe Grafik) und damit mehr als bei Pensionskassen und Pensionsfonds zusammen! Viele PZ wurden gar nicht mit Versicherungen rückgedeckt, sondern mit Investmentfonds, Aktien, Immobilien etc. Bis in die die 2000er-Jahre hinein waren diese PZ oftmals zwar gut gedacht, aber schlecht gemacht. Daher gibt es heute drei gute Gründe, jeden GGF auf das Thema seiner bAV-Versorgung anzusprechen:

Grund 1: die Neueinrichtung

Der Kunde ist Jungunternehmer und hat noch keine bAV. Er möchte möglichst flexibel und renditeorientiert sparen und stellt sich dabei einen Betrag von mehr als 1.000 Euro monatlich vor. Dann ist er

ein Kandidat für eine PZ-Neueinrichtung. Denn wenn man weiß, wie es geht, kann man mit der PZ die flexibelste und renditeorientierteste Altersvorsorge mit nahezu unbegrenzter Steuerfreiheit

Jeder zweite GGF geht in den nächsten fünf bis zehn Jahren in den Ruhestand.

(Anwartschaftsphase) aufbauen. Wie? Das ist ein Geheimnis, das wir gerne mit unseren Netfonds-Partnern teilen, führt aber zu weit für diesen Artikel.

Grund 2: PZ in Schieflage

Der Kunde ist vielleicht schon älteren Jahrgangs und hat eine PZ aus früheren Zeiten im Bestand, die in Schieflage ist. Dann braucht er fachlichen Beistand, um dieses Problem zu heilen. Eine Schieflage kann sein, dass die Rückdeckung zu niedrig ist für die Pensionszusage. Dieser GGF freut sich, wenn ihm ein wissender Vermittler mit seinem Expertennetzwerk hilft, den Karren rechtzeitig

vor seiner Rente aus dem Dreck zu ziehen. Das Netfonds-bVS-Team hält für Sie einen Fragebogen bereit, mit dem Sie jeden GGF sensibilisieren können. Auch wenn Sie noch nicht über vertieftes Wissen verfügen.

Grund 3: im Ruhestand

Der GGF ist bereits so alt, dass er in den Ruhestand geht und seine Rückdeckungsversicherung oder Fonds etc. neu angelegt, neu strukturiert oder gar ein komplett neues Versorgungskonzept erstellt werden muss. Wir sprechen hier von Milliarden Euro, die in den nächsten Jahren zur Auszahlung kommen. Die demografische Entwicklung sorgt dafür, dass in den nächsten fünf bis zehn Jahren rund 50 Prozent der aktuellen GGF in den Ruhestand gehen werden. Nicht jeder kann auf Augenhöhe mit einem GGF reden, aber wer es lernt, dem stehen goldene Zeiten bevor! Das bVS-Team der Netfonds hilft Ihnen dabei von A wie Akquise und Abschluss neuer PZ über H wie deren Heilung bis hin zu Z wie Zusageauflösung. Kein Auftrag ist zu groß, kein Volumen zu klein – eine Mail an bVS@netfonds.de reicht! [abr/obr](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme

bvs@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

NEUE CHANCEN IN DER KREBSFRÜHERKENNUNG



Das neue Krankenzusatzprodukt der HanseMerkur



Es sind Zahlen, die sofort unter die Haut gehen: Jedes Jahr erkranken allein in Deutschland etwa eine halbe Million Menschen neu an Krebs. Für rund 55 Prozent der Neuerkrankungen gibt es allerdings keine konventionelle Früherkennung. Dabei sind die Heilungschancen meist umso besser, je früher der Krebs diagnostiziert wird. Die meisten potenziell gefährlichen Tumoren könnten mit bildgebenden Verfahren wie MRT und PET/CT in sehr frühen Stadien erkannt werden. Der Einsatz dieser Verfahren erfordert in Deutschland allerdings einen ausreichenden Verdacht auf eine potenziell gefährliche Tumorerkrankung. Genau hier setzt das neue Versicherungsprogramm Krebs-Scan der HanseMerkur an: Ein jährlicher Bluttest (PanTum Detect®) kann Hinweise auf ein mögliches Tumorwachstum liefern. Mittels modernster Bildgebung wird ein potenzieller Verdacht abgeklärt. Wird ein Tumor lokalisiert und ist ein Krankenhausaufenthalt notwendig, greifen klassi-

sche Wahlleistungen. Umfangreiche Assistenzleistungen runden das starke Leistungspaket ab – und bieten damit einen einzigartigen Gesprächsanlass für Vermittler.

Innovativer Bluttest

Vorsorge und Prävention standen schon immer im Mittelpunkt der Produktstrategie der HanseMerkur. Mit dem neuen Krebs-Scan-Programm wird dieser Schwerpunkt um den Bereich der Krebsfrüherkennung ergänzt. Krebs ist vor allem deswegen so gefährlich, weil er meist über viele Jahre unentdeckt wächst, ohne Symptome oder Beschwerden zu verursachen. Das Programm Krebs-Scan beinhaltet das jährliche Blut-Testverfahren PanTum Detect®, das Enzyme nachweisen kann, die beim Wachstum vieler Tumorarten vermehrt gebildet werden. Und das bereits in einer Zeit, in der häufig noch keine Symptome auftreten. Um die Wirksamkeit zu belegen, wurde unter anderem am Universi-

tätsklinikum Hamburg-Eppendorf eine umfangreiche Studie durchgeführt. Es wurden 5.064 asymptomatische Personen ohne Krebsgeschichte untersucht. Im Rahmen der Studie lag bei 151 Personen ein auffälliges Ergebnis vor. Bei 124 Personen bestätigte sich der Verdacht auf einen potenziell gefährlichen Tumor. Es wurden insgesamt 29 Krebsarten nachgewiesen. In weiteren 18 Fällen wurden gutartige Tumoren gefunden. In nur neun Fällen konnte durch die Bildgebung keine Lokalisierung vorgenommen werden. Diese absolut geringe Anzahl falsch positiver Ergebnisse rechtfertigt den Einsatz bildgebender Verfahren, die ausgesprochen hohe Spezifität ermöglicht völlig neue Chancen in der Früherkennung.

Krebs-Scan kann als Ergänzung zur GKV, aber auch zur PKV kombiniert werden. Ebenfalls ist eine bKV-Gruppenversicherung abschließbar. Der Vertriebsansatz eignet sich für Vermittler mit großen Beständen, aber auch für Vertriebspartner, die auf Neukundenakquise spezialisiert sind. ■

Hören Sie zu diesem spannenden Thema auch den Netfonds Versicherungstalk:



Ihr Ansprechpartner



Dennis Goldberg
Vertriebsdirektor

Telefon: (0 40) 41 19 40 45

MIT VOBBI BELEGSCHAFTEN EINFACH VERSORGEN

So werden Sie Vorreiter in der Firmenkundenberatung.



🕒 **Beraten mit VOBBI:** bAV, bKV, bBU und Zeitwertkonten gleichzeitig organisieren

Die Rente lässt sich besonders lukrativ über die betriebliche Altersversorgung (bAV) aufbessern. Starke gesetzliche Förderungen erhöhen die Attraktivität, zum Beispiel über weniger Steuer- und Sozialabgaben. Das Marktpotenzial ist enorm: Von den rund 40 Millionen Arbeitnehmern in Deutschland sind noch fast 40 Prozent ohne bAV! Ein Grund ist der hohe Beratungsanspruch.

Genau hierin liegt die Chance, denn der Beratungsanspruch ist gleichzeitig Garant für sehr gute und langlebige Kundenbeziehungen. Hierfür bietet Netfonds alles, was Vermittelnde brauchen. Neben Qualifikationsangeboten finden Berater bei Netfonds auch die optimale Softwarelösung: VOBBI. Das Akronym steht für Verwaltung – Organisation – Beratung – Betreuung – Information. Hiermit ermöglicht Netfonds die einfache Führung und Organisation des bAV-

Arbeitgeber sparen mit VOBBI bis zu 90 Prozent des Aufwands für betriebliche Versorgungssysteme.

Geschäfts. Als Dreh- und Angelpunkt für Vermittler und Arbeitgeber bietet VOBBI organisatorische Entlastung und Entlastung sowie mehr Transparenz durch Archivierungs- und Tracking-Funktionen. Die hoch entwickelte Nutzerfreundlichkeit (Usability) minimiert den Einarbeitungsaufwand.

Dem Arbeitgeber werden dank VOBBI bis zu 90 Prozent der üblichen Aufwände für betriebliche Versorgungssysteme (bVS) erspart. Die Kommunikation zwischen Arbeitgeber und Vermittler wird über standardisierte Funktionen – wie zum

Beispiel Anmeldung neuer Mitarbeiter, Beitrags- oder Adressaktualisierung, Abmeldungen – entlastet. Alle Vorgänge sowie die Kommunikation werden lückenlos dokumentiert. Die Archivfunktionen umfassen unter anderem erteilte Aufträge an Vermittler, Arbeitnehmer, Lohnbuchhaltung oder Steuerberater. Selbsterklärende Controlling- und Monitoring-Funktionen erlauben zudem eine bessere Organisation, zum Beispiel offener Aufgaben rund um die bVS. DSGVO-Konformität ist genauso selbstverständlich wie die sehr attraktiven Konditionen – zumindest für Netfonds-Partner. Sie werden mit VOBBI zum Vorreiter, denn sie setzen die erste Software zur gleichzeitigen Organisation von bAV und Depotverknüpfung bei Investment-basierten Pensionszusagen, bKV, bBU und Zeitwertkonten ein. Innovativ ist die Kundenberatung über einen Bot: „Clarissa“ führt die Beratung bis zur Angebotsanforderung an den Vermittler, indem sie das individuelle Beratungsangebot anhand der Zulagenlogik des Arbeitgebers konkretisiert. Dazu kann der Bot um individuelle Medien ergänzt werden (PDF, Video, PowerPoint etc.). Über VOBBI sind zudem bereits Beratungstrecken zur Führung und Organisation betrieblicher Krankenversicherungen, von betrieblichem Berufsunfähigkeitsschutz, Schutz vor Risiken bei schweren Krankheiten oder zur Versorgung der Hinterbliebenen möglich. Wann eröffnen Sie für sich das Geschäft der Belegschaftsversorgung? [sbe](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
bvs@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

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 Versicherungssumme (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 Leistun-

gen und bietet mit dem Familienschutz und der Extraleistung Pflege einen zusätzlichen 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/>
RisikoLeben-beraten

Ihr Ansprechpartner



Oliver Gädke
Vertriebsmanager

Oliver.Gaedke@lv1871.de
Telefon: (0151) 53 31 59 63

BKV-BUDGETTARIFE LIEGEN IM TREND










Gesundheits-Benefits für Beschäftigte bei geringem Aufwand für Arbeitgeber

Gute Mitarbeitende finden und halten – das ist für viele Unternehmen in der Arbeitswelt die größte Herausforderung. Die Gesundheit der Belegschaft wird auch hierbei immer mehr zum entscheidenden Faktor. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) eröffnet Arbeitgebern zwei riesige Vorteile: Sie bieten Ihren Mitarbeitenden einen echten Mehrwert, hierdurch wird die Mitarbeiterbindung gestärkt, und gleichzeitig sorgt die bKV dafür, dass die Beschäftigten gesund und einsatzbereit bleiben. Das Ergebnis: weniger krankheitsbedingte Ausfälle, weniger Fluktuation, schnellere Besetzung offener Stellen durch höhere Attraktivität am Arbeitsmarkt. Klassische Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung in den meisten Unternehmen sind Obstkörbe sowie Sportangebote, doch hiermit werden

Vorteile der bKV

- ⊕ Keine Gesundheitsprüfung, keine Wartezeiten
- ⊕ Keine Ausschlüsse – Vorerkrankungen sind mitversichert.
- ⊕ Laufende und angeratene Behandlungen sind versichert (Ausnahme: stationäre Tarife).
- ⊕ Fehlende Zähne sind versichert.
- ⊕ Leistungen können sofort in Anspruch genommen werden.
- ⊕ Alters- und geschlechtsunabhängige Einheitsbeiträge
- ⊕ Schlanke Prozesse über Listenanmeldung
- ⊕ Facharzt-Terminservice: kurzfristige Terminvereinbarung, keine langen Warteschleifen bei Anrufen in Arztpraxen, keine langen Wartezeiten bis zur Behandlung
- ⊕ Ärztliche Videotelefonie: Online-Sprechstunde live per Videochat, dabei Ärzte aus verschiedenen Fachrichtungen

Mögliche Leistungen über bKV

	Alle verschriebenen Arznei- und Verbandmittel , egal ob Privat- oder Kassenrezept
	Zahnbehandlungen , von Kunststofffüllungen über Inlays bis zu Wurzel- und Parodontitisbehandlungen
	Zahnersatz in Form von Prothesen, Brücken, Kronen und Implantaten
	Professionelle Zahnreinigung oder Bleaching
	Gesunde Alternative – besondere Behandlungen durch Heilpraktiker , von Akupunktur bis Osteopathie
	Hörgeräte , egal ob Neuanschaffung oder Ersatz
	Verordnete Heilmittel , zum Beispiel Massagen, Krankengymnastik und Ergotherapie
	Sehhilfen , egal ob Brille, Sonnenbrille, Kontaktlinsen oder Augenlaserbehandlungen (zum Beispiel Lasik)
	Sonstige Hilfsmittel , von Blutzuckermessgeräten bis hin zu orthopädischen Schuheinlagen

maximal 10 bis 15 Prozent aller Mitarbeitenden erreicht. Zusätzlich werden diese Maßnahmen besonders gern von denen angenommen, die sich ohnehin schon mit gesunder Ernährung und gesundheitsbewusstem Leben beschäftigen. Eine zielgerichtete betriebliche Gesundheitsförderung durch das Unternehmen wirkt einer Versorgungslücke entgegen. Gleichzeitig können individuelle Beschwerden von den Mitarbeitenden fokussiert behandelt werden. Mit einem bKV-Budgettarif können Arbeitgeber ihren Mitarbeitenden eine zielgerichtete Leistungsvielfalt ermöglichen, welche heilend und präventiv die betriebliche Gesundheitsförderung unterstützt. Neue Zahlen zeigen, dass die betriebliche Krankenversicherung klar an Bedeutung gewinnt. Bereits seit 2020 sind Zuwendungen der Arbeitgeber für eine bKV wieder steuer- und sozialabgabenfrei. Die Rahmenbedingungen für die bKV lauten: Sie ist rein arbeitge-

berfinanziert (über Betriebsausgaben), versichert werden obligatorisch alle Arbeitnehmenden. Die bKV ist passend für gesetzlich und privat krankenversicherte Mitarbeitende. bKV-Budgettarife werden dabei immer beliebter. Bei Budgettarifen wählt der Arbeitgeber für seine Belegschaft ein „Gesundheitspaket“ in Kombination mit einer bestimmten Budgethöhe, die dem Mitarbeiter pro Jahr zur Verfügung steht. Je nach Bedarf können die Mitarbeitenden verschiedene medizinische Leistungen in Anspruch nehmen. [ISC](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Jasmin Schürmann

Vertriebsmanagerin Krankenversicherungen

jschuermann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-209



Thore Schölermann,
bekannt von taff und The Voice

Holen Sie sich jetzt reihenweise junge Kunden.

Mit Ihrer eigenen Akquise-APP für junge Leads –
präsentiert von der neuen ERGO BU.

highlights.makler.ergo.de/vertrieb



Torsten Richter, ERGO Group AG
Key Account Manager Leben

Mobil 0172 2550 531
Torsten.Richter@ergo.de

ERGO

A Munich Re company

GEWERBEIMMOBILIEN IM HANDUMDREHEN EINWERTEN

So nutzen Sie SkenData für Immobilien im Thinksurance Gewerberechner.



Auswahl der Gebäude:

Das Programm startet mit einer einfachen Funktion, um die betreffenden Gebäude auszuwählen.

Um beim Chef zu punkten, braucht es eine breite Expertise. „Es ist sinnvoll, im Gewerbesachgeschäft fit zu sein“, weiß Andreas Hoffbauer, Sach-Spezialist bei Netfonds. Das bringt Vorteile in der Akquisition. Es unterscheidet sich kaum vom Privatkundengeschäft. Auch da ist eine Optimierung bei den Sachversicherungen ein beliebter Auftakt für eine lukrative Geschäftsbeziehung. „Bei der Gebäudeversicherung lässt sich vorzüglich punkten“, führt Hoffbauer aus. „Der Markt ist weit gefächert mit Leistungs- und Prämienunterschieden. Ein Versicherungsscheck bringt oft Ersparnisse“, berichtet er aus seiner täglichen Praxis. Der Haken bei den Gebäudeversicherungen eines Gewerbebetriebs ist jedoch die korrekte Wertermittlung. „Was wir da schon erlebt haben. Die Unternehmen können heilfroh sein, dass nichts passiert ist. Es hätte ein böses Erwachen gegeben“, betont Hoffbauer.

Mit SkenData können Makler bestehende Unterdeckungen eigenständig nachweisen.

Woran liegt es? Bei Gebäuden von Gewerbebetrieben verläuft die Wertermittlung nicht in jedem Fall problemlos. Da gibt es die unterschiedlichen Gebäudetypen. Eine Werkstatt, eine Lagerhalle, Garagen, Büroräume, Labore und dergleichen mehr. „Das ist was anderes als ‚Oma ihr klein‘ Häuschen“, muss Hoffbauer zugestehen und präsentiert umgehend eine Lösung: ein für Netfonds-Partnerinnen und -Partner kostenloses Tool, das auf den Namen SkenData hört und sich im Gewerberechner von Thinksurance befindet. Das Programm ermittelt den Wert

und erstellt einen Bericht, der von den Versicherern anerkannt wird. Ein echtes Highlight besteht darin, dass SkenData eigenständig auf alle öffentlich zugänglichen Daten zugreift, die es gibt: Kataster, Liegenschaftsamt, öffentliche Luftbilder und so weiter. Das bedeutet, mit dem Eingeben der Adresse gibt das Tool erste Daten ein, wie zum Beispiel die ZÜRS-Zone oder soziodemografische Daten. Es vermisst Gebäudeumfänge und weist Kubikmeter umbauten Raum aus.

Chance für neue Geschäftsbeziehung

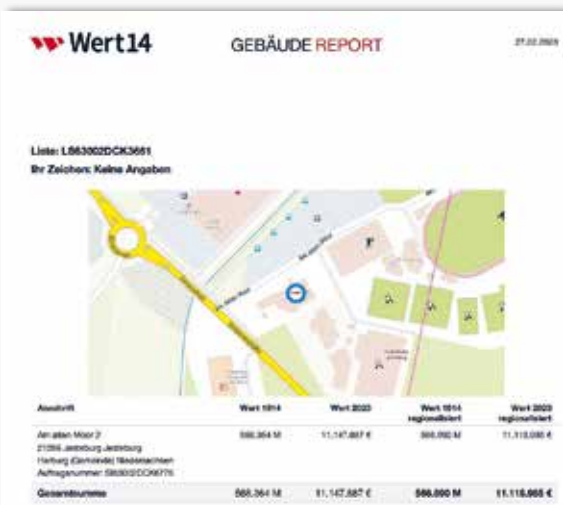
„Das ist top. Denn machen wir uns nichts vor: Immer wieder werden Wertermittlungen von der Vorversicherung abgeschrieben. Und zwar ohne zu überprüfen, ob die Kollegen früher den Wert seriös ermittelt haben. Und ohne Berücksichtigung von Neu- und Anbauten. Alles schon da gewesen“, unterstreicht Hoffbauer.

Hinter dem Scherz verbirgt sich ein tiefer Ernst. Kommt es zum Schadenfall, droht eine Unterdeckung. „Die kann den Ruin bedeuten. Und Ärger für den Makler“, betont er. Andererseits besteht darin eine riesige Chance für den Beginn der Geschäftsbeziehung. „Wie cool stehe ich als Makler da, wenn ich belegen kann, dass die bestehende Police vorne und hinten nicht ausreicht?“, bringt Hoffbauer die Akquisitionsvorteile auf den Punkt. Er führt weiter aus: „Und dann bringt der Makler die neue Lösung mit. Der Mitbewerber dürfte raus sein und er kann alle anderen Themen ansprechen, die ein Unternehmen umtreiben.“ SkenData führt Schritt für Schritt durch den Ermitt-

👉 **Gebäudedaten:** Sie können die eingelesenen Daten bestätigen oder anpassen.

👉 **Selbsterklärend:** An jeder Stelle des Programms erläutern verständliche Erklärfelder die nächsten Schritte.

👉 **GebäudeReport:** Mit einem Klick erstellen Sie einen umfangreichen Report zum Objekt.



👉 **GebäudeReport:** Der Bericht enthält in übersichtlicher und verständlicher Form alle wesentlichen Daten zum Objekt.

lungsbogen. „Sieht nach viel aus, und es braucht Konzentration, aber zu jeder Frage gibt es verständliche Erklärungen. Das Programm führt den Benutzer intuitiv durch den Prozess. Und wenn es nicht weitergeht, dann sind wir ja da“, verweist Hoffbauer auf seinen Kollegen Michael Gaubatz und sich selber. SkenData ermittelt den Wert 1914 und einen Wiederbeschaffungswert für die Jetztzeit. Dabei werden regionale Unterschiede von dem Programm berücksichtigt. Denn ob in Hamburg oder in Mecklenburg auf dem Land – das macht für den Wert etwas aus.

Von Gesellschaften anerkannt und haftungssicher

Der Ausdruck wird zusammen mit dem Antrag eingereicht. Es braucht keine weiteren Bögen der Gesellschaften. „Den erkennen fast alle an“, stellt Hoffbauer fest. Einige Gesellschaften arbeiten selbst mit dem Tool. Und was die Vermittlerhaftung angeht, ergänzt er: „Der präzise SkenData-Bogen schützt die Makler.“ SkenData unterstützt demnach ähnlich wie ein Tool für Privatgebäude. Aber alles kann es nicht alleine. Die Benutzer müssen das eine oder andere selber machen. Am besten mit dem Kunden zusammen, der seine Gebäude kennt. Zum Schluss kommt ein sehr gutes Ergebnis, der sogenannte „GebäudeReport“, dabei heraus. Dabei handelt es sich um einen umfassenden Bericht, der dem Kunden dient und die eigene Berechnung absichert. aho/obr

Ihr Ansprechpartner



Andreas Hoffbauer
Vertriebsmanager Sachversicherungen
ahoffbauer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-266

HERZLICH WILLKOMMEN IN DER VERSICHERUNGSRUBRIK PRIVATKUNDEN



Sascha Wiese

Wer mich länger kennt, weiß, dass meine fachliche Vergangenheit in der privaten Krankenversicherung zu finden ist und mein Herz auch heute noch für die PKV schlägt. So mag man mir – zu Recht – eine gewisse Befangenheit, vielleicht sogar Sturheit unterstellen. :) Ich bin fest davon überzeugt, dass wir eines der beste PKV-Jahre aller Zeiten vor uns haben oder uns schon mittendrin befinden. Sind Sie schon dabei? Schon immer gab es gute Gründe für unser duales Gesundheitssystem. Neu ist, zumindest

**Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,
schön, dass Sie uns Ihre Aufmerksamkeit schenken!**

in meiner Wahrnehmung, dass die PKV offenbar auch „schon immer“ einen prominenten Fürsprecher hatte. Der wohl bekannteste Gesundheitsökonom Deutschlands verkündete 2022 in seiner Rede auf der Jahrestagung des PKV-Verbands, die PKV sei schon immer ein Teil seiner Versorgung, seiner Pläne und seines gesundheitspolitischen Herzens gewesen. Die Worte stammen von, man

**Wir liefern Ihnen
Argumente, um mit Ihren
GKV-versicherten Kunden
eine sinnvolle Alternative
zu besprechen.**

höre und staune, Karl Lauterbach. PKV mit Segen unseres Gesundheitsministers! Im direkten Vergleich betonen PKV-Überzeugte unter anderem das garantierte Leistungsversprechen aufgrund vertraglich zugesicherter Versorgung. Aktuelle Pläne Karl Lauterbachs sowie diverse Kürzungen durch vergangene Reformen belegen einmal mehr, dass es eine solche Garantie im gesetzlichen System eben nicht gibt. Leistungen runter, Beiträge rauf! Auch daraus machen Lauterbach und weitere Experten keinen Hehl. Dabei überschreitet der GKV-Höchstbeitrag bereits in diesem Jahr eine magische Grenze. Die demografische Entwicklung stellt die GKV vor immense Herausforderungen. Der Wirtschaftswissenschaftler und

renommierte Experte auf diesem Gebiet Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen prognostiziert schon lange dunkle Wolken am Himmel der Sozialversicherungen. Jüngst schlug er eine Selbstbeteiligung von bis zu 2.000 Euro jährlich vor, um die GKV zu retten. Demgegenüber steht die PKV mit einer Demografievorsorge von über 300 Milliarden Euro, auch bekannt als Alterungsrückstellungen oder Nachhaltigkeitsreserve. Braucht es noch mehr Argumente, um mit Ihren GKV-versicherten Kunden eine sinnvolle Alternative zu besprechen? Dann freuen Sie sich auf die folgenden Seiten, auf denen unsere Expertinnen Ihnen unter anderem darstellen, wie der KV-PremiumService Ihnen schrankfertiges Geschäft liefert – mit Annahmehquoten von über 90 Prozent.

Darüber hinaus möchten wir Sie davon überzeugen, sich auch heute schon mit der Arbeitskraftabsicherung unserer Jüngsten zu befassen. Frühzeitiges Handeln schafft Sicherheit und ist dabei so einfach! Sie haben private Sachbestände und sorgen auch durch Bestandsübernahme für kontinuierliches Wachstum? Dabei begleitet Sie die Sorge um Aktualität und Haftung? Erfahren Sie im Folgenden von einer äußerst komfortablen Lösung, Verträge auf den neuesten Stand zu bringen, mindestens günstiger oder auch besser. Garantiert ein guter Anlass für neue Kundentermine! Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und noch mehr Erfolg bei der Umsetzung des einen oder anderen Ansatzes der folgenden Seiten. [SWI](#)

EINFACH UND FLEXIBEL: BUDGETTARIFE IN DER BKV



Von der Beratung über den Antrag bis zum Abschluss – alles digital



Durch den demografischen Wandel herrscht heute extremer Fach- und Führungskrätemangel. Deshalb ist es für Arbeitgeber:innen essenziell, auf dem Bewerbermarkt konkurrenzfähig zu bleiben. Den meisten Menschen wiederum ist ihre Gesundheit wichtig. Deshalb ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ein ideales Instrument, um neue Mitarbeiter:innen zu gewinnen und zu binden.

Budgettarife in der bKV

Seit gut vier Jahren gibt es sogenannte Budgettarife in der bKV. Bei diesen schließen Arbeitgeber:innen für ihre Belegschaft eine bKV in einer festgelegten Budgethöhe pro Mitarbeiter:in und Jahr ab. In dieser Höhe können dann die

Mitarbeitenden flexibel und individuell aus einer breiten Palette von Gesundheitsleistungen wählen.

BudgetFlex: die neuen Budgettarife der ARAG Krankenversicherung

Seit Oktober 2022 stehen dir für deine Unternehmenskund:innen die neuen Budgettarife BudgetFlex Komfort und BudgetFlex Premium der ARAG Krankenversicherung zur Verfügung – jeweils abschließbar in fünf Budgethöhen zwischen 300 und 1.500 Euro. Der breite Leistungskatalog reicht von Zahnleistungen über Naturheilverfahren bis zu Sehhilfen inklusive brechkraftverändernder Augenoperationen. Einzigartig am Markt ist das Kinder-Krankentagegeld mit 15 Euro. Zusätzliche Pluspunkte

der Premium-Variante: keine Sublimits für professionelle Zahnreinigung (PZR) sowie Sehhilfen; außerdem gibt es bis zu 300 Euro jährlich on top bei Leistungen rund um Schwangerschaft und Geburt. Abschließbar ist BudgetFlex ab zehn Arbeitnehmer:innen – ohne Gesundheitsfragen. Auch bei unterjährigem Vertragsbeginn steht allen versicherten Personen das volle Jahresbudget zur Verfügung. Familienangehörige können die Tarife ebenfalls und mit gleichem Leistungsumfang abschließen. Besonders interessant für alle Unternehmenskund:innen: Die digitale Xempus-Plattform macht die gesamte Abwicklung vom Versicherungsabschluss bis hin zur An- und Abmeldung von Mitarbeitenden besonders einfach.

Du hast Fragen zu ARAG BudgetFlex?

Für alle Fragen rund um die neuen Budgettarife stehen unter 089 4124 9020 bzw. kollektiv@arag.de die bKV-Experten der ARAG Krankenversicherung bereit. ■



Nähere Informationen zu ARAG BudgetFlex findest du zudem online unter:

Dein Ansprechpartner



Dirk Burmeister

Key Account Manager

dirk.burmeister@arag.de

Telefon: (0 40) 690 28 38

Mobil: (0160) 90 40 93 97

JE FRÜHER, DESTO BESSER

Grundfähigkeitsabsicherung für Kinder



Vorerkrankungen sind das größte Hindernis bei der Beratung zur Einkommensabsicherung. Und leider nehmen sie selbst bei jungen Menschen immer mehr zu. Darum steigt die Nachfrage nach BU-Versicherungen ohne Gesundheitsprüfung. Doch die gibt es leider nicht. Oder doch?

Zumindest die Option auf eine BU ohne Gesundheitsprüfung wird am Markt in verschiedenen Kombinationen angeboten. Eine Möglichkeit ist die Kombination mit einer sogenannten Kinderpolice. Als Zusatzoption zu einer Rentenversicherung besteht allerdings erst nach der Ausübung der Option Versicherungsschutz.

Sofortschutz mit Grundfähigkeitsabsicherung

Mit einer Grundfähigkeitsversicherung ist dagegen von Anfang an der Verlust wichtiger körperlicher und geistiger

Eine BU ohne Gesundheitsprüfung gibt es nicht? Doch! Als Option in einer Grundfähigkeitsversicherung.

Fähigkeiten versichert. Dazu gehört nicht nur der Gebrauch von Armen und Beinen. Inzwischen können auch die Bedienung eines Smartphones oder die Nutzung des öffentlichen Nahverkehrs eingeschlossen werden.

Einige Versicherer, wie beispielsweise die Stuttgarter, haben auch eigene Leistungskriterien für Kinder in den Bedingungen verankert. Bei der Leistungsprüfung werden an Kinder dabei nicht die gleichen Anforderungen gestellt wie an Erwachsene. Dadurch erhalten Kinder leichter eine Grundfähigkeitsrente.

BU-Schutz ohne neue Gesundheitsprüfung

Gleichzeitig kann bei Grundfähigkeitsversicherungen eine Option auf Umwandlung in eine echte BU ohne erneute Gesundheitsprüfung eingebaut werden. Mit der Grundfähigkeitsversicherung der Alte Leipziger können Kinder bereits ab dem sechsten Lebensmonat versichert werden! Als Gesundheitsprüfung dienen die U-Untersuchungen.

Mit dem Wechsel in die weiterführende Schule – also beim Wechsel in die Sekundarstufe – kann der Vertrag dann ohne Gesundheitsprüfung in eine BU umgewandelt werden.

Je früher, desto besser

Während der Abschluss einer echten BU erst ab Eintrittsalter zehn möglich ist, können Kinder über eine Grundfähigkeitsversicherung bei der Alte Leipziger wie oben erwähnt bereits ab dem sechsten Monat, bei der Bayerischen ab dem dritten Lebensjahr und bei Canada Life, der Nürnberger und Zurich ab Eintrittsalter fünf versichert werden.

Eine Unfallversicherung schließen die meisten Eltern für ihre Kinder ab. Mit einer Grundfähigkeitsversicherung ist der Schutz aber deutlich umfangreicher. Im Gegensatz zur Unfallversicherung sind dort auch bleibende Einschränkungen aufgrund von Krankheiten versichert. Und Eltern sichern mit der BU-Option den Gesundheitszustand ihrer Kinder für eine spätere BU-Versicherung. [bbs/sho](#)

Ihre Ansprechpartner



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



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

MARKTNEUHEIT IN DER EINKOMMENSABSICHERUNG




Bis zu 90.000 Euro Kapital im BU-Fall – zusätzlich zur Rente!



Die neue Baloise Berufsunfähigkeits-Versicherung Cash+ ermöglicht Kundinnen und Kunden deutlich stärkere Absicherungsoptionen als herkömmliche Konzepte.

Bei langer Krankheit und bei Berufsunfähigkeit stellen sich viele Fragen: Wie geht es jetzt weiter? Was will ich eigentlich in Zukunft machen? Wie kann ich mein Leben in Zukunft finanzieren?

Gesundheit hat ihren Preis

Schnell wieder gesund zu werden und die Finanzierung des Lebensunterhalts sind die größten Wünsche im Falle einer Arbeitsunfähigkeit. Die Wirklichkeit sieht oft anders aus, denn viele hilfreiche Reha- und Therapieleistungen müssen vollständig oder teilweise aus eigener Tasche bezahlt werden.

Wunsch nach Liquidität und finanzieller Sicherheit

Eine Baloise-Studie unter 1.500 Teilnehmern ergab, dass mehr als 90 Prozent der Befragten schnellstmöglich ins Berufsleben zurückkehren möchten und mehr als zwei Drittel im Falle einer Berufsunfähigkeit auch eine hohe Kapitalzahlung erhalten möchten. Mit dem Extra-Schutz der Baloise Berufsunfähigkeits-Versicherung Cash+ können unsere Kunden ihre Genesung und ihren beruflichen Wiedereinstieg frei planen und mit der garantierten Rente ihren Lebensunterhalt finanzieren.

Was bietet Baloise Cash+?

Bei erstmaliger Berufsunfähigkeit werden eine Kapitalleistung und eine laufende garantierte Monatsrente gleich zu Beginn des Leistungsfalls gezahlt. Die Höhe der Kapitalzahlung kann in zwei Varianten vereinbart werden:

Cash+1: einmalige Kapitalzahlung in Höhe einer Jahresrente (6.000 bis 90.000 Euro) über die gesamte Versicherungsdauer, zusätzliche garantierte Rentenzahlungen in vereinbarter Höhe von 500 bis 7.500 Euro monatlich.

Cash+3: einmalige Kapitalzahlung in Höhe dreier Jahresrenten (6.000 bis 72.000 Euro) bis zum 50. Lebensjahr, danach Kapitalzahlung in Höhe einer Jahresrente bis Ende der Versicherungsdauer, zusätzliche garantierte Rentenzahlungen in vereinbarter Höhe von 500 bis 2.000 Euro monatlich.

Beispiel: 30-jährige Wirtschaftswissenschaftlerin (BU-Rente 2.000 Euro, Endalter 67) zahlt bei einem Nettobeitrag von 60 Euro für eine zusätzliche Kapitalleistung von 72.000 Euro monatlich 11 Euro mehr. Die Einmalleistung steht zur freien Verfügung und ist zudem steuerfrei. Cash+ bietet Kundinnen und Kunden neben deutlich stärkerer Absicherung eine frühzeitige Unterstützung, um gegebenenfalls die eigene Planung in Richtung einer beruflichen Umorientierung zu unterstützen. Das ist ein wichtiger bedarfsorientierter Vorsorgeaspekt und mit einer zusätzlichen Kapitalleistung von bis zu 90.000 Euro ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal. ■

Kontakt

Baloise Lebensversicherung AG Deutschland
Ein Unternehmen der Baloise Gruppe

Makler-Service@baloise.de
Telefon: +49 (40) 35 99 46 60

DIE BESTE PKV ALLER ZEITEN

So heben Sie das große Vertriebspotenzial mithilfe von Netfonds.

Die private Krankenversicherung boomt. Die Nachfrage nach garantierten und hochklassigen Leistungen ist ungebrochen. Rekorde bei der Zusatzversicherung und der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) sprechen eine deutliche Sprache. Aber auch die private Vollversicherung ist gefragt wie nie.

Im Jahr 2022 gab es mit 29.600 Netto-Zugängen in die PKV erneut ein sattes Plus (siehe Grafik). Und in diesem Jahr geht es unvermindert weiter. Dafür sprechen drei Zahlen:

- ➔ **1.000 Euro** – der Höchstbeitrag in der gesetzlichen Kranken- und Pflegepflichtversicherung hat die magische Grenze überschritten.
- ➔ **28 Milliarden Euro** – der Steuerzuschuss zur gesetzlichen Krankenkasse erreicht ebenfalls einen neuen Rekord.
- ➔ **316 Milliarden Euro** – auch die Alterungsrückstellungen erklimmen neue Höhen.

Diese drei Zahlen bieten Ihnen eine perfekte Steilvorlage, um mit Ihren Kundinnen und Kunden ins Gespräch zu kommen. Die demografische Entwicklung schlägt sich im GKV-Preis nieder. Ein Grund ist, neben der allgemeinen Kostenentwicklung, der erneute Anstieg der Beitragsbemessungsgrenze. Die liegt derzeit bei 59.850 Euro jährlich oder 4.987,50 Euro monatlich bei zwölf Gehältern. Das macht alleine eine Anpassung von 5 Prozent aus. Ohne Steigerung des Zusatzbeitrags.

Alarmstimmung in der GKV

Der Chef der Techniker Krankenkasse meldete sich im vergangenen November zu Wort und warnte vor einem weiteren,



Egal wie fit Sie in der PKV sind, wir helfen Ihnen so lange, bis Sie und Ihre Kunden zufrieden sind.

drastischen Anstieg der Prämien. Und die Babyboomer kommen erst noch in das kostenintensive Alter. Deswegen unter anderem muss der Steuerzahler aushelfen wie noch nie. In der PKV ist die Demografie mit eingepreist. Äußerlich sichtbar durch den Kontostand der Alterungsrückstellungen.

Und was bekommt der Kunde in der GKV für 1.000 Euro? Einen Leistungskatalog, der nicht garantiert ist. Er kann

jederzeit geändert werden. Niemand kann vorhersagen, welche Leistungen es in fünf, zehn oder 20 Jahren noch gibt. Vor wenigen Wochen erst hat dies Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach verdeutlicht. Denn im Oktober letzten Jahres zog er die Streichung von Homöopathie-Leistungen aus dem GKV-Katalog in Betracht. Auch wenn das eine Randleistung sein mag, darf diese Meldung als Beweis gelten: Die Liste der Leistungen ist variabel.

Wirtschaftlichkeitsgebot in der gesetzlichen Versorgung

Die Rahmenbedingungen der GKV-Leistungen sind darüber hinaus ohnehin per Gesetz eng gezogen. Werfen wir einen Blick in § 12 SGB V „Wirtschaft-

lichkeitsgebot“. Dort steht in Absatz 1: „Die Leistungen müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein; sie dürfen das Maß des Notwendigen nicht überschreiten. Leistungen, die nicht notwendig oder unwirtschaftlich sind, können Versicherte nicht beanspruchen, dürfen die Leistungserbringer nicht bewirken und die Krankenkassen nicht bewilligen.“

Übersetzt heißt das: ausreichend = Schulnote 4. Zweckmäßig = einfachste Ausführung. Wirtschaftlich = billig. Notwendig = unumgänglich.

Wir lassen PKV-Geschäft entstehen – mit Ihnen!

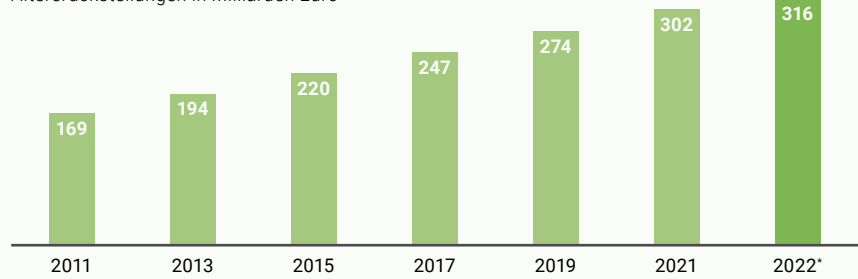
Für Ihre Kunden ist ein Wechsel in eine PKV also attraktiv. Und wir lassen mit Ihnen das Geschäft entstehen. Egal wie fit Sie sind, wir helfen Ihnen so lange, bis Sie und Ihre Kunden zufrieden sind. Zum Beispiel mit einer Risikovorfrage, die sie mithilfe unseres standardisierten Fragebogens erstellen können. Oder mit unserem KV-Einheitsantrag, der von 20 namhaften Gesellschaften anerkannt wird und Ihnen den komplizierten Umgang mit Gesellschaftsformularen erspart.

Zur eigenständigen Angebotsberechnung können Sie das Premium-Vergleichsprogramm PSP nutzen. Für Netfonds-Partnerinnen und -Partner selbstverständlich kostenlos. Hierüber ist ein direkter Datenaustausch mit dem PremiumService möglich, und der Einheitsantrag ist vorausgefüllt und beschreibbar integriert.

Oder mit dem Netfonds-KV-Premium-Service: In Kooperation mit der Covago Vertriebsservice GmbH bieten wir Ihnen einen exklusiven Service zur effektiven Umsetzung des PKV-Geschäfts. Basis des Service ist der erwähnte KV-Einheitsantrag, der bisher für 20 namhafte Krankenversicherungsgesellschaften gilt. Covago übernimmt für Sie

Demografie-Vorsorge der PKV wächst weiter

Altersrückstellungen in Milliarden Euro



Quelle: PKV-Verband 2021, * vorläufiger Wert (gerundet)

Deutlich mehr Menschen wechseln in die PKV

Übertritte zur PKV und Abgänge zur GKV im Jahr 2022

PKV: 115.900	Saldo + 29.600 Personen
GKV: 145.500	

Quelle: PKV-Verband, Stand: 2023

den Prozess der Risikovorfrage und begleitet Sie bis zur Antragstellung. Der Vorteil für Sie: Durch die professionelle Abarbeitung Ihrer Anfragen werden lästige Nachfragen und Verzögerungen vermieden. Sie kommen schneller zum verkaufsfähigen Angebot. Der Clou: Dieser Service steht Ihnen als Netfonds-Partner kostenfrei zur Verfügung.

Immer für Sie da: das Netfonds-KV-Team

Vielleicht haben Sie aber auch nur eine Frage und brauchen einen kleinen Tipp? Das KV-Team von NVS Netfonds bietet ebenfalls Unterstützung in Fachfragen und Angebotserstellung. Covago ist erreichbar unter der Hotline (0 40) 82 22 67-434 oder unter E-Mail: kv-netfonds@covago-vertriebsservice.de. NVS unter der Hotline (0 40) 82 22 67-449 oder unter E-Mail: kvanfrage@netfonds.de. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne! mre/jsc/obr

Unsere Produktempfehlung – ein echter Leistungs-Knaller!

Heute abschließen und morgen schon bis zu 300 Euro Brillenzuschuss einsammeln. Ohne Gesundheitsfragen und ohne Wartezeiten. Und das alles für kleines Geld und mit kurzer Mindestlaufzeit. Der entsprechende Tarif der Barmenia ist ein guter Aufhänger, mit dem Sie aktiv auf Ihre Kundinnen und Kunden zugehen können. Legen Sie doch einfach einmal los mit unserer Idee. Starten Sie einen Testballon, schreiben Sie 50 Kunden aus Ihrem Bestand an und schauen Sie, wie das Ganze ankommt!

Eine Textvorlage dazu finden Sie in Ihrem finfire-System. So geht's:

- 🕒 maximal 300 Euro Brillenzuschuss sofort (!), alle 24 Monate
- 🕒 100 Prozent Vorsorge beim Augenarzt alle zwölf Monate
- 🕒 Mindestlaufzeit nur zwölf Monate, danach täglich kündbar
- 🕒 keine Gesundheitsfragen, keine Altersbegrenzung
- 🕒 Beitrag 11,50 Euro/Monat für Erwachsene

Alle Details zum Tarif finden Sie unter: Tarifmerkmale Barmenia, »Mehr sehen«

Ihre Ansprechpartnerinnen



Jasmin Schürmann
Vertriebsmanagerin
Krankenversicherungen

jschuermann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-209



Melina Rekić
Vertriebsmanagerin Lebens-
und Krankenversicherungen

mreki@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-153

SO PUNKTEN SIE MIT WECHSELTARIFEN

Der Termin- und Erfolgsgarant im Privat- und Gewerbekundengeschäft



Wie finde ich neue Kundinnen und Kunden? Was kann ich bei bestehenden Tarifen tun, die einfach nicht zu „knacken“ sind? Das sind zwar zwei Paar Schuhe, die aber mit dem gleichen Ansatz erfolgreich zum Ziel führen. Hierzu bieten einige Versicherer sogenannte Wechsel- tarife oder -aktionen an.

Gerade im Gewerbebereich werden immer wieder mal sparten- oder branchen- bezogene Aktionen angeboten. Diese finden Sie auf unserer Plattform im Bereich Versicherungen oben, in der roten Kachel „SPECIAL OFFER“. Aktuell haben wir zwei derartige Aktionen im Angebot. Von der Bayerischen „1:1 günstiger oder besser begrenzt“ bis Ende 2023 und von der Axa die Aktion „10 Prozent günstiger als der Vorversicherer“ für die Bereiche Profi-Schutz Sachinhalt und/oder Profi-Schutz Haftpflicht. Diese Aktionen erleichtern Ihnen den Einstieg beim Gewerbekunden, weil Sie eine Erfolgs-

garantie in der Tasche haben. Kommen Sie gerne auf unseren Gewerbe-Sach- Spezialisten Michael Gaubatz zu.

Was mache ich aber bei den Privat- kunden? Hier sind Wechseltarife in der Regel nur in größeren Stückzahlen mit aufwendiger Datenlieferung verbunden. Hier kann die Lösung Neo Digital lauten. Denn seit Anfang 2023 können Sie über Netfonds auf den Spezial-Wechselarif der Neo Digital zugreifen. Er lässt sich extrem einfach umsetzen.

Selbstbewusst ins Kundengespräch

Sie können einen Termin vereinbaren, bei dem Sie Ihrem Kunden 5 Prozent Ersparnis bei gleicher oder besserer Leistung gegenüber dem bestehenden Tarif versprechen können, egal von welchem Versicherer auf dem deutschen Markt! Das ist ein triftiger Grund für einen selbstbewussten Einstieg in ein Kundengespräch. Sie wählen zunächst

die Spezial-Wechselarife der Neo Digital im Maklerportal aus, dann eine der fünf möglichen Sparten, Daten des Versicherungsnehmers, des Vorvertrags, und schon können Sie auf Abschluss klicken. Die E-Mail des Kunden muss dabei unbedingt angegeben werden, alles erfolgt digital. Der Kunde erhält einen Online- zugang zu seinem Vertrag bzw. seinen Verträgen und kann sich seine Police selbst ausdrucken. Netfonds erhält eine Policenkopie, die wir zeitnah in Ihr finfire einspielen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, den Bestand komplett zu überprüfen und zu vergleichen. Dieser Wechselarif ist auch eine

**Wir garantieren Ihnen
5 Prozent Einsparpotenzial
für Privatkunden mit
Neo Digital.**

perfekte Lösung für nicht mögliche Bestandsübertragungen und Tarife, die im klassischen Vergleich nicht zu schlagen sind.

Die Tarife von Huk, Debeka oder der DEVK sind nicht immer greifbar, oder Ihre Kunden finden bestimmte Bestandteile ihres bestehenden Tarifs so toll, dass sie nicht darauf verzichten wollen. Der Wechselarif garantiert ihnen gleiche oder bessere Leistungen mit einer Besitzstandsgarantie zum Vorvertrag. [aho](#)

Ihr Ansprechpartner



Andreas Hoffbauer

Vertriebsmanager Sachversicherungen

ahoffbauer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-266

FONDS MODERN – DIE CHANCEN-RENTE

Eine ideale Lösung für die betriebliche Altersversorgung



Renditechancen und Garantie – was eigentlich als Widerspruch gilt, vereint die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. in einer einzigartigen Fondspolice. Mit FONDS MODERN beträgt die anfängliche Fondsquote in der Regel 100 Prozent – bei bis zu 80 Prozent Garantie, denn FONDS MODERN arbeitet mit einem neuartigen Sicherheitssystem.

Rund 90 Einzelfonds oder vier Themenportfolios stehen zur Auswahl. An ihre Entwicklung koppelt FONDS MODERN 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 Zinsüberschüs-

sen aus dem Sicherungsvermögen. Steigen die Kurse, geht die Fondsquote wieder hoch.

Mit FONDS MODERN hat der VOLKSWOHL BUND eine hochmoderne und leistungsstarke fondsgebundene Rentenversicherung entwickelt. Die Fondsquote bildet das Steuerinstrument, das stets die höchstmögliche Fondsortierung 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 FONDS MODERN konzipiert



und ist marktweit einzigartig. Die einmal festgelegte Garantie lässt sich während der gesamten Vertragslaufzeit nach Bedarf wieder ändern.

Neue Bausteine machen FONDS MODERN zusätzlich attraktiv. Wer sich beispielsweise für die Garantie PLUS entscheidet, erhält zum Jahrestag des Vertragsabschlusses automatisch eine Erhöhung der Garantie um fünf Prozentpunkte bezogen auf die Beitragssumme. 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, bei weiterhin hohen Renditechancen.

Darüber hinaus gibt es zahlreiche Zahlungs- und Entnahmemöglichkeiten während der Laufzeit.

FONDS MODERN ist ideal für die betriebliche Altersversorgung

Die Police überzeugt unter anderem mit der selbst wählbaren Garantiehöhe von bis zu 80 Prozent, den sehr guten Chancen am Kapitalmarkt und der Möglichkeit, Garantien von über 100 Prozent der Beitragssumme zu erreichen. ■

Kontakt

VOLKSWOHL BUND – Kompetenz Center Nord

Kaiser-Wilhelm-Str. 9
20355 Hamburg

KC-Nord@volkswohl-bund.de
Telefon: (0 40) 180 49 67-0

JUBILÄEN BEI DER NETFONDS GRUPPE

Wir ehren unsere langjährigen Mitarbeitenden. Von fünf bis hin zu 15 Jahren Betriebszugehörigkeit bei der Netfonds Gruppe oder bei einer ihrer Tochtergesellschaften: Liebe Kolleginnen und Kollegen, in diesem Zeitraum habt Ihr viele Entwicklungen miterlebt, Euer Engagement und Euer Bestes gegeben und zu

unserem Erfolg maßgeblich beigetragen. Wir möchten uns für Eure langjährige Mitarbeit, Treue und Loyalität gegenüber der Netfonds Gruppe herzlich bedanken! Wir freuen uns, Euch an Bord zu haben – weiterhin auf eine erfolgreiche, gute und kollegiale Zusammenarbeit!

15 Jahre

Frank Greve
Beteiligung &
AIF Investment



10 Jahre

Benjamin Berg
Versicherung



10 Jahre

Dagmar Maackens
Zahlungs-
management
Versicherung



10 Jahre

Jonas Wilken
Vertrieb
Investment



5 Jahre

Alexander Brix
Versicherung



5 Jahre

Aljona Reisch
Abwicklungs-
und Antrags-
support Vermö-
gensverwaltung



5 Jahre

Heiko Fassel
Geschäftsführer
Immobilien



5 Jahre

Iris Heising,
Vertriebskoordi-
nation/Marketing
Immobilien



5 Jahre

Jessica Pieper
Abwicklungs-
und Antrags-
support Vermö-
gensverwaltung



5 Jahre

Markus Dehning
IT Development



5 Jahre

Oliver Plathe
Prozess-
management
Versicherung



5 Jahre

Rebekka Schoenmann
IT-Daten-
management



5 Jahre

Tobias Czerlinski
Partnerbetreuung
Vermögens-
verwaltung



15 Jahre: **Helge Schmidt,** IT Development

10 Jahre: **Adriana Strathmann,** Vertriebsassistentz Investment
Timo Martens, Versicherung

5 Jahre: **Benjamin Imbeck,** Versicherung
Dennis Verlande, IT Development
Florian Schaak, IT Development

5 STERNE FÜR SIE!



In den vergangenen Monaten haben Sie, liebe Partnerinnen und Partner der NFS Netfonds, uns immer wieder ganz besondere Freude bereitet. Denn die von Ihnen verfassten Google-Bewertungen glänzen nicht nur durch die häufig vergebenen fünf Sterne, sondern oft auch durch persönliche Worte und die Schilderung positiver Erfahrungen in unserer Zusammenarbeit.

Natürlich beantworten wir alle Ihre Bewertungen ebenso persönlich. Ehrensache. Ihr äußerst positives Feedback

spornt uns an, weiterhin alles für Ihre Zufriedenheit zu geben. Und es bestätigt unsere Philosophie, dem menschlichen Aspekt unserer Geschäftsbeziehungen ganz großes Gewicht einzuräumen. Wir bedanken uns herzlich und geben das Lob mit ebenfalls fünf Sternen an Sie zurück!

Tipp: Nutzen Sie Google-Bewertungen auch für Ihr Unternehmen, sie können für die Außenwirkung und speziell bei der

Neukunden-Akquise sehr hilfreich sein. Falls Sie Details unserer Bewertungen lesen oder vielleicht auch selbst eine Bewertung zu NFS Netfonds abgeben möchten, scannen Sie einfach den Link des hier abgebildeten QR-Codes und scrollen Sie etwas herunter, zum Google-Eintrag mit den Rezensionen.



FOLKER HELLMAYER – EIN MANN MIT EXPERTISE

Folker Hellmeyer ist seit April 2022 Chefvolkswirt der Netfonds AG und veröffentlicht regelmäßig den Hellmeyer Report, der aktuelle Informationen über den Finanzmarkt und einen pointierten Kommentar beinhaltet, der komplexe Themen informativ und verständlich aufschlüsselt.

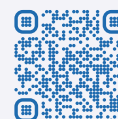
Folker Hellmeyer ist international für seine Expertise in Wirtschaft und Finanzen bekannt und hat jahrzehntelange Erfahrung in der Analyse globaler Märkte. Als gefragter Redner bietet er wertvolle Einblicke in erfolgreiche Investitionsstrategien und versteht es auch, komplexe Zusammenhänge anschaulich zu vermitteln.

Nehmen Sie den erweiterten Marketing-Service der Netfonds Gruppe in Anspruch und senden Sie Ihre Anfrage oder das ausgefüllte Formular (dazu bitte den QR-Code scannen)

an **folkerhellmeyer.events@netfonds.de**



Abonnieren Sie den Hellmeyer Report kostenlos über diesen QR-Code, um Zugang zu aktuellen Informationen und Analysen zu erhalten!



»EINE GUTE IT MACHT NOCH LANGE KEIN TECH-UNTERNEHMEN AUS«

NF-Technology-Vorstand Dietgar Völzke über die VUCA-Welt der Zukunft

Die verschiedenen Company-Philosophien:

Old Company
2000er IT-Dienstleister



**gemeinsam
EINSAM**

Modern Company



**zusammen
ARBEITEN**

Tech-Company



**zusammen
WACHSEN**

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Dies beschreibt am besten die VUCA-Umwelt, der wir uns als Unternehmen gegenübersehen. VUCA setzt sich aus den vier englischen Begriffen Volatility (Volatilität), Uncertainty (Unsicherheit), Complexity (Komplexität) und Ambiguity (Mehrdeutigkeit) zusammen. Heutzutage agieren wir als Netfonds Gruppe wie alle anderen Unternehmen in einem sehr schnelllebigen und dynamischen Markt. Nur wer in der Lage ist, sich stetig den sich ändernden Bedingungen anzupassen, wird seine Ziele erreichen.

Wer eine IT hat, hat noch lange kein Tech-Unternehmen. Oftmals stellt(e) die IT-Abteilung in den Unternehmen die

**»Tech ist ein Mindset.
Tech-Unternehmen
differenzieren sich durch
integrative und kreative
Menschen, die Produkte
entwickeln und skalieren;
IT & Business sind EINS.«**

Unbekannte Autorin

Hardware bereit und kümmert(e) sich um die Netzwerkinfrastruktur. Projekte, die das Business der internen IT gibt, kosten unter diesen Aspekten zum einen Unmengen an Geld, und zum anderen brauchen sie in der Umsetzung 100 Jahre. Es verwundert daher nicht, dass sehr viele Firmen ihr wirtschaftliches Glück im IT-Outsourcing sehen. Die Firmen, die ihre IT behalten haben, wollten lediglich einen internen IT-Dienstleister.

Der Weg zum Tech-Unternehmen

Auch Netfonds hat all diese Überlegungen durchlebt. Das generelle Outsourcing haben wir schnell hinter uns gelassen mit der Erfahrung: zu hoher

interner Know-how-Verlust und zu viele Störer in der Kommunikation unserer Erwartungen an die externen Dienstleistungsanbieter. Aber wir müssen auch ehrlich sein – die Phase der IT als interner Dienstleister haben wir als Unternehmen ebenfalls durchlaufen. Das Business wirft Anforderungen über den Zaun und die Blackbox IT setzt diese irgendwie um.

Am Ende hat das Business nicht bekommen, was es wollte, und die IT war unzufrieden, weil die kommunizierten Anforderungen nicht dem entsprachen, was eigentlich gewünscht war. Eine Pattsituation der Unzufriedenheit für die gesamte Organisation.

Daher sind wir dem Weg der agilen Softwareentwicklung gefolgt: Iterativ und inkrementell (schrittweise) werden hier Softwarefeatures schnell und flexibel entwickelt. So sind wir als Unternehmen in der Lage, uns stets den sich ändernden Bedingungen am Markt und den Kundenanforderungen anzupassen.

Business und IT oder Business mit IT?

In der agilen Softwareentwicklung stehen die Zusammenarbeit im Team und die Kommunikation mit dem Kunden im Vordergrund. Das Team besteht hier jedoch nicht mehr nur noch aus klassischen Entwicklerinnen und Entwicklern – in der agilen Entwicklung finden eine Vielzahl an Kompetenzen und Fähigkeiten, sowohl aus technischen als auch aus fachlichen Bereichen, ihren Platz. Business und IT arbeiten eng verzahnt miteinander, um schnell auf Kundenfeedback zu reagieren und Ergebnisse zu erzielen.

Somit befinden wir uns als Netfonds nicht mehr nur in der agilen Softwareentwicklung, sondern hin auf dem Weg zur agilen Organisation. Eine Organisation, die auf die Fähigkeiten und die Intelligenz der Mitarbeitenden setzt, um Probleme zu lösen und Entscheidungen zu treffen.



»Heute sowie zukünftig werden die Unternehmen, in denen IT und Business zusammengewachsen sind, die erfolgreichsten sein. Das ist das Fundament für ein Tech-Unternehmen.«

Dietgar Völzke

Eine Organisation, in der IT und Business nicht nur zusammenarbeiten, sondern zu einer Einheit zusammenWACHSEN. Eine Organisation, die nicht mehr fragt, wer IT oder Business ist, sondern die Antwort hat: Wir sind Netfonds – ein Tech-Unternehmen, das als Team ein Produkt baut.

Die Stärken eines Tech-Unternehmens liegen aufgrund seiner Organisationsstruktur und des damit einhergehenden Mindsets vor allem in den Bereichen Problemlösekraft, Antwort auf die VUCA-Welt, Selbstregulation und kontinuierliche Verbesserung.

Tech-Unternehmen – die Antwort auf alles?

Natürlich nicht. Netfonds kann aus Erfahrung sagen, dass es sehr viel

Geduld und noch mehr Arbeit bedeutet, nicht nur bei Hard- und Software technologisch am Ball zu bleiben, sondern auch das entsprechende Tech-Mindset auszubilden.

Das ist unserer Ansicht nach auch der Gamechanger. IT kann mit Geld gekauft werden. Aber wer setzt sie sinnvoll und mehrwertstiftend ein? Wer identifiziert die Potenziale und nutzt die Technik für ein skalierbares Business? Die Antwort ist eindeutig: Menschen. Am Ende des Tages ist Tech eine Beschreibung eines Mindsets – kreativ und integrativ, Produkte entwickeln und skalieren, Lösungsfindung. Zeitgleich bedeutet es natürlich auch ein hohes Investment und kaufmännischen Mut, den Change zum Tech-Unternehmen zu machen. Ist Netfonds jetzt zukünftig ein Tech-Unternehmen wie Apple & Co? Ein klares Jein – Netfonds ist kein Tech-Unternehmen nach Lexikon, da wir nicht in spezifischen Technologiebranchen arbeiten wie zum Beispiel Kuka (Roboterherstellung). ABER vom Mindset und der Arbeitsorganisation sind wir auf dem Weg zu einem Tech-Unternehmen. Denn dieses hat einen klaren Fokus auf Innovation und Wachstum und ist auf die Nutzung von Technologie zur Erreichung seiner Geschäftsziele ausgerichtet. Genauso wie Netfonds! dvö

»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 Auswahl unserer Mitarbeitenden. Sie alle geben in einBlick darüber Auskunft, was sie motiviert, welchen Mehrwert sie für die Netfonds-Part-

nerinnen und -Partner und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen zukünftig erreichen möchten. An dieser Stelle präsentieren sich acht Kolleginnen und Kollegen mit ihren jeweiligen Aufgabengebieten aus verschiedenen Unternehmensbereichen. ■



Melena Reisewitz
Junior Event &
Sales-Promotion
Managerin (Versi-
cherung)

Nach meinem Abitur im Jahr 2020 zog es mich aus dem schönen St. Peter-Ording in die Großstadt Hamburg. Dort begann meine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei der Netfonds Gruppe. Neben der Ausbildung habe ich bereits die Weiterbildung zur Fachwirtin im selben Bereich begonnen, die ich Ende des Jahres abschließen werde. Besonders begeistert hat mich mein Aufenthalt in der Abteilung Event & Sales-Promotion. Dort konnte ich meine Fähigkeiten in den Bereichen Organisation, Kreativität und zielorientiertes Denken einbringen. Daher bin ich sehr glücklich und dankbar, dass ich im Januar 2023 in die Abteilung übernommen wurde. Ich freue mich, weiterhin Teil des Teams zu sein, dieses tatkräftig zu unterstützen und mich neuen Herausforderungen zu stellen.



Maren Pagel
Lohn- und Gehalts-
abrechnung/HR
Administration

Als Teil des HR-Teams der Netfonds Gruppe kümmere ich mich seit meinem Eintritt im Dezember 2021 um die Lohn- und Gehaltsabrechnung unserer internen Mitarbeitenden. Zudem unterstütze ich das HR-Team bei der Mitarbeiterbetreuung, helfe bei Projekten und wirke bei der Entwicklung neuer Prozesse mit. Zusammen widmen wir uns täglich mit vollem Engagement den Anliegen unserer Mitarbeitenden, der stetigen Weiterentwicklung der HR-Prozesse sowie der Umsetzung von Projekten. So bleibt die Netfonds Gruppe auch zukünftig ein attraktiver Arbeitgeber. Ich empfinde es als großes Glück, in einem so engagierten Team zu arbeiten. Wir nutzen unsere Stärken und ergänzen uns gegenseitig. Von Beginn an begeistert mich bei Netfonds die Offenheit, mit der alle Mitarbeitenden empfangen werden. Die Hilfsbereitschaft untereinander, die meist offenen Türen und die damit verbundene Bereitschaft, aufgeschlossen über neue Ideen und Möglichkeiten zu sprechen und diese bei Bedarf schnell umzusetzen.



Nayely Orozco López
Junior Referentin
Nachhaltigkeit/
ESG, NFS Netfonds
Financial Service

Ich bin seit August 2022 als Junior Referentin im Bereich Nachhaltigkeit/ ESG Teil des Netfonds-Teams. Ich absolvierte einen Master of Science in European Economic Studies an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg, mit dem Schwerpunkt „Forschungen zu Finanzierungsprogrammen zur Armutsbekämpfung in Lateinamerika“. Aus dem Bereich nachhaltige Wirtschaftsentwicklung und Entwicklungszusammenarbeit kommend habe ich zuvor mit NGOs und Stiftungen gearbeitet. Mich interessierte allerdings schon immer der Bereich nachhaltige Finanzen in der Privatwirtschaft. Das ESG-Thema spielt weltweit bereits eine wichtige Rolle, und Netfonds ist voll involviert. Ich freue mich darüber, Teil des Nachhaltigkeitsprozesses dieses Unternehmens zu sein, und bin dankbar für die bisherige Unterstützung des Netfonds-Teams.



Mandy Hoffmann
Key Account
Managerin, NCS
Netfonds Credit
Service

Ich bin seit November 2022 für die NCS Netfonds als Key Account Managerin tätig und liebe es! Besonders beeindruckt bin ich von den Partnern und Kollegen, welche die Marke Netfonds mit Leidenschaft leben. Diese einzigartige Unternehmenskultur profitiert genau davon, weshalb ich jeden Tag glücklich und stolz bin, meine Komfortzone nach 15 Jahren Bank verlassen zu haben. Meine größte Motivation ist es, die Möglichkeit zu haben, eine neue Tochtergesellschaft von Netfonds mit aufzubauen. Von Anfang an dabei sein zu dürfen und dabei meine Kreativität und Talente ausleben zu können ist das, was mich antreibt. In einer Welt, die sich ständig verändert und weiterentwickelt, lohnt es sich immer, mutig zu sein und neue Wege zu gehen.



Daniel Deutschmann
Partnerbetreuer bei
der NFS Hamburger
Vermögen

Im Jahr 2022 stand mein Entschluss fest, die Bank zu verlassen und endlich die Seiten zu wechseln. Ein Vorhaben, welches wahrscheinlich viele von Ihnen kennen. Da ich bereits seit einigen Jahren mit dem Gedanken gespielt habe, zu Netfonds zu wechseln, allerdings noch den berühmten „inneren Schweinehund“ überwinden musste, kam für mich kein anderer Arbeitgeber infrage. Als Partnerbetreuer bei der NFS Hamburger Vermögen stehe ich in engem Kontakt mit vielen verschiedenen Charakteren, die alle dasselbe wollen: das Beste für ihre

Kunden! All diese Menschen motivieren mich jeden Tag neu und sind der Grund dafür, gerne zur Arbeit zu kommen. Ich durfte bereits einige unserer Berater kennenlernen und freue mich über jeden neuen Kontakt.



Hakan Özcan
Portfoliomanager
bei der NFS Ham-
burger Vermögen

Seit Dezember 2022 verstärke ich das Portfoliomanagement bei der NFS Hamburger Vermögen GmbH. Als Portfoliomanager prüfe ich die eingehenden Anlageempfehlungen auf Einhaltung der Anlagerichtlinien und setze diese entsprechend um. Außerdem bin ich Hauptverantwortlicher im Bereich Fondsadvisory und für zwei große Fonds zuständig. Der Wertpapierhandel und die Optimierung von Prozessen in dessen Verbindung sind meine Leidenschaft. Mir gefällt die offene Unternehmenskultur bei Netfonds. Ich freue mich Teil eines jungen und dynamischen Teams zu sein und einen Beitrag zum Erfolg der Netfonds Gruppe zu leisten.



Franziska Pohl
Product Deve-
lopment Bera-
tungstechnologie
(Versicherung)

Ich bin seit Mai 2017 bei Netfonds tätig. Nach einer kleinen Auszeit im Jahr 2020, in der ich stolze Mama von Zwillingen geworden bin, habe ich mich im letzten Jahr einer neuen Herausforderung im Team Beratungstechnologie gestellt. Im Product Development bin ich erste Ansprechpartnerin rund um alle IT-Themen im Fachbereich Versicherungen,

die Sie während Ihres täglichen Arbeitens begleiten. Zudem verantworten wir die Weiter- und Neuentwicklung von finfire. Ich arbeite in dem (für mich) besten Team im Netfonds-Haus. Mit den beiden Jungs an meiner Seite kann ich mich weiterentwickeln und werde oftmals auch ins kalte Wasser geschubst. So wie es für Netfonds üblich ist, um zu wachsen. Mutig sein und Neues anpacken, Geschäftsmodelle weiterentwickeln und alte Strukturen verändern ist das, was mich jeden Tag motiviert und mir Freude bereitet.



Ralf Rembold
System Engineer
Cloud, IT Opera-
tions

Ich habe 2012 bei Netfonds angefangen und bin seitdem quer durch alle Bereiche mit meiner Abteilung IT Operations gewachsen. Vom Helpdesk über Windows- und Linux-Server administrierte und erweitere ich derzeit die Cloud-Infrastruktur der Netfonds Gruppe. Als System Engineer Cloud arbeite ich an neuen, zukunftsfähigen Technologien und passe die Infrastruktur an die aktuellen Anforderungen an. Für mich zeichnet sich die Arbeit bei Netfonds durch die Möglichkeit aus, sich weiterzuentwickeln und das neu gewonnene Know-how aktiv in die Projekte einfließen zu lassen. Mit den wachsenden Anforderungen aus den unterschiedlichen IT-Bereichen und den Fachabteilungen freue ich mich immer wieder über neue, spannende Projekte zusammen mit tollen Kollegen.

COMPLIANCE – SICHER UND ERFOLGREICH

Das Team NFS-Compliance stellt sich im Einzelnen vor.

Was verstehen wir unter Compliance? Wir tragen dazu bei, dass wir als NFS Netfonds sicheres Geschäft machen und damit langfristig erfolgreich sind. Wir prüfen risikoorientiert, in welchem Ausmaß die gelebten Prozesse den Regeln entsprechen. Weiterhin unterstützen wir die operativen Bereiche bei der Aktualisierung und Optimierung von Prozessen. Das Compliance-Team gliedert sich in die zwei Aufgabenbereiche Anbindung vertraglich gebundener Vermittler sowie Beratung und Prüfung auf



Dr. Stephan Grohnert

hat über 15 Jahre Markterfahrung im Investmentbanking und im B2B-Geschäft sowie über fünf Jahre in Compliance

und Geldwäscheprävention. Daraus ergibt sich ein fundiertes Verständnis der manchmal konträren Interessen der beiden Bereiche, die es konstruktiv zu verbinden gilt. Besonderen Fokus legt er auf klare Kommunikation, verständliche, nachvollziehbare Regeln und Transparenz.



Nathalie Synold ist

seit mehr als 15 Jahren im Banken- und Finanzdienstleistungssektor tätig und hat sich vor zehn Jahren auf

Compliance spezialisiert. Sie ist seit 2021 Teil des Compliance-Teams. Dort ist sie Ihre Ansprechpartnerin, insbesondere wenn es um Interessenkonflikte, das EU-Passporting oder das Beschwerdemanagement geht. Darüber hinaus steht sie Ihnen auch bei weiteren Fragen im Zusammenhang mit Compliance beratend zur Verfügung.



Seit Juni 2015 unterstützt **Britta Wolter** Sie in allen Compliance-Angelegenheiten und beantwortet gern Ihre Fragen so, dass

jene bestmöglich in Ihr Geschäftsmodell oder Ihre Kundenstruktur passen. Es ist ihr Ziel, effiziente Lösungen aufzuzeigen, bei denen die Rechtmäßigkeit gewahrt wird. Für die nachstehenden Schwerpunktbereiche ist sie Ihre Ansprechpartnerin: Stichproben in der Anlageberatung und -vermittlung, Prüfung von Auslandskunden, Endkundenkündigungen, Fragen zu finfire-Dokumentationen am Kunden.



Als Compliance Officer (IHK) ist **Olaf Muhl** seit Oktober 2018 bei der NFS Netfonds Financial Service GmbH Teil des Compliance-Teams. In erster Linie ist er für

die Prüfung und Freigabe von Websites, Werbung, professionelle Kunden sowie PEP zuständig. Zudem betreut Olaf Muhl die Themen Taping und Compliance-Gespräche.

**Anbindung über
nfspartner@netfonds.de**

**Sie erreichen die Compliance über
compliance@netfonds.de**



Als Compliance-Mitarbeiterin der NFS ist **Melanie Rohde** für die Anbindung vertraglich gebundener Vermittler und derer

Mitarbeitender zuständig. Dies beinhaltet auch das Anzeige- und Meldewesen bei der BaFin (Eintragungen, Austragungen, Änderungen). Darüber hinaus kümmert sie sich um das Verarbeiten von Stammdatenänderungen, und auch die Beendigung der Zusammenarbeit mit vertraglich gebundenen Vermittlern und deren Mitarbeitenden gehört zu ihren Aufgaben. Die regelmäßige Prüfung der Zuverlässigkeit und Sachkunde der Beratenden führt Melanie Rohde ebenfalls durch.

Haben Sie Fragen? Sprechen Sie uns einfach an! Wir unterstützen Sie gerne! sar

Ihr Ansprechpartner



Dr. Stephan Grohnert
Compliance-Beauftragter
sgrohnert@netfonds.de

KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Wir heißen Sie herzlich willkommen und bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere.



🕒 **Moderne Büroräume:** Sitz der Netfonds Gruppe ist Hamburg



🕒 **Unser Teamspirit:** persönliches Miteinander auf Augenhöhe

Die Netfonds Gruppe setzt auch im Jahr 2023 auf kontinuierliches Wachstum und sucht stets motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die diese Erfolgsgeschichte mitgestalten möchten. Als ein Unternehmen in der Dienstleistungsbranche sind wir auf unsere Mitarbeitenden, die täglich mit Leidenschaft und großem Engagement zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen, angewiesen und legen daher großen Wert auf den Beitrag jedes Einzelnen.

Unser gemeinsames Ziel ist es, gemeinsam erfolgreich weiterzuwachsen! Deshalb sind wir stets auf der Suche nach engagierten Kollegen und Kolleginnen, die neue Impulse und innovative Ideen in den Arbeitsalltag einbringen und sich dadurch selbst verwirklichen wollen. Unsere Mitarbeitenden machen Netfonds zu dem, was es ist: a great place to work!

Sie möchten Ihre Erfolgsgeschichte bei uns und mit uns schreiben?

Dann bieten wir Ihnen vielfältige Einstiegsmöglichkeiten und interessante wie auch herausfordernde Aufgabenfel-

der in unseren Unternehmensbereichen Investment, Versicherungen, Immobilien, IT und Zentrale Services: Ob Direkt- oder Quereinstieg oder als Praktikant/-in, Werkstudent/-in und Auszubildende/r (Bereiche Versicherungen & IT), wir freuen uns auf Ihre Verstärkung! Wir begrüßen Sie mit einer modernen Unternehmenskultur sowie einem freundschaftlichen und offenen Miteinander auf Augenhöhe, hoher Flexibilität und der Möglichkeit der Mitgestaltung – hands on! Lassen Sie uns eine gemeinsame Erfolgsgeschichte schreiben! [acs](#)

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Karriereseite (www.netfonds.de/karriere/), auf der Sie die aktuellen Stellenausschreibungen sowie weitere Unternehmensinformationen finden. Bewerben Sie sich schnell und einfach per Onlinebewerbung auf Ihre Wunschposition oder gern auch initiativ und werden Sie schon bald ein wertvolles Teammitglied der Netfonds Gruppe. Das HR-Team steht Ihnen gern für Fragen zur Verfügung.



Ihre Ansprechpartnerinnen



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



Ann-Christine Schuster
Personalreferentin
aschuster@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-327



Elisa Hintz
Personalreferentin
ehintz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-356

IHR PROFESSIONELLER WEBAUFTRIFF FÜR MEHR SICHTBARKEIT IM NETZ

Neue Website-Pakete verfügbar!



Heutzutage gehört eine Website zu einem professionellen Auftritt dazu. Als Ihre Visitenkarte im Netz und ebenso als Vertriebsmitarbeiter, der 365 Tage im Jahr für Ihre Kunden und zusätzlichen Umsatz da ist! Das Kundenpotenzial eines guten Onlineauftritts sollten Sie

sich daher nicht entgehen lassen. In Kooperation mit Contiango bieten wir Ihnen als Partnerin oder Partner der Netfonds Gruppe verschiedene Optionen für Ihre neue Internetseite an.

In wenigen Schritten zu Ihrer Website!

Sie entscheiden selbst über den benötigten Funktionsumfang und auch über den gewünschten Support. Durch die Partnerschaft erhalten Sie exklusiv ausgewählte Templates, vergünstigte Konditionen, von Netfonds zur Verfügung gestellte Textvorlagen und persönliche Ansprechpartner. Egal ob Sie eine digitale Visitenkarte, eine komplexe Website mit vorgefertigten Netfonds-Texten oder eine individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Website benötigen – wir haben genau das Richtige für Sie.

Technische Umsetzung auf höchstem Niveau

Das Team von Contiango entwickelt und betreut bereits seit 15 Jahren Websites.

Business

Onepager

Alle Informationen übersichtlich auf einer Seite kostengünstig dargestellt für eine schnell erstellte Website

Ab **14,90 Euro** im Monat

Professional

Multipager

Eine professionelle vordefinierte Website mit Unterseiten. Ideal zur Ausführung komplexer Geschäftsmodelle

Ab **29,90 Euro** im Monat

Individual

Multipager+

Für alle Individualisten mit großen Ambitionen und maximaler Flexibilität

Preis auf Anfrage

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ⊕ Das Webhosting ist in allen Paketen inklusive.
- ⊕ Ihre Website als vorkonfiguriertes Paket oder als 100-prozentig individuelle Lösung
- ⊕ Eigenes Content-Management-System für die Pflege Ihrer Website
- ⊕ Persönliche Ansprechpartner stehen Ihnen für Fragen zur Seite.
- ⊕ Optionale Verlinkungen mit externen Tools sind jederzeit möglich.
- ⊕ Alle Pakete sind für Mobilgeräte optimiert.
- ⊕ Sie müssen sich nicht selbst mit lästigen Wartungsarbeiten oder Updates auseinandersetzen.
- ⊕ Sie erhalten regelmäßig Tipps & Tricks, wie Sie das Beste aus Ihrer Internetpräsenz herausholen!

Davon die letzten sechs Jahre auch in gemeinschaftlicher Zusammenarbeit mit Netfonds.

Sollten Sie noch Fragen zur Technik, zu den Paketen oder der Umsetzung haben, steht Contiango Ihnen unter **service@contiango.de** oder **Tel. (06203) 679 22 85** zur Verfügung.

Sie möchten nähere Informationen über unsere neuen Angebote erhalten oder haben grundsätzliche Fragen zu Ihrer bestehenden oder dem Aufbau einer neuen Website? Dann kontaktieren Sie uns gerne unter **marketing-services@netfonds.de**. fd@netfonds.de

QUALIFIZIERTER AUSTAUSCH: 10 WORKSHOPS IN 6 STÄDTEN

Auftakt der beliebten Netfonds-Netzwerktreffen



⌚ **Alexander Schwarz** und **Mandy Hoffmann** führten durch den Tag.



⌚ Die hoch motivierten Teilnehmer am Netzwerktreffen in Hamburg in den Räumen der Netfonds Gruppe

Im Jahr 2022 fanden nach zwei Jahren Pause wieder unsere beliebten Netzwerktreffen an unterschiedlichen Standorten in ganz Deutschland statt. Das Eventformat bietet in einem kleineren Rahmen die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten zu den aktuellen Themen auszutauschen. Die Netzwerktreffen der Netfonds Gruppe gibt es bereits seit sieben Jahren.

Hochwertige Kontakte unter Kollegen

Netzwerktreffen für Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe bieten eine einzigartige Gelegenheit, sich mit Kollegen auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und sich fortzubilden. Diese Veranstaltungen bieten ein sinnvolles Update zu Themen rund um die Netfonds Gruppe.

Einer der überzeugenden Vorteile von Netzwerktreffen ist die Möglichkeit, von anderen Finanzberatern zu lernen, die ähnliche Herausforderungen und Probleme bewältigen.

Durch den Austausch von Best Practices und Erfahrungen kann man wertvolle Einblicke in den Arbeitsalltag der

Kolleginnen und Kollegen erhalten. Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen. Dies kann besonders hilfreich sein, wenn man auf der Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten ist. Durch den Austausch mit anderen Finanzberatern kann man potenzielle Kunden kennenlernen und sich mit anderen Fachleuten vernetzen.

Wir haben die Netzwerktreffen in sechs Städten mit insgesamt zehn Workshops durchgeführt. Über Hamburg, Berlin, Kamen, Frankfurt, Düsseldorf ging es bis nach München. Die Netzwerktreffen waren hierbei einmal speziell für NFS-Partner im Haftungsdach sowie für §34f-Partner gedacht.

finfire und rechtliche Themen im Fokus

Bei den Treffen für die 34f-Partner standen in diesem Jahr zwei besondere Themenschwerpunkte auf der Agenda. Zum einen lag der Fokus auf einem Workshop für unsere Beraterplattform finfire. Zum anderen ging es um rechtlich-regulatorische Themen. Hier haben wir vorrangig zur Einführung der ESG-Regulativen im §34f/h-Bereich infor-

miert. Aber auch die Einführung der neuen PRIIP-KIDs wurde thematisiert. Bei unseren Netzwerktreffen mit den Haftungsdachpartnern ging es hingegen um ein Compliance-Update. Häufige Fragestellungen zu den Themen Geldwäschegesetz, Dokumentation und einige weitere Fragestellungen wurden hier thematisiert.

Netfonds wird im Spätherbst 2023 deutschlandweit eine zweite Reihe der Netzwerktreffen veranstalten. [jwi](#)

Ihre Ansprechpartner



Baran Kaya

Leiter Partnerbetreuung & Akquise
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 40) 822 267-467



Jonas Wilken

Vertriebsleiter Investment
jwilken@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-315

ERFOLGREICHES NETWORKING MIT SPANNENDEM PROGRAMM

Rückblick auf die VIP-Events der Netfonds Gruppe



🕒 **Gruppenfoto des VIP-Events Investment:** Die Teilnehmenden wurden mit schicken Sneakers in den finfire-Farben ausgestattet.

Stetige Weiterbildung unterstützt unsere Partnerinnen und Partner im alltäglichen Geschäft. Daher fanden auch im letzten Jahr unsere VIP-Events im Süden und Norden Deutschlands statt – und zwar jeweils für die Fachbereiche Versicherungen und Investment. Auf der Agenda

standen Fachinformationen, sachlicher Austausch und ein kräftiger Schuss Entspannung in schöner Landschaft.

Mit Maßkrug und Beach-Olympiade

Die Süd-Events des Investmentbereichs fanden im Arabella Alpenhotel am wun-

derschönen Spitzingsee in Oberbayern statt. Nach den informativen Vorträgen an den ersten Tagen durften sich unsere Partner auf ein Kräfteressen bei einer Bayerischen Olympiade freuen. Mit einem Maßkrugstemmen starteten wir in den letzten gemeinsamen Abend. Leider



🕒 **VIP-Event Investment Süd:** anspruchsvolle Trainingsaufgaben



🕒 **VIP-Event Versicherungen Süd:** Teilnehmer im Lasertagspiel

hatten wir nicht bei jedem Event das Wetter auf unserer Seite, dafür meister-ten unsere Partnerinnen und Partner ein geniales Kickerturnier. In diesem Jahr wird das VIP-Event Süd im Edita Hotel in Scheidegg im Allgäu stattfinden.

Im Norden luden wir unsere Investmentpartner nach Travemünde ins SlowDown Hotel an der Ostsee ein, um bei frischer Seeluft zu netzwerken. Hier ging es nach vielen Fachinformationen ans Team-Building und das handwerkliche Geschick war gefragt. Bei unserem zweiten Event kam auch die Sonne heraus und die Partner konnten ihren Teamgeist bei den Beach Olympics unter Beweis stellen, das Netzwerken kam ebenfalls nicht zu kurz. Auch 2023 hoffen wir auf gutes Wetter, wenn es ins Beachmotel Heiligenhafen an die Ostsee geht. Die VIP-Events im Investmentbereich finden jeweils in Form einer halbtägigen Tagung statt. Auch diese bietet die Möglichkeit, aktuelle Themen zu präsentieren, jeweils ein VIP-Referent hält einen spannenden Vortrag für die Gäste. Danach bieten wir ein attraktives Rahmenprogramm, bei dem die Teilnehmer die Gelegenheit haben, sich besser kennenzulernen.

Mit Wasserski und Lasertags

Im vergangenen Jahr fand das VIP-Nord-Event des Versicherungsbereichs an der Ostsee in Neustadt (Holstein) statt. Ursprünglich war ein Besuch des Hansa-Parks mit einer Schnitzeljagd geplant, das Regenwetter machte uns jedoch einen Strich durch die Rechnung. Als Alternative gab es Bowling sowie Wasserski (nass war man ja schon). Das VIP-Süd-Event des Versicherungsbereichs fand im idyllischen Scheidegg, einer kleinen Gemeinde im bayerischen Allgäu, statt. Das Tagungshotel bot einen traumhaften Ausblick auf die umliegenden Bergwelt. Die Teilnehmer wurden von hochkarätigen Referenten aus der

NFS-Frühjahrskongress 2023

Unsere NFS-Partnerinnen und -Partner dürfen sich auch in diesem Jahr auf einen NFS-Kongress freuen. Wie haben sie zum gemeinsamen NFS-Frühjahrskongress 2023 nach Hamburg eingeladen. Bereits am 25. Mai 2023 dürfen wir einen Teil unserer Partner in der Handelskammer 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 2023 geben.

Die Hauptveranstaltung des NFS-Frühjahrskongresses 2023 findet dann am 26. Mai 2023 ebenfalls in den Räumlichkeiten der Handelskammer in Hamburg statt. Geschäftsführer Christian Hammer und Peer Reichelt werden die Veranstaltung mit einem Rück- und Ausblick gemeinsam eröffnen. Danach folgen weitere spannende Vorträge verschiedener Speaker.

In den Pausen werden unsere Gäste die Möglichkeit haben, die vielzähligen Messestände zu besuchen und mit unseren anwesenden Produktpartnern, NFS-Partnern und unseren Kollegen zu netzwerken. Anschließend werden wir gemeinsam den Tag in der Abend-Location ausklingen lassen und unsere Partner haben genügend Zeit, um sich weiter fachlich auszutauschen.



Unser Video zum NFS-Frühjahrskongress finden Sie hier:



👆 **Aktive Teilnahme:** Die Besucher können abstimmen.



👉 **Prachtvolles Ambiente:** Der NFS-Frühjahrskongress findet in der Handelskammer Hamburg statt.

Versicherungs- und Finanzbranche inspiriert und informiert. Besonders hervorzuheben war der spannende Vortrag von Kai Römisch zur Finanzplanung. Im Anschluss an die Tagung begeisterte das Rahmenprogramm die Teilnehmer: das Lasertag-Spiel. In einer eigens dafür angemieteten Halle konnten sich die Gäste in Teams gegeneinander messen und ihre strategischen Fähigkeiten unter Beweis stellen. Nach einem anstrengenden, aber unterhaltsamen Tag gab es ein Abendessen in einem typisch bayerischen Restaurant im Ort. Hier konnten sich die Teilnehmer in eleganter Atmosphäre kulinarisch verwöhnen lassen und in gemütlicher Runde austauschen und vernetzen.

Unser Fazit: Die VIP-Events stellen einen gelungenen Mix aus fachlichem Aus-

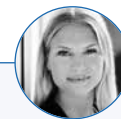
tausch und actionreichem Rahmenprogramm dar. Die besondere Atmosphäre und die persönlichen Begegnungen ermöglichen den Netfonds-Partnerinnen und -Partnern wertvolle Kontakte zu knüpfen und den Horizont zu erweitern. Wir freuen uns auf die nächsten VIP-Events und sind gespannt, welche Überraschungen die Organisatoren dann bereithalten werden. [mfi/osc](https://www.netfonds.de/mfi/osc)

Ihre Ansprechpartnerinnen



Margret Fink
Assistentin der
Geschäftsführung

mfink@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-204

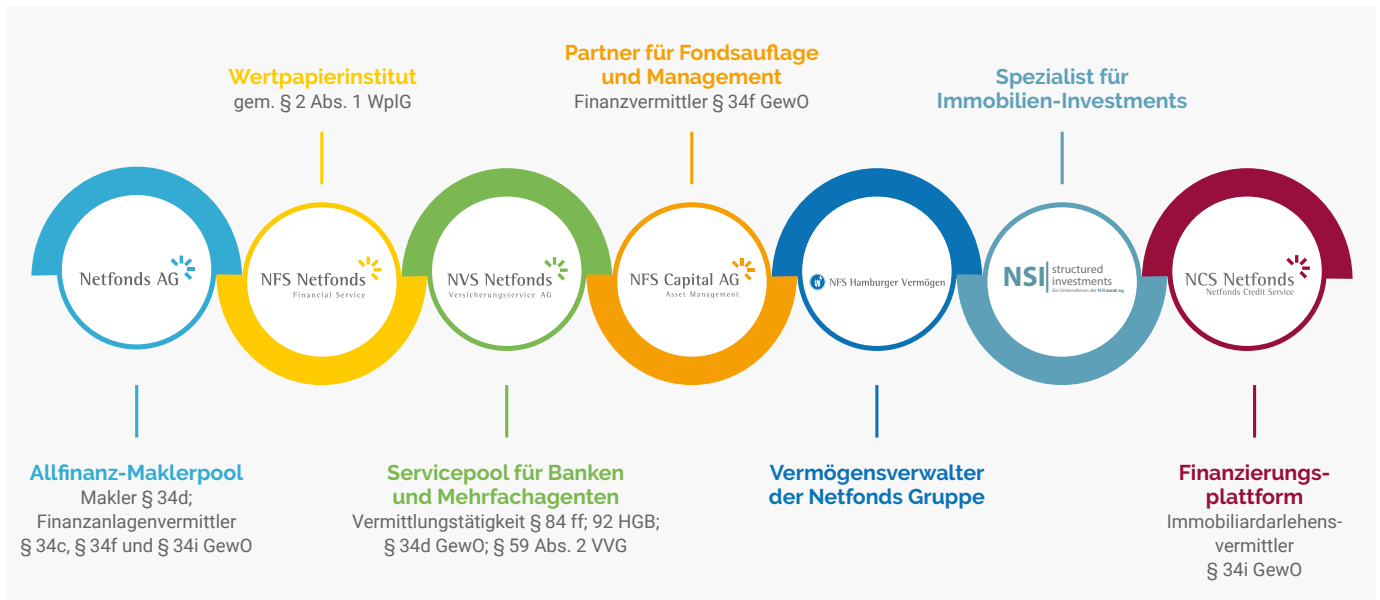


Laura Gesellensetter
Assistentin des
Vorstands

lgesellensetter@netfonds.de
Tel.: (0 40) 82 22 67-358

WIR LEBEN BERATUNG

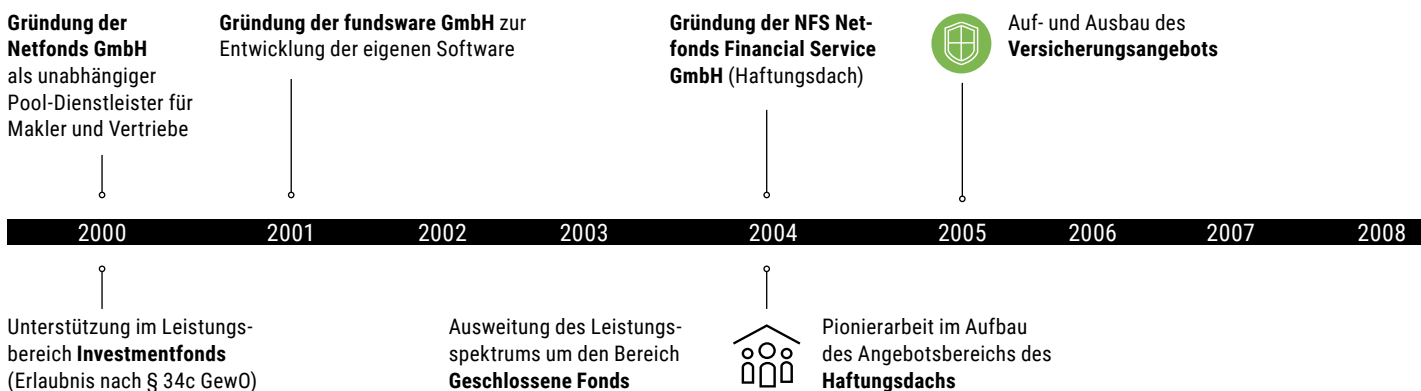
Willkommen im Netzwerk der Top-Beraterinnen und -Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.



Um als selbstständige Beraterin und selbstständiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Service-dienstleister 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 Wert-

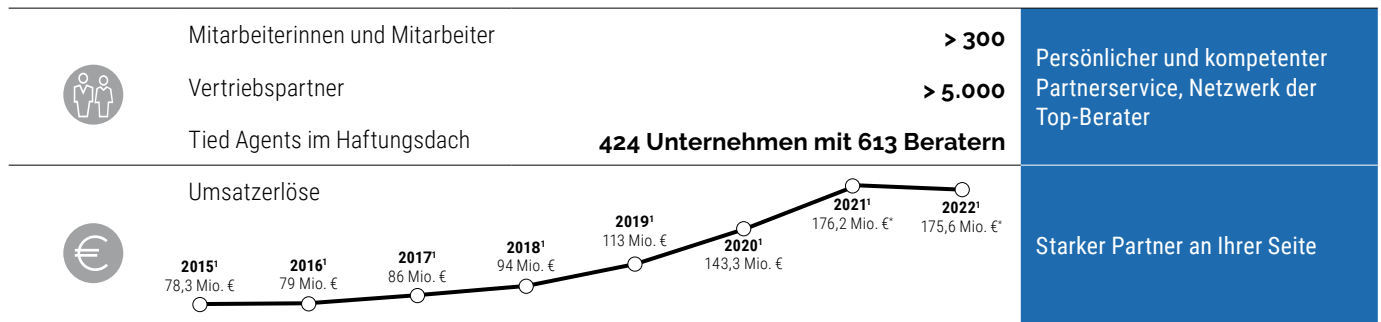
schöpfungskette ab und realisiert Synergien und Skaleneffekte. Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnerinnen und Partnern. as

NETFONDS IN JAHREN








NETFONDS IN ZAHLEN (Stand 14.04.2023)

IHR VORTEIL



KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	21,5 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondssadvisory im Haftungsdach	5,5 Mrd. €	
	Vermögensverwaltung Assets under Management Strategie-Berater	2,5 Mrd. € > 130	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Mitarbeitende im Bereich Versicherungen	80	Servicekompetenz in allen Sparten
	Abgerechnetes Provisionsvolumen ²		
	Krankenversicherung	8,5 Mio. €	
	Lebensversicherung	24,6 Mio. €	
	Sachversicherung	6,5 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	ca. 72.000	Top-1-Partner der DWS


¹ In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundsware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH (bis 2021) und NFS Capital AG. ² Bereinigt um die entkonsolidierte Immobiliensparte NSI. 2022: Vorläufiges Jahresergebnis

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 154

 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, Fondsspezialist, Versicherungsvermittler, Private Banker, Vermögensverwalter oder Fondsmanager sind: Profitieren Sie von unserem Service als unabhängige Finanzplattform für den Erfolg Ihres Finanzunternehmens.

1 WIR SIND UNABHÄNGIG UND SCHAFFEN DIE FREIHEIT, UNABHÄNGIG ZU BERATEN.

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

2 WIR MACHEN SIE ZUM FINTECH-BERATER.

Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kunden Ihr Know-how und persönliche Beratung.

WIR bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online bei Kunden punkten.

3 WIR MACHEN PROZESSE

SCHLANK, sodass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach

und übersichtlich im Blick: Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.

4 WIR BIETEN EINE MAXIMALE AUSWAHL AN PRODUKTEN.

Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind

NETFONDS IN JAHREN



Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**

Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets under 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

Zum 12. Mal in Folge mit dem **Service Award der FONDS professionell** als Top-3-Maklerpool ausgezeichnet

Fortsetzung von Seite 153

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2023

Startschuss für die Entwicklung der Netfonds-360-Grad-Plattform **finfire** als Deutschlands führende B2B-Plattform für Investment, Versicherungen und Finanzierung

NFS Capital AG Spezialisierung als Serviceanbieter für Fondsaufgabe und -management

NFS Hamburger Vermögen GmbH erreicht **1 Mrd. € in der Vermögensverwaltung**

20 Jahre Netfonds 143,3 Mio. € Umsatz

Gründung **NCS Netfonds Credit Service GmbH**

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 Mitarbeitende der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

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

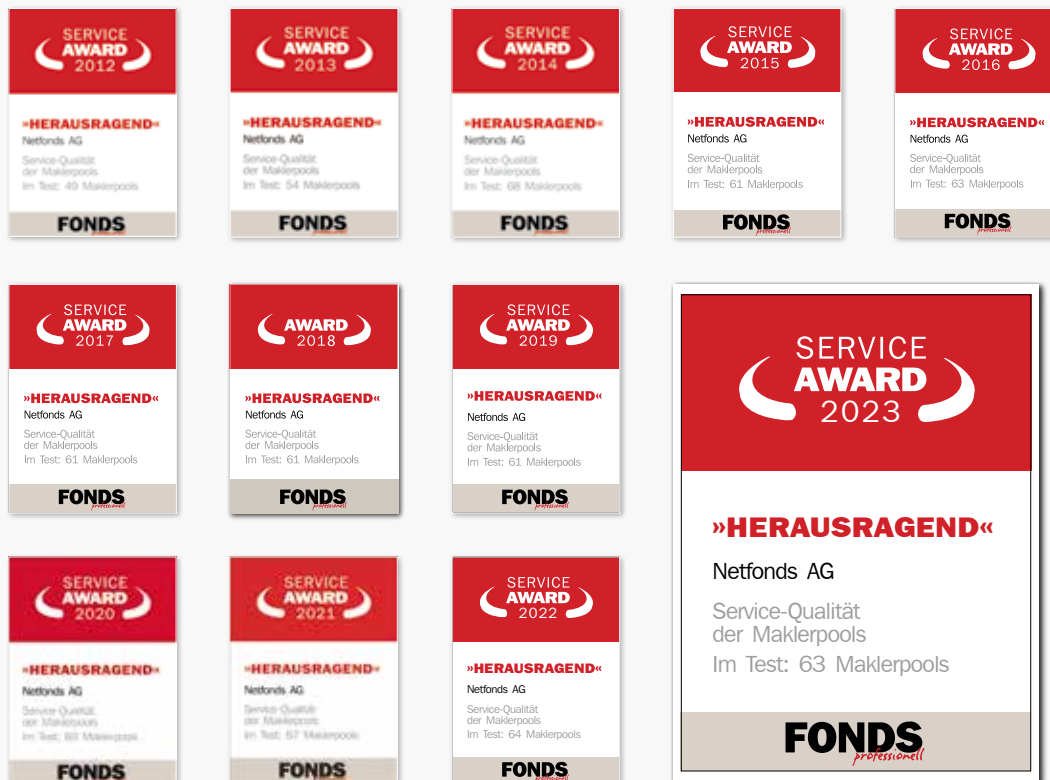
8) WIR ÖFFNEN TÜREN und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

9) WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG. Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatung 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. [as](https://www.netfonds.de)

HERAUSRAGENDE SERVICEQUALITÄT BEREITS ZUM 12. MAL



Arbeiten auch Sie mit uns zusammen!

Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung:

(0 40) 82 22 67-450
oder

interessenten@netfonds.de

Wir freuen uns Sie kennenzulernen.
Ihr Netfonds-Team

»»DAS BAUCHGEFÜHL MEINER KUNDEN IST MIR SEHR WICHTIG««

Netfonds-Partner im Porträt:

Versicherungsmakler Tobias Liurno, TL Financial Services GmbH & Co. KG



Top-Versicherungsmakler kann man nicht nur in Großstädten oder Millionenstädten wie am Starnberger See finden – bestes Beispiel dafür ist Tobias Liurno, der Kunden rund um die eher strukturschwache Ruhrgebietsstadt Oberhausen berät und seit drei Jahren einer der umsatzstärksten einzelnen Maklerpartner der Netfonds Gruppe ist. Der 38-Jährige macht heute vieles anders als Maklerkollegen. „Nach dem Abitur habe ich 2005 eine Banklehre bei der Santander Bank

gemacht und bin 2009 zu einem mittelständischen Versicherungsmakler mit 130 Mitarbeitern gegangen“, erzählt Liurno von seinem zunächst klassischen Werdegang. Dort absolvierte er die IHK-Ausbildung zum Versicherungsfachmann und lernte die gesamte Versicherungswelt ohne Scheuklappen und Vertriebsvorgaben kennen. „Ich bin dort voll aufgegangen und habe erkannt, dass mein Beruf als Makler auch meine Berufung ist. Ich möchte nichts anderes mehr machen.“ Als einer der besten

Berater erhielt er zudem das FH-Studium zum Finanzfachwirt bezahlt. „Das brachte mich fachlich und vertrieblich noch weiter nach vorne.“

Im Sommer 2012 machte sich Liurno selbstständig und war ein Jahr als Einzelunternehmer unterwegs. „Als erste Amtshandlung habe ich den C&A-Anzug in den Schrank gehängt. Ich wollte auf Augenhöhe beraten“, so Liurno, der gern Hoodie und Basecap trägt. Zum 1. Oktober 2013 erfolgte dann die Gründung der TL Financial Services GmbH & Co. KG.

Von Anfang an mit im Boot: die Netfonds Gruppe als Partner und Backoffice. Vergangenes Jahr feierte Liurno zehnjähriges Partnerjubiläum. Seinem legeren Stil ist er treu geblieben: „Im Jogginganzug mit Rolex den Kunden zu beraten kommt dort meist sehr authentisch an.“

Fokus: Beamte und gut verdienende Angestellte

Das Erfolgskonzept: eine Zielgruppenfokussierung auf Privatkunden, darunter viel öffentlicher Dienst und Beamte. „Ich berate meist klassische, gut verdienende Angestellte. Ich liebe Lehrer, Polizisten und Feuerwehrleute als Kunden“, betont Liurno. Er berät zu den Kernfeldern der Versicherung – von der Hausrat über PKV bis zur BU – und hat über Kooperationspartner das Kfz-Geschäft, Baufinanzierung und Investment ausgelagert. Liurno hat keine Website und möchte auch keine Mitarbeiter haben. „Ich kann schwer vertrauen und möchte daher Einzelkämpfer bleiben.“

Ein Limit der Kundenbetreuung hat er noch nicht erreicht. „Ich habe 600 Kunden und sehe noch Luft nach oben. Ich mache keine Akquise und erhalte ausschließlich Empfehlungen. Das ist das beste Neugeschäft.“ Das funktioniert, weil Liurno tief in seine Zielgruppe eingetaucht ist und über Top-Kontakte verfügt, etwa zur Polizei-Gewerkschaft. Daher kommt er oftmals den klassischen Beamtenversicherern zuvor, wenn es um neue Beamtenanwärter geht. „Am 1. April und 1. Oktober fangen Feuerwehrleute neu an, am 1. Mai und 1. Oktober Lehrer und am 1. September Polizisten“, nennt Liurno wichtige Stichtage und ergänzt: „Ich ziele dabei nicht auf schnelle Unterschriften ab. Das Bauchgefühl meiner Kunden ist mir sehr wichtig.“

An Netfonds schätzt Liurno die kurzen Kontaktwege und die Lern- und Reaktionsfähigkeit. „Zu Beginn bestand

ausgerechnet keine Anbindung zu meinem favorisierten Hausratanbieter. Da hat Netfonds rasch Abhilfe geschaffen, sodass ich meine mehr als 150 Hausratverträge problemlos übertragen konnte.“ Die Abwicklung funktionierte von Anfang an gut. Liurno bringt sich mittlerweile gern mit seinem großen Netzwerk bei neuen Projekten ein. „Ich habe mittlerweile sechs Produktpartner und Gesellschaftsanbindungen zu Netfonds mit organisiert.“

Durch das Vernetzen etwa von Kontakten mit Key Accountern hatte der Oberhausener so einen Anteil am neuen Netfonds-Wohngebäudekonzept, auch gab er Hilfestellungen, damit Netfonds-Partner auf einen Vermieterschutz-Rahmenvertrag der Deurag zurückgreifen können.

»Ich ziele nicht auf schnelle Unterschriften ab. Das Bauchgefühl meiner Kunden ist mir sehr wichtig.«

Proaktives Engagement bei Netfonds

Liurno weiß, was er kann, er ist selbstbewusst und hält nicht mit seiner Meinung hinterm Berg. „Ich bringe mich gern proaktiv in Vorträge ein und korrigiere Fehler oder Produktlügen, das führt auch mal zu ungeplanten Diskussionen“, erklärt er. Es bringe schließlich alle Beteiligten weiter, wenn Unklarheiten gleich vor Ort geklärt werden.

Auf die Palme bringen ihn Strukkis. „Ich bin absolut kein Fan von Versicherungsvertretern. Sie dürfen immer noch ohne Ausbildung Versicherungen verkaufen. Als Makler verzichte ich dagegen proaktiv auf Provisionserlöse, wenn es im Mandanteninteresse ist“, so Liurno.

Seine Konkurrenz vor Ort sind in erster Linie Sparkassen und eben Strukturvertriebe. „Ich sehe es mittlerweile geradezu als Auftrag an, davor zu warnen. Dort werden heute immer noch überhaupt nicht bedarfsgerechte und überteuerte Produkte vermittelt und Knebelverträge geschlossen.“ Seine Unabhängigkeit als Makler ist für ihn das höchste Gut: „Ich würde auch für eine Million Euro keinen Jahresvertrag als angestellter Vertreter unterschreiben, für keine Gesellschaft!“ Was rät der Erfolgsmakler jungen Menschen zu Beginn der Beraterlaufbahn? „Bei einer großen Bank oder Versicherung eine klassische Lehre machen. Mit Anfang 20 ein paralleles Studium oder ein, zwei Jahre bei einem Maklerunternehmen Erfahrung sammeln – das kann auch ein vernünftiger Strukturvertrieb sein – und all das als Sprungbrett in die Selbstständigkeit nutzen. Man muss aber von der unabhängigen Beratung überzeugt sein“, bringt es Liurno auf den Punkt.

Und einen Ausgleich zum Job haben. Bei ihm sind das die Familie – Ehefrau und vierjähriger Sohn – sowie zum Beispiel Motor- und Kartsport. „Ich bin autoverrückt und besitze zwei Supersportwagen als Spaßautos. Ansonsten fahre ich einen VW für das Tagesgeschäft“, so Liurno, der auch im Sport-Sponsoring aktiv ist. So hängt aktuell ein Werbeaner der TL Financial Services im Fußballstadion von Rot-Weiß Oberhausen. [o/e](#)

Ihr Ansprechpartner



TL FINANCIAL SERVICES
GmbH & Co. KG

Tobias Liurno

Martinstr. 3, 46147 Oberhausen

t.liurno@tl-fs.de

Telefon: (0208) 62 02 98 00

DIE BERATER DER HEILER

NFS-Partner im Interview: Confiance AG in Passau und Ulm



⌚ **Thomas Schrode:** lange Historie in der Betreuung von Ärzten



⌚ **Hidayet Gürbüz:** sehr zufrieden mit der Start-up-Phase

Die Confiance AG ist seit 2022 von Passau und Ulm aus in der Apotheker- und Ärzteberatung deutschlandweit tätig. Das mittlerweile zehnköpfige Team rund um Hidayet Gürbüz, dem Experten für Wertpapierinvestments der Gruppe, hat sich gemeinsam von der Bank getrennt und mit NFS Netfonds als Haftungsdachpartner die Confiance AG gegründet. Wir sprechen mit den Vorständen Hidayet Gürbüz und Thomas Schrode, um zu erfahren, wie der gemeinschaftliche Wechsel aus der Bank abgelaufen ist.

»Wir erkennen, dass Unternehmer aus Heilberufen gerne einen gewissen Bias in Richtung Med- und Biotech-Aktien haben.«

einBlick: Sind Sie im zweiten Jahr nach Gründung aus der Start-up-Phase raus?

Hidayet Gürbüz: Unser Confiance-Gründungsteam rund um Maurice Münch, Tobias Kammerlohr, Robert Persch, Thomas Eglhofer und uns beiden hat gemeinsam mit Assistenz Mirjam Hafen exzellente Arbeit geleistet – besonders in einem schweren Umfeld. Daher sind wir mehr als zufrieden mit der Start-up-Phase und gehen nun in den Ausbau.

einBlick: Wie ist Ihr Fokus auf die Bedürfnisse der Heilberufler entstanden?

Thomas Schrode: Wir haben besonders Mandaten aus den Heilberufen und eine lange Historie bei der Betreuung von Apothekern und Ärzten. Das Team hat sich über Jahre hinweg in der apoBank kennen und schätzen gelernt. Mit der geballten Erfahrung von insgesamt über 150 Jahren in der Betreuung von Heilberuflern haben wir ein breites Spektrum von Expertise aufgebaut. Gepaart mit einem ausgedehnten Netzwerk verfügen wir über viel Wissen im eigenen Haus und können bei Bedarf auf externe Experten zurückgreifen. Was uns auch zugutekommt, ist die perfekte Symbiose von Spezialfeldern innerhalb des Teams. Wir können unsere Mandanten in allen Lebensphasen optimal beraten; von Studium oder Ausbildung bis hin zum Unternehmerkunden, zum Beispiel die niedergelassenen Ärzte, bis hin zu laufenden Themen in der Praxis, Übergabe des Betriebs oder Rentenphase. Wir können die richtigen Experten für alle Lebens- und Berufssituationen bieten.

einBlick: Welche Dienstleistungsbereiche deckt die Confiance AG im Detail ab?

Gürbüz: Im Kern sind wir bei unseren Mandaten in alle unternehmerischen und wirtschaftlichen Fragen eingebunden. Unsere Kunden nutzen unsere Expertise und unser Marktverständnis bei allen wichtigen Entscheidungen. Das bedeutet, dass wir auf der Unternehmensseite in viele Aspekte einer Praxis eingebunden sind und gleichzeitig die privaten Angelegenheiten regeln. Mit unserer Existenz- und Abgabeberatung begleiten wir Praxen und Niederlassungen über praktizierende Ärztesgenerationen hinweg. Zudem suchen wir nicht nur die passenden Finanzierungslösungen für Inventar, Geräte und Immobilien und die Beschaffung dergleichen, sondern helfen mit unserem Netzwerk bei der aktiven Betriebsführung. Die passenden Lösungen rund um Versicherungen und Investments managen wir oftmals für

unsere Mandanten auf der betrieblichen und privaten Seite. Dies ermöglicht uns Risiken und Chancen optimal über eine gesamte Kundenverbindung einzubeziehen. Abgerundet wird unser Angebot durch Nachlass- und Erbschaftsberatung für Apotheker, Ärzte und vermögende Privat- und Geschäftskunden.

einBlick: Wie wird sich die Confiance AG entwickeln und wo sehen Sie den Markt für spezialisierte Beratungsfirmen?

Schrode: Auch wenn eine Vielzahl unserer Kunden aus den Heilberufen stammen, kommen immer mehr Unter-

»Wir können die richtigen Experten für alle Lebens- und Berufssituationen bieten.«

nehmer und vermögende Personen auf uns zu, die eine allumfängliche Beratung wünschen. Wir freuen uns sowohl in unserem Kernmarkt zu wachsen als auch unsere Expertise anderen anbieten zu können. Über unsere strukturierte Arbeitsweise können wir besonders Unternehmen aus anderen Branchen von unserem Service überzeugen.

einBlick: Wie stehen Ihre Kundinnen und Kunden zu der Kapitalanlage in Wertpapiere, und können Sie Trends erkennen?

Gürbüz: Grundsätzlich stehen unsere Mandanten dem Wertpapierinvestment, egal ob über Einzeltitel oder Fondslösungen, positiv gegenüber. Wir erkennen, dass die Unternehmer aus den Heilberufen gerne einen gewissen Bias Richtung Med- und Biotech-Aktien haben. Menschen sollten natürlich immer nur in das investieren, was sie verstehen, da ist der Hang zur eigenen Branche verständlich. Wir nutzen diesen Bias, um unseren Mandanten den breiten Markt

zu präsentieren und attraktive Märkte, Branchen und Regionen beizumischen. Ein Trend ist die starke Nachfrage nach gemanagten Lösungen. Viele unserer Kunden wünschen die Betreuung innerhalb der Vermögensverwaltung, da sie in dieser Form nicht jede Entscheidung selbst treffen müssen, sondern sich nur auf Gesamtstrategieebene um die Investments kümmern wollen. Wir nehmen dort unseren Mandanten viel Arbeit und administrative Dokumentation ab, was sehr begrüßt wird.

einBlick: Wie sehen die nächsten Schritte der Confiance AG aus?

Schrode: Mit der Entwicklung und dem Ausblick sind wir sehr zufrieden. Aktuell haben wir einen weiteren Standort in Regensburg eröffnet. Karl-Heinz Münch, Michael Landwehr und Raffaele Palladino sind für uns hier bereits aktiv. Wir sind in Gesprächen mit potenziellen neuen Kollegen, es stehen weitere Standorte auf der Agenda. Wir wollen organisch wachsen und nehmen uns viel Zeit in der Auswahl. Neue Niederlassungen sollen nicht nur die gleichen Werte vertreten, sondern sich sehr schnell eigenständig tragen können. Dies bedeutet nicht, dass neue Kollegen gleich einen riesigen Bestand vorweisen müssen, aber die richtigen Kunden, damit wir mit unserem umfangreichen Serviceangebot potenziell die Kundenbeziehung ausweiten können. [asc](#)

Kontakt



Confiance AG

Kleiner Exerzierplatz 11, 94032 Passau

Telefon: (0851) 98 69 08 00

und

Syrinstraße 38, 89073 Ulm

Telefon: (0731) 29 87 93 00

info@confiance-ag.de

www.confiance-ag.de

VON DER HYPOVEREINSBANK INS HAFTUNGSDACH DER NFS NETFONDS

NFS-Partner im Porträt: Euthenia Finanzen GmbH in Flensburg



📍 **Die Ostsee vor der Haustür:** Frank Buchholz (links) und Jörg Schierling im Flensburger Hafen unweit ihres Firmensitzes

Selbstständigkeit unter einem Haftungsdach? Für Jörg Schierling und Frank Buchholz lange keine Alternative zur Tätigkeit in der HypoVereinsbank. Die beiden waren als gelernte Banker seit über 20 Jahren in unterschiedlichen Positionen im Private Banking der HVB tätig.

Der Weg in die Selbstständigkeit war ein langer. „Wir sind immer davon ausgegangen, bis zur Rente bei unserer Bank zu bleiben. Wir hatten nie den Plan, in die Selbstständigkeit zu gehen“, so Schierling. Aufgrund der Umstände aber nahm

die Planung langsam an Fahrt auf. „Wir haben Gespräche mit ehemaligen Kollegen geführt, die bereits länger im Haf-

Kein Vertriebsdruck, keine geschäftspolitischen Vorgaben mehr, stattdessen individuelles Eingehen auf die Kundenbedürfnisse.

tungsdach der NFS Netfonds sind. Aber auch die Gespräche bei der NFS vor Ort haben uns in der Entscheidungsfindung sehr weitergeholfen“, betont Schierling. Einen Wechsel zu einer anderen Bank schlossen Buchholz und Schierling für sich aus. „Die Banken sind aktuell in einer Phase des Umbruchs. Es wird hier viel standardisiert, reglementiert und häufig versucht, die Margen weiter zu erhöhen. Diesen Weg wollten wir aber nicht weiter beschreiten und haben uns daher für einen neuen Weg entschieden“, erläutert Buchholz.

Im vergangenen Jahr war es dann so weit. Schierling und Buchholz gründeten die Euthenia Finanzen GmbH mit Sitz in Flensburg. Euthenia ist die altgriechische Wohlstandsgöttin. „Für uns ist der Auftritt mit einer eigenen GmbH professioneller und lässt mehr Spielraum bei einigen Themen“, so Buchholz. Während seiner Zeit bei der Bank hatte Frank Buchholz ein Intermezzo beim Handballbundesligisten SG Flensburg-Handewitt. „Die Zeit als Geschäftsführer der SG Flensburg-Handewitt war für mich extrem lehrreich“, so Buchholz. „In dieser Zeit konnte ich mit Bilanzen und

»Überraschend viele Kunden haben sich für unseren Weg in die Selbstständigkeit interessiert.«

Steuerthemen viel für mich mitnehmen.“ Aber nicht nur die bilanziellen Möglichkeiten sind mit einer juristischen Person größer. Auch das Thema Haftung spielt beim Weg in die Selbstständigkeit eine wichtige Rolle.

„Am Ende haben wir nur die Seite der Flensburger Förde gewechselt und schauen jetzt von unserem neuen Büro auf unsere alten Räumlichkeiten. Von unserer Tätigkeit her sind wir sehr ähnlich aufgestellt mit dem großen Unterschied, dass wir nun unser eigener Chef sind“, so Buchholz. Es gibt keinerlei Vertriebsdruck und geschäftspolitische Vorgaben. Stattdessen können die beiden Geschäftspartner individuell auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingehen und haben mehr Zeit, mit ihnen auch mal einen Klönschnack zu halten. Der Hauptfokus der beiden Geschäftsführer liegt auf der Anlageberatung, Vermögensverwaltung und Strukturierung

So unterstützt NFS Ihren Weg zur Selbstständigkeit

Sie hegen schon länger den Wunsch, frei und unabhängig beraten zu können, und nun ist es endlich so weit? Wir unterstützen Sie gern auf Ihrem Weg von der Festanstellung zur Selbstständigkeit.

Wir haben für Sie die wichtigsten Schritte, um Partner unseres Haftungsdachs zu werden, zusammengefasst:

- ① **Kontakt aufnehmen:** Unsere Kolleginnen und Kollegen freuen sich auf ein erstes Gespräch mit Ihnen, damit sowohl Sie uns besser kennenlernen als auch wir Sie!
- ② **Ihre Pläne und Ziele:** In einem persönlichen Gespräch gehen wir mit Ihnen ins Detail und besprechen Themen wie unter anderem Ihre Existenzgründung und den nahtlosen Übergang von der Festanstellung zur Selbstständigkeit.
- ③ **Unterlagen und Vertrag:** Alle Fragen wurden geklärt und Sie möchten sich nun fest bei uns anbinden. Um bei uns durchzustarten, benötigen wir noch einige wichtige Unterlagen von Ihnen. Sobald wir diese erhalten, erstellen unsere Kolleginnen und Kollegen in der Regel noch taggleich Ihren Vertrag.
- ④ **Vertragsbeginn:** Sobald Sie den Vertrag unterzeichnet haben, geben wir eine Meldung an die BaFin ab. Zu Ihrem Wunschdatum werden Sie nun NFS-Haftungsdach-Partner!

der Kundenportfolios. Erbschafts- und Finanzplanung sowie Baufinanzierung sind weitere Themen, mit denen sich die beiden auseinandersetzen. Die eigenen Erfahrungen und Kenntnisse werden mit der Expertise von Partnern aus dem Netzwerk ergänzt.

Kunden folgten den Bankern in die Selbstständigkeit

„Die große Überraschung war für uns, wie viele Kunden sich für unseren Weg interessiert haben“, so Buchholz. „Häufig haben sich die Kunden daraufhin entschieden, weiterhin mit uns als Personen zusammenzuarbeiten.“ Das Kundenvertrauen im Private-Banking-Segment

hängt schließlich direkt mit den handelnden Personen zusammen.

Innerhalb weniger Monate hatten die Gründer der Euthenia Finanzen bereits ihre selbst gesteckten Ziele gemäß Businessplan erreicht. Die Anfangszeit bestand dabei aus einigen besonders arbeitsintensiven Wochen. „Die Mühlen der Behörden arbeiten nicht immer schnell, wenn es um die Gründung einer GmbH geht.

Außerdem ist unsere Ausrichtung mit der NFS Netfonds sicherlich beim Kunden etwas ausführlicher zu erläutern als eine Tätigkeit in der Bank. Wir haben unsere Kunden aber direkt an Bord geholt und erläutert, wieso es zu diesem Schritt nahezu keine Alternative gab“, erzählt Schierling. Da viele ihrer Kunden häufig selbst Unternehmer sind, konnten diese den Schritt in die Selbstständigkeit sehr gut nachvollziehen.

Ein erstes Fazit fällt sehr positiv aus. „Auf unserem Weg fühlen wir uns absolut wohl. Der bürokratische Aufwand ist für uns seit der Selbstständigkeit geringer geworden, und wir haben deutlich mehr Zeit für unsere Kunden“, so Buchholz und Schierling.

Die freie Tätigkeit macht beiden viel Spaß. Vor allem das Agieren im Sinne der Kunden und nicht aufgrund von Konzernvorgaben motiviert. Den Schritt in die Selbstständigkeit würden beide jederzeit wieder gehen und auch grundsätzlich für die Kollegen im Private Banking empfehlen. [iwi](#)

Kontakt



EUTHENIA
FINANZEN

Schiffbrücke 66
24939 Flensburg

info@euthenia-finanzen.de
www.euthenia-finanzen.de



BUSINESSLÖSUNGEN NACH MASS

Wir sind mit 23 Filialen einer der größten BMW- und MINI-Vertragshändler in Deutschland. Mit dem Großkundenprogramm „B&K Professional Performance“ wird Netfonds-Partnerinnen und -Partnern neben attraktiven Konditionen auch ein reibungsloser flächendeckender Kundendienst geboten. Mindestens so wichtig sind uns Engagement und Service, sowie verlässliche Ansprechpartner in allen Filialen. Zeit ist heute die kostbarste Ressource, deshalb legen wir ganz besonderen Wert auf die Qualität der Kommunikation.

Für Ihren geschäftlichen Erfolg!

Diese limitierten und äußerst attraktiven Aktionsmodelle, Ihre besonderen Konditionen für BMW- und MINI-Fahrzeuge sowie Ihre individuelle Betreuung erhalten Sie exklusiv bei B&K! Weitere Modelle gerne auf Anfrage. Wir freuen uns auf Sie!

Kompetent und immer für Sie da – Ihre Ansprechpartner



Patric Nieke

Telefon: (0 40) 76 60 91-63 50



Egor Sidorenko

Telefon: (0 40) 76 60 91-24 17



Ben Alexander Jomni

Telefon: (0 40) 76 60 91-24 16

B&K GmbH, Buxtehuder Str. 112, 21073 Hamburg, netfonds@bundk.de, www.bundk.de

320i Touring

ab 364 Euro/Monat*

135 kW (184 PS), Skyscraper Grau metallic, Stoff „Hevelius“ Anthrazit, 17"-LM-Rad, Sport-Automatic-Getriebe Steptronic. Innovationspaket: adaptiver LED-Scheinwerfer, Driving Assistant, Parking Assistant, BMW Live Cockpit Professional. Weitere: Fernlichtassistent, Sport-Lederlenkrad, Radschraubensicherung, Reifendruck-Kontrolle, M Dachreling Hochglanz Shadow Line, Innen- und Außenspiegelpaket, Innenspiegel automatisch abblendend, Ablagenpaket, Klimaautomatik, Geschwindigkeitsregelung mit Bremsfunktion, Active Guard Plus, Fondkopfstützen klappbar, DAB-Tuner, Teleservices, Connected Drive Services, M Hochglanz Shadow Line u. v. m.



Leasingbeispiel der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH:

**Fahrzeugpreis: 45.563,03 € | Laufzeit: 12 Monate | Laufleistung p. a.: 10.000 km
Sonderzahlung: 0 € | Monatliche Leasingrate zzgl. MwSt. ab: 364 €
Sonderausstattung, Laufzeit und Laufleistung im Rahmen der Mindestvorgaben frei wählbar! Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100 km): - (NEFZ) · 6,8 (WLTP) ·
CO₂-Emission kombiniert (g/km): - (NEFZ) · 153 (WLTP)**

MINI Cooper SE 3-Türer (vollelektrisch)

ab 234 Euro/Monat*

135 kW (184 PS), British Racing Green metallic, Stoff-/Leatherettekombination Black Pearl Carbon Black/Carbon Black, Classic Trim: 16"-LM-Radsatz, Dach und Spiegelkappen in Weiß, Fußmatten in Velours. Premium Plus Paket:



Außenspiegelpaket, Komfortzugang, Rückfahrkamera, Panorama-Glasdach, Innenspiegel automatisch abblendend, Ablagenpaket, Sitzheizung vorne, Ambiente-Licht, Lichtpaket, Driving Assistant, Parkassistent inkl. PDC vorne & hinten, DAB-Tuner, HiFi-Lautsprechersystem harman/kardon, Smartphone-Integration, Telefonie mit Wireless Charging, MINI Navigationssystem. Weiteres: MINI Head-Up Display, Sport-Lederlenkrad inkl. Multifunktion, Real Time Traffic Information, Klimaautomatik, Sportsitze vorne u. v. m.

Leasingbeispiel der Mobility Concept GmbH: Fahrzeugpreis: 34.201,68 € |

Laufzeit: 24 Monate | Laufleistung p. a.: 10.000 km | Sonderzahlung/BAFA-Anteil: 4.500,00 € | Monatliche Leasingrate zzgl. MwSt. ab: 234 €
Sonderausstattung, Laufzeit und Laufleistung im Rahmen der Mindestvorgaben frei wählbar! Stromverbrauch (kWh/100 km) nach WLTP: kombiniert 15,3 · Elektrische Reichweite nach WLTP (EAER): 229,00 km**

Disclaimer

Sonderausstattung, Laufzeit und Laufleistung im Rahmen der Mindestvorgaben frei wählbar! 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. Bei Abschluss eines Leasingvertrages wird dem Leasingnehmer das Auslieferungspaket in Höhe von 831,93 EUR zzgl. MwSt. gesondert in Rechnung gestellt. Das freibleibende Leasingangebot ist gültig für Neufahrzeugbestellungen bis zum 31.03.2023 und vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung durch Alphabet. Weitere Details entnehmen Sie bitte den Einzelleasingangeboten. Beispielhafte Abbildungen und Ausstattungen. Irrtümer und Änderungen vorbehalten.

Keine Lust, auf das Wunschfahrzeug zu warten?

Ab sofort können Sie auch viele unserer Lagerfahrzeuge zu attraktiven Großkundenkonditionen beziehen! Wählen Sie aus bis zu 1.300 Fahrzeugen deutschlandweit aus. Auf Wunsch auch mit Haustürlieferung. Einfach QR-Code scannen, Wunschfahrzeug aussuchen, Auftragsnummer unseren Ansprechpartnern zusenden und exklusive Großkundenrate erhalten.



bKV ConCEPT: Jetzt durchstarten mit Choose More und Choose Max

Choose Max: Noch mehr Leistung durch den Wegfall von Sublimits

Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit der ConCEPT Tariflinie Choose

Dank der Tarife Choose More und Choose Max ist die betriebliche Krankenversicherung ConCEPT noch vielseitiger und flexibler. Mit den neuen Tarifen können Arbeitgeber ein Budget von bis zu 1.600 € für Mitarbeiter wählen – das höchste Budget am Markt. Zudem profitieren Mitarbeiter von einem vollen Budget auch bei unterjährigem Beginn.

Zahlreiche Leistungen (Tarif Choose Max sogar ohne Sublimits):

- 100 % für Heil- und Hilfsmittel & Arznei- und Verbandmittel
- 100 % für Sehhilfen, max. 250 €
- 100 % für refraktive Chirurgie
- 100 % für umfangreiche Vorsorgeuntersuchungen
- 100 % für Zahnersatz und Zahnbehandlungen
- und viele weitere Leistungen

Extra-Budget bei Arbeitsunfall:

Um die Genesung des Mitarbeiters bestmöglich zu unterstützen, wird bei einem Arbeitsunfall mit vollstationärer Behandlung das Grundbudget im Tarif Choose Max um ein Extra-Budget erhöht.

Dieses kann der Mitarbeiter frei für alle tariflichen Leistungen verwenden.



Erfahren Sie mehr über die betriebliche Krankenversicherung der Continentale:
makler.continentale.de/bkv

Vertrauen, das bleibt.


Die
Continentale



Krass. Clever. Nachhaltig.



CleverInvest Green

HDI Partnerwelt

☞ Private Altersvorsorge → CleverInvest Green

Setzen Sie 2023 auf steigende Umsätze oder auf mehr Nachhaltigkeit? Mit CleverInvest Green geht beides. Unsere brandneue Privatrente überzeugt Ihre Kunden durch Wachstum, Flexibilität und Sicherheit – bei klarer Nachhaltigkeit in der Fondsauswahl, dem Rentenbezugsfonds sowie der Anlage im Sicherungsvermögen. Dank unserer Digitalprozesse sparen Sie wertvolle Zeit: Mit dem innovativen HDI FondsGuide etwa finden Sie unter rund 40 nachhaltigen Fonds garantiert den richtigen. So geht Nachhaltigkeit heute!

Wir sind HDI.

Ganz neu
und absolut
clever!

<http://krassnachhaltig.de>