

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

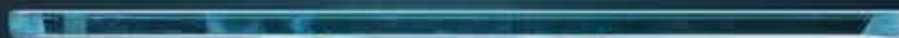
# einBlick

Oktober 2020



## Digitale Helferchen für Beratung und Vertrieb

Wie Netfonds Makler zeitgemäß unterstützt



### **finfire**

Fahrplan und Funktionen der neuen Beratungsplattform für Netfonds-Partner

### **Nachhaltigkeit**

Neue Rubrik für nachhaltige Investments & Versicherungen

### **20 Jahre Netfonds Gruppe**

Stetiges Wachstum auf dem Weg zur Nummer eins

Netfonds Gruppe 

WIR LEBEN BERATUNG

FONDSSPAREN?  
MIT DEN PAAR KRÖTEN  
BRINGT DAS EH NIX.

Geld  
gehört  
zur Nr. 1\*



## HELFEN SIE IHREN KUNDEN, DEN SPARSCHWEINEHUND ZU ÜBERWINDEN.

Jeder kennt ihn. Den kleinen, fiesen Begleiter, der fast jeden viel zu oft daran hindert das Richtige zu tun, auch bei der Geldanlage – die Rede ist vom Sparschweinehund. Damit ist jetzt Schluss, denn Deutschlands Fondsgesellschaft Nr. 1\* unterstützt Sie dabei, dass Ihre Kunden den Sparschweinehund überwinden und mehr mit ihrem Geld machen.

Los gehts: [Sparschweinehund.de](https://www.sparschweinehund.de)

#Sparschweinehund



\* Die DWS-Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds. Quelle: BVI. Stand: Januar 2020.

DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die vollständigen Angaben zu Fonds einschließlich der Risiken sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt in der geltenden Fassung zu entnehmen. Dieser sowie die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente zu Fonds dar. Anleger können diese Dokumente und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte in deutscher Sprache bei ihrem Berater, bei der DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11-17, D-60329 Frankfurt am Main und, sofern es sich um Luxemburgische Fonds handelt, bei der DWS Investment S.A., 2, Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxemburg erhalten sowie elektronisch unter [www.dws.de](https://www.dws.de) herunterladen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der DWS International GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann. Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb von oben genannten Fonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen. Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. So dürfen hierin genannte Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von US-Personen oder in den USA ansässigen Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. DWS International GmbH. Stand: 02.04.2020.

# »Wir bleiben optimistisch«

## Liebe Leserinnen und Leser,

nachdem die erste einBlick-Ausgabe des Jahres im April mitten in den Lockdown fiel und dadurch ausfallen musste, nähern wir uns zum Glück langsam wieder der Normalität und können auch unser Magazin wiedererscheinen lassen. Wenn man allerdings bedenkt, dass man die Fülle der Beschränkungen und Verordnungen, über deren Sinnhaftigkeit man sicher oft diskutieren kann, schon fast als Normalität wahrnimmt, dann sieht man, wie schnell sich Dinge ändern können.

Positive Änderungen sind dabei sicher alle Maßnahmen hin zu mehr Nachhaltigkeit. Hier können wir alle unseren Beitrag leisten! Die einBlick erscheint daher ab sofort nicht nur auf umweltfreundlichem Papier, sondern enthält auch eine neue Rubrik zum Thema Nachhaltigkeit.

Insgesamt ist es Netfonds, und damit offenbar auch den meisten von Ihnen, sehr gut gelungen, sich auf die neuen Bedingungen einzustellen. Im 20. Jahr unseres Bestehens haben wir es trotz aller Herausforderungen geschafft, auf eines der wachstumsstärksten Halbjahre der Unternehmensgeschichte blicken zu können, und auch die Prognose für das gesamte Jahr 2020 fällt sehr optimistisch aus.

Dass wir fast alle für die zweite Jahreshälfte geplanten Veranstaltungen absagen mussten, ist allerdings ein echter „Wermutstropfen“, besonders für alle Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb.

Ich hoffe, Sie bleiben uns trotzdem treu und wir sehen uns dann im kommenden Jahr auch wieder persönlich in größerer Runde. Denn 20 Jahre Bestehen sind schön, aber so richtig volljährig wird man ja international erst mit 21, und da haben wir natürlich gerade im kommenden Jahr noch viel vor!

In diesem Sinne grüßt Euch und Sie ganz herzlich



**Karsten Dümmler**  
Vorstandsvorsitzender

**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](mailto:info@netfonds.de), [www.netfonds.de](http://www.netfonds.de)

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

**Aufsichtsratsvorsitzender:** Klaus Schwantke

**Amtsgericht Hamburg, HRB-Nr.:** 120801

**Ust.-IdNr.:** DE209983608

**Verlag:** Alsterspree Verlag GmbH

**Redaktion:** Netfonds AG, Heidenkampsweg 73,  
20097 Hamburg

**Redaktionsleitung:** Aud Wiese

**Autoren dieser Ausgabe:** Benjamin Berg (bb),  
Alexander Brix (ab), Oliver Bruns (ob), Tobias  
Czerlinski (tc), Karsten Dümmler (kd), Heiko  
Fassel (hf), Daniel Feyler (df), Margret Fink (mf),  
Georg Fleischmann (gf), Michael Gaubatz (mg),  
Harald Gesellensetter (hg), Christian Hammer  
(cha), Iris Heising (ih), Kersten Heyn (kh),  
Christof Jach (cj), Baran Kaya (bk), Anja Kühn  
(ak), Sarah Lemke (sl), Ulrich Lück (ul), Christian  
Nicolaisen (cn), Silvan Nikuradse (sn), Oliver Plathe  
(op), Franziska Pohl (fp), Peer Reichelt (pr),  
Mirko Schmidtnr (msch), Olaf Schürmann (os),  
Ann-Christin Schuster (acs), Alexander Schwarz  
(as), Gunnar Seidler (gse), Guido Steffens (gs),  
Martin Steinmeyer (ms), Pia Wendt (pw), Aud  
Wiese (aw), Eric Wiese (ew), Jonas Wilken  
(jwi) und alle Kolleginnen und Kollegen, die ein  
Statement anlässlich des 20-jährigen Jubiläums  
der Netfonds Gruppe abgegeben haben.

**Schlussredaktion:** Oliver Lepold (ol)

**Artdirektion:** Niels Flender  
**Grafik und Layout:** Sabine Müller  
**Titel:** Nina Gagzow

**Fotografien:** Michaela Kuhn (S. 82), Carolin  
Thiersch (S. 127), Getty Images: Mike Stobe  
(S. 51), Westend61 (S. 59); iStock: T. Boehner  
(S. 12), pcess (S. 16), anyaberkut (S. 18), Image  
Source (S. 20), Alengo, Andrey Popov, Ipopba  
(S. 22), FG Trade (S. 23), Golubovy (S. 27), [www.fotogestoeber.de](http://www.fotogestoeber.de) (S. 34), Maximusnd (S. 36),  
Adventtr (S. 39), Lakov Kalinin (S. 64), Natalya  
Burova (S. 66), Berya (S. 74), Leo Patrizi (S. 87),  
Borchee (S. 92), Mustafa Gull (S. 100), Drazen  
(S. 101), Alvarez (S. 103, 110), Jacob Lund  
(S. 109), Yuri Arcurs (S. 112), dem10 (S. 114);  
Adobe Stock: Halfpoint (S. 113)

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

**Vermarktung und Vertrieb:** Olaf Schürmann,  
Silvan Nikuradse

**Erscheinungsweise:** 2 x jährlich

**Haftung:** Den Artikeln, Empfehlungen und  
Tabellen liegen Informationen zugrunde, welche  
die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie  
für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht über-  
nehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler  
bleiben vorbehalten.

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

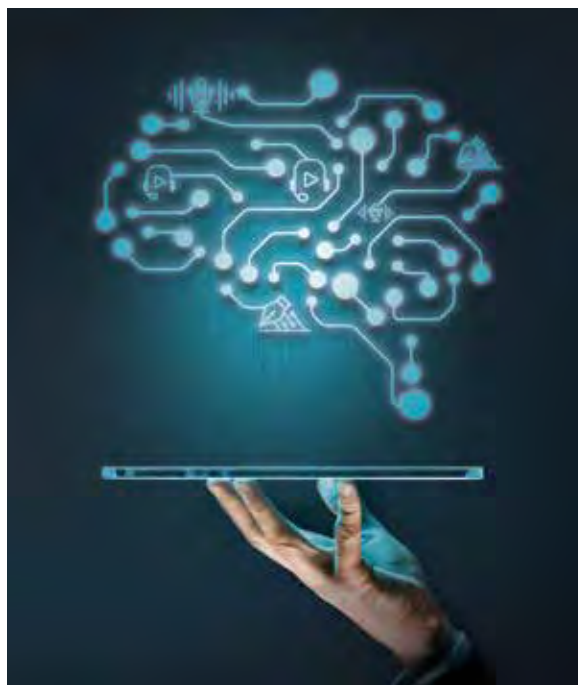


# Digitale Tools für die Beratung



## Partnerporträt

einBlick stellt die NFS-Haftungsdachpartner Urban & Kollegen aus Altötting vor. **Seite 148**



## Titel

Taping, Online-Videoberatung und digitale Signatur: Wie die Netfonds Gruppe Partner mit sicheren und innovativen digitalen Helferchen umfassend in der Beratung unterstützt. **Seite 10**

## Experten-Interview

Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge und Versicherungen der DWS Investments, erläutert die Pläne der Politik für die Altersvorsorge.

**Seite 42**



## Nachhaltige Geldanlagen

Private und institutionelle Anleger sorgen für zunehmende Nachfrage nach nachhaltigen Investments.

**Seite 18**

## Mobility

BMW bietet für Partner der Netfonds AG exklusive Angebote und Vorteile.

**Seite 140**



## finfire 1.1

Abflug aus der Blumenwiese: Wichtige Schritte auf dem Weg zur umfassenden technischen Plattform für Netfonds-Partner. **Seite 92**



|                                                                                                     |           |                                                                                                  |            |                                                                                           |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Editorial &amp; Impressum</b>                                                                    | <b>3</b>  | <b>Update 2020</b> Ergebnisse der Netfonds-Vermögensverwaltungsstrategien                        | <b>36</b>  | <b>Zu viel bezahlt?</b> Beitragsanpassungen in der PKV vor Gericht                        | <b>116</b> |
| <b>Dashboard</b>                                                                                    |           |                                                                                                  |            |                                                                                           |            |
| <b>Renner &amp; Penner</b>                                                                          | <b>6</b>  | <b>Krisengewinner Edelmetalle</b> Mit SOLIT-Anlagen einfach gemacht                              | <b>39</b>  | <b>Premium-Service für KV</b> Einheitsantrag über Covago Vertriebsservice                 | <b>118</b> |
| <b>Meldungen</b>                                                                                    | <b>7</b>  | <b>Basisrente</b> Sichere Anlage in unbeständigen Zeiten                                         | <b>40</b>  | <b>Wegfall des Solidaritätszuschlags</b> Neues Kapital für Absicherung                    | <b>120</b> |
| <b>Große Zahlen</b>                                                                                 | <b>8</b>  | <b>Groko-Pläne für die Altersvorsorge</b> Interview mit Frank Breiting, DWS Investments          | <b>42</b>  | <b>Netfonds goes Podcast</b> Neues digitales Informationsangebot                          | <b>124</b> |
| <b>Meldungen</b>                                                                                    | <b>9</b>  | <b>TopFonds</b> Advertorials der Netfonds-Partner im Investmentbereich                           | <b>44</b>  |                                                                                           |            |
| <b>Titelstory</b>                                                                                   |           |                                                                                                  |            | <b>Netfonds</b>                                                                           |            |
| <b>Einleitung</b> Überblick über die digitalen Helferchen der Netfonds Gruppe                       | <b>10</b> |                                                                                                  |            | <b>Newspuzzle</b>                                                                         | <b>126</b> |
| <b>Taping</b> Wie Sie als Finanzanlagenvermittler rechtssicher Gespräche aufzeichnen                | <b>12</b> | <b>Sachwerte</b>                                                                                 |            | <b>Top-Experten-Infos</b> Netfonds-Jahresauftakt NFS                                      | <b>127</b> |
| <b>Digitale Onlineberatung</b> Hochwertige Videoberatungs-Lösung inklusive digitaler Signatur       | <b>14</b> | <b>Newspuzzle</b>                                                                                | <b>80</b>  | <b>Wir sind für Sie da!</b> Statements Mitarbeiter Zentralbereiche                        | <b>128</b> |
|                                                                                                     |           | <b>Wir sind für Sie da!</b> Statements Mitarbeiter Sachwerte, AIF & NSI                          | <b>83</b>  | <b>Neue Gesichter bei Netfonds</b> Unsere tatkräftigen neuen Mitarbeiter/-innen           | <b>130</b> |
| <b>Nachhaltigkeit</b>                                                                               |           | <b>Immobilien-Wertschöpfungskette</b> Investition in den wichtigen Phasen der Projektentwicklung | <b>84</b>  | <b>Kommen Sie zu uns an Bord!</b> Bewerbungen bei Netfonds                                | <b>133</b> |
| <b>Newspuzzle</b>                                                                                   | <b>16</b> | <b>KlickOwn</b> Über Crowdinvesting in Immobilien anlegen                                        | <b>85</b>  | <b>finfire Release Train</b> Fahrplan für die Einführung                                  | <b>134</b> |
| <b>Nachhaltige Geldanlagen</b> Private Investoren mit führender Rolle                               | <b>18</b> |                                                                                                  |            | <b>Jubiläumsmotto 20, 10, 5</b> Netfonds-Jahresauftakt Versicherungen                     | <b>137</b> |
| <b>Nachhaltig vorsorgen</b> Die Lösungen der Assekuranz                                             | <b>20</b> | <b>Versicherungen</b>                                                                            |            | <b>20 Jahre Netfonds</b> Interview mit Netfonds-Gründer Karsten Dümmler                   | <b>138</b> |
|                                                                                                     |           | <b>Newspuzzle</b>                                                                                | <b>86</b>  | <b>Benefits Mobility</b> B&K liefert Businesslösungen für Netfonds-Partner                | <b>140</b> |
| <b>Investment</b>                                                                                   |           | <b>Wir sind für Sie da!</b> Statements Mitarbeiter Versicherungen                                | <b>88</b>  |                                                                                           |            |
| <b>Newspuzzle</b>                                                                                   | <b>22</b> | <b>Beratung in der neuen Normalität</b> Wie Sie Kunden online persönlich beraten                 | <b>90</b>  | <b>Wir stellen uns vor</b>                                                                |            |
| <b>Wir sind für Sie da!</b> Statements Mitarbeiter Investment, Vermögensverwaltung & Altersvorsorge | <b>24</b> | <b>finfire 1.1 startet durch</b> Die Software-Rakete 2020 für Versicherungen                     | <b>92</b>  | <b>Wir leben Beratung</b>                                                                 | <b>142</b> |
| <b>Starke Marktmeinungen</b> Netfonds startet WebTV                                                 | <b>26</b> | <b>Bestandskauf unter der Lupe</b> Interview mit Andreas Grimm und Norman Wirth                  | <b>96</b>  | <b>Netfonds in Zahlen</b>                                                                 | <b>143</b> |
| <b>Highlights Abwicklungsservice</b> Netfonds verstärkt Team                                        | <b>27</b> | <b>Gesundheitsfragen light</b> BU mit vereinfachter Gesundheitsprüfung                           | <b>100</b> | <b>Finanzplattform für alle</b>                                                           | <b>144</b> |
| <b>FinVermV</b> Details der Finanzanlagenvermittlungsverordnung für Makler                          | <b>28</b> | <b>BU SolitärExklusiv</b> Interview mit Frank Brodbeck, germanBroker.net                         | <b>102</b> | <b>11 Gründe für eine Partnerschaft</b> Der Netfonds-Service im Überblick                 | <b>145</b> |
| <b>Bäumchen, wechsle dich!</b> Wie wechselt man eine VV-Strategie?                                  | <b>30</b> | <b>BU-Konzept CollectPlus</b> Interview mit Marco Sadek, Biometric Underwriting                  | <b>104</b> | <b>Netfonds-Partner im Porträt</b> TGI Finanzpartner                                      | <b>146</b> |
| <b>Das Jahr des Einhorn</b> Rückblick in der Vermögensverwaltung                                    | <b>32</b> | <b>ePrimus One</b> Beratung nach den DIN-Normen der Finanzanalyse für Privathaushalte            | <b>106</b> | <b>Netfonds-Partner im Porträt</b> Urban & Kollegen Vermögensmanagement                   | <b>148</b> |
| <b>1.000 Euro Prämie für eine Empfehlung</b> Kunden werben Kunden und Partner werben Partner        | <b>33</b> | <b>Vertriebsturbo Rürup-Rente</b> Das Potenzial voll ausschöpfen                                 | <b>110</b> | <b>Netfonds-Partner im Porträt</b> Büttner Finanzberatung                                 | <b>150</b> |
| <b>Zinspilot für Ihre Kunden</b> Tages- und Festgeldkonten bei Netfonds                             | <b>34</b> | <b>Thinksurance</b> Viel mehr als nur ein Online-Gewerberechner                                  | <b>114</b> | <b>Netfonds-Partner-Interview</b> Mainberg Asset Management nach der Fondsaufgabe mit NFS | <b>152</b> |
|                                                                                                     |           |                                                                                                  |            | <b>Netfonds-Partner im Porträt</b> Finanzcontor Interessengemeinschaft e. V.              | <b>154</b> |

# **RENNER UND** **PENNER**



## Investment

### **Technologiefonds**

Mit ihrer üppigen Marktkapitalisierung dominieren Facebook, Apple, Amazon, Microsoft und Alphabet (Google) längst den weltweiten Aktienmarkt. Angesichts immer ambitionierter Kursbewertungen dieser FAAMG-Aktien tun Anleger gut daran, zusätzlich gezielt in „Techfonds“ zu investieren und unter den Top-Holdings bewusst nach Nebenwerten zu suchen, die weitere Zukunftstechnologien abbilden.

### **Rohstofffonds**

Wer auf die Krisenwährung Gold setzt, konnte damit zuletzt gutes Geld verdienen. Anders sieht es zum Beispiel bei Industriemetallen aus, die recht eng an den weltweiten Konsum gekoppelt sind. Neben deutlichen Kurskorrekturen leiden – in Zeiten von Covid-19 – auch Rohstofffonds unter massiven Abflüssen.



## Sachwerte

### **Nahversorgung**

Gewinner der Pandemie sind die Anbieter von Gewerbeimmobilien für Nahversorger. Jeder hat die Bilder langer Warteschlangen vor den Supermärkten und Discountern im Kopf. Auch langfristig werden Milch, Fleisch und Nudeln nicht im Internet gekauft. Miet- und Pachtzahlungen dieser Gewerbeimmobilien scheinen jedenfalls sicher.

### **Hotelinvestments**

Kaum eine andere Branche leidet mehr als die Hotellerie. Anleger diverser Hotelfonds werden um ihre Renditen bangen müssen. Funktionierende Homeoffice-Technik wird zukünftig die Notwendigkeit vieler Geschäftsreisen infrage stellen. Es bleibt spannend!



## Versicherungen

### **DIN-Beratung für Gewerbekunden**

Nach der erfolgreichen Einführung der DIN-Norm 77230 zur ganzheitlichen Betrachtung der finanziellen Situation von Privathaushalten steht für das Jahr 2021 eine weitere Norm in den Startlöchern. Ein DIN-Arbeitsausschuss hat nämlich die „Finanz- und Risikoanalyse für Freiberufler, Gewerbetreibende, Selbstständige und KMUs“ erarbeitet. Nach Privatkunden widmet man sich diesmal also der objektiven Beratung von Gewerbekunden.

### **Betriebsschließungsversicherungen**

Die Coronakrise stellt so manche Unternehmer vor große Herausforderungen. Glück denen, die mit einer Betriebsschließungsversicherung Vorsorge getroffen hatten! Denkste, denn nicht jede Versicherung steht hier uneingeschränkt zu ihrem Versprechen. So mancher Kunde steht inzwischen im Rechtsstreit mit der Gesellschaft.

## HAUSSE BEI GOLD

Für die meisten deutschen Goldanleger ist Sicherheit wichtiger als Rendite. Laut einer Studie des Edelmetallanbieters Heraeus steht Gold nach Ansicht von 67 Prozent der Befragten für Werterhalt. Knapp 63 Prozent sehen in dem Edelmetall einen sicheren Hafen. Genau die Hälfte der Anleger wertet die Investition in das Edelmetall als wirksamen Inflationsschutz. Rendite durch Kurssteigerung erhoffen sich hingegen nur 18 Prozent der Umfrageteilnehmer. 45 Prozent der Befragten lagern ihr Gold in einem Bankschließfach, bei 36 Prozent werden Barren und Münzen zu Hause aufbewahrt. Lediglich 21 Prozent setzen auf die Sammelverwahrung beim Händler.



## WUSSTEN SIE SCHON ...

... dass Sie durch die intelligente Nutzung der Blockchain-Technologie bereits ab zehn Euro in Immobilien investieren können? Dies ermöglicht die von der Hamburger KlickOwn AG betriebene **Online-plattform KlickOwn**. Mehr dazu auf Seite 85.

... dass es einige hervorragende Möglichkeiten für Berufsunfähigkeitsversicherungen mit **verein-fachter Gesundheitsprüfung** gibt? Wenn Kunden gesundheitlich bereits vorbelastet sind oder in der Vergangenheit schwer krank waren, ist dies eine gute Option. Wir stellen **fünf dieser BU-Tarife** auf Seite 100 vor.

... dass Sie über Netfonds bei der Sutor Bank mit einem einzigen Konto bei diversen Banken **deutsche und europäische Festgelder** abschließen können? Der Dienstleister Deposit Solution ermöglicht dies mit nur **einer einzigen Zinsbescheinigung**. Mehr zu diesem **Zinspiloten** auf Seite 34.

## NETFONDS-PARTNER IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen stets mehrere Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS direkt zu Wort. In dieser Ausgabe haben wir folgende Makler- beziehungsweise Unternehmensporträts gestaltet: Ulrich Fuchs von fuchsfinanz auf Seite 15, Frank Disser von der Finanzcontor Interessengemeinschaft e. V. auf Seite 15 und 154, die Urban & Kollegen GmbH Vermögensmanagement unter Führung von Gottfried Urban auf den Seiten 31 und 148, das Team der TGI Finanzpartner AG mit Kay Ehmke und Hendrik Stoltenberg auf Seite 146, die Büttner Finanzberatung GmbH & Co. KG unter Führung von Ansgar und Michael Büttner auf Seite 150, Dr. Robert Hillmann von der Mainberg Asset Management auf Seite 152 und die Maklerkollegen Dieter Deckenbach, Klaus Axmann, Dirk Bischof und Ralph Drosch von der Finanzcontor auf Seite 154.



Kay Ehmke



Hendrik Stoltenberg



Gottfried Urban



Ansgar Büttner



Michael Büttner



Dr. Robert Hillmann



Frank Disser



Ulrich Fuchs



Dieter Deckenbach



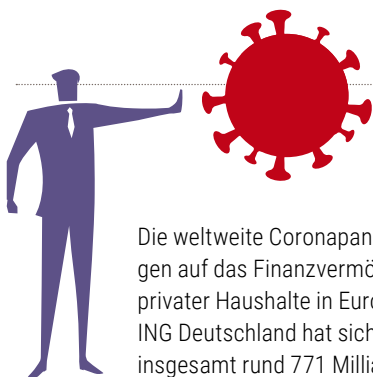
Klaus Axmann



Dirk Bischof



Ralph Drosch



## CORONAUERLUSTE NUR KURZFRISTIG

Die weltweite Coronapandemie hat massive Auswirkungen auf das Finanzvermögen und das Sparverhalten privater Haushalte in Europa. Laut einer Analyse der ING Deutschland hat sich das Kapital der Europäer um insgesamt rund 771 Milliarden Euro oder 3 Prozent gegenüber Dezember 2019 verringert. Deutsche kamen mit einem Verlust von 128 Milliarden Euro oder 2 Prozent noch gut davon. Grund dafür ist der vergleichsweise hohe Anteil an Bank-einlagen inklusive Bargeld (41 vs. 35 Prozent in der Eurozone) und Versicherungen (37 vs. 35 Prozent), die entweder gar nicht oder nur

in geringem Maße auf Schwankungen des Kapitalmarktes reagieren. Per Ende Juni 2020 ist das Finanzvermögen der Deutschen dank Erholung der Kapitalmärkte und umfangreicher Neuanlagen bereits wieder auf Rekordniveau angekommen.

## TOP 7 IM NEUGESCHÄFT BEI LEBENSVERSICHERUNGEN

Laut Zahlen des GDV haben diese sieben Lebensversicherer im vergangenen Jahr den größten Ausbau ihrer Bestände erzielt. Insgesamt ging die Zahl der Lebensversicherungsverträge bei den 84 Lebensversicherern (ohne Pensionskassen und Pensionsfonds) um 0,8 Prozent auf 82,8 Millionen zurück.

| Versicherer                   | Zahl der Verträge | Zuwachs in % | Gesamt     |
|-------------------------------|-------------------|--------------|------------|
| 1. Allianz                    | + 284.312         | + 2,6        | 11.207.205 |
| 2. AachenMünchener            | + 43.148          | + 0,8        | 5.164.581  |
| 3. ALTE LEIPZIGER             | + 41.359          | + 2,7        | 1.549.184  |
| 4. Versicherungskammer Bayern | + 35.617          | + 1,9        | 1.924.360  |
| 5. Swiss Life                 | + 27.610          | + 3,0        | 942.696    |
| 6. Hannoversche               | + 27.103          | + 2,7        | 1.048.307  |
| 7. Continentale               | + 22.604          | + 2,8        | 827.135    |

**»Letztlich kann ich jedem Makler, der es sich unternehmerisch zutraut, einen mittelständischen Betrieb zu führen, nur raten, in Mitarbeiter und in Bestände zu investieren. Ich kenne trotz aktuell steigender Marktpreise kein legales Geschäft, das rentabler ist als der Kauf von Maklerbeständen.«**



**Andreas Grimm**, Experte für Maklernachfolge. Mehr dazu im Interview auf Seite 96.

## 12 BIS 50 PROZENT

mehr Umsatz können Netfonds-Partner erzielen, wenn sie ihre Beratung strukturiert mit der kundenorientierten DIN-Analyse durchführen. Netfonds bietet hierzu die Beratungssoftware ePrimus ONE an. Mehr dazu auf Seite 106.



# GROSSE ZAHLEN

## Aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

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

Durch die OCR-Weiterentwicklung werden bereits

# 43 %

aller eingehenden Dokumente im Versicherungsbereich dunkel verarbeitet.  
Tendenz steigend.

Die DWS-Riester-Depots haben ein Gesamtvolumen von

# 965.379.101 €

Die Aktienquote liegt bei unter 10 %. Sollte die Beitragsgarantie fallen, würde die Quote stark steigen.

(Stand: 07.08.2020)

Vom 1. Juni 2019 bis 30. Juni 2020 konnten wir

# 26.179

Depots hinzugewinnen. Das sind 170 % Steigerung gegenüber dem Vorjahr.

Die Summe der Nettomittelzuflüsse (Käufe abzüglich Verkäufe) vom 1. August 2019 bis 31. Juli 2020 beläuft sich auf

# 1.244.594.079,56

Euro.

# 384

Tied Agents sind NFS-Partner.

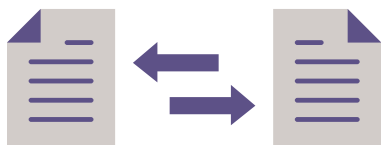
(Stand: 30.06.2020)

Mit Stand 30. Juni 2020 verwalten wir bei der HHVM Vermögensverwaltung

# 1.040.682.816 €

in 341 Strategien.

Mittels Echtzeitverfahren des BiPRO ist der Dokumentenaustausch mit **32 Versicherungsgesellschaften** umgesetzt. Das sind **6 mehr** als zu Jahresbeginn 2020.



Die Netfonds Gruppe steigerte im Zeitraum vom 1. August 2019 bis 31. Juli 2020 den Investmentbestand (ex. Fondsadvisory) um

# 15,61 %

DAX-Entwicklung im Vergleichszeitraum:

# -2,61

# 60

Fondsmandate mit einem Volumen von 4,2 Mrd. Euro werden von unseren Partnern über unser Haftungsdach administriert. Im Schnitt gewinnen wir mehr als ein neues Mandat pro Monat.

**»Die politischen Aktivitäten tragen dazu bei, dass weitere institutionelle und private Anleger in Nachhaltigkeitsprodukte investieren. Der Regulierer ist, sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene, mit seinem Regelwerk ein Treiber für nachhaltige Investments.«**



**Volker Weber**, Vorstandsvorsitzender des Fachverbands FNG – Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V.; mehr dazu im Artikel auf Seite 18.

## VERSICHERER MIT GUTEM KRISENSERVICE

Die Coronakrise hat deutliche Einschnitte bei der finanziellen Situation vieler Vermittler hinterlassen. Laut Studie „Asscompact-Trends III/2020“ der bbg Betriebsberatung beklagen **42 Prozent** Umsatzverluste und sind gleichzeitig gezwungen in moderne Technik zu investieren, um trotz der Krise mit ihren Kunden im Kontakt zu bleiben. Knapp **34 Prozent** haben diese finanzielle und zeitliche Belastung gestemmt. Lediglich **5 Prozent** mussten dazu zusätzliche Kredite aufnehmen. 357 Makler und Mehrfachagenten haben sich beteiligt. Ebenfalls abgefragt wurde der beste Service während der Pandemie für Makler in verschiedenen Bereichen. Das Ergebnis:

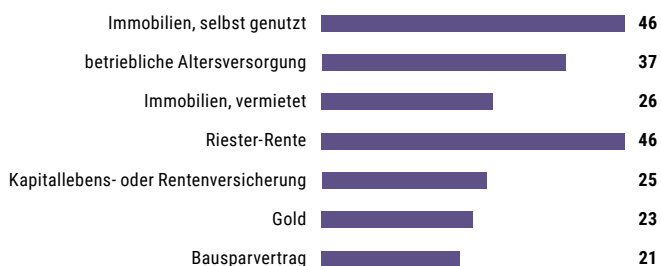
| Altersvorsorge   | Risikoversorge | Privates SHUKR-Geschäft | Gewerbliches SHUKR-Geschäft |
|------------------|----------------|-------------------------|-----------------------------|
| 1 Allianz        | Allianz        | VHV                     | Allianz                     |
| 2 ALTE LEIPZIGER | ALTE LEIPZIGER | die Haftpflichtkasse    | VHV                         |
| 3 VOLKSWOHL BUND | Canada Life    | Allianz                 | ALTE LEIPZIGER              |

## HALTEDAUER BEI AKTIEN WESENTLICH KÜRZER

Seit 1980 ist die Haltedauer von Aktien um 92 Prozent gesunken. Vor 40 Jahren hielten Anleger weltweit durchschnittlich noch 9,7 Jahre an Aktien fest. Nun ist der Schnitt mit 0,8 auf weniger als ein Jahr gefallen. Das zeigt eine Auswertung des Finanzportals Blockbuilders.de von Daten der World Federation of Exchanges. Dafür waren deutsche Anleger 2020 bisher äußerst aktiv: So haben die deutschen Börsen im XTF-Segment einen erheblichen Umsatzanstieg vermeldet. Im März etwa hat die Deutsche Börse Group rund 31,8 Milliarden Euro mit XTF umgesetzt, im gleichen Monat des Vorjahres hingegen lediglich 10,8 Milliarden Euro.

## DIE BELIEBTESTEN ALTERSVORSORGEFORMEN

Kapitalmarktnahe Anlageformen wie Aktienfonds, fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen, Einzelaktien, ETF oder indexgebundene Lebens- und Rentenversicherungen liegen deutlich hinter den aufgeführten Anlageformen zurück.



Angaben in %

Quelle: Kundenmonitor Assekuranz 2020 von Sirius Campus und Aeforia

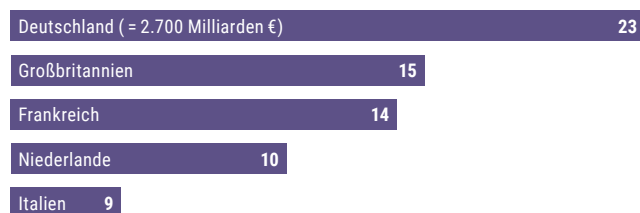
## NETFONDS FEIERT JUBILÄUM

Vor 20 Jahren wurde die Keimzelle der Netfonds Gruppe gegründet. Auf das Jubiläum nehmen wir in dieser Ausgabe der einBlick an vielen Stellen Bezug. Gründer und Vorstand Karsten Dümmler etwa schaut im Interview auf die Entwicklung zum heute größten Maklerhaftungsdach und zum zweitumsatzstärksten Maklerpool Deutschlands zurück (Seite 138). Gleichzeitig haben wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Netfonds Gruppe um ein Statement zum Jubiläum gebeten. Die Kollegen aus den Bereichen Investment, Vermögensverwaltung und Altersvorsorge (Seite 24), Sachwerte/AIF (Seite 83), Versicherungen (Seite 88) und den Zentralbereichen (Seite 128) schreiben in einBlick über ihre Aufgaben und ihre gemeinsame Vision mit der Netfonds Gruppe. Nicht zuletzt berichten wir über die beiden Jahresauftaktveranstaltungen 2020 für das Haftungsdach und den Bereich Versicherungen (Seite 137). Die beiden Veranstaltungen waren die bislang größten der Netfonds Gruppe.

## DEUTSCHLAND GRÖSSTER FONDSABSATZMARKT IN EUROPA

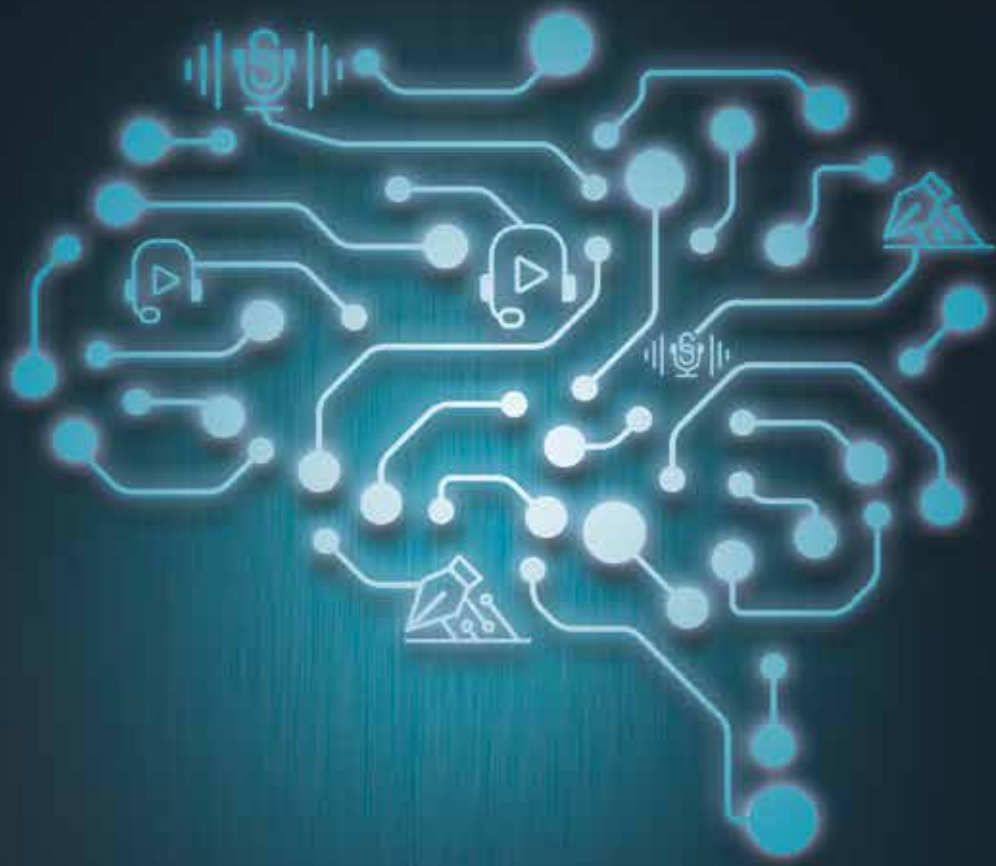
Fondsvermögen privater und institutioneller Anleger in der EU in den fünf größten Märkten

Summe: **12,1 BILLIARDEN €**, davon:



Angaben in %

Quelle: EZB



# DIGITALE HELFERCHEN FÜR DIE BERATUNG

Netfonds bietet innovativen Makler-Support für die Zukunft.

Das Jahr 2020 verändert vieles. Nicht nur eine Branche, sondern unsere gesamte Gesellschaft hat in den letzten Monaten riesige Schritte in Richtung Digitalisierung unternommen. Ein guter Freund berichtete vor Kurzem, dass es rund acht Wochen dauert, neue Verhaltensweisen fest zu etablieren. Ein Blick auf mich selbst und mein Umfeld bestätigt diese Aussage. Es gibt fast keine Altersklasse mehr, die nicht weiß, was „Meet“, „Zoom“ oder „Skype“ ist und wie man diese „digitalen Helferchen“ nutzt. Die Skepsis weicht der Erkenntnis des Nutzens.

## Technik hat auch rechtliche Aspekte

Software ist heute immer auch ein rechtliches Thema. Wo liegen die Daten? Wie sieht das Löschkonzept aus? Ersetzt eine digitale Unterschrift wirklich eine „nasse Unterschrift“? In Zeiten, in denen Heerscharen von Anwälten sich auf Lücken in Widerrufsregelungen stürzen, müssen auch diese Punkte aufmerksam bewertet werden. Und das haben wir auf vielfältige Art und Weise getan.

## Taping: rechtssichere Aufzeichnung von Telefonaten

Mit dem MiFID-Recorder bieten wir den Haftungsdach-Partnern ebenso wie den Finanzanlagenvermittlern eine Lösung für die rechtssichere Aufzeichnung von Telefonaten in Beratungs- oder Vermittlungssituationen. Sie benötigen

### Bestellformular

Weitere Informationen und ein Bestellformular finden Sie im Log-in-Bereich von finfire jeweils unter den Suchwörtern „Taping“, „Videoberatung“ und „edocBox“.



dazu keine teuren neuen Telefone. Ihr Telefon muss lediglich Konferenzschaltungen ermöglichen. Die Daten werden auf deutschen Servern mit einem zur Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) konformen Löschkonzept gespeichert. Die Kosten sind mit zwölf Euro monatlich überschaubar. 200 Gesprächsminuten sind inklusive, ebenso wie die mehrjährige Speicherung Ihrer Telefonate.

## Videoberatung for finfire!

Wir alle kennen die typischen Webkonferenz-Tools, bei denen wir unsere Gesprächsteilnehmer auf dem Bild-

schirm sehen. Ein gut strukturiertes Beratungsgespräch bedarf jedoch noch weiterer Features. Mit Videoberatung for finfire! stehen Ihnen während des Gesprächs beispielsweise ein dokumentenbasiertes, interaktives ShowBoard, eine Agenda und ein Besprechungsprotokoll zur Verfügung. Natürlich kann auch dieses Gespräch rechtssicher gespeichert werden. Videoberatung for finfire! ist ab 8,30 Euro monatlich im Einsteigermodell nutzbar – und damit fast 20 Euro günstiger als vergleichbare Konkurrenzangebote.

## edocBox – digitale Unterschrift

Ab sofort bieten wir Netfonds-Partnern die „edocBox“ des etablierten Dienstleisters Nepatec GmbH zu stark vergünstigten Konditionen an. Für nur zehn Euro monatlich können Sie so viele Vorgänge, wie Sie wollen, digital signieren lassen und Ihnen steht mit der edocBox eine komplette Verwaltung Ihrer Signaturvorgänge zur Verfügung.

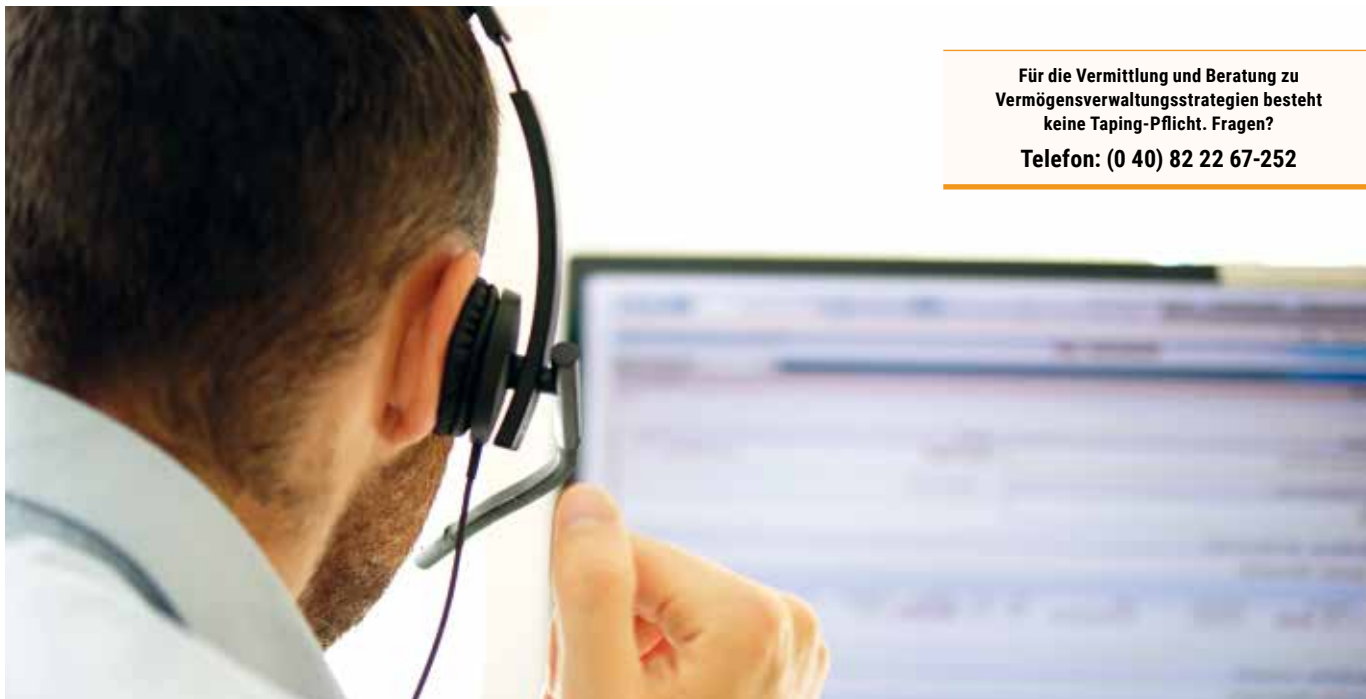
## Integration der Helferchen in finfire

Alle digitalen Anwendungen wurden im Vorfeld umfangreich auf die Integrationsfähigkeit in unsere neue Beraterplattform finfire geprüft und erste Maßnahmen bereits umgesetzt. Es ist unser erklärtes Ziel, Ihnen den Nutzen dieser „digitalen Helferchen“ auf unserer Plattform bereitzustellen und den bestmöglichen Mehrwert zu bieten. ms



Für die Vermittlung und Beratung zu Vermögensverwaltungsstrategien besteht keine Taping-Pflicht. Fragen?

Telefon: (0 40) 82 22 67-252



# DIE DOS AND DON'TS

## Rechtssicheres Taping für Finanzanlagenvermittler

Beim Taping scheiden sich die Geister. Die KWG-regulierten Berater im Haftungsdach unterliegen bekanntlich schon seit Anfang 2018 der Pflicht, ihre Beratungsgespräche aufzuzeichnen und zu archivieren.

Bis vor Kurzem hatten sich aber lediglich rund 50 Prozent der Partner dazu entschieden, überhaupt eine telefonische Beratung anzubieten. Die Corona-Krise hat das Thema logischerweise nun stärker belebt.

Mittlerweile liegt die Quote bei mehr als 70 Prozent. Die Rückmeldung zur tech-

nischen Lösung der Netfonds Gruppe ist durchweg positiv – jedoch ist für Kunden und Berater immer noch nicht nachvollziehbar, dass ein fernmündlich geführtes Beratungsgespräch aufgezeichnet und archiviert werden muss. Denn im Anschluss an eine Beratung zu oder Vermittlung von Finanzinstrumenten wird ja auch weiterhin ein Protokoll nebst weiteren Informationen erstellt und überbracht.

### Wie funktioniert die Taping-Lösung?

Technisch gesehen benötigen Sie keine zusätzliche Hardware. Ihr Telefon muss lediglich in der Lage sein, eine Konferenzschaltung aufzubauen. Bei der Buchung der Dienstleistung werden Ihre Telefonnummern registriert. Wenn Sie mit dem Kunden sprechen, können Sie einfach die zentrale Rufnummer des Taping-Dienstleisters anrufen, Ihre Nummer wird erkannt, das Gespräch wird Ihnen zugeordnet und die

Aufzeichnung startet. Über ein Portal haben Sie die Möglichkeit, Ihre aufgezeichneten Gespräche jederzeit abzuhören. Die umfangreichen Daten werden über mehrere Jahre (gemäß MiFID II) gespeichert und automatisch gelöscht, wenn die Löschfrist abgelaufen ist.

### Wann muss aufgezeichnet werden?

Unsere Lösung bietet Ihnen zwar weiterhin auch die Möglichkeit, sich mit dem Kunden lediglich zu unterhalten und diesen Gesprächsteil nicht aufzuzeichnen. Aber sobald es um die Vermittlung von oder Beratung zu einzelnen Wertpapieren geht, muss aufgezeichnet werden. In diesem Moment würden Sie über die Funktion „spontaner Bedarf“ den Kunden informieren, dass Sie das Aufzeichnungssystem hinzuschalten.

### Vermögensverwaltung ohne Taping

Die Vermögensverwaltung gilt nicht als Finanzinstrument, daher können

### Das Netfonds Taping-Paket

Erhältlich bereits für zwölf Euro monatlich, inklusive 200 Freiminuten pro Monat und einer revisionssicheren Speicherdauer von fünf oder sieben Jahren. Dazu zwei Rufnummern, mit denen Sie den Taping-Service nutzen können (Büro, mobil etc.); Zusatzoption Berater-App für weitere vier Euro monatlich. Ansprechpartner: Olaf Muhl, Taping@netfonds.de, Telefon: (0 40) 82 22 67-387.

## Die Benutzeroberfläche des MiFID-Recorders



☹ **Übersicht:** Hier finden Sie Ihre registrierten Rufnummern, Ihre Einwahl-PIN (falls vergeben) und können Ihr Passwort ändern.



☹ **Menüpunkt Aufnahmen:** Dort können Aufzeichnungen gefiltert, eingesehen und abgehört werden.



☹ **Detailanzeige einer Aufnahme:** alle Informationen zu einer Aufzeichnung sowie ein Notizfeld für weitere Informationen wie die Kundennummer, Depotnummer oder der Gesprächsanlass



☹ **Telefonbuch:** Hier können Rufnummern und Namen von Kunden hinterlegt werden, um sie für den MiFID-Recorder abzuspeichern und eine Kurzwahlnummer zu vergeben.

Sie dazu telefonisch beraten, ohne das Gespräch aufzuzeichnen. Allerdings ist das auch hier nur der Fall, solange Sie mit dem Kunden nicht über die einzelnen Wertpapiere in den Vermögensverwaltungsstrategien reden.

### Was passiert bei Unterlassen?

Grundsätzlich gilt: Sofern Sie sich über konkrete Wertpapiere unterhalten, entsteht eine Pflicht zum Taping. Dabei stellt die Anforderung, dass Kosten, Risiken, Funktionsweisen etc. erläutert werden müssen, in der Praxis eine echte Herausforderung dar. Eine Dokumentation, nebst Bereitstellung von Unterlagen (KID etc.), muss im Nachgang trotzdem erfolgen.

Es ist Ihr Risiko. Wenn Sie nicht tapen, drohen Ihnen Bußgelder wegen Ordnungswidrigkeit in Höhe von bis zu 5.000 Euro pro Einzelfall und zudem unter Umständen das Risiko der Rückabwicklung einer bereits ausgeführten Order.

### Nutzen Sie unseren Praxisleitfaden

Die Netfonds Gruppe hat keine Mühe gescheut und einen umfangreichen Praxisleitfaden zusammengestellt, der Ihnen dabei helfen soll, nicht in die Taping-Falle zu tappen. Auch wenn die Technik einfach zu bedienen ist, sollten Sie sich mit dem Modell Ihrer künftigen Beratung beschäftigen. Persönlich, telefonisch oder mit einem Fokus auf die Vermögensverwaltung.

Welchen Weg Sie auch nehmen, wir unterstützen Sie dabei gern! ms

### Ihr Ansprechpartner

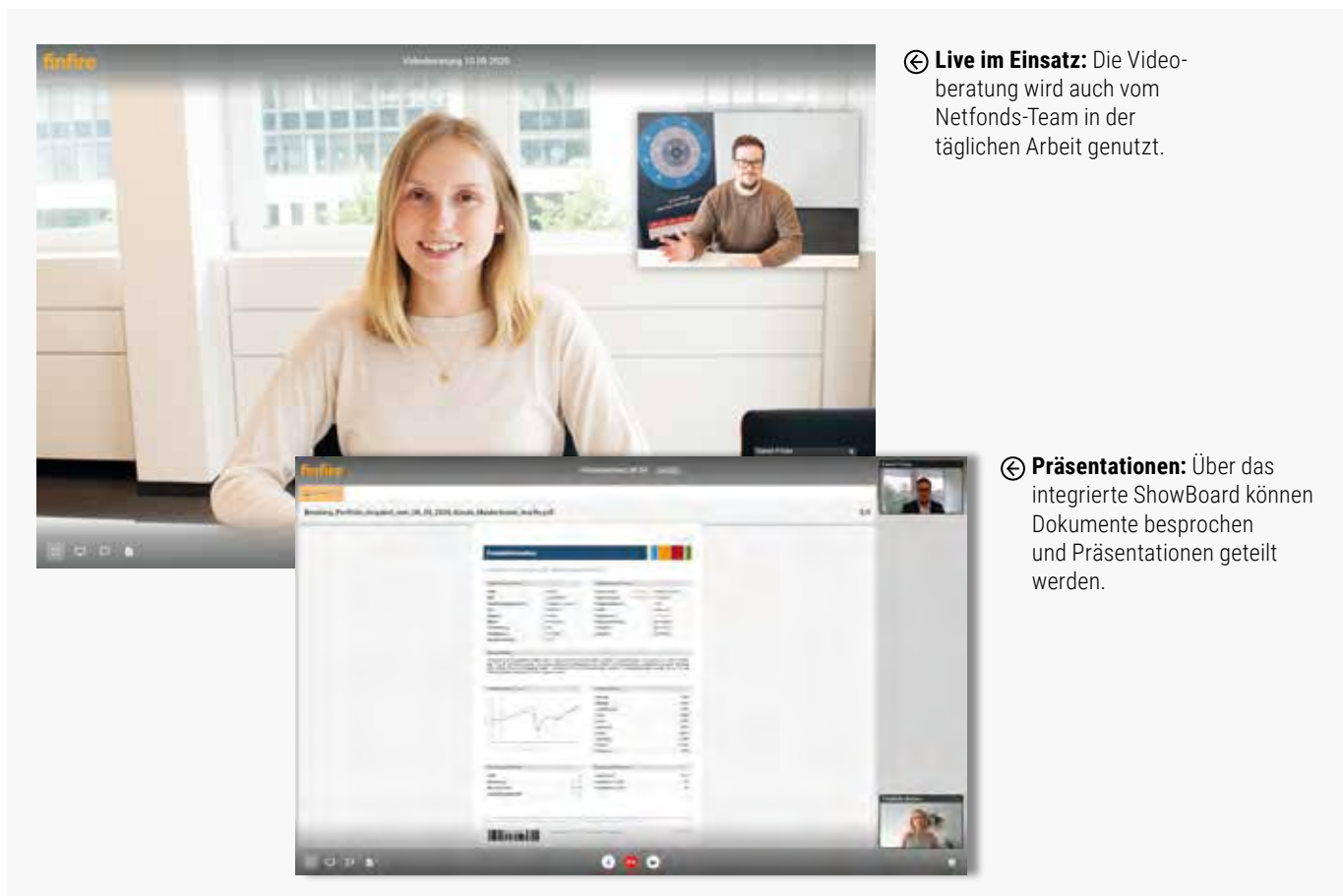


**Olaf Muhl**  
Compliance

taping@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-387

# NETFONDS LANCIERT ONLINEBERATUNG

Qualitativ hochwertiges Videotool und digitale Signatur für Partner



🕒 **Live im Einsatz:** Die Videoberatung wird auch vom Netfonds-Team in der täglichen Arbeit genutzt.

📄 **Präsentationen:** Über das integrierte ShowBoard können Dokumente besprochen und Präsentationen geteilt werden.

In den vergangenen Monaten haben wir in der Netfonds Gruppe im täglichen Arbeitsumfeld mit vielen Online-Beratungstools sowie Konferenztools gute Erfahrungen sammeln können. Über Wochen haben wir uns in einem Beauty Contest durch die verschiedenen interessanten Angebote auf die Suche nach der richtigen Lösung gemacht – und diese gefunden.

Für uns war es wichtig, dass wir unseren Partnern neben einer qualitativ hochwertigen Videoberatung auch einen günstigen Einstieg in die Beratungssoftware

bieten. Wir können Ihnen diesen Service nun ab 8,30 Euro monatlich anbieten.

Wir haben uns für eine integrale Lösung aus der Schweiz entschieden. Die Vorteile liegen klar auf der Hand.

## **Anwendung ohne Download oder Installation**

Die Software können wir in unser CRM-System einbetten und somit dem Berater und seinem Kunden zukünftig einen optimalen Start aus bekannter Umgebung bieten. So können die Prozesse in der Beratung noch besser

technisch unterstützt werden. Wichtig war uns auch die Benutzerfreundlichkeit (Usability). Der Berater und auch der Endkunde sollen über das Tool ohne Softwaredownload von jedem Endgerät auf die Software zugreifen und auch bei der ersten Beratung ohne großes Handbuch damit arbeiten können. So werden Ihre Beratungsprozesse noch besser technisch unterstützt.

Die optionale Aufzeichnung ist sehr einfach zu bedienen, wir können die aufsichtsrechtlichen Pflichten sowie die Vorgaben der Datenschutz-Grundver-

## Unterschriften im digitalen Prozess

Die Europäische Verordnung über die elektronische Identifizierung (kurz: eIDAS-Verordnung) definiert drei Arten der elektronischen Unterschrift – einfache, fortgeschrittene und qualifizierte Unterschrift:

- ☺ Die **einfache Signatur** ist die einfachste Form der digitalen Unterschrift. Sie wird angewendet bei Verträgen im Internet, die keine große Relevanz haben oder keinen aufsichtsrechtlichen Verpflichtungen unterliegen.
- ☺ Bei der **fortgeschrittenen Signatur** werden zusätzliche elektronische Daten logisch mit der Unterschrift verbunden. Das kann zum Beispiel mit einem Hashwert (mathematische Verschlüsselung) mithilfe eines digitalen Zertifikats kalkuliert und verschlüsselt werden. Die Signatur verbindet das elektronische Dokument, was dessen Integrität sichert. Die fortgeschrittene Unterschrift ist mittlerweile weithin anerkannt für sämtliche Vertragsunterzeichnungen.
- ☺ Auch die **qualifizierte elektronische Signatur** funktioniert nach diesem Prinzip. Bei ihr wird zusätzlich über einen Dienstleister, zum Beispiel IDnow, die Legitimation mit der Unterschrift elektronisch verknüpft. Die qualifizierte Unterschrift ist insbesondere bei Konto- oder Depotöffnungen erforderlich.

ordnung (DSGVO) damit vollumfänglich gewährleisten. Mit solch einem Pragmatismus gepaart mit der schweizerischen Gründlichkeit freuen wir uns, diesen Baustein ab sofort an unsere Partner weiterzugeben.

Aktuell ist die Nutzung der Software über ein eigenes Dashboard bei uns eingebunden. Unsere Partner berichten bereits von sehr guten Erfahrungen im Praxisbetrieb (siehe Kasten rechts). Zukünftig wird es natürlich über finfire integraler Bestandteil unserer Plattform.

### Wie geht es weiter?

Der nächste sinnvolle und praxisbezogene Schritt ist die digitale Signatur (siehe Kasten oben). Diese wollen wir über unseren neuen strategischen Dienstleis-

## NFS-Partner-Stimmen zur Videoberatung



**Haftungsdachpartner Ulrich Fuchs  
von fuchsfinanz**

„Ich nutze das neue Videotool sehr gerne. Nicht nur für den Kontakt zu Kunden, sondern auch für den fachlichen Austausch mit anderen Vermittlerkollegen aus dem Haftungsdach. Video ist einfach persönlicher als Telefon. Auch finde ich die Möglichkeit, dass man Unterlagen einblenden und gemeinsam durchsprechen kann, sehr vorteilhaft. Man spart sich die Fahrtzeit zu den Terminen, und auch die Kunden schätzen die Videoberatung, weil es bei ihnen auch mal zwischendurch reinpasst. Zwar soll das Videotool meine persönlichen Gespräche nicht komplett ersetzen. Aber es ist eine praktische und zeitgemäße weitere Alternative für den Kundenkontakt. Die Banker aus meinem Freundeskreis sind jedenfalls durchaus neidisch, denn die haben so eine Möglichkeit noch nicht.“



**Haftungsdachpartner Frank Disser  
von finanzcontor e.V.**

„Ich nutze die Videoberatung deshalb so fleißig, um den Kunden die Angst vor dem neuen Medium zu nehmen, damit auch im Herbst und Winter die Beratung so normal wie möglich durchlaufen kann. Als Erfahrung heraus habe ich festgestellt, dass Kunden aller Altersklassen diese Beratung gut finden. Gerade ältere Kunden freuen sich total, dass das so einfach funktioniert. Am Anfang dachte ich, dass der Videotermin prinzipiell aufgezeichnet wird. Nach Rücksprache mit Herrn Muhl weiß ich jetzt auch, dass nur dann etwas aufgezeichnet wird, wenn man auch die ‚Aufnahmetaste‘ drückt.“

ter Nepatec in unsere Plattform sowie in die Videoberatung integrieren. Nepatec können Sie dann zweistufig nutzen. Der Unterschriftsprozess wird integraler Bestandteil für sämtliche Formulare in finfire und systematisch nutzbar. Zusätzlich können eigene Dokumente des Beraters mit dieser Lösung parallel genutzt werden. In der Onlineberatung kann die elektronische Unterschrift für Versicherungsverträge, Investment-Orders und vieles mehr genutzt werden. Mit der Aufzeichnung von Gesprächen mit Kundenzustimmung sind auch diese

Videos als Willenserklärung durchaus nutzbar. Wir freuen uns auf Ihre weiteren Ideen zur Onlineberatung. [ch](#)

### Ihr Ansprechpartner



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



## WAS IST MIKROPLASTIK?



Unter Mikroplastik sind winzige Kunststoffteilchen mit einer Größe ab dem Mikrometerbereich (0,0001 Meter) zu verstehen. 60 Prozent unserer Kleidung enthalten solche Kunstfasern. Bei einem einzigen Waschgang einer

Fleece-Jacke werden bis zu eine Million Fasern freigesetzt. In den nächsten 30 Jahren werden allein durch entsorgte Kleidungsstücke geschätzte 22 Millionen Tonnen Kunstfasern in die Ozeane geleitet.

### Fakten zu Mikroplastik:

- ③ Über unsere Nahrung nehmen wir fünf Gramm Plastik in der Woche zu uns, das entspricht ungefähr einer Kreditkarte.
- ③ Mikroplastik belastet Luft, Nahrung und Wasser. Es wird mittlerweile in Nahrungsmitteln wie Fisch und Honig nachgewiesen.
- ③ Etwa ein Drittel des Plastikmülls gelangt unkontrolliert in die Umwelt.

## WINDKRAFT WIRD IMMER WICHTIGER

Die Windkraft nimmt mittlerweile die zentrale Rolle in unserem Strommix ein. Mit über 45 Prozent produziert diese erneuerbare Energiequelle den größten Anteil des Stroms, der aus deutschen Steckdosen kommt. Fossile Quellen wie Braunkohle oder Kernenergie sind mit jeweils nur noch etwa 11 Prozent von deutlich geringerer Bedeutung (Quelle: Fraunhofer-ISA). Zum Global Wind Day am 15. Juni 2020 haben die Branchenverbände WindEurope und GWEC verschiedene Aktivitäten angestoßen und einen jährlichen Fotowettbewerb durchgeführt. Zudem ist ein kostenloses Comicbuch für Kinder zu erneuerbaren Energien herunterladbar. Mehr dazu unter <https://globalwindday.org>.



## WOFÜR STEHT EIGENTLICH GOVERNANCE?

Das G in ESG behandelt die Thematik der Unternehmensführung und ihre Zusammenhänge. Hierzu gehören Richtlinien hinsichtlich Maßnahmen zur Verhinderung von Bestechung, Korruption oder Betrug. Außerdem geht es um die Zusammensetzung des Aufsichtsrats, Diversität der Mitglieder, Verknüpfung der Vorstandsvergütung mit dem Erreichen von Nachhaltigkeitszielen und den Umgang mit Whistleblowing. ESG-Ratings können Anlegern helfen einzuschätzen, ob einem Unternehmen Gefahren drohen. Aufgrund von Bedenken des MSCI ESG Research war etwa VW bereits vor dem Diesel-Skandal von ESG-Leader-Indizes ausgeschlossen.



## FAMILIENFREUNDLICHES GÜTESIEGEL

Family matters: In Zeiten des Fachkräftemangels stehen Mittelständler wie Konzerne miteinander im Wettbewerb. Neben dem Rekrutieren von Talenten steht zunehmend die Mitarbeiterbindung etablierter Kräfte im Fokus – und damit auch die Familienfreundlichkeit der Betriebe. Das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) hat das Siegel „Fortschrittsindex Vereinbarkeit“ entwickelt. Auf der Website <https://fortschrittsindex.erfolgsfaktor-familie.de/> kann sich jedes Unternehmen für einen Schnell-Check in Sachen Familienfreundlichkeit registrieren.

# Amundi Ethik Fonds

## Eine bessere Welt zu gestalten zahlt sich aus.



### Heute für eine bessere Zukunft investieren.

- Ethisch und nachhaltig investieren – gleichzeitig Ertragschancen nutzen.
- Konservativer Mischfonds – Anlage in globale Aktien und Euro-Staatsanleihen/Unternehmensanleihen nach strengen ESG-Kriterien.
- Seit 1986 auf dem Markt.<sup>(2)</sup>

■ **MORNINGSTAR** ★★★★★<sup>(3)</sup>

*Jede Anlage in Fonds birgt auch Risiken.  
Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine  
Garantie für die Zukunft.*

[amundi.de](http://amundi.de)

**Vertrauen  
muss verdient werden**

**Amundi**  
ASSET MANAGEMENT

#### RECHTLICHE HINWEISE

Das FNG-Siegel ist der Qualitätsstandard für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum. Das Siegel ist für 1 Jahr gültig ab Vergabe am 24.11.2019, [www.fng-siegel.org](http://www.fng-siegel.org).  
(1) Quelle IPE „Top 500 Vermögensverwalter“, veröffentlicht im Juni 2020 und basierend auf AUM per Ende Dezember 2019. (2) Erste Kursaufstellung 07.11.1986. Der Amundi Ethik Fonds ist ein Fonds nach österreichischem Recht, aufgelegt von der Amundi Austria GmbH. Die vollständigen Angaben zum Fonds sind dem Verkaufsprospekt bzw. den wesentlichen Anlegerinformationen, ergänzt durch den jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls dieser mit jüngerem Datum als der Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage eines Kaufs dar. Sie sind in Deutschland kostenfrei in digitaler Form unter [www.amundi.de](http://www.amundi.de) und als Druckstücke bei der Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstr. 124-126, D-80636 München, erhältlich. Soweit nicht anders angegeben, beruhen die hier enthaltenen Ansichten auf Recherchen, Berechnungen und Informationen von Amundi Asset Management. Diese Ansichten können sich jederzeit ändern, abhängig von wirtschaftlichen und anderen Rahmenbedingungen. Es gibt keine Gewähr, dass sich Länder, Märkte oder Branchen wie erwartet entwickeln werden.  
**Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie oder ein verlässlicher Indikator für die zukünftige Entwicklung einer Anlage.** Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen in Ländern dar, in denen ein solches Angebot nicht rechtmäßig wäre. Außerdem stellt dieses Dokument kein solches Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. (3) Morningstar-Vergleichsgruppe: EUR Cautious Allocation – Global. Quelle: Morningstar Direct, Stand: 31.07.2019. Morningstar Ratings: Copyright © 2019 Morningstar UK Limited. Alle Rechte vorbehalten. Die Informationen zu den Morningstar Ratings dürfen nicht vervielfältigt oder verteilt werden, und es kann keine Garantie übernommen werden, dass sie richtig, vollständig oder aktuell sind. Weder Morningstar noch seine Content Provider sind für Schäden oder Verluste verantwortlich, die aus der Verwendung dieser Informationen resultieren. Bitte beachten Sie: Eine Rating-Agentur kann ein Finanzinstrument nur unter der Prämisse funktionierender Märkte bewerten. Amundi Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Amundi Gruppe. Amundi Asset Management ist eine französische vereinfachte Aktiengesellschaft („Société par Actions Simplifiée“), 90 boulevard Pasteur - 75015 Paris. September 2020. | WALK<sup>\*</sup>

# NACHHALTIGE GELDANLAGEN WEITER IM AUFWIND

Private Investoren nehmen führende Rolle ein.



Die Entwicklung, in nachhaltige Geldanlagen zu investieren, ist weiter ungebrochen. Der im Juni 2020 veröffentlichte Marktbericht des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG) berichtet von einem neuen Höchststand bei nachhaltigen Geldanlagen in Deutschland. Ende 2019 beliefen sich die Investitionen darin auf knapp 270 Milliarden Euro. Damit werden Geldanlagen erfasst, die auf Nachhaltigkeitskriterien beruhen, die vom Finanzprodukt angewendet werden. Das Volumen der Kategorie „Verantwortliches Investieren“ belief sich zum 31. Dezember 2019 auf die Summe von 1.641 Milliarden Euro. Dabei werden Investitionen berücksichtigt, die unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten im gesamten Anlageuniversum eines Asset-

Managers verwaltet werden. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass die Investments der privaten Investoren gegenüber dem Vorjahr um gut 96 Prozent gestiegen sind. Doch wie wird es in den kommenden Jahren weitergehen?

## **Gute Aussichten für nachhaltige Geldanlagen**

Die Voraussetzungen für weitere deutliche Volumensteigerungen sind sehr gut. Auf der einen Seite ist die Entwicklung, in nachhaltige Geldanlagen zu investieren, weiter intakt. Auf der anderen Seite tragen die politischen Aktivitäten auf der EU- und der nationalen Ebene dazu bei, dass weitere institutionelle und private Anleger in Nachhaltigkeitsprodukte investieren. Der Regulierer ist, sowohl

auf europäischer als auch auf nationaler Ebene, mit seinem Regelwerk ein Treiber für nachhaltige Investments.

Angestoßen durch den EU-Aktionsplan aus dem Jahr 2018, der aus zehn Punkten besteht, wurden nun vier Legislativpakete auf den Weg der Umsetzung gebracht. Ein wichtiges Paket betrifft direkt die Kundenberatung. Hier wurde der weitere Fahrplan für die Umsetzung und Integration in die Bedarfsermittlung beim Kunden festgelegt. Am 9. Dezember 2019 wurde die finale Verordnung im EU-Amtsblatt veröffentlicht. Somit wird es im Herbst 2021 im Rahmen der MiFID-II-Änderungsverordnung dazu kommen, dass die Finanzberater darlegen müssen, wie sie die Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden bei ihrer

Anlage- oder Versicherungsberatung einbezogen haben. Die Finanzbranche ist dann gefordert, die entsprechenden Sachkundenachweise für die Finanzberater und -intermediäre zu erbringen.

### Sechs klimarelevante Ziele der EU

Erfreulich auch die Entwicklung bei der Taxonomie, dem EU-Klassifizierungssystem für nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten. Die EU-Mitgliedsstaaten unterzeichneten die Taxonomie-Verordnung, nachdem sich EU-Parlament und -Rat am 16. Dezember 2019 auf einen überarbeiteten Entwurf geeinigt hatten, der Atomkraft und Erdgas zunächst nicht von der Taxonomie ausschließt, sie aber auch nicht als explizit Taxonomiekonform bezeichnet. Die politische Einigung betrifft zunächst den delegierten Rechtsakt zu den ersten beiden klimarelevanten Zielen (das heißt „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“). Dieser sollte von der Kommission bis zum 31. Dezember 2020 angenommen werden. Der Rechtsakt wird dann ab dem 31. Dezember 2021 gelten. Bis zu diesem Datum sollen für die restlichen vier Umweltziele Screeningkriterien vorliegen, die ein Jahr später in Kraft treten. In Deutschland hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein Merkblatt zu Nachhaltigkeitsrisiken kurz vor Weihnachten 2019 veröffentlicht. Mit diesem Merkblatt veranschaulicht die BaFin den beaufsichtigten Unternehmen die physischen und transitionären Nachhaltigkeitsrisiken und gibt eine Orientierungshilfe für den Umgang mit diesen an die Hand. Für die BaFin steht damit außer Frage, dass ESG auf die bisherigen Risiken wie zum Beispiel das Adressenausfall- und das Reputationsrisiko einwirken und diese entsprechend verstärken können. Nachhaltigkeitsrisiken werden zwar nicht als eigenen Risikoklasse eingeführt, wirken aber unmittelbar auf bestehen-



⌚ **Volker Weber** ist Vorstandsvorsitzender des Fachverbands FNG – Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V. Das FNG fördert den Dialog und Informationsaustausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik und setzt sich seit 2001 für verbesserte rechtliche und politische Rahmenbedingungen für nachhaltige Investments ein. Es verleiht das FNG-Siegel und das Transparenzlogo für nachhaltige Publikumsfonds, gibt die FNG-Nachhaltigkeitsprofile und die FNG-Matrix heraus und ist Gründungsmitglied des europäischen Dachverbands Eurosif.

de Risiken ein. Seit 1. Juli 2020 hat Deutschland die EU-Ratspräsidentschaft inne. Durch die Coronapandemie wurden Themen und Schwerpunkte neu definiert. Vor allem Themen wie Gesundheit oder Wirtschaft und hier die Überwindung der Folgen der Pandemie rücken stark in den Fokus der Politik. Allerdings ist auch hier das Thema Nachhaltigkeit und Transformation hin zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft auf der Agenda der Europapolitik. Die Schwerpunktverlagerung führt dazu, dass der eigentlich für Ende Juni angekündigte Abschlussbericht des Sustainable-Finance-Beirats auf Januar 2021 verschoben wurde.

### ESG in Deutschland vor der Wahl

2021 findet die Bundestagswahl statt. Die Parteien formulieren aktuell die Wahlprogramme. Deshalb sind viele Verbände wie beispielsweise das FNG dabei, Themen wie nachhaltige Geldanlagen und Sustainable Finance in die Wahlprogramme zu bekommen. Klar ist, dass die Entwicklung im Bereich nachhaltige Finanzprodukte nicht mehr umkehrbar ist. Die EU-Kommission plant

einen Aktionsplan 2.0 mit weiteren Konkretisierungen für die Finanzbranche. Aus Sicht der EU-Kommission ist die Einbindung der Bevölkerung in diese Transformation entscheidend. Deshalb werden die Finanzdienstleister weiter zentral eingebunden werden. Aus- und Weiterbildung bleiben also hoch im Kurs. Das FNG wird hier im Rahmen der FNG-Akademie zur Qualitätssicherung der entsprechenden Weiterbildungen für Finanzberater beitragen, indem es einen inhaltlichen Mindeststandard setzt und mit verschiedenen Bildungseinrichtungen und -anbietern zusammenarbeiten wird, damit die Qualifizierungsmaßnahmen erfolgreich umgesetzt werden können. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Christian Hammer**

Geschäftsführer

NFS Netfonds Financial Service GmbH

chammer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-301





🕒 **Waldwirtschaft:** eines der grünen Investitionsfelder nachhaltiger Fondspolizen

## NACHHALTIG VORSORGEN

### Mit welchen Lösungen reagiert die Assekuranz auf den Trend?

Fahrverbote in deutschen Großstädten, Fridays for Future, naturverbundenes Wohnen oder Bioprodukte – Nachhaltigkeit ist zu einem Lebensstil geworden. Folglich bietet auch die Versicherungswirtschaft entsprechende Lösungen bei der Altersvorsorge. Ökologiefonds waren in Fondspolizen lange ein Nischenprodukt. Doch seit 2008 hat sich der Markt für nachhaltige Anlagen verzehnfacht! Inzwischen bietet zum Beispiel die Continentale 15 oder der VOLKSWOHL BUND 14 Ökologie- und Nachhaltigkeitsfonds zur Auswahl an. Einige Gesellschaften gehen noch einen Schritt weiter.

#### Grüne Angebote aus der Branche

So lässt sich die Bayerische für die Pangaea Life Investment-Rente jährlich ein Klimazertifikat erstellen, das die Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes ausweist, die

durch das Investment erreicht wird. Die Beiträge der Rentenversicherung fließen ausschließlich in den Pangaea Life Fonds. Dieser investiert neben nachhaltigen Sachwertanlagen wie Windparks, Wasserkraft und Solaranlagen auch in Energiespeicher und Waldwirtschaft. Die Grüne Rente der Stuttgarter investiert neben ökologisch nachhaltigen Anlagen auch in ethische und soziale Projekte. Dazu gehören Seniorenwohnanlagen oder Mikrokredite zur Existenzgründung von Menschen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Grüne Rente gibt es passend für jede Risikoneigung: mit individueller Fondsauswahl, mit und ohne Garantie, als Grüne Index-Rente und klassisch mit grünem Deckungsstock. Zudem wird die Grüne Rente in allen drei Schichten der Altersvorsorge angeboten.

Die Praxis zeigt, dass besonders eine nachhaltig-ökologische betriebliche Altersvorsorge (bAV) auf großes Interesse stößt. Und das nicht nur bei Unternehmen aus dem Ökologiesektor, sondern speziell aus dem Produktionsgewerbe. So sind die Umweltschutz-Zertifikate, die die Bayerische und die Stuttgarter auf Wunsch jedem Arbeitgeber individuell für ihre bAV ausstellen, sehr beliebt. Viele Arbeitgeber veröffentlichen das Zertifikat im Firmenprofil auf ihrer Homepage.

#### Nachhaltige Versicherungsanbieter

Zum Thema ökologisch nachhaltige Altersvorsorge gehört natürlich auch die Ökobilanz des Versicherungsunternehmens selbst. Leider sind konkrete Daten oft schwer zu finden. Zu den Gesellschaften, die jährlich konkrete Zahlen veröffentlichen, gehören etwa die Allianz und die Swiss Life.

Die Allianz ist seit 2012 ein CO<sub>2</sub>-neutrales Unternehmen und verfolgt das Ziel, bis 2023 für den weltweiten Geschäftsbetrieb auf 100 Prozent erneuerbare Energien umzustellen. Aktuell sind es 45 Prozent. Gemäß Corporate-Responsibility-Bericht der Swiss Life ist der Standort Zürich bereits CO<sub>2</sub>-neutral. Zudem wird in der Schweiz zu 100 Prozent Strom aus erneuerbaren Energien bezogen. Bis 2021 soll dies weltweit erreicht werden.

**Unser Fazit:** Auf dem Gebiet der ökologisch-nachhaltigen Altersvorsorge besteht Nachholbedarf. Dennoch gibt es auch heute bereits passende Lösungen für die entsprechende Zielgruppe. bb

#### Ihr Ansprechpartner



**Benjamin Berg**

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

*Vom Banker zum freien Finanzberater!*

„Meine Kunden vertrauten mir. Aber die Vertriebsvorgaben meiner Bank deckten sich nicht mit meiner Vorstellung, langfristig und strategisch zu agieren bzw. zu beraten. Das war der Grund, warum ich mich selbständig gemacht habe – mit Erfolg!“

**René Radtke**

20 Jahre Berufserfahrung im Bankensektor

## Das Gründerportal für Private Banker

[www.selbstchef.de](http://www.selbstchef.de)

**NEU** Jetzt online mit  
Einkommens-Check!

WIR LEBEN BERATUNG



## 1 PROZENT IM SCHNITT!

Wir haben erneut Zahlen „gecruncht“, um Ihnen bei der Höhe der Servicegebühr eine Orientierung zu geben. Wie man es dreht und wendet – ob mit oder ohne Bestandsprovision –, im Durchschnitt versuchen Berater auf ein laufendes Entgelt von 1 Prozent zu kommen und passen ihre Dienstleistung entsprechend an. Mit diesem Wert liegen wir übrigens auf dem Niveau freier Berater in Großbritannien. Netfonds generiert heute schon mehr als 70 Prozent des Umsatzes im Investmentbereich aus wiederkehrenden Erträgen und steht damit sehr solide da.



## AAB-DEPOTS WERDEN VON EBASE ÜBERNOMMEN

Die ebase wird voraussichtlich bis zum 1. August 2021 sämtliche Kunden-depots und auch die bestehenden Vertragsbeziehungen zu Pools und Vertriebspartnern von der Augsburger Aktienbank (AAB) übernehmen. Wir trauen den beteiligten Partnern die technische Migration zu. Über „neue“ Preismodelle etc. ist noch nichts Konkretes bekannt. Die Konsolidierung unserer Branche ist erneut spürbar.

Gern stehen wir den betroffenen Beratern für einen persönlichen Austausch zur Verfügung. Das gesamte Netfonds-Team wünscht den netten Kolleginnen und Kollegen der Augsburger Aktienbank bei dieser Veränderung alles Gute!

### Kontakt

investment@netfonds.de  
Stichwort: AAB-Migration



## WAS SIND CLEAN SHARES?

Clean Shares sind Anteilsklassen von Investmentfonds, bei denen die Produktkosten um den Anteil der typischen „Vertriebsvergütung“, aus der sich Depotbank und Vertrieb meist finanzieren, reduziert wird. Die Fondsindustrie benötigt diese Fondsklassen für die steigende Nachfrage von Honorarberatern, als Kostenreaktion zu den ETF oder für den Einsatz innerhalb der Vermögensverwaltung.

Meist ist der Einsatz dieser Fondsklassen an Bedingungen geknüpft, zum Beispiel „nur in Verbindung mit einer Vermögensverwaltung oder Servicegebühr“ oder „nicht zum Execution-only-Erwerb nutzbar“. Die Branche ringt bereits seit langer Zeit um passende Antworten im Umgang mit diesen Produkten und dem damit einhergehenden veränderten Geschäftsmodell. Netfonds-Partner beweisen Weitsicht. Fazit: Der Trend in Richtung Servicegebühr respektive Vermögensverwaltung wird damit weiter verstärkt.



## COMDIRECT: SO ERÖFFNEN SIE DIGITAL EIN DEPOT



Die Netfonds Gruppe administriert bei der comdirect Bank mehr als zwei Milliarden Euro. Damit zählt die comdirect zu unseren großen Depotbankpartnern. Ab sofort können Sie als Netfonds-Partner Depots vollständig digital eröffnen. Depottyp (Einzel/Gemeinschaft) und Konditionsmodell für das Depot auswählen, Link erzeugen und los geht's. Sie können dem Kunden den Link senden oder gemeinsam mit jenem den Prozess durchlaufen. Der Kunde muss sich nur noch online legitimieren (die Kosten trägt die comdirect) und schon kurze Zeit später ist das Depot eröffnet – fehlerfrei und ganz ohne Postlaufzeit oder Ausdruck.

**Fragen? Rufen Sie uns dazu gern an unter (0 40) 82 22 67-230.**

## SPARPLÄNE ROCKEN

In finfire werden wir Ihnen künftig bei vielen Depotstellen (AAB, DWS, ebase, FFB, FodB, Moventum, Baumann & Partners) Sparplaninformationen darstellen können. Bei der comdirect und der DAB arbeiten wir an Lösungen. Mit Stand Juli 2020 verfügen wir bereits über **109.554 Sparpläne**. Dazu kommen weitere rund **75.000 DWS-Rieser-Sparpläne**. Im Schnitt werden **194 Euro** monatlich gespart. Das sind mehr als **21 Millionen Euro** jeden Monat!

## 1.000 EURO PRÄMIE FÜR SIE!

NFS honoriert die Empfehlung von Neupartnern. Seit vielen Jahren wächst unser Haftungsdach vor allem durch Ihre respektive Eure Empfehlung. Das macht uns dankbar und stolz! Empfehlungen kommen zwar aus Überzeugung – aber nicht ganz ohne Arbeit. Wir honorieren Ihr Engagement mit 1.000 Euro pro neu angebundenen Partner bei der NFS. Mehr dazu auf Seite 33. Wenden Sie sich gern an unsere Kollegen aus dem Vertrieb. Merci!

## 3 Fragen an ...



**Christof Jach**

Leiter Abwicklungsservice Investment

### Was ist deine Aufgabe bei Netfonds?

Ich bin 32 Jahre alt und seit sechs Jahren bei Netfonds. Anfänglich habe ich – parallel zu meiner Werkstudententätigkeit bei Netfonds – meine Masterthesis geschrieben und in den folgenden Jahren mit vielen Themen der Investmentprozesswelt (Performancereports, Regulatorisches etc.) zu tun gehabt, bevor ich vor dreieinhalb Jahren die Leitung des Abwicklungsservice übernommen habe.

### Was sind deine Ziele für die Antragsabwicklung?

Wir verarbeiten Tausende von Depoteröffnungen und viele weitere Antragsarten im Monat. Unser Ziel ist, dass wir diese Prozesse automatisieren – die Daten und Anträge also digital, durch einmalige Eingabe, korrekt an alle involvierten Empfänger verteilen. Mit finfire und der technischen Entwicklung aufseiten der Depotbanken ist dieses Ziel greifbar geworden. Neben der Technik ist mein Ziel zufriedene Kunden und Kolleginnen und Kollegen.

### Welchen Tipp hast du für unsere Partner?

Nutzen Sie unsere aktuellen und künftigen technischen Anwendungen. Reichen Sie die Depoteröffnungen der FFB, FodB und AAB als „e-Antrag“ bei uns ein und sparen Sie Portokosten und das Ärgernis eines langen Postlaufs. Nutzen Sie auch den neuen Depoteröffnungsprozess der comdirect Bank und sprechen Sie uns jederzeit persönlich an, wenn Sie Fragen haben. Wir sind gerne für Sie da!

### Die Netfonds-Hotlines

#### Abwicklungsservice Investment:

**Telefon: (0 40) 82 22 67-230**

abwicklungsservice@netfonds.de

(zum Beispiel bei Fragen zu den Depotmodellen und Abwicklungsprozessen der Depotbanken)

**AdWorks: Telefon: (0 40) 82 22 67-470**

beraterplattform@netfonds.de (zum Beispiel bei Meldung von Problemen, Fragen zu AdWorks-Prozessen)



# >>WIR SIND FÜR SIE DA!<<

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Netfonds Gruppe in diesem Jahr haben wir rund durchs Unternehmen gefragt, was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihrer Arbeit schätzen, und sie um ein aktuelles Statement gebeten. Sie sprechen in einBlick darüber, was sie motiviert, welchen

Mehrwert sie für die Netfonds-Partner und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen erreichen möchten. An dieser Stelle präsentieren wir Ihnen Kollegen aus dem Fachbereich Investment, Vermögensverwaltung und Altersvorsorge. ■

## Netfonds-Mitarbeiter aus dem Bereich Investment stellen sich vor.



**Janna Hansen**  
Depotbankspezialistin  
Abwicklungsservice

Als gelernte Bankkauffrau unterstütze ich Sie bei der Auswahl der geeigneten Depotbank und kläre Ihre Fragen und Probleme. Ich stehe im ständigen Austausch mit den Depotstellen, um neue Produkte und Services für Sie zu finden und gegebenenfalls bestehende Prozesse zu optimieren. Meine Arbeit bei Netfonds ist spannend und vielfältig und begeistert mich jeden Tag aufs Neue. Besonders die Atmosphäre im Büro ist sehr gut und die Zusammenarbeit mit Kollegen aus unterschiedlichen Abteilungen macht dadurch viel Spaß.



**Tom Wiese**  
Produktmanager  
Grundlagenwissen &  
Fundautomat

Als Verantwortlicher für das Grundlagenwissen und finfire direct betreue ich zwei abwechslungsreiche Zukunftsthemen. Beide Projekte durfte ich von der Markteinführung an begleiten und weiterentwickeln. Dabei konnte das Grundlagenwissen zu einem etablierten Geschäftskonzept entwickelt werden, worauf ich besonders stolz bin. Äußerst herausfordernd, spannend und aussichtsreich ist die Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit finfire direct.



**Daniel Fricke**  
Partnerbetreuer

Vor meiner Zeit bei Netfonds habe ich Wirtschaftswissenschaften studiert und bei einem Broker für Intraday-Handel gearbeitet. Dort habe ich ebenfalls Kunden zu diversen Themen wie Handelsstrategien beraten. Als gelernter Bankkaufmann kenne ich viele Fragen oder Probleme unserer Berater und stehe ihnen bei allen Investmentthemen als Ansprechpartner zur Verfügung. Ich freue mich mit Netfonds und unseren Beratern eine Beratungsqualität zu schaffen, die den klassischen Bankenvertrieb und dessen Fokusprodukte übersteigt und neu definiert.



**Anja Kühn**  
Leiterin Fondsaufgabe und  
-administration

Meine Aufgabe bei der NFS ist es, unsere Tied Agents rund um das Thema Fondsaufgabe zu beraten und im laufenden Geschäft zu betreuen. Hierbei versuche ich, für die Fondsadvisors das optimale Set-up zu finden. Wichtig ist es mir, mein Fachwissen ständig zu vertiefen und immer auf dem neuesten Kenntnisstand zu sein. Mein Ziel heißt „100“. Das ist die Anzahl der Fonds, die ich in drei Jahren für die NFS betreuen möchte. Es sind zurzeit wieder einige spannende Fondsprojekte in Arbeit.



**Baran Kaya**  
Leiter Partnerbetreuung  
& Akquise

Ich bin seit 2008 in der Poolbranche tätig und habe im Rahmen meiner Funktion als Key Account Manager im Investmentbereich die Kernaufgabe, Anforderungen unserer Partner in Absprache mit den jeweils verantwortlichen Fachabteilungen und Dienstleistern nachzuhalten. Was Netfonds aus meiner Sicht besonders auszeichnet, ist die strikte Einhaltung der Grundsätze des ehrbaren Kaufmanns. Ich bin stolz, ein Teil dieser werte- und zukunftsorientierten Organisation zu sein.

## Netfonds-Mitarbeiter aus dem Bereich Vermögensverwaltung stellen sich vor.



**Kristine Froh**  
Abwicklung und  
Kundenbetreuung

Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau, meinem Bachelorstudium in Business Administration und ersten Berufserfahrungen im Bankensektor begann im Februar 2006 meine Tätigkeit bei der Netfonds Gruppe. Seit 2014 gehöre ich dem Team NFS Hamburger Vermögen an. Das Ziel für meine tägliche Arbeit ist die Gewährleistung eines besonders guten und kompetenten Abwicklungsservice. Hier ist mir ein lösungsorientierter Umgang mit Kunden und Partnern von großer Wichtigkeit. Das mit den Jahren aufgebaute Vertrauen der Vertriebspart-

ner, Banken und Kollegen ist Gold wert. Ebenso haben wir ein unglaublich starkes und gemeinschaftliches Team, und die Wege zu unseren Geschäftsleitern sind sehr kurz. Solch ein vertrauensvoller und offener Umgang zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeiter/-innen ist selten, daher schätze ich dies in hohen Maßen. Nun blicke ich auf 15 Jahre Zusammenarbeit zurück und erinnere mich gerne daran, wie wir angefangen haben. Auf die bisherige Entwicklung der NFS Hamburger Vermögen und die Netfonds Gruppe – und dass ich zu dieser gehöre – bin ich sehr stolz.



**Jessica Pieper**  
Abwicklung und  
Kundenbetreuung

Mein Job und der meines Teams ist es, eine unkomplizierte und schnelle Abwicklung der Antragsbearbeitung und somit eine kurzfristige Weiterleitung der Vertragsunterlagen an die Partnerbanken zu gewährleisten. Die Depots können so schnell eröffnet werden. Des Weiteren stehen wir den Beratern jederzeit für eventuelle Fragen zur Verfügung und bemühen uns, die Berater tatkräftig zu unterstützen. Mir macht die Arbeit sehr viel Spaß, da sie abwechslungsreich ist. Ein großer Punkt ist hier das Arbeitsklima, welches sehr menschlich und familiär ist. Dadurch fühle ich mich gut aufgehoben. Die Netfonds Gruppe ist ein stark wachsender Finanzdienstleister. Hier habe ich eine spannende Perspektive sowie viele Gestaltungsmöglichkeiten.



**Svenja Hensel**  
Portfoliomanagerin

Ich bin seit Januar 2017 für die Vermögensverwaltung NFS Hamburger Vermögen tätig. Schon während meiner Ausbildung zur Bankkauffrau habe ich mein Interesse an Wertpapieren entdeckt,

sodass ich innerhalb der Vermögensverwaltung mein Wissen diesbezüglich weiter ausbauen wollte. Ich bin bei der NFS Hamburger Vermögen als Portfoliomanagerin tätig und sowohl für Depotpflege als auch für das Ordering zuständig. Aktuell bilde ich mich im Rahmen eines berufsbegleitenden Studiums „Business Administration mit Schwerpunkt Finance“ weiter, um mein Wissen zusätzlich auszubauen.



**Meike Beckmann**  
Assistenz der  
Geschäftsführung

Als Assistentin der Geschäftsleitung im Bereich der Vermögensverwaltung erhalte ich Einblicke in verschiedene Arbeitsbereiche des Unternehmens. Dabei spielen Vertrauen und Verantwortung eine wichtige Rolle. Meine Freude an der Vielseitigkeit, an neuen Herausforderungen und das Arbeiten in einem motivierten Team kann ich im Hause Netfonds sehr gut verbinden. Seit 20 Jahren begleitet Netfonds meine Arbeit, und ich bin immer wieder überrascht, mit welcher Energie sich das Unternehmen weiterentwickelt.



**Abbas Taha**  
Portfoliomanager

Als gelernter Bankkaufmann und mit Erfahrungen aus einem Single Family Office bringe ich täglich mein Wissen in das Team ein. Regelmäßig überprüfen wir unsere Prozesse und suchen nach Optimierungen, damit die Anlageempfehlungen auf höchstem Niveau zuverlässig schnell geprüft und umgesetzt werden können. Mein Ziel ist, mit der NFS Hamburger Vermögen die nächste Ebene zu erreichen und die fünf Milliarden Euro Assets unter Management zu überschreiten.



**Frank Weckmann**  
Portfoliomanager

Ich arbeite als Portfoliomanager im Team der NFS Hamburger Vermögen. Meine Hauptaufgabe ist es, Anlageempfehlungen zu prüfen und im Sinne unserer Partner und im Sinne der Anlagerichtlinien und Bestimmungen der Kundendepots zügig zu erfassen. Wir arbeiten täglich daran, unsere Service-Levels auch in turbulenten Börsenphasen zu erfüllen. Dass wir das mit unserem Team auch während der „Homeoffice-Phase“ schaffen, motiviert mich besonders.

### Netfonds-Mitarbeiter aus dem Bereich Depotbasierte Altersvorsorge stellen sich vor.



**Guido Steffens**  
Abteilungsleiter Depot-  
basierte Altersvorsorge

Als Diplom-Kaufmann mit zusätzlichen Ausbildungen zum zertifizierten Ruhestandsplaner (FH) sowie Generationenberater (IHK) betreue ich den Bereich der depotbasierten Altersvorsorge mit einer Vielzahl an Produkten und Konzeptlösungen. Das Spektrum reicht dabei von staatlich geförderten Produkten wie der Riester- und Basisrente über vermögenswirksame Leistungen bis hin zu Kindersparplänen, Lösungen für den Versorgungsausgleich sowie „Investmentlösungen im Versicherungsmantel“ und Edelmetallen.

# NETFONDS STARTET WEBTV

## Experteninterviews als Plattform für fundierte Marktmeinungen



„Wirtschaft droht Komplett-Kollaps“, „Das Virus bedroht unseren Wohlstand“, oder „Die Realwirtschaft im freien Fall“ – angesichts der Coronapandemie kennt selbst die vergleichsweise seriöse Finanzpresse kein Halten mehr. Derlei Endzeitprognosen könne man so nicht stehen lassen, befand Netfonds-Vorstand Peer Reichelt bei einem Austausch mit Folker Hellmeyer, lange Jahre Chefanalyst der Bremer Landesbank und mittlerweile in derselben Rolle bei Solvecon Invest. Der Plan: Durch Interviews mit Top-Entscheidern des Finanzmarktes für unsere Berater Klarheit in die Lage bringen. Gesagt, getan: Kurz darauf und eine neu angeschaffte Webinar-Lösung später saßen beide sich virtuell per Videoschleife zu unserem ersten Online-Experteninterview gegenüber (siehe Bild) – und hoben damit das neue Format Netfonds WebTV aus der Taufe.

### Unterhaltsam und meinungsstark

Einmal im Gespräch, war die vorgesehene halbe Stunde schnell vergessen, und auch mit den geplanten Folien hielten sich Hellmeyer und Reichelt erst gar nicht auf. Stattdessen folgten spontane 45 Minuten ebenso meinungsstarken wie unterhaltsamen Austauschs über smarte Anleger, die erwartete dynamische Beschleunigung des Wachstums und das nächste All-Time High der Märkte.



te. Ohne für jene alles vorwegnehmen zu wollen, die das Gespräch möglicherweise erst noch sehen und hören möchten: Endzeitszenarien erteilen Reichelt und Hellmeyer eine klare Absage und erwarten vielmehr das Gegenteil, nämlich neue Höchststände spätestens 2021.

---

**»Wir wollen unseren Beratern frische Perspektiven eröffnen und vielleicht auch den Horizont erweitern.«**

---

Dass das Ganze zum Erfolg wird, ließ sich schon währenddessen erahnen: Sofort zu Beginn war das Kontingent von 100 Zuschauern komplett ausgeschöpft, alle blieben bis zur letzten Minute im Stream, während zu Anfang etwa noch einmal so viele in der Warteschleife hingen. Das tut uns natürlich leid und soll nicht wieder vorkommen: Als Konsequenz haben wir die Leitung aufgebohrt und künftig Platz für alle. Doch gefühlter Erfolg hin oder her, wir wollten es genau wissen. Ergebnis unserer Blitzumfrage unter den Zuschauern:

durchweg positives Feedback, viel Lob und der immer wiederkehrende Wunsch nach mehr davon. Damit war endgültig klar: Mit Netfonds WebTV haben wir einen Nerv getroffen!

### Sie dürfen gespannt sein!

Unser neues Format wird daher in Serie gehen. Mittlerweile haben wir noch einmal nachgeschärft, künftig firmiert es unter dem Namen Netfonds WebTV Experten-vis-à-vis. Ziel ist es, eine exklusive Plattform für Marktmeinungen zu bieten, die unseren Beratern frische Perspektiven eröffnen und vielleicht sogar den Horizont erweitern. Und auch wenn wir uns wegen des Redaktionsschlusses dieser Publikation mit Namen weiterer Gesprächspartner zurückhalten wollen: Sie dürfen gespannt sein! cn

### Ihr Ansprechpartner



**Christian Nicolaisen**  
Produktmanager Investment  
cnicolaisen@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-236

# NETFONDS VERSTÄRKT TEAM

## Aktuelle Highlights im Abwicklungsservice



In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen zwei neue Kolleginnen vor, die uns seit diesem Jahr tatkräftig unterstützen. Außerdem möchten wir auf unseren Bestandsübertragungs-Service hinweisen und Sie über die aktuell häufigsten Nachbearbeitungsgründe bei der Antragseinreichung informieren.

### Unsere neuen Kolleginnen

Lisa Willmes ist direkt nach den Feiertagen Anfang Januar 2020 bei uns im Team gestartet. Als Teil des Depotstellenservice bearbeitet sie zusammen mit ihrer Kollegin Janna Hansen die Abwicklungsthemen rund um die Depotbanken und steht für die Klärung von Fragen und Problemen bereit. Lisa Willmes war während und nach ihrer kaufmännischen Ausbildung für eine Treuhandgesellschaft tätig.

Mit Start Anfang Februar 2020 haben wir mit Birgit Brock eine uns bereits bekannte ehemalige Netfonds-Mitarbeiterin erneut für uns gewinnen können. Zusammen mit ihren Kolleginnen und Kollegen ist sie im Auftragsservice dafür da, die

eingehenden Anträge und Aufträge auf Richtigkeit und Vollständigkeit zu prüfen und gegebenenfalls Nacharbeiten einzustellen, sowie die betroffenen Berater und Vermittler darüber in Kenntnis zu setzen.

### Bestandsübertragung einfach gemacht

Regulierung, Effizienz und Übersichtlichkeit – es gibt viele Gründe, die dafür

#### Die häufigsten Nachbearbeitungsgründe und die davon am häufigsten betroffenen Depotstellen

- ③ Beruf und/oder Branche wurden nicht angegeben (comdirect, DAB, ebase).
- ③ Land der steuerlichen Ansässigkeit fehlt (FFB, DWS).
- ③ Inhaber der Referenzbankverbindung und Depotinhaber sind nicht identisch (FFB, ebase).
- ③ Vermittlernummer ist nicht korrekt eingetragen (FFB, AAB).
- ③ Produktinformationsblatt (PIB) fehlt (DWS Altersvorsorge).
- ③ Angabe zum „Zugang zu Insider-Informationen“ fehlt (DAB).
- ③ Ausweiskopie fehlt oder ist nicht lesbar (alle Depotstellen).

sprechen, die eigenen Investmentbestände bei einem Partner zu konsolidieren. Wir wollen Ihnen die Übertragung Ihrer Investmentbestände so einfach wie möglich gestalten. Unser Anspruch ist es, Ihnen den Rücken frei zu halten und Sie von einer Vielzahl administrativer Zeitfresser zu entlasten. Auf diese Weise gewährleisten wir, dass Sie sich vollumfänglich um die Kundenberatung kümmern können.

Mit Angelika Payer und Meryem Fehlberg haben Sie bei uns zwei kompetente und serviceorientierte Ansprechpartnerinnen, die Ihnen bei Ihren Fragen und den Themen rund um Bestandsübertragungen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Beide sind erreichbar unter Telefon (0 40) 82 22 67-230 oder per E-Mail an [bestandsuebertragung-investment@netfonds.de](mailto:bestandsuebertragung-investment@netfonds.de).

### Häufigste Nachbearbeitungsgründe

Wenn bei der Eröffnung von Depots und der Bearbeitung von Serviceformularen Angaben fehlen oder unschlüssig sind, kommt es zu einer zeitintensiven Nacharbeit. Die Gründe sind vielfältig (siehe Kasten), im schlimmsten Fall fehlen relevante Angaben wie die Kundenunterschrift. Das Dokument wird dabei an Sie zurückgeschickt und muss dann erneut eingereicht werden. Das führt zu zeitlichen Verzögerungen durch erneute Postwege und/oder Wege zu Ihrem Kunden.

Aber auch interne Nacharbeiten kosten Zeit und können im Zweifel nur durch erneute Rücksprache mit dem Kunden erledigt werden. Bitte achten Sie daher darauf, dass Ihre eingereichten Anträge/Aufträge vollständig und richtig sind. gi

### Ihr Ansprechpartner

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



# WAS KOMMT AUF DIE MAKLER ZU?

## Die Details der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV)

Die Bundesregierung hat die Finanzanlagenvermittler in der ersten Jahreshälfte ganz schön in Atem gehalten. Im Koalitionsvertrag zwischen SPD und CDU/CSU wurde eine „einheitliche und qualitativ hochwertige“ Finanzaufsicht angestrebt. Allerdings ist der für Anfang 2021 geplante Übergang der §34f-Aufsicht auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum einen durch die Coronakrise, zum anderen durch Uneinigkeit bei den Koalitionspartnern aller Wahrscheinlichkeit nach vom Tisch. Während in der Frage der Aufsicht weiterhin Unklarheit herrscht, gelten seit dem 1. August 2020 neue Spielregeln für den Beratungsalltag der Finanzanlagenvermittler nach § 34f und 34h der Gewerbeordnung.

Die Novellierung der Verordnung über die Finanzanlagenvermittlung (FinVermV) trägt den europäischen MiFID-II-Regelungen Rechnung. Mit den nachfolgenden Informationen wollen wir Ihnen einen Überblick über alle Änderungen und den damit verbundenen Aufwand geben:

### Neue Beratungsdokumente

Erstmals seit der Einführung des § 34f GewO gibt es komplett neue Dokumente, die auch eine neue Bezeichnung haben. Die neue Version der Rahmenvereinbarung steht Ihnen ab sofort in AdWorks sowie in fundware zur Verfügung. Mit dem neuen Dokument haben wir den aktuellen Vorgaben des Gesetzgebers Rechnung getragen. Es wurden nicht nur an den Bezeichnungen der Beratungsdokumente, sondern auch unter anderem an den AGB Anpassungen vorgenom-

men. Das Beratungsprotokoll heißt seit dem 1. August 2020 Geeignetheitserklärung. Diese enthält den Ex-ante-Kostenausweis, den Zielmarktdatenabgleich und Verweise auf neue Paragraphen. Hier gilt ganz klar der Hinweis, dass sich die Geeignetheitserklärung über AdWorks („Anlageberatung“ genannt) sehr einfach erstellen lässt. Das Dokument kann bereits jetzt genutzt werden. Es wird auch weiterhin die Möglichkeit

geben, die Dokumente als PDF-Vorlagen herunterzuladen. Allerdings muss der Zielmarkt dann jeweils selbst geprüft werden. Einfacher ist die Lösung über unsere Plattform AdWorks.

### Taping – Aufzeichnen der Telefonate

Mit Novellierung der FinVermV gilt seit dem 1. August auch die Pflicht, Telefongespräche mit Kunden über Finanzinstrumente aufzuzeichnen und revisions-



📍 **BaFin-Sitz in Frankfurt/M.:** Aufsicht über Finanzanlagenvermittler unwahrscheinlich

sicher aufzubewahren. Wir haben hierfür eine technische Lösung geschaffen, die auf eine Telefonkonferenz aufsetzt. Hierzu wird eine Hardware ebenso wenig benötigt wie weitere Anschaffungen. Die regulatorischen Anforderungen werden von unserem Anbieter übernommen, unter anderem bei der revisionssicheren Aufbewahrung und der Beachtung der Löschfristen.

### Videoberatung inklusive Aufzeichnung

In Zeiten von Corona ist das Thema Videoberatung deutlich mehr in den Fokus gerückt. Auch hierfür haben wir ein Tool, welches Sie ab zehn Euro im Monat nutzen können und welches direkt die Aufzeichnungspflichten des § 34f GewO erfüllt. Eine Videoberatung hat den gleichen Status wie ein Telefonat und muss daher aufgezeichnet werden.

### Vermögensverwaltung

Da die Vermögensverwaltung rechtlich nicht als „Finanzinstrument“ gilt, können Sie bei Gesprächen über die Vermögensverwaltung auf das Taping verzichten. Sie können dabei relativ ausführlich über das Depot des Kunden beziehungsweise die einzelnen Strategien sprechen. Wussten Sie, dass Sie unsere Vermögensverwaltungsstrategien komplett digital ähnlich einem Robo-Advisor vermitteln können? Sprechen Sie uns gern darauf an.

### Ex-post-Kostenoffenlegung

Die Ex-post-Kostenoffenlegung klingt wesentlich komplexer, als sie in Wahrheit ist. Grundsätzlich bedeutet diese Offenlegung lediglich, dass dem Kunden einmal im Jahr alle Kosten im Zusammenhang mit seinem Depot offengelegt werden.

Aber bevor Sie sich mit langen Excel-Tabellen herumschlagen, haben wir mit den Depotbanken gesprochen, um dies für Sie zu übernehmen. Fast alle unserer

Banken stellen Ihren Kunden nun einen Report mit allen damit verbundenen Kosten wie Fondskosten, Agio, Bank- und Servicegebühren zur Verfügung. Nutzen Sie dazu unbedingt das Onlinepostfach der Bank, darin wird der Kostenreport dem Kunden dann eingestellt.

### Änderung der Aufsicht

Statt wie bisher Industrie- und Handelskammern beziehungsweise die Gewerbeämter soll nun die BaFin für die Aufsicht der §34f- beziehungsweise §34h-Berater zuständig sein. Damit soll eine einheitliche Regulierung über alle Finanzberater in Deutschland erzielt werden.

## Netfonds bereitet für den Wechsel der Aufsicht zur BaFin ein Haftungsdach light für Finanzanlagenvermittler vor.

### Zeitablauf

Der Bundestag muss den Übergang der Aufsicht von den Industrie- und Handelskammern sowie Gewerbeämtern verabschieden. Wann genau diese Entscheidung stattfindet, ist schwerlich vorauszusagen. Innerhalb der Regierungskoalition gibt es noch einiges an Diskussionsbedarf, und auch weitere Gremien wie beispielsweise der Normenkontrollrat haben sich eher negativ über die Aufsichtsänderung mit Begriffen wie „mittelstandsfeindlich“ geäußert.

### Kosten

Die genauen Kosten einer BaFin-Aufsicht für Finanzanlagenvermittler sind aktuell schwer zu beziffern. Aktuell bestehen die Kosten aus der Vermögensschadenshaftpflicht sowie dem Wirtschaftsprüferbericht, der einmal jährlich fällig ist. Falls

eine Negativerklärung eingereicht wurde, fielen die Kosten für den Wirtschaftsprüferbericht weg.

Dies wird sich mit hoher Wahrscheinlichkeit ändern. Die Kosten der BaFin sollen umgelegt werden auf alle §34f-Berater. Bei angenommenen 36,4 Millionen Euro an Kosten für die BaFin pro Jahr und aktuell rund 37.000 §34f-Beratern fallen jährlich knapp 1.000 Euro für die §34f-Berater an.

Aufgrund dieser Kosten wird es aller Wahrscheinlichkeit nach einige Marktaustritte geben, daher dürften die Kosten für den einzelnen Berater weiter steigen. Auch im Gespräch ist eine Kostenbeteiligung nach Umsatz, das heißt, Berater mit höheren Umsätzen werden auch stärker zur Kasse gebeten.

### Mögliche Lösung: Haftungsdach light

Falls die BaFin-Aufsicht kommt, wird die Netfonds Gruppe ein Haftungsdach mit eingeschränkten Leistungen für die betroffenen Berater anbieten.

In diesem Haftungsdach wird es einen ähnlichen Umfang der erlaubten Geschäfte geben wie aktuell im § 34f GewO. Sobald die Entscheidung vom Bundestag verabschiedet worden ist, werden wir Ihnen hier weitere Informationen liefern. [jwi/bk](#)

### Ihre Ansprechpartner – das FinVermV-Team



**Baran Kaya**

Vertriebsleiter Investment

[bkaya@netfonds.de](mailto:bkaya@netfonds.de)

Telefon: (0 69) 870 02 04-12



**Jonas Wilken**

Vertriebsleiter Investment

[jwilken@netfonds.de](mailto:jwilken@netfonds.de)

Telefon: (0 40) 82 22 67-315

# BÄUMCHEN, WECHSLE DICH!

## Wie erfolgt der Wechsel einer Vermögensverwalterstrategie?

|                                     | YTD    | 2019  | 2018   | 2017  | 2016  | 2015 | 2014  |
|-------------------------------------|--------|-------|--------|-------|-------|------|-------|
| Vermögensplan Defensiv              | -4,88  | 4,42  | -4,44  | 4,44  | 0,45  | 2,18 | 5,88  |
| Vermögensplan Ausgewogen            | -8,88  | 7,36  | -6,14  | 6,51  | 2,76  | 3,36 | 8,23  |
| Vermögensplan Wachstum              | -13,23 | 9,47  | -8,72  | 7,87  | 1,96  | 6,04 | 7,83  |
| Vermögensplan Nachhaltig Defensiv   | -4,59  | 6,64  | -3,87  | —     | —     | —    | —     |
| Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen | -7,75  | 10,88 | -4,86  | 5,18  | —     | —    | —     |
| Vermögensplan Nachhaltig Wachstum   | -9,67  | 14,37 | -4,54  | —     | —     | —    | —     |
| easyfolio green Ausgewogen          | -0,99  | 16,72 | —      | —     | —     | —    | —     |
| easyfolio Ausgewogen                | -4,33  | 15,34 | -5,24  | 7,82  | 4,18  | 4,30 | 11,82 |
| easyfolio Wachstum                  | -7,88  | 20,98 | -7,01  | 10,01 | 5,08  | 6,10 | 15,69 |
| Weltportfolio 20 / 80               | -3,61  | 5,62  | -3,12  | 1,49  | 4,33  | —    | —     |
| Weltportfolio 40 / 60               | -7,14  | 10,07 | -5,15  | 3,03  | 7,46  | —    | —     |
| Weltportfolio 60 / 40               | -10,74 | 14,80 | -7,34  | 4,51  | 10,53 | —    | —     |
| Weltportfolio 80 / 20               | -14,16 | 19,79 | -9,42  | 5,93  | 13,53 | —    | —     |
| Weltportfolio 100 / 0               | -17,58 | 25,03 | -11,31 | 9,62  | —     | —    | —     |
| easyfolio green Defensiv            | 0,10   | 11,38 | —      | —     | —     | —    | —     |
| easyfolio Defensiv                  | -1,09  | 8,16  | -1,86  | 2,41  | 1,38  | 2,24 | 5,57  |
| easyfolio green Wachstum            | -1,56  | 22,00 | —      | —     | —     | —    | —     |

Angaben in %

Stand: 31.07.2020

In der Vermögensverwaltung können Sie als Vermittler inzwischen auf eine Vielzahl standardisierter Strategien für Ihre Kunden zurückgreifen. Jene fahren jeweils unterschiedliche Managementansätze und sind für unterschiedliche Zielgruppen geeignet (siehe auch Seite 36). Die Ergebnisse unserer Strategien haben wir für Sie zusammengefasst (siehe Tabelle).

Es bietet sich an, aus der Vielzahl der Strategien, die aus dem Kollegenkreis kommen, einige herauszustellen, die grundsätzlich für einen Mitvertrieb durch geneigte Partner geeignet sind. Wir haben daher die Strategiekapitäne Urban & Kollegen aus Altötting (Porträt auf Seite 148) gebeten, ihre Strategien einmal vorzustellen (siehe Kästen rechte Seite).

### Strategiewechsel leicht gemacht

Wenn Sie oder Ihre Kunden eine erstmals gewählte Strategie wechseln wollen, sind bestimmte Schritte erforderlich.

Wir geben Ihnen hierzu an dieser Stelle einmal das genaue Vorgehen bekannt, da dieser Vorgang in jüngster Zeit häufiger angefragt wurde:

### 1. Strategiewechsel – aber wie?

Wenn ein gültiger Vermögensverwaltungsvertrag mit dem Kunden und sämtlichen Dokumenten ab dem Kalenderjahr 2018 geschlossen wurde und sich inhaltlich nichts weiter geändert hat, benötigen wir lediglich das „Formular Strategieänderung“, welches Sie über die Netfonds-Beraterplattform abrufen können.

Sollten sich weitere inhaltliche Änderungen wie zum Beispiel bei Konditionen ergeben haben, dann müssen weitere Formulare befüllt werden. Hierzu gehen Sie gerne auf die Kollegen in der Vermögensverwaltung zu.

Sollte der Vermögensverwaltungsvertrag vor dem Kalenderjahr 2018 geschlossen worden sein, dann benötigen wir eine

**Die Kollegen der NFS Hamburger Vermögen unterstützen Sie gern aktiv beim Ausfüllen der Formulare für einen Strategiewechsel.**

neue Selbstauskunft und Datenanalyse und je nach Bank auch noch weitere Dokumente. Bitte nehmen Sie hierfür ebenfalls Kontakt zu uns in der Vermögensverwaltung auf.

### 2. Ist der Ausweis noch aktuell?

Hinweis: Checken Sie, ob der Ausweis noch aktuell, also nicht abgelaufen ist oder sich die Anschrift geändert hat, ansonsten würden wir uns freuen, wenn Sie bei Gelegenheit eine neue Ausweiskopie bei uns einreichen – dies ist jedoch keine Pflicht.

Bei Fragen helfen wir gern weiter. [ew](#)

### Ihre Ansprechpartner



**Eric Wiese**

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH

[eric.wiese@hhvm.eu](mailto:eric.wiese@hhvm.eu)

Telefon: (0 40) 80 80 24-20



**Tobias Czerlinski**

Partnerbetreuer NFS Hamburger Vermögen

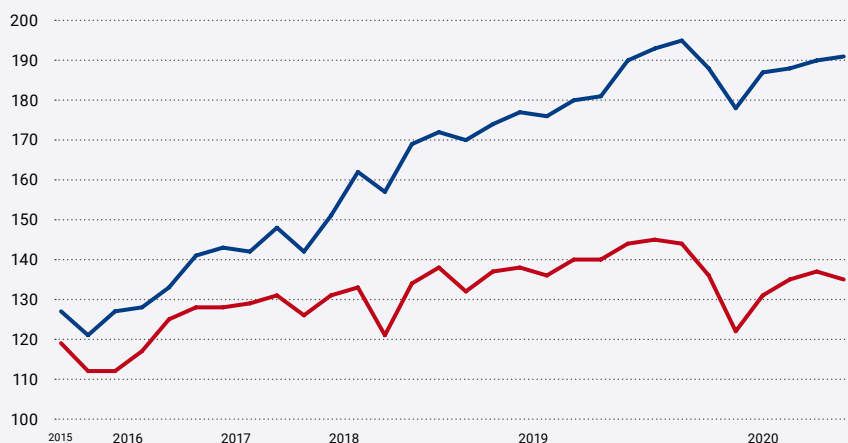
Telefon: (0 40) 80 80 24-252

## Beispiele für Strategien aus dem Kreis der NFS-Partner – die Strategien von Urban & Kollegen

### Aktiendepot Globale Marktführer (Wachstum)

Bis 100 Prozent Aktienquote: 15–25 global agierende, marktführende Unternehmen

Übergeordnetes Ziel des Depots ist eine breit gestreute Sachwert-/Aktienanlage mit möglichst hoher Sicherheit, erreicht durch Qualität und Zuverlässigkeit der Unternehmen. Investiert wird in global agierende, marktführende Unternehmen zu fairen Preisen mit einem auch in Rezessionsphasen robusten Geschäftsmodell bei geringer Verschuldung. Diese Unternehmen produzieren überwiegend Waren oder Dienstleistungen, die täglich von mindestens 100 Millionen Menschen in Anspruch genommen werden. Es erfolgt eine laufende Überwachung und Anpassung. Verkaufsdisziplin besteht beim Erreichen einer Überbewertung von mehr als 30 Prozent zum ermittelten Fair Value (FV). Die Wertermittlung (Fair Value) basiert auf Gewinn-, Umsatz-, Cashflowzahlen sowie auf die Dividendenrendite bezogen auf einen bestimmten Zeitrahmen. Innerhalb unserer Branchenstruktur priorisieren wir Megatrends – unter anderem Digitalisierung, Ernährung und Gesundheit. Wir meiden überregulierte beziehungsweise von politischen Entscheidungen stark abhängige



Hinweis: Depotchart ist nach Kosten und vor Steuern. Angaben in %  
 — BVM „Globale Marktführer“ — Benchmark (50 % MSCI World, 50 % STOXX 600 Europe)

Titel (zum Beispiel Finanzen, Rüstung, deutsche Versorger). Das Portfolio basiert auf einer von der Bayerische Vermögens Management AG entwickelten Einzelaktienanalyse und Depotstrategie, welche von der Urban & Kollegen GmbH

Vermögensmanagement als Strategieberater über die HHVM umgesetzt wird. Die Benchmark bilden jeweils zu 50 Prozent der STOXX 600 Europe und der S&P 500 USA.

### Fondsdepot Globale Themen (Wachstum)

Bis 100 Prozent Aktien- und aktienähnliche Fonds, die in globale Wachstumsthemen investieren.

Übergeordnetes Ziel des Depots ist ein aktiv verwaltetes und aktienbasiertes Fondsportfolio mit Themen, die stabile Wachstumsraten für die Zukunft versprechen. Es gibt Unternehmen, die in solchen Wachstumsfeldern tätig sind; sie bilden den Schwerpunkt in den Zielfonds des Fondsdepots „Globale Themen“. Branchen mit wenig Konjunkturabhängigkeit wie zum Beispiel Marken, Luxusgüter, Ernährung, Hygiene, Gesundheit und Alterung werden verstärkt berücksichtigt und mit Zukunftsthemen wie Digitalisierung, Blockchain-Technologie, Logistik, Infrastruktur, Schwellenländer, Sicherheit und Umwelt kombiniert.

Themenfonds im Bereich Banken/Finanzdienstleistungen, Rohstoffe, Versorger und Grundstoffindustrie werden grundsätzlich gemieden. Schwerpunkt in den einzelnen Zielfonds sollen günstig bewertete marktführende globale Konzerne und Nischenmarktführer mit soliden Kennzahlen bilden. Aktienfonds, die



Hinweis: Depotchart ist nach Kosten und vor Steuern. Angaben in %

funktionierende Strategieansätze verwenden (zum Beispiel Dividendenstrategien) können beigemischt werden. Bevorzugt werden global agierende aktive Fondsmanager, welche ein ausgeprägtes Branchenwissen aufweisen. Einzelne Zielfonds sollen entweder im Risiko

oder in der Rentabilität einen nachhaltigen Mehrwert zum Vergleichsindex bieten (keine Garantie). Die Benchmark setzt sich zusammen aus 45 Prozent STOXX 600 Europe ETF, 45 Prozent MSCI World Index ETF und 10 Prozent Geldmarkt EONIA ETF.



# DAS JAHR DES EINHORNS

## Jahresrückblick in der Vermögensverwaltung



🕒 **Gruppenbild mit Einhorn:** Das erfolgreiche Team der Netfonds Vermögensverwaltung

Wir haben es geschafft! Eine Milliarde Bestand in der Vermögensverwaltung! Zum Jahresende 2019 verzeichneten wir 1,026 Milliarden Euro verwaltetes Vermögen. Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserer Dienstleistung den Nerv der Zeit und der Beraterschaft getroffen haben, und sagen ganz herzlich: Dankeschön! Dank auch an Christian Hammer, der unser Büro anlassbezogen passend mit einem Einhorn („Unicorn“) verziert hat. Unicorns nennt man Start-ups, deren Unternehmenswert bereits vor ihrem Börsengang eine Milliarde Dollar beträgt. 2019 ist für uns ohnehin ein Jahr der Rekorde: Mit 315 Millionen Euro Zuwachs an Assets wurde mit 44 Prozent der bisher höchste Zugang erreicht!

### Mit eigenen Strategien erfolgreich

In unseren 15 eigenen Strategien verwalten wir aktuell knapp 120 Millionen Euro (+25 Millionen Euro, +28 Prozent), allen voran immer noch unsere Vermö-

### Sollten die Börsen so weiterlaufen wie seit März, werden die Corona-bedingten Verluste bald wieder aufgeholt sein.

genspläne (auch in nachhaltig) mit 84,4 Millionen Euro (+13 Millionen Euro, +18 Prozent). Alle Strategien haben sich mit Renditen bis zu 25,0 Prozent (DIMENSIONAL WELTPORTFOLIO 100/0) im Jahr 2019 sehr ordentlich entwickelt. Corona-bedingt liegen die meisten Strategien 2020 noch unter Wasser, sollten die Börsen allerdings liquiditätsbedingt so weiterlaufen wie seit dem diesjährigen Tiefststand im März, werden die Verluste bald aufgeholt sein. Die Strategien sind zwischenzeitlich wieder voll investiert. Wir betreuen inzwischen über 556 Vertriebspartner (131 neue, +31 Prozent),

davon haben 78 mindestens eine eigene Strategie aufgelegt („Strategie-Kapitäne“), 170 Strategien an der Zahl. Dazu kommen rund 1.100 individuelle Vermögensverwaltungsdepots, die hauptsächlich von den gebundenen Agenten der NFS betreut werden.

2019 sind für die Strategien 4.300 Anlageempfehlungen bei unserem Team Portfoliomanagement reingeplatzt, die die unglaubliche Zahl von 82.400 Orders zur Eingabe zum Inhalt hatten. Insgesamt wurden dadurch in unseren Kundendepots im Jahr 2019 über 500.000 Transaktionen ausgelöst. Danke ans Portfolio-Management-Team! Personell haben wir uns folgerichtig mit Niklas Runge und Olga Weber auch weiter verstärkt.

### Top-50-Vermögensverwalter

Wir haben zudem 1.858 neue (Papier-) Vermögensverwaltungs-Eröffnungen verarbeitet und betreuen nun 9.697 Kundendepots – danke ans Abwicklungsteam! Citywire hat uns zum vierten Mal in Folge zu einem der Top-50-Vermögensverwalter Deutschlands gekürt, was Titelstorys in der März-Ausgabe und im TOP 50 Magazin bescherte. Nun legen wir erst richtig los: besonders in der Digitalisierung der Vermögensverwaltung. So können Kunden und Berater Depots im reinen Klickverfahren eröffnen und unsere Strategien auf Landingpages betrachten. Demnächst können Partner ihre Strategieänderungen ebenfalls mit einer Onlinelösung an uns übermitteln. Zudem gibt es unsere Strategien jetzt auch in Versicherungsmänteln und als Rückdeckung für Pensionszusagen – wir machen VV auch für den 34d-Inhaber einfach vermittelbar. Allen Kollegen, Partnern und Förderern der VV bei Netfonds unseren allerbesten Dank. Es macht Spaß, mit einem so sympathischen und motivierten Beraterkreis erfolgreich zu arbeiten! ew

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

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

### So einfach funktioniert es:

- ④ Empfehlen Sie uns weiter!
- ④ Teilen Sie uns via [kontakt@nfs-netfonds.de](mailto:kontakt@nfs-netfonds.de) die Kontaktdaten des Interessenten mit!
- ④ Erhalten Sie Ihre Prämie nach erfolgreicher Anbindung!

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



## 1.000 EURO PRÄMIE FÜR EINE EMPFEHLUNG

Kunden werben Kunden und Partner werben Partner für das NFS-Haftungsdach.

**»Empfehlen bedeutet  
vertrauen. Ihr Vertrauen  
ist uns viel wert.«**

sich der Person eher verpflichtet. In der Soziologie ist dies als Reziprozitätseffekt bekannt. Ein Erstempfehler kann mit der richtigen Wertschätzung und Aufmerksamkeit zu einem Power-Empfehler und Multiplikator werden. Wir möchten an dieser Stelle jedem Partner unsere Wertschätzung zeigen und unsere Dankbarkeit entgegenbringen für jede von Ihnen ausgesprochene Empfehlung. Im Hause der Netfonds Gruppe ist das Empfehlungsmanagement besonders stark bei den Partnern des Haftungsdachs ausgeprägt. Überzeugte Partner berichten ehemaligen Kollegen und

Kontakten von ihrem Unternehmen. Die Motivation, dies zu tun, unterstützt die NFS Netfonds mit 1.000 Euro Werbungsprämie für eine erfolgreiche Anbindung an das NFS Netfonds Haftungsdach. Interessanterweise haben Umfragen gezeigt, dass die Prämie für einen erheblichen Anteil irrelevant ist, da sie von dem Produkt beziehungsweise der Dienstleistung überzeugt sind. Wir sagen DANKE! ms

### Ihr Ansprechpartner



**Alexander Schwarz**  
Leiter Vertrieb

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



# DER ZINSPILOT FÜR IHRE KUNDEN

## Tages- und Festgeldkonten bei Netfonds

Wer freut sich nicht über einen ordentlichen Liquiditätspuffer auf seinem Girokonto? Doch wie Sie sicher alle wissen, kann dies auch zu Schmerzen führen, sobald die Quartals-Kontoabrechnung kommt. Mit aktuellen durchschnittlichen 0,5 Prozent Negativzinsen möchte der Kunde gerne anders investieren. Es gibt aber immer wieder Kunden, für die auch sehr konservative Geldanlagen zu schwankungsfreudig sind. Für sie haben wir über Deposit Solution eine neue attraktive Lösung gefunden.

### Ein Konto für verschiedene Banken

Der Kunde eröffnet zunächst über Netfonds bei der Sutorbank ein Konto. Über dieses ermöglicht Deposit Solution mit diversen Banken deutsche und europäische Festgelder abzuschließen. Ohne weitere Kontoeröffnungen können Sie

so verschiedene Banken nutzen. Dabei gibt es nur eine einzige Zinsbescheinigung, egal wie viele Festgelder für den Kunden gebucht wurden. Das System können Sie auf [www.zinspilot.de](http://www.zinspilot.de) näher betrachten.

### Festgelder für Kunden selbst verwalten

Als erste Nicht-Bank haben wir uns mit Deposit Solution geeinigt und bekommen somit auch als erster Finanzdienstleister einen Verwaltungszugang zu deren System. Damit werden Sie handlungsfähig, Festgelder für Ihre Kunden zu verwalten. Allerdings ist das erst ab einer Festgeldanlage von mindestens 25.000 Euro sinnvoll. Unterhalb dieses Betrags lohnt sich die Kostenstruktur nicht. Dadurch werden Sie aber in die Lage versetzt, dass große Geldeingänge nicht mehr in den Girokontenkreislauf des

jeweiligen Kunden eintreten müssen und Sie den Bankberater oder andere Verwalter als direkte Konkurrenz spüren. Halten Sie einfach das Geld in Ihrem Depot, Verrechnungskonto und Tages- und Festgeld-Kreislauf mit Netfonds.

Die gesetzliche Einlagensicherung greift je Anleger und je Bank. Sie beträgt 100.000 Euro bei Banken aus dem Euroraum. Kunden, die höhere Summen anlegen wollen und auf eine Absicherung im Rahmen der gesetzlichen Einlagensicherung Wert legen, können die Anlagen zum Beispiel auf mehrere Banken aufteilen. Bei privaten Banken aus Deutschland greift darüber hinaus oftmals noch die freiwillige BdB-Einlagensicherung mit einer Absicherung über die 100.000 Euro hinaus. [cha](#)

### Ihr Ansprechpartner



**Christian Hammer**  
Geschäftsführer

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



Pictet-Global Environmental Opportunities ist ein Teilfonds der Luxemburger SICAV Pictet. Die jeweils zuletzt veröffentlichten Fassungen des Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID, Key Investor Information Document), des Reglements sowie des Jahres- und Halbjahresberichts sind kostenlos erhältlich unter [assetmanagement.pictet](https://assetmanagement.pictet.com) oder bei der Verwaltungsgesellschaft des Fonds, Pictet Asset Management (Europe) S.A., 15, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburg. Vor jeder Anlageentscheidung müssen diese Unterlagen gelesen werden, und mögliche Anleger sollten abklären, ob diese Anlage in Anbetracht ihrer Finanzkenntnisse und -erfahrung, Anlageziele und Finanzlage auch wirklich für sie geeignet ist, oder sich professionell beraten lassen. Jede Anlage ist mit Risiken verbunden, darunter das Risiko des Kapitalverlusts. Alle Risikofaktoren werden im Prospekt ausführlich beschrieben.

# Sie wollen in Megatrends investieren? Dann sprechen Sie mit den Experten.

Pictet-Global Environmental Opportunities.



Seit mehr als 20 Jahren filtern unsere Experten für thematische Aktienanlagen die attraktivsten Themen heraus, indem sie sorgfältig langlebige Megatrends von Modeerscheinungen abgrenzen. Erfahren Sie mehr unter [assetmanagement.pictet](https://assetmanagement.pictet.com)

 **PICTET**  
Asset Management

Building Responsible Partnerships



# FÜR JEDEN ETWAS DABEI!

## Die Ergebnisse der Netfonds-Vermögensverwaltungsstrategien



„Make or Buy?“ lautet die alte Frage bei vielen Geschäftsentscheidungen: also kaufen oder selbst machen. Wenn Sie sich für das Geschäftsmodell Vermögensverwaltung mit der NFS Hamburger Vermögen entscheiden, können Sie diese ebenfalls auf die zwei Arten umsetzen: entweder „make“ als externer Advisor (Kapitän) Ihrer eigenen oder „buy“ als Vermittler einer unserer fertigen Vermögensverwaltungsstrategien. Als Kapitän können Sie den Inhalt eines standardisierten Musterportfolios und damit Ihrer Kundenportfolios komplett eigenverantwortlich bestimmen. Diese Strategie trägt Ihren Namen und Ihre Handschrift, Sie können sie als Ihr eigenes Produkt an Ihre Kunden vermarkten. Etwas Vorbereitung und aktives Portfoliomanagement sind hier allerdings gefragt.

Einfacher geht es als Vermittler: Hier können Sie eine von der NFS Hamburger

Vermögen gesteuerte Strategie als fertiges Paket sofort an Ihre Kunden vermitteln. Aufgrund der stabilen Entwicklung in den letzten Jahren kommen unsere Strategien bei Kunden und Beratern gut an, inzwischen beträgt das Gesamtvolumen über alle unsere Strategien über 120 Millionen Euro.

Unsere Familie wächst weiter und hat jüngst Zuwachs bekommen: Das jüngste Baby heißt „easyfolio green“ – die grüne ETF-Strategie.

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

---

**Zielgruppe Geldanlage  
mit positiver Wirkung:  
Nachhaltige Fonds mit automatischer  
Verlustbegrenzung  
VERMÖGENSPLAN NACHHALTIG**

Der Vermögensplan Nachhaltig umfasst 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 stellen Kunden dar, die eine echte Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Anlagen inklusive aktiver Verlustbegrenzung suchen. Der Auswahlprozess erfolgt analog dem Vermögensplan TOP Manager (siehe unten), wobei das Fondsuniversum auf nachhaltige Fonds begrenzt ist. Analog funktioniert die Mechanik der Protect-Schwelle.

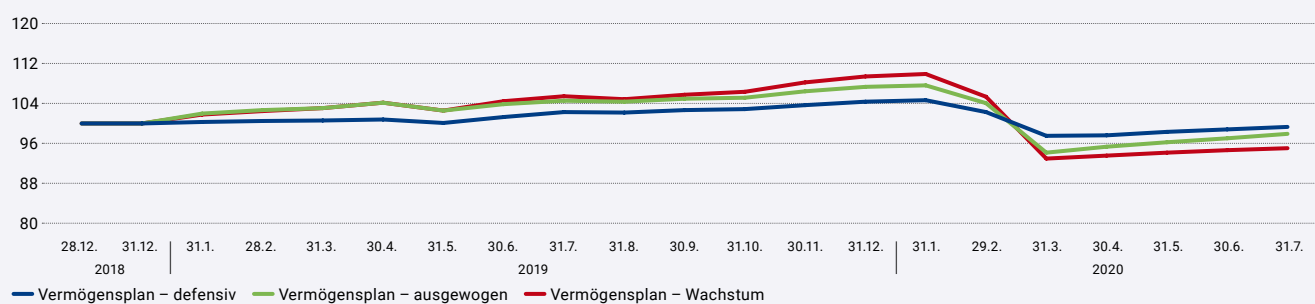
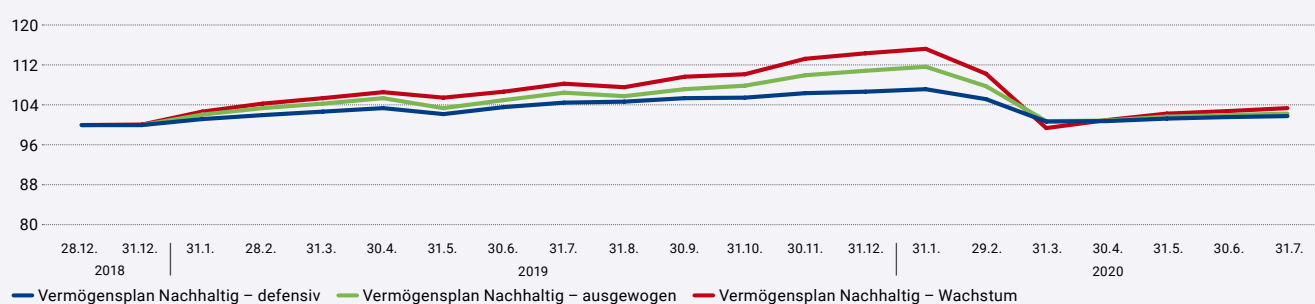
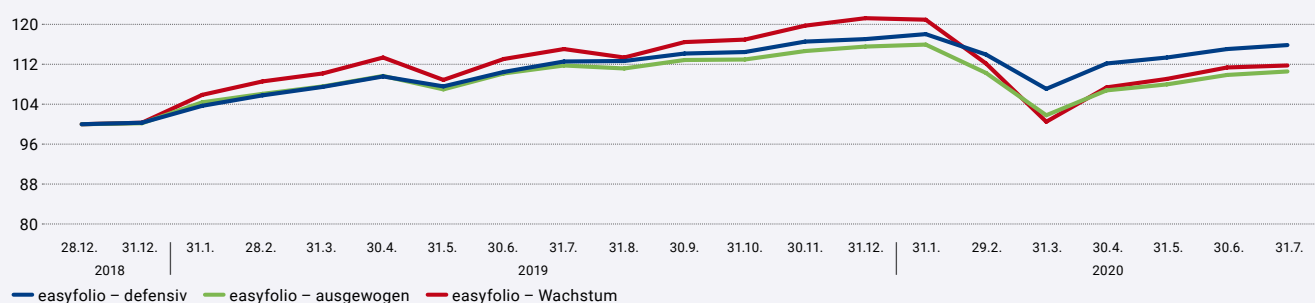
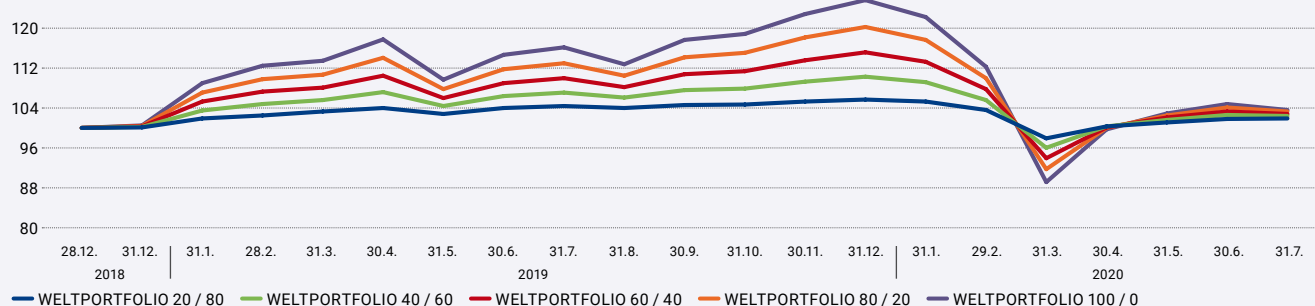
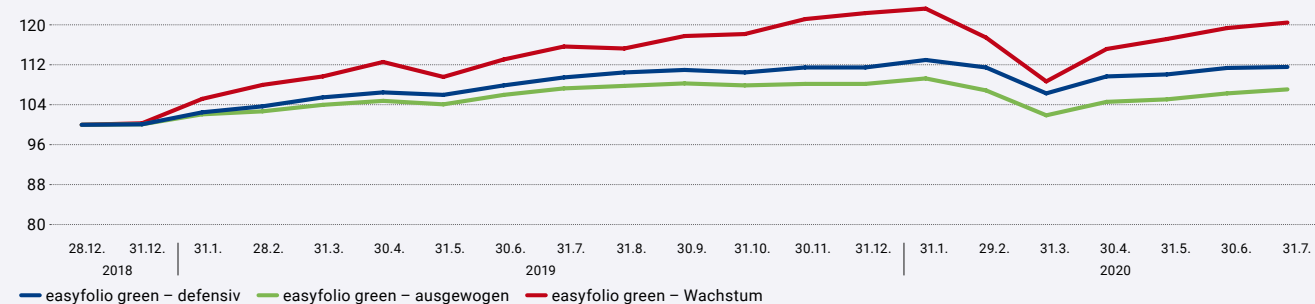
Alle Zahlen, Daten, Fakten und Informationsmaterial finden Sie auch jederzeit frei zugänglich (auch für Ihre Kunden!) unter [www.vermoegensplan.org](http://www.vermoegensplan.org).

---

**Zielgruppe skeptischer Anleger:  
Risikovermeidende Vermögens-  
verwaltung mit automatischer  
Verlustbegrenzung  
VERMÖGENSPLAN TOP MANAGER**

Umfasst drei Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten Vermögensverwaltungsfonds der populären Top-Manager der Branche wie zum Beispiel Flossbach von Storch, Dr. Jens Ehrhardt, Acatis etc.

Die Auswahl der Fonds erfolgt nach einem eigenen Auswahlprozess, in dem 13 verschiedene Performance- und Risikokennzahlen in einem Scoring- (Punktevergabe)-Modell bewertet werden. Die Überprüfung der Fonds erfolgt zwei Mal jährlich. Eine Beson- →

**Vermögensplan****Vermögensplan Nachhaltig****easyfolio****WELTPORTFOLIO****easyfolio green**

→ derheit dieser Strategien und Kern des „Prinzips Vermögensverwaltung“ ist die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte „Protect-Schwelle“. Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand, je nach Risikostufe) durch Kursverluste für einen oder mehrere Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir jene in einen Geldmarktfonds und steigen dann sukzessive innerhalb von sechs Monaten wieder ein.

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

### Zielgruppe Kostenoptimierer und ETF-Fans:

#### **EASYFOLIO (ehemals NFS ETF Portfolios powered by iShares)**

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

- ⑤ easyfolio mit ausschließlich ETF von iShares. Drei Strategien mit rund 15 ETF aus der iShares-Palette  
Zielgruppe: kostenbewusste Kunden mit Affinität zu ETF, Investment mit weltweiter Allokation in Länder, Regionen und Themen, erfolgreiches Anlagemodell von BlackRock („Aladdin“)
- ⑤ easyfolio green mit ausschließlich nachhaltigen ETF unterschiedlicher Anbieter

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. Dabei werden die Portfolios direkt von BlackRock und iShares, dem Marktführer im ETF-Geschäft, nach einem komplexen makroökonomischen Modell („Aladdin“) zusammengestellt. In diesem System werden täglich Millionen von Daten ausgewertet. Dennoch ist die daraus abgeleitete Strategie langfristig ausgerichtet, sodass in der Regel nur eine Anpassung pro Jahr erfolgt. 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 super Ergebnissen und Ertrag für Sie!

### Zielgruppe indexorientierter Langfrist-Anleger **DIMENSIONAL WELTPORTFOLIOS**

Diese Serie umfasst fünf Strategien mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft DIMENSIONAL mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie.

Die Risikovarianten unterscheiden sich in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, von 20 bis 100 Prozent Aktien in der offensivsten Variante.

Zielgruppe: Anleger mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die nach wissenschaftlichen Kriterien dauerhaft und indexnah voll investiert sein wollen. Geeignet für Kunden, die Schwankungen auch mal aushalten. Die 100-prozentige Aktienstrategie war die stärkste im Jahr 2019: plus 25 Prozent!

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

### Was ist neu?

#### **Wir haben folgende Anpassungen an den Strategien vorgenommen:**

- ⑤ **Beschleunigter Einstieg** bei Vermögensplan „TOP Manager“ und „Nachhaltig“: Der Wiedereinstieg nach Unterschreiten der Protect-Schwelle erfolgt nicht mehr erst nach sechs Monaten, sondern mit jeweils einem Drittel nach zwei, vier und sechs Monaten.
- ⑤ **DIMENSIONAL jetzt nachhaltiger:** Aufnahme des DIMENSIONAL Sustainable Core Equity Fonds
- ⑤ **Umbenennung:** Aus EASY - NFS ETF Portfolios wurde easyfolio.
- ⑤ **Neu eingeführt:** nachhaltige ETF-Strategie easyfolio green

tet (maximal 0,6 Prozent TER).

Die Auswahl der Einzeltitel erfolgt nach den Kriterien namhafter Wissenschaftler. Das Besondere für Sie 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.

So sollte für jeden Berater und jeden Kunden mit unterschiedlichen Anforderungen etwas dabei sein. Wir wünschen entsprechenden Erfolg im Kundengespräch! ew

### Ihre Ansprechpartner



**Eric Wiese**

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH

eric.wiese@hhvm.eu  
Telefon: (0 40) 80 80 24-20



**Tobias Czerlinski**

Partnerbetreuer NFS Hamburger Vermögen

Telefon: (0 40) 80 80 24-252

# KRISENGEWINNER EDELMETALLE

## Hohe Nachfrage nach Sachwerten – Anlagen einfach gemacht

Seit Anfang des Jahres erleben Edelmetalle ein neues Hoch – in der Beachtung, Nachfrage und auch bei den Preisen. Dauerhaft niedrige Zinsen, bei Staatsanleihen teilweise sogar im negativen Bereich, sowie eine explosionsartige Vergrößerung der Geldmenge durch die weltweiten Notenbanken sind die Treiber und machen Edelmetalle allgemein zu einem nachgefragten Investment. Hinzu kommen das schuldenfinanzierte EU-Corona-Programm und die Unsicherheit an den Märkten und in der Wirtschaft, welche die Nachfrage nach Sachwerten steigen lässt.

Viele Makler fragen sich daher, wie und in welcher Form in Edelmetalle investiert werden kann und soll. Soll eine physikalische Auslieferung oder eine Einlagerung seitens des Anbieters erfolgen? Welche Summen (Einmalanlage oder Sparplan) sollen angelegt werden? Für alle Bedürfnisse hat der Produkthanbieter SOLIT die passenden Lösungen.

### **SOLIT SICHERLAGER – bankenunabhängige Einzelverwahrung von Edelmetallen an internationalen Standorten**

Beim SOLIT SICHERLAGER erfolgt ein direktes Investment mit einer entsprechenden Einlagerung. Die hoch sichere und bankenunabhängige Lagerung bietet die SOLIT Gruppe wahlweise in Deutschland, der Schweiz und in Kanada an. Hierbei können sowohl neu erworbene als auch bereits im Eigentum des Kunden befindliche Edelmetalle verwahrt werden.

Mit dem SOLIT SICHERLAGER können sich Kunden auf eine segregierte Einzelverwahrung und eine konkrete Zuweisung von Barrennummern inklusi-



sive Inventur und persönlichen Kundenreportings durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer verlassen. Allerdings bestehen hier entsprechende Mindestanlagesummen, welche unbedingt beachtet werden sollten. Sie betragen in Deutschland 5.000 Euro, in der Schweiz 15.000 Euro und in Kanada 25.000 Euro.

### **SOLIT Edelmetalldepot & SOLIT Edelmetallsparplan – physische Edelmetalle günstig kaufen und sicher einlagern!**

Vermögensaufbau sollte nicht nur sachwertbezogen geschehen, sondern gleichzeitig kosteneffizient. Durch eine langjährig erprobte Einkaufs- und Lagerstrategie lassen sich ab einer Mindesteinlage von 2.000 Euro und/oder als Sparplan ab 50 Euro monatlich physische Edelmetalle zu Großkundenkonditionen und in effizienten Losgrößen erwerben (sogenanntes Bruchteilseigentum). Gleichzeitig werden sie sicher in einem Zollfreilager in Zürich/Schweiz verwahrt. Dadurch erwerben Kunden Weißmetalle (Silber, Platin, Palladium)

mit einem signifikanten Preisvorteil und sogar ohne Mehrwertsteuer.

### **SOLIT SICHERKAUF – Edelmetall-Direktkauf zur Lieferung nach Hause!**

Beim SOLIT SICHERKAUF erfolgt ein direktes Investment mit entsprechender Auslieferung. Mit neutraler Verpackung und stets versichertem Versand liefert SOLIT Gold- und Silbermünzen sowie -barren direkt nach Hause, zum Beispiel Krüggerrand Gold, eine Unze. Damit besteht jederzeit eine Zugriffsmöglichkeit und volle Mobilität der Edelmetallreserve. Über eine sichere Lagerung sollte jedoch auch nachgedacht werden. gs

#### **Ihr Ansprechpartner**



**Guido Steffens**

Abteilungsleiter depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

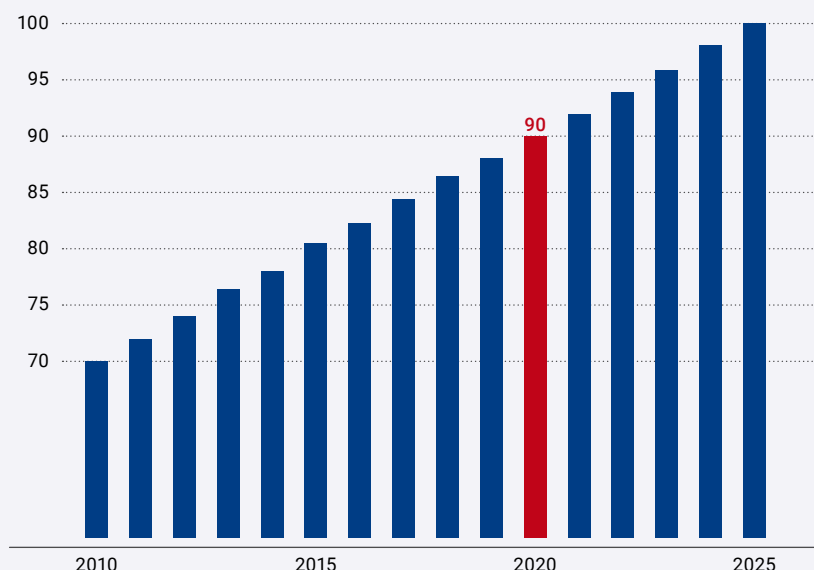


# EINE SICHERE ANLAGE IN UNBESTÄNDIGEN ZEITEN

Gute Vertriebschancen mit der Basisrente für unterschiedliche Zielgruppen

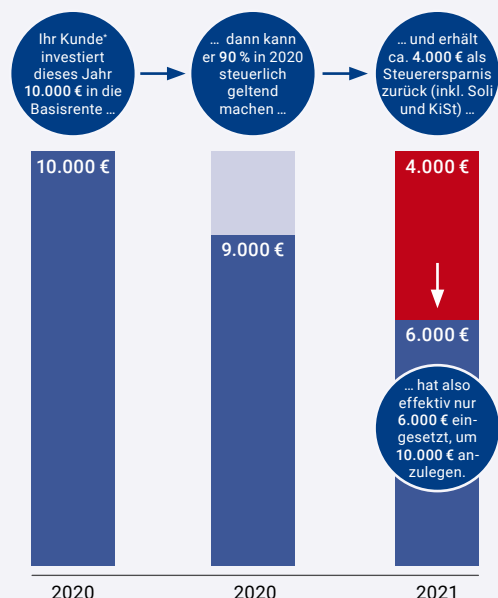
## Steuerliche Förderung der Beiträge

Jährliche Steigerung um 2 %



Beiträge zu Basisrenten können 2020 bis 25.046 Euro p. a. (zusammenveranlagte Ehepaare bis 50.092 Euro p. a.) als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Angaben in %

## Ein Steuerbeispiel



\*Selbstständig bei aktuellem Spitzensteuersatz

Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)

Die aktuellen Zeiten sind von großer Unsicherheit und Unbeständigkeit geprägt. Die Coronapandemie hat bereits jetzt zu starken Veränderungen geführt, Arbeitsmodelle und -konzepte verändern sich, die Akzeptanz und Umsetzung von Homeoffice-Arbeitsplätzen hat sich bei vielen Arbeitgebern vollzogen. Allerdings gibt es auch viele Schattenseiten: Unternehmer haben womöglich in diesem Jahr weniger Umsatz generiert, in einigen Branchen sind Arbeitsplätze auf Teilzeitmodelle umgestellt worden. Auch der Blick in die Zukunft ist eher von Unsicherheit geprägt als von Planungssicherheit.

Für viele stellt sich somit die Frage, wie Kapital abgesichert werden kann.

Edelmetalle zum Beispiel erfahren in den letzten Monaten eine hohe Aufmerksamkeit, der Wunsch nach Investitionen in Sachwerte ist bei vielen Kunden ausgeprägt. Sofern es um die Absicherung von Geldern im Rahmen der Alterssicherung geht, bietet die Basisrente allgemein einen gewissen Schutz, da eingezahlte Beiträge bis zu gewissen Grenzen bei möglichen Anrechnungen geschützt sind. Die Zielgruppen bei der Basisrente sind aber sehr weitreichend, sodass sich eine nähere Betrachtung lohnt.

### Für welche Zielgruppen lohnt sich die Basisrente besonders?

Die Basisrente wird massiv steuerlich gefördert. Ledige können aktuell 90 Pro-

zent des Maximalbeitrags von 25.046 Euro geltend machen. Verheiratete sogar 50.092 Euro. Damit eignet sie sich vor allem für folgende Zielkunden zum Aufbau einer aktienbasierten Altersvorsorge.

### 1. Selbstständige

Selbstständige sind am schlechtesten abgesichert. Sie sind nicht gesetzlich rentenversichert und nicht Riesterberechtig. Für sie sind vor allem die steuerlichen Maximalbeträge interessant. Eine mögliche Förderquote von 40 Prozent reduziert den Kapitaleinsatz auf 60 Prozent vom angesparten Betrag. Der Anleger spart zum Beispiel 10.000 Euro in eine Basisrente, hat aber per Saldo nur einen Liquiditätsabfluss

von 6.000 Euro, der Rest kommt über die Steuererstattung wieder zurück. Natürlich kann die Steuererstattung auch zusätzlich in den Vorsorgevertrag eingezahlt werden, zum Beispiel in die DWS BasisRente Komfort.

## 2. Freiberufler und gut verdienende Angestellte

Freiberufler und Angestellte sind in der Regel nur bis zur Beitragsbemessungsgrenze für das Alter abgesichert. Für höhere Einkommen ist eine zusätzliche Absicherung dringend notwendig. Berechnungen des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) zeigen, dass der Steuervorteil der Basisrente bereits ab einem Jahreseinkommen von 35.000 Euro (Ledige) respektive 70.000 Euro (Verheiratete) eine bessere Rendite ermöglicht als aktuell andere private Anlageformen.

## 3. Ehepartner

Während der Hauptverdiener der Familie meist am besten abgesichert ist, hat der weniger verdienende Ehepartner oft die größte Versorgungslücke, weil gar keine eigenständige Absicherung vorhanden ist. Auf die gesetzliche Witwenrente zu vertrauen ist hierbei definitiv der falsche Ansatz. Die steuerlichen Vorteile sind unabhängig davon, wer den Vertrag abgeschlossen hat. Bei Verheirateten verdoppelt sich zudem der Maximalbeitrag. Die Basisrente kann von jedem Partner abgeschlossen werden – auch vom Ehemann für seine Frau.

## 4. Generation 50plus

Besonders vorteilhaft ist eine Basisrente für Anleger, die kurz vor Rentenbeginn stehen. Hier kommt gleich ein doppelter Steuervorteil zum Tragen: das jetzige Einkommen kann zu einem höheren Prozentsatz (zum Beispiel 94 Prozent im Durchschnitt der nächsten fünf Jahre) als dem steuerlich abgesetzt werden,



### DWS BASISRENTE KOMFORT

| Folgende Fonds stehen zur Verfügung | ISIN         |
|-------------------------------------|--------------|
| DWS Akkumula LC                     | DE0008474024 |
| DWS Balance                         | DE0008474198 |
| DWS Concept Kaldemorgen SFC         | LU1303389503 |
| DWS Defensiv LC                     | DE000DWS1UR7 |
| DWS Deutschland GLC                 | DE000DWS2S28 |
| DWS Dynamik LC                      | DE000DWS0RZ8 |
| DWS Floating Rate Notes LC          | LU0034353002 |
| DWS Invest ESG Equity Income        | LU1616932866 |
| DWS Invest ESG Euro Bonds           | LU0145655824 |
| DWS Invest Top Asia LC              | LU0145648290 |
| DWS Invest Top Dividend LC          | LU0507265923 |

der später in der Rentenphase (zum Beispiel 85 Prozent im Jahr 2025) greift. Laut IVFP bleibt im Ergebnis ein Steuer-Zins-Effekt, der zu einer überzeugenden Nachsteuer-Rendite führt. So kann man vorhandene Liquiditätsreserven zum Aufbau weiterer Vorsorge nutzen. Die kurze Mindestlaufzeit von fünf Jahren in der DWS BasisRente Komfort bietet hier eine gute Möglichkeit, diesen Steuereffekt auszunutzen.

Die Basisrente eignet sich durch die hohe steuerliche Förderung sehr gut zum Aufbau einer zusätzlichen, aktienbasierten Altersvorsorge, zum Beispiel mit einer DWS BasisRente Komfort.

### Produktvorschlag:

#### DWS BasisRente Komfort

Die DWS bietet mit der DWS BasisRente Komfort ein sehr flexibles Modell im Rahmen dieser Produktgattung an. Es zeichnet sich mit einem jährlichen Depotentgelt in Höhe von lediglich 19 Euro durch sehr geringe Kosten aus. Die Abschluss- und Vertriebskosten liegen bei 3 Prozent für die einmalige Anlage. Hinzu kommt ein hohes Maß an Flexibilität, da derzeit elf verschiedene Fonds zur Auswahl stehen und geplant ist, das

Angebot zum Jahresende deutlich zu erweitern. Insgesamt können maximal zehn Fonds gleichzeitig bespart werden. Dabei müssen lediglich mindestens 10 Prozent der Ansparsumme in einen Fonds investiert werden. Es können jederzeit Umschichtungen von bereits investierten Geldern in unterschiedliche Fonds vorgenommen werden. Ebenso können regelmäßige Einzahlungen oder auch unregelmäßige Einmalbeiträge geleistet werden, sodass sich in der Ansparphase viel Flexibilität ergibt. Abgerundet wird das Modell durch die Transparenz, da jederzeit online der Depotgegenwert eingesehen werden kann, und die Möglichkeit eines späteren Anbieterwechsels sowie einer Hinterbliebenenabsicherung mit verschiedenen Ausgestaltungsmöglichkeiten. [gs](#)

### Ihr Ansprechpartner



**Guido Steffens**

Abteilungsleiter Depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

# WAS PLANT DIE GROKO IN SACHEN ALTERSVORSORGE?

Interview mit Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge  
und Versicherungen DWS Investments

**einBlick:** Sie sind viel in Berlin unterwegs, um für die DWS die Weiterentwicklung der Altersvorsorge in Deutschland mit den politisch Verantwortlichen zu diskutieren. Worauf dürfen wir uns denn hier in dieser Legislaturperiode noch freuen, beziehungsweise was müssen wir fürchten?

**Frank Breiting:** Nachdem die Rentenkommission – auf deren Bericht alle lange warten mussten – wenig Konkretes vorgeschlagen hat, liegt es nun an den SPD-geführten Ministerien für Arbeit und Soziales sowie für Finanzen, Gesetzesvorschläge zu machen. Da sind noch viele Themen unerledigt, und das möchte man vor Beginn des Wahlkampfs sicher ändern. Dazu zählen die Pflichtvorsorge für Selbstständige, eine Riester-Reform sowie die Plattform für Renteninformationen. Alles keine dünnen Bretter, aber bei allen drei Themen rechnen wir kurzfristig mit konkreten Vorschlägen.

**einBlick:** Dann lassen Sie uns mit der Vorsorge für Selbstständige anfangen. Ist es nicht in Zeiten von Corona ein wenig naiv, mit einer Pflichtvorsorge gerade die Unternehmer zusätzlich zu belasten, die zunächst einmal die Folgen der Pandemie überleben müssen? Ohne Unternehmen keine Vorsorge ...

**Breiting:** Das ist richtig und wird in Berlin auch so erkannt. Was man dort vorbereitet, wird sicher eine ziemlich lange Übergangszeit haben bis in die Mitte der 2020er-Jahre. Unternehmern, denen es aktuell wirtschaftlich nicht gut geht, wird also genügend Zeit bleiben, wieder

**Frank Breiting**  
ist gebürtiger Frankfurter. Der Hang zu Vertrieb und Wertpapieren wurde ihm quasi in die Wiege gelegt. Sein Vater arbeitete im Außendienst eines Herstellers chirurgischen Nahtmaterials und kaufte als Hobby-Anleger Aktien. So war es wohl nur eine Frage der Zeit, bis Breiting im Vertrieb der DWS auftauchen würde. Dort kümmert sich der passionierte Sporttaucher um alles, was mit Altersvorsorge und fondsgebundenen Versicherungen zu tun hat.



auf die Beine zu kommen und erst dann mit der Vorsorge zu beginnen, wenn das Überleben gesichert ist.

**einBlick:** An welche Vorsorgelösungen wird hier gedacht?

**Breiting:** Hier drängt sich die Basisrente förmlich auf, die ja für exakt diese Zielgruppe konzipiert wurde. Allerdings ist

gerade für viele nicht so gut verdienende Solo-Selbstständige eine steuerliche Förderung ein unsinniger Anreiz, denn die Steuerlast ist gering und die Beiträge niedrig. Hier wäre eine fixe Förderung in Euro à la Riester deutlich sinnvoller. Folglich könnten hier beide Produktarten ins Spiel kommen und Förderformen

sogar „zusammenwachsen“, auch wenn das steuerlich und administrativ nicht einfach sein wird.

In der Diskussion ist noch, ob die Unternehmer gezwungen sein werden, auch Zusatzabsicherungen wie eine Beitragsfreistellung im Fall der Erwerbsminderung abzuschließen. Wir würden hier dem Unternehmer gerne die Wahlfreiheit lassen, aber das sieht naturgemäß nicht jeder so.

**einblick:** Das größte der drei Themen ist aber doch wohl Riester?

**Breiting:** Ganz bestimmt, und auch wir haben einiges unserer Lebenszeit investiert, um dieses Produkt wieder flottzubekommen. Ich denke aber, dass wir nun wirklich kurz davorstehen, einen Gesetzentwurf präsentiert zu bekommen, spätestens seit die CDU und die SPD sich auf die Grundrente geeinigt haben und die Reform von Riester – eine der Kernforderungen der CDU – von den Koalitionsparteien erneut vereinbart wurde.

**einBlick:** Was wird in diesem Entwurf stehen?

**Breiting:** Wenn ich das wüsste, wäre ich als Wahrsager oder Politikberater wahrscheinlich ganz gut im Geschäft. Aber es gibt tatsächlich aus den vielen Stunden, die wir in Gesprächen mit Ministerien, Behörden und Abgeordneten verbracht haben, ein paar Eckpunkte, die ich als Elemente einer Reform für gesetzt halte. Erstens die Einführung eines zusätzlichen, sehr einfachen und kostengünstigen Standardprodukts als Zusatzangebot für Kunden, die nicht lange nachdenken wollen. Hier erscheint eine Deckelung der Gesamtkosten wahrscheinlich zu sein. Zweitens die Flexibilisierung der Garantie auf Werte deutlich unter 100 Prozent. Unklar ist hier noch, ob es einen niedrigeren Mindestwert von beispielsweise 60 oder 80 Prozent geben wird oder völlige Freiheit. Offen ist ebenfalls noch,

ob es unterschiedliche Freiheitsgrade für das neue Standardprodukt und Individualprodukte geben wird. Ich würde auf Letzteres tippen, da nur so im Individualprodukt alle Chance-Risiko-Klassen auch eine Produktlösung erhalten.

Und drittens die Vereinfachung und Umstellung des Förderverfahrens. Die Ermittlung des Mindesteigenbeitrags sollte deutlich einfacher werden und die Zulagenstelle dürfte das Verfahren so umstellen, dass wir uns über 90 Prozent der Zulagen-Rückforderungen sparen können, indem erst geprüft und dann gezahlt wird.

**einBlick:** Was würden Sie denn als ein einfaches Zulagensystem ansehen?

**Breiting:** Was wir in Berlin angeregt haben – und was auch viele Freunde gefunden hat –, wäre ein System, in

---

### »Für gering verdienende Selbstständige wäre eine fixe Förderung in Euro à la Riester sinnvoll.«

---

dem jeder Euro, den der Sparer zahlt, mit beispielsweise 50 Cent vom Staat bezuschusst wird, mindestens. Es blieben aber die Kinderzulage und bei Geringverdienern die Grundzulage, und zwar immer in voller Höhe bei 60 Euro Eigenbeitrag. Hinzu kämen 50 Cent pro Euro Eigenbeitrag bis zu einer Höchstgrenze. Das hätte den Charme, dass es gerade für Geringverdiener immer die vollen Zulagen gibt ohne Kürzungen und dass ein Anreiz existiert, auch 80 oder 100 Euro im Jahr zu sparen – sofern das eben geht. Ohne eine Chance auf eine Steuererstattung macht das natürlich niemand in dieser Gruppe, und das ist ein klarer Fehlanreiz.

**einBlick:** 60 Euro für die Zulagen, dann für jeden Euro 50 Cent. Das könnte ich

tatsächlich jedem erklären in einem Bruchteil der Zeit, die heute benötigt wird. Was gibt es noch?

**Breiting:** Bei Riester gibt es noch weitere Themen, wie die Öffnung für Selbstständige und die Dynamisierung der Förder-Höchstgrenzen. Das wird aber in Berlin auch positiv gesehen. Beim Zulagenantrag könnte man sicher auch noch ein paar Dinge vereinfachen und digitalisieren. Das braucht zwar immer reichlich Vorlauf bei Anbietern und der Zulagenstelle, ist aber auch erklärtes Ziel aller Beteiligten. Papier wird zum Auslaufmodell.

Zu guter Letzt gibt es noch das Thema Renteninformationsplattform. Hier gibt es bereits einen Prototyp, der von mehreren Versicherern, Banken, Fondsgesellschaften und weiteren Partnern entwickelt wird und der vielversprechende Ergebnisse liefert. Es fehlt aber noch der Gesetzentwurf aus dem Arbeitsministerium. Ich befürchte allerdings, dass der erste Aufschlag hier eine eher „schlanke“ Lösung sein könnte, die nicht allzu viel Mehrwert liefert, außer Standmitteilungen konsolidiert elektronisch verfügbar zu machen.

Spannend wird das Ganze aber erst, wenn eine solche Plattform auch eine inflationsbereinigte Netto-Rentenprognose unter Einbeziehung anderer Vermögenswerte und Einkommensarten liefert, und zwar für den gesamten Haushalt. Nur dann kann der Bürger erkennen, ob er auf ein Problem zusteuert und wie groß es wird. Der erwähnte Prototyp leistet genau das. Wie mutig der Gesetzgeber hier sein wird, bleibt abzuwarten. Wichtig ist aber, dass ein Anfang gemacht und die Plattform dann gegebenenfalls schnell ausgebaut wird. Das sollte aber gelingen.

**einBlick:** Dann freuen wir uns auf einen heißen Vorsorgeherbst und bedanken uns für diese Einblicke. Vielen Dank und weiter gutes Gelingen. ■





einBlick

# TOP-FONDS

---

## 2

---

### 2020

#### FONDSEMPFEHLUNGEN

|    |                                                          |
|----|----------------------------------------------------------|
| 45 | AB Concentrated Global Equity Portfolio                  |
| 46 | Amundi CPR Invest - Global Disruptive Opportunities      |
| 48 | ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds      |
| 50 | C-Quadrat Dual Return Funds – Vision Microfinance        |
| 51 | Invesco Global Focus Equity Fund                         |
| 52 | JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund                     |
| 54 | ansa – global Q opportunities                            |
| 56 | Aramea Rendite Plus / Rendite Plus Nachhaltig            |
| 58 | BlackRock World Technology Fund                          |
| 59 | Amundi Funds Global Ecology ESG                          |
| 60 | Carmignac Portfolio Grande Europe                        |
| 62 | CHOM CAPITAL PURE Small Cap Europe UI                    |
| 63 | DJE – Mittelstand & Innovation                           |
| 64 | DNB Fund Nordic Equities                                 |
| 65 | DPAM INVEST B Real Estate Europe Dividend Sustainable    |
| 66 | MainFirst Global Equities Fund                           |
| 68 | Aegon Global Diversified Income Fund                     |
| 70 | La Française LUX – Inflection Point Carbon Impact Global |
| 72 | Kepler Vorsorge Mixfonds                                 |
| 73 | Ovid Infrastructure HY Income UI Fonds                   |
| 74 | RAM Global Bond Total Return                             |
| 75 | StarCapital Winbonds                                     |
| 76 | DWS Invest ESG Equity Income                             |
| 78 | Swiss Life Living + Working                              |

# REZESSIONSRESISTENTE UNTERNEHMEN GESUCHT



Klasse statt Masse: Konzentriertes Aktienportfolio setzt auf Qualität.



**»In einem aktuell unsicheren globalen Umfeld fokussieren wir uns auf Unternehmen, die trotz der komplexen Rahmenbedingungen überleben und auf Sicht wachsen können.«**

**Mark Phelps**, Chief Investment Officer –  
Concentrated Global Growth  
bei AllianceBernstein (AB)

Diversifikation ist eine der wichtigsten Grundlagen dauerhaft erfolgreichen Fondsinvestments. Dass man aber auch mit einer begrenzten Anzahl von Positionen sogar schwierige Märkte bewältigen kann, zeigt das AB Concentrated Global Equity Portfolio (ISIN Anteilklasse A: LU1011997381; A EUR H: LU1011998272).

Der leitende Fondsmanager Mark Phelps und sein Team legen strenge Maßstäbe an, wenn es um Kandidaten für die Aufnahme ins Portfolio geht. Das Anlage-

universum von 2.500 Aktien weltweit wird nach Unternehmen mit herausragenden Geschäftsmodellen und einem erwarteten jährlichen Gewinnwachstum von mindestens 10 Prozent auf Sicht von fünf Jahren durchforstet.

Auf Basis der Fünfjahresprognosen wird den Aktien ein finaler Wert zugeordnet, der zur Bestimmung des aktuellen Werts und des erwarteten relativen Ertrags abgezinst wird. Nach einer intensiven Debatte im Team werden nur die Titel mit dem höchsten erwarteten Ertrag für

das Portfolio ausgewählt. Auch nach dem durch die Coronakrise verursachten Kurseinbruch an den Börsen bleibt Phelps dieser stringenten Anlagephilosophie treu. Er sucht nach Unternehmen, die über das Durchhaltevermögen verfügen, um diesen Abschwung zu überstehen.

## **Widerstandskraft und Durchhaltevermögen identifizieren**

Dazu gehört eine genaue Untersuchung der zugrunde liegenden Geschäftsnachfrage, des Verschuldungsgrads und der Fähigkeit, Kosten zu senken. Phelps: „Niemand kennt die Dauer dieser Rezession, aber wenn wir nicht sehr zuversichtlich sein können, dass ein Unternehmen auch dann noch existiert, wenn der Abschwung vorbei ist, würden wir wahrscheinlich ein unangemessenes Risiko eingehen.“

Zwischen 20 und 35 Titel überstehen diesen rigorosen Selektionsprozess und bilden das Portfolio. Qualitätsunternehmen mit guter Führung, dominanter Marktstellung sowie hohen Eintrittsbarrieren gibt es eben nicht wie Sand am Meer. ■

## **Disclaimer**

### **Historische Performance ist kein Indikator für zukünftige Erträge.**

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](http://www.alliancebernstein.com) oder kostenfrei in Papierform bei den Informationsstellen ODDO BHF Aktiengesellschaft, Bockenheimer Landstraße 10, 60323 Frankfurt am Main, bzw. UniCredit Bank, Austria AG, Rothschildplatz 1, 1020 Wien, erhältlich.

## **Ihr Ansprechpartner**



**Markus Novak**  
Sales Director

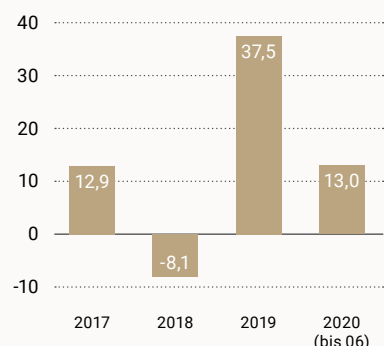
[Markus.Novak@alliancebernstein.com](mailto:Markus.Novak@alliancebernstein.com)  
Telefon: (0 89) 25 54 00

# WILLKOMMEN, ZUKUNFT!



Investieren in Unternehmen, die die Welt von morgen prägen werden

## Wertentwicklung



Angaben in %, Stand: 30.06.2020. Auf Basis der Anteilsklasse A Acc. Die Bruttowertentwicklung (BVI-Methode) berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (ohne mögliche Ausgabeaufschläge); weitere Kosten können auf Anlegerebene anfallen (z. B. Depotkosten). Bitte beachten Sie: Vergangenheitswerte, Simulationen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für eine künftige Wertentwicklung.



## FONDSDATEN

### CPR INVEST – GLOBAL DISRUPTIVE OPPORTUNITIES

|                           |              |
|---------------------------|--------------|
| Auflagedatum              | 22.12.2016   |
| WKN                       | A2DHMJ       |
| Fondsvolumen              | 2.909 Mio. € |
| Performance 3 Jahre p. a. | 13,97 %      |
| Volatilität 3 Jahre       | 22,63 %      |
| Sharpe Ratio 1 Jahr       | 0,94         |
| Positionen im Portfolio   | 67           |

Stand: 31.07.20 (A-Anteilsklasse)

## Was zeichnet den Fonds aus?

- ⊕ Themenfonds, der in Aktien innovativer Unternehmen investiert, die neue Märkte erschließen und bestehende Geschäftsmodelle herausfordern
- ⊕ Fokus auf die Zukunftsthemen digitale Wirtschaft, Life Science/Gesundheit, Industrie 4.0 und Umwelt
- ⊕ Gezielte Ergänzung des Aktienanteils im Portfolio aufgrund der geringen Überschneidung des Investmentuniversums mit Indizes wie dem MSCI World (Active Share: 95 Prozent)
- ⊕ Keine Beschränkungen hinsichtlich Branchen, Regionen oder Marktkapitalisierung
- ⊕ 5-Sterne-Morningstar-Rating™ Gesamt (A-Anteilsklasse, Stand: 30.06.2020)

5G-Technologie, Cloud-Lösungen, Robotik, künstliche Intelligenz, virtuelle Realität und selbstfahrende Autos. Disruption – also die Ablösung etablierter Geschäfts-, Denk- und Handlungsmodelle – und die daraus resultierenden Veränderungen im Leben der Menschen gibt es schon seit Jahrhunderten. Doch noch nie gab es so viele Unternehmen, die mit beispiellosen Innovationen bisherige Geschäftsmodelle maßgeblich verändern.

Dieser Wandel vollzieht sich nicht nur im Technologiesektor, sondern in den unterschiedlichsten Branchen, wie beispielsweise in der Industrie oder im Gesundheitswesen.

CPR, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von Amundi und nachgewiesener

Spezialist für Megatrends und Themenfonds, realisiert diese einzigartigen Investmentchancen seit über drei Jahren erfolgreich mit ihrem Flaggschiffprodukt, dem CPR Invest - Global Disruptive Opportunities (ISIN, Anteilsklasse A: LU1530899142; ISIN, Anteilsklasse I: LU1530899811).

Die Coronapandemie und die globalen „Stay at home“-Maßnahmen liefern den Treibstoff für den Aufschwung vieler innovativer Unternehmen und Geschäftsbereiche. Dazu zählen das Thema Arbeiten und Lernen von zu Hause (Cloud, Cybersicherheit, Videokonferenzen und auch Kommunikationsinfrastruktur) wie auch der Bereich „gesund bleiben“ (zum Beispiel Gesundheitsüberwachung und Online-Gesundheitsdienste).

Firmen, die Dienste für Einkaufen und Zeitvertreib vom Sofa aus anbieten, erleben einen regelrechten Boom (zum Beispiel E-Commerce, Videostreaming, Gaming, Messaging). Die Nachfrage nach diesen Angeboten wird aller Vo-

raussicht nach zu einem festen Bestandteil des künftigen Alltagslebens werden. Covid-19 hat neue Geschäftsmodelle sogar noch beschleunigt, und viele disruptive Unternehmen konnten gestärkt aus der Krise hervorgehen. Das Fondsmanagement hat diese Entwicklung früh antizipiert und das Portfolio an das veränderte Marktumfeld angepasst. Dies resultierte 2020 in einer Wertentwicklung von +13 Prozent (Stand: 30.06.2020) – trotz der erheblichen Einbrüche an den Aktienmärkten im März/April. ■

## Ihr Ansprechpartner



**Jonas Fahnemann**

Third Party Distributors – Key Accounts  
jonas.fahnemann@amundi.com  
Telefon: (0 69) 74 22 13 95

## AUSGEZEICHNET

**Morningstar Rating™ Gesamt.**  
Stand: 30.06.2020



# Gründe für...

## Aberdeen Standard SICAV I – European Equity Fund

### 01 Ein konsequent aktiver Ansatz



Ein konzentriertes Portfolio aus besten Ideen mit rund 30 Positionen, geprägt von der disziplinierten Anwendung eines äußerst selektiven Anlageprozesses. Die deutliche Abweichung vom Referenzindex hat eine klare Abkopplung zwischen der Wertentwicklung des Fonds und jener des breiteren Aktienmarktes zur Folge.

### 02 Fokus auf Unternehmen hoher Qualität



Qualitätsunternehmen bieten eine Beteiligung am attraktiven Aufwärtspotenzial bei gleichzeitigem Abwärtsschutz. Ein Schwerpunkt auf solide strukturelle Wachstumstrends hat ebenfalls eine robustere Unternehmensperformance in unterschiedlichen Konjunkturlagen zur Folge, während Bilanzstärke und berechenbare Gewinnaussichten für Widerstandskraft sorgen.

### 03 Umfassende Research-Kapazitäten

Erfahrenes 15-köpfiges Team mit umfangreichen Ressourcen, das von einer globalen hauseigenen Research-Plattform profitiert. Analysten mit Sektorexpertise und umfangreichen Unternehmenskenntnissen fördern die Ideengenerierung. Zusammenarbeit, die sich durch Teamaustausch und Peer Review auszeichnet, fördert die Generierung von Anlageideen und die Überzeugung von diesen.

### 04 Vollständig integrierte ESG-Analyse



Solide ESG-Risikobeurteilungen und proaktives Engagement bei Unternehmen tragen zur Minderung von Risiken und Steigerung von Erträgen bei. Dabei sorgen spezialisierte On-Desk-ESG-Ressourcen und ein zentrales ESG-Expertenteam für einen globalen Blickwinkel auf das Thema.

### 05 Attraktiver Markt für Bottom-up- Stock-Picker



Europa ist ein tiefer, komplexer und oft missverständlicher Markt. Die übermäßige Top-down-Vereinfachung einer Region, die sich aus zahlreichen Ländern, politischen Systemen und Kulturen zusammensetzt, begünstigt Fehlbewertungen, die sich erfahrene Anlageverwalter mit umfassenden analytischen Kompetenzen zunutze machen können.

### 06 Nachweislich solide risikobereinigte Erträge



Der Fonds positioniert sich auf Sicht von 1, 3 und 5 Jahren im obersten Dezil und über 10 Jahre im Top-Quartil.<sup>1</sup> Die risikobereinigten Erträge fallen sogar noch höher aus – der Fonds weist eine solide Wertentwicklung mit niedrigem Beta sowie eine geringere Volatilität als der Markt auf.

<sup>1</sup> Morningstar Direct, Performance nach Gebühren.

### Jährliche Wertentwicklung (in %)

|                                   | 2020 YTD | 2019  | 2018   | 2017  | 2016 | 2015 |
|-----------------------------------|----------|-------|--------|-------|------|------|
| AS SICAV I - European Equity Fund | -2,05    | 34,74 | -8,67  | 11,92 | 1,38 | 2,51 |
| FTSE World Europe                 | -14,9    | 26,89 | -10,39 | 11,38 | 3,16 | 8,84 |

Perfomancedaten: Anteilsklasse A Acc EUR, 31.05.2020.

Quelle: Lipper. Grundlage der Berechnung: Gesamtertrag, NIW bis NIW, abzüglich Jahresgebühren, Bruttoerträge werden reinvestiert (in EUR).

In der Vergangenheit erzielte Erträge bieten keine Gewähr für zukünftige Ergebnisse.

### Wichtige Kennzahlen

|                      |                                                 |
|----------------------|-------------------------------------------------|
| Fondstyp             | SICAV UCITS                                     |
| Auflagedatum         | 29. Januar 1993                                 |
| Basiswährung         | Euro                                            |
| ISIN                 | LU0094541447 (Anteilsklasse A Acc EUR)          |
| Mindesteinlage       | USD 1.500 oder derselbe Wert in anderer Währung |
| Verwaltungsvergütung | 1,50%                                           |

#### Disclaimer

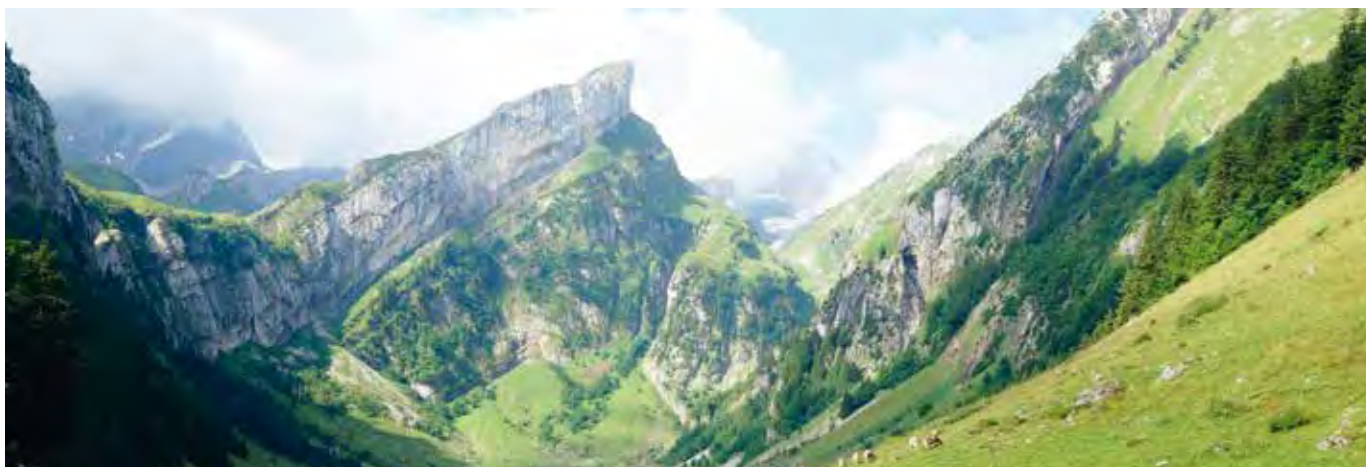
Nur für professionelle Investoren – nicht für Privatanleger bestimmt. Der Wert von Anlagen sowie die mit ihnen erzielten Erträge können sowohl sinken als auch steigen. Unter Umständen erhalten Sie Ihren Anlagebetrag nicht in voller Höhe zurück. Die in diesen Marketing-Unterlagen enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Handel mit Anteilen an Wertpapieren oder Finanzinstrumenten dar. Herausgegeben von Aberdeen Standard Investments Luxembourg S.A., zugelassen und beaufsichtigt durch die CSSF in Luxemburg.





# GEWALTIG NACHHALTIG

Der ACATIS Fair Value Modular Vermögensverwaltungsfonds



Nachhaltigkeit und Rendite sind keine Gegensätze, sondern gehen Hand in Hand. Der ACATIS Fair Value Modular Vermögensverwaltungsfonds kann daher ein interessantes Investment für diejenigen sein, die ihr Geld nachhaltig und breit gestreut anlegen möchten. Nachhaltige Investments sind nicht nur ein kurzfristiger Trend, sie haben sich als eigene Assetklasse etabliert und werden aus Sicht von Kapitalanlegern immer wichtiger.

Für ACATIS ist dies schon lange ein Thema, und seit über zehn Jahren ist die ACATIS Fair Value Investment AG in der Schweiz der Nachhaltigkeitsberater für die ACATIS Fair Value Fonds. Der ACATIS Fair Value Modular Vermögens-

verwaltungsfonds ist ein breit aufgestellter Mischfonds und funktioniert als vermögensverwaltender Value-Nachhaltigkeitsfonds ohne eine starre Vorgabe der Asset-Gewichtung.

Er kann weltweit in Aktien, REITs, Renten, Genussscheine sowie in andere innovative Anlageinstrumente, wie Income Trusts oder Zertifikate, investieren. Durch seine breite Streuung und Investition in bis zu 30 verschiedene Anlageklassen wird eine stetige Wertentwicklung bei möglichst niedriger Kursschwankung angestrebt.

Für den Fonds werden nur Emittenten ausgewählt, die ethisch-nachhaltige Kriterien erfüllen sowie hohe Standards in Bezug auf soziale, unternehmerische und ökologische Verantwortung und ökologische Nachhaltigkeit einhalten. Bei der Auswahl der Titel nach Nachhaltigkeit sind drei Kriterien maßgebend:

- 1. Der genuine ACATIS Fair Value Nachhaltigkeitsansatz**, dessen Kriterien ACATIS vor zehn Jahren mit Kunden erarbeitet hat und seitdem fortlaufend ausbaut, verfeinert und ergänzt.
- 2. ESG-Kriterien** (Environment/Umwelt,

Social/Soziales, Governance/Unternehmensführung). Eine ESG-Bewertung ist die ethisch-nachhaltige Beurteilung, wie ein Unternehmen aktuell in diesen drei Bereichen wirtschaftet.

**3. SDG-Kriterien:** Seit 2019 werden im Fonds zusätzlich die 17 SDG-Kriterien der UNO (Sustainable Development Goals) bei der Titelauswahl berücksich-

---

**Nachhaltigkeit und Rendite sind keine Gegensätze, sondern gehen Hand in Hand.**

---

tigt. Ihre Einbindung liefert einen positiven Performancebeitrag. 193 Staaten haben sich auf 17 Ziele mit 169 Unterzielen geeinigt, die bis 2030 umgesetzt sein sollen. Sie vereinen ökologische, soziale und wirtschaftliche Ziele und bilden somit alle Dimensionen von Nachhaltigkeit ab. Das erste Ziel ist die weltweite Beendigung von Armut. Dazu gehören die Bekämpfung von Hunger und der Zugang zu sauberem Wasser für alle.

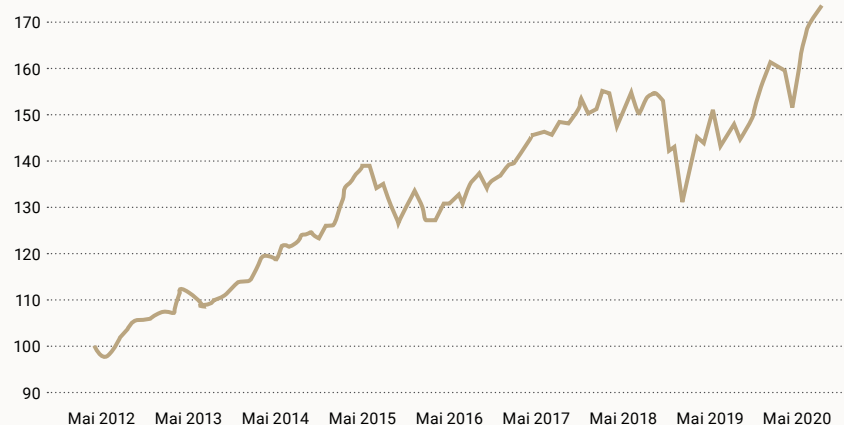


FONDSDATEN

## ACATIS FAIR VALUE MODULAR VERMÖGENSVERWALTUNGSFONDS

|                         |                                                                               |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Retailtranchen          | ISIN: LU0278152516<br>(ausschüttend)<br>ISIN: LU0313800228<br>(thesaurierend) |
| Institutionelle Tranche | ISIN: LU0278152862<br>(ausschüttend)                                          |

## Wertentwicklung ACATIS Fair Value Modulator Vermögensverwaltungsfonds



Angaben in %, 01.05.2012 bis 31.07.2020, Klasse I

Der ACATIS Fair Value Modulator Vermögensverwaltungsfonds ist in der Stiftungsfonds Studie 2020 von Fonds-Consult mit der Note 1,7 bewertet, er trägt das europäische Transparenzsiegel und ist mit dem vom Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) vergebenen FNG-Siegel 2020 (und zusätzlich einem Stern) zertifiziert. Das bedeutet, der Fonds zeichnet sich durch eine besonders anspruchsvolle und umfassende Nachhaltigkeitsstrategie aus und erhält zusätzliche Pluspunkte in den Bereichen institutionelle Glaubwürdigkeit, Produktstandards sowie Selektions- und Dialogstrategien. Vom Fachdienst RenditeWerk wurde der ACATIS Fair Value Modulator Vermögensverwaltungsfonds zudem mit dem zweiten Platz als Stiftungsfonds des Jahres 2020 ausgezeichnet. Die Redaktion überzeugten der

strikte Nachhaltigkeitsansatz des Fonds und seine Ausschüttungsquoten. Im ACATIS Fair Value Modulator Vermögensverwaltungsfonds ist die Risikosteuerung – neben der breiten Diversifizierung und der Gewichtung – ein weiteres wichtiges Element zum Kapitalerhalt. Beispielsweise wurden schon Anfang 2020 Kurssicherungen in den Fonds gekauft in der Annahme, dass sich das Coronavirus zur Pandemie entwickelt. Im Börsencrash vom März hat sich das ausgezahlt. Der rund 145 Millionen Euro große Fonds lag per Ende Juli bereits wieder mit 7,9 Prozent im Plus. In den letzten Jahren lag die jährliche Ausschüttung jeweils bei circa 4 Prozent (Klassen A, I, S). Zwischenzeitliche Schwankungen und Kursrückgänge können jedoch nicht ausgeschlossen werden. ■

## Marktkommentar Juli 2020

Der Wert eines Anteilsscheins stieg im Juli um 1,3 Prozent und erreichte ein Jahresplus von 7,9 Prozent. Hinter der Wertentwicklung standen im Juli die „üblichen Verdächtigen“ – Firmen aus der Welt der Computer (Taiwan Semiconductor, BYD, Lam Research, Cognizant, Qualcomm etc.) und dem Gesundheitssektor.

Für uns zählt auch Gerresheimer (+17,6 Prozent) zum Gesundheitssektor. In unserer Kindheitserinnerung ist Gerresheimer Hersteller der Einmachgläser für Marmelade, in der Realität ist Gerresheimer einer der weltgrößten Hersteller von Impfpumpen, von denen wir in den nächsten zwölf Monaten mehrere Milliarden brauchen werden (ca. 800 Millionen entfallen auf Gerresheimer).

Ungewöhnlich auch der deutliche Wertzuwachs der Inflation Linked Note (+33,7 Prozent). Offensichtlich erwartet der Markt für die nächsten knapp 30 Jahre eine steigende Inflationsrate. Unsere Kurssicherungen auf einen europäischen und einen amerikanischen Index hingegen verloren an Wert. Das ist normal – Versicherungsprämien kosten Geld, solange man sie nicht braucht.



🕒 **Auszeichnungen:** Aktuelles FNG-Gütesiegel und Testurteil für den Fonds.

### Disclaimer

Daten per 31.07.2020. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Erträge. ACATIS übernimmt keine Gewähr dafür, dass die Marktprognosen erzielt werden. Die Informationen beruhen auf sorgfältig ausgewählten Quellen, die ACATIS für zuverlässig erachtet, jedoch kann deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit nicht garantiert werden. Holdings und Allokationen können sich ändern. Die Meinungen sind die des Fondsmanagers zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und stimmen möglicherweise nicht mit der Meinung zu einem späteren Zeitpunkt überein. Die in diesem Dokument diskutierte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger je nach deren speziellen Anlagezielen und je nach deren finanzieller Situation ungeeignet sein. Außerdem stellt dieses Dokument kein Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. Dieses Dokument ist keine Aufforderung zur Zeichnung von Fondsanteilen und dient lediglich Informationszwecken. Privatpersonen und nicht-institutionelle Anleger sollten die Fonds nicht direkt kaufen. Bitte kontaktieren Sie Ihren Anlageberater für weitere Informationen zu den ACATIS-Produkten. Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Deutschland und stellt Verkaufsprospekt, Halbjahresbericht, Jahresbericht und „KID“ auf Deutsch kostenlos zur Verfügung. Die Unterlagen sind über die Website [www.acatis.de](http://www.acatis.de) abrufbar. Die ACATIS Investment KVG mbH wird von der BaFin, Lurgiallee 12, in 60439 Frankfurt reguliert.

### Ihr Ansprechpartner



**Michael Niefer**

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

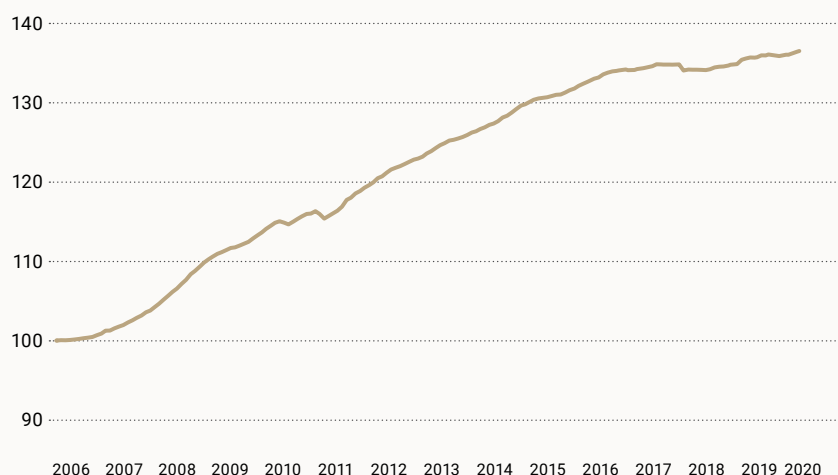
# UNKORRELIERTE RENDITEN

## Impact Investments von C-Quadrat



C-Quadrat Impact  
Asset Management

### DUAL RETURN FUND - Vision Microfinance P (LU0236782842)



Angaben in %

Die Dual Return Funds – Vision Microfinance des Wiener Asset-Management-Hauses erreichen seit 13 Jahren auch bei hoher Marktvolatilität eine stabile Performance.

Bereits im Jahr 2006 wurden die ersten Mikrofinanzdarlehen von Dual Return mit einem geografischen Fokus auf Lateinamerika, Osteuropa und Asien vergeben, um Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmern einen Zugang zu Finanzdienstleistungen wie Mikrokrediten zu marktgerechten Zinssätzen, Spareinlagen, Planungssicherheit und Weiterbildung zu ermöglichen. C-Quadrat Asset Management GmbH verwaltet

derzeit rund 590 Millionen Euro mit zwei Fonds in der Anlageklasse und hat mehr als 1,67 Milliarden US-Dollar an circa 300 verschiedene Mikrofinanz-Institutionen in 66 Ländern in Form von mehr als 1.000 Darlehen vergeben, wodurch die Fonds einen wertvollen Beitrag zur Unterstützung der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen leisten.

Die Dual Return Funds investieren in Finanzinstitute vor Ort, welche über das lokale Know-how verfügen um einzuschätzen, welche Branche der jeweiligen Region für bestehende und angehende Unternehmer und Unternehmerinnen eine aussichtsreiche Zukunft bietet.

Neben der Landwirtschaft können diese Branchen Dienstleistungen wie ein Friseursalon oder Restaurant sein, aber auch die Anfertigung oder der Handel mit Produkten.

Für das Fondsmanagement ist es wichtig, dass die unternehmerischen Tätigkeiten breit gestreut über die vier Wirtschaftssektoren sind. Eine große Diversifikation spiegelt sich auch in den investierten Ländern wider, welche die Portfolio-Manager von C-Quadrat mit höchstens 10 Prozent pro Volkswirtschaft gewichten. Die investierten Finanzinstitutionen sind gut reguliert und senden monatlich ihre finanzwirtschaftlichen Kennzahlen, welche von den Analysten ausgewertet werden.

Durch die Kombination aus breiter makro- wie auch mikroökonomischer Streuung und Investitionen in der Realwirtschaft erreichte der Dual Return Fund – Vision Microfinance seit Fondsaufgabe eine stabile Performance mit geringer Volatilität und konnte die Portfolios seiner Investoren mit unkorrelierten Renditen besonders in Krisenzeiten bereichern. Impact Investments wie Dual Return gewinnen aufgrund ihrer zweifachen beziehungsweise dualen Rendite-Eigenschaften investorenseitig zunehmend an Attraktivität. ■

### Disclaimer

Diese Marketingmitteilung dient ausschließlich unverbindlichen Informationszwecken und stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar, noch ist sie als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder Nebenleistung abzugeben. Dieses Dokument kann eine Beratung durch Ihren persönlichen Anlageberater nicht ersetzen.

Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen sind der jeweils gültige Verkaufsprospekt, die Wesentlichen Anlegerinformationen („KID“, „KIID“), die Satzung des Fonds sowie der Jahresbericht und, falls älter als acht Monate, der Halbjahresbericht. Diese Unterlagen stehen dem Interessenten bei der Kapitalanlagegesellschaft Axxion S.A., 15, rue de Flaxweiler, LU-6776 Grevenmacher, beim Vertreter in der Schweiz, First Independent Fund Services AG, Klausstrasse 33, CH-8008 Zürich, sowie im Internet unter [www.axxion.de](http://www.axxion.de) kostenlos in deutscher Sprache zur Verfügung.

### Ihr Ansprechpartner



**Peter Senger**

Head of Institutional Clients

[p.senger@c-quadrat.com](mailto:p.senger@c-quadrat.com)

Telefon: (0151) 57 15 91 14

# DIE SCHWÄCHEN »ZYKLISCHEN DENKENS«



von Randall Dishmon, Senior Portfolio Manager bei Invesco



🕒 Den Unterschied zwischen zyklischer und struktureller Marktveränderung erkennen!

Zyklische Veränderungen teilen die Märkte in Wachstumsunternehmen und Substanzwertunternehmen. Strukturelle Veränderungen teilen die Märkte in Gewinner und Verlierer. Verlierer kehren nicht zum Mittelwert zurück, sondern gehen in Konkurs. Diesen Unterschied zu erkennen ist wichtig.

Im Mittelpunkt meiner Investmentphilosophie steht daher die Suche nach strukturellen Trends. Einfach gesagt: „Wie entwickelt sich die Welt?“ Ein perfektes Beispiel ist der Aufstieg des elektronischen Handels. Er bewirkte eine nachhaltige Veränderung, wie wir Geschäfte abwickeln.

Im Folgenden mein Ausblick für die strukturellen Wachstumstrends der nächsten zehn Jahre, die meiner Meinung nach die Welt verändern.

🕒 **Trend zur Cloud:** Ich bin davon überzeugt, dass der Trend zu cloudba-

sierten Tools und Dienstleistungen stärker sein wird als zuvor. Während man diese vor Covid-19 als optional betrachtete, gelten sie heute als Muss. Kürzlich sagte mir ein CEO: „Wenn ich wie gestern auf Cloud-Technologie verzichte, habe ich morgen kein Geschäft mehr.“ Für mich handelt es sich um einen Umbruch, der nur einmal in einer Generation stattfindet.

🕒 **Elektronisierung des Geldes:** Diese Entwicklung begann eigentlich 1950 mit der ersten Kreditkarte und setzte sich weltweit unverändert schnell seit mehr als 60 Jahren fort. Ich rechne damit, dass sie sich im von Covid-19 geprägten Umfeld beschleunigen und darüber hinaus anhalten wird.

🕒 **Aufstieg des elektronischen Handels:** Der elektronische Handel beschleunigt sich. In einer von Covid-19 gebeutelten Welt ist er zur einzigen Option geworden,

und wahrscheinlich werden wir auch nach Covid seltener in Geschäfte gehen. Alle Krisen in den letzten 20 Jahren haben dazu beigetragen, den Marktanteil des elektronischen Handels zu vergrößern, und da dürfte auch die Coronakrise keine Ausnahme bilden.

Randall Dishmon ist verantwortlich für die Global-Focus-Equity-Strategie bei Invesco und den **Invesco Global Focus Equity Fund** (LU2014315142). Erfahren Sie jetzt alles zur Global-Focus-Strategie auf: [digital.invesco.com/global-focus](https://digital.invesco.com/global-focus) ■

## Ihre Ansprechpartner



**David Nolten**

Team Head Financial Institutions & Wealth Management

david.nolten@invesco.com  
Telefon: (0 69) 29 80 71 56



**Norman Lesser**

Senior Sales Manager Financial Institutions & Wealth Management

norman.lessner@invesco.com  
Telefon: (0 69) 29 80 71 36



**Markus Lück**

Senior Sales Manager Financial Institutions & Wealth Management

markus.lueck@invesco.com  
Telefon: (0 69) 29 80 71 08



# »AUSGEZEICHNETER ASIEN-PAZIFIK-FONDS«

**J.P.Morgan**  
Asset Management

Fondsmanagerin Aisa Ogoshi setzt auf nachhaltige Wachstumstrends statt kurzfristigen Hype

**Die aktuelle Börsenrallye zeigt einmal wieder, dass Aktienmärkte häufig zu kurzfristig agieren. Für langfristig orientierte, aktive Fondsmanager schaffe dies allerdings interessante Möglichkeiten, sagt Aisa Ogoshi, Managerin des JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund (WKN A0F6XG).**

**einBlick:** Wie haben Sie als Fondsmanagerin die Coronakrise erlebt?

**Aisa Ogoshi:** Dass mit der Pandemie weite Teile der Welt in einen Lockdown geschickt wurden, hat die Digitalisierung dramatisch verstärkt. Immer mehr Menschen arbeiten von zu Hause aus – auch ich habe über Monate vom Homeoffice aus meinen Fonds gemanagt. Parallel haben sich andere Onlinegewohnheiten wie E-Commerce gefestigt. Dies alles untermauert die technologischen Innovationen in Asien.

**einBlick:** Covid-19 führte zu einem beispiellosen Marktabsturz und einer ebenso schnellen Erholung – wie beurteilen Sie die aktuelle Entwicklung?

**Ogoshi:** Die Märkte können in Zeiten extremer Volatilität, wie wir sie derzeit erleben, sehr kurzfristig getrieben sein. Wir sind überzeugt, dass ein disziplinierter Investmentprozess bei der Navigation durch den Lärm der Schlagzeilen unerlässlich ist. Anleger sollten sich weiterhin auf solide langfristige Fundamentaldaten in Verbindung mit attraktiven Bewertungssignalen konzentrieren. Parallel sollte das Risiko auf einem angemessenen Niveau gemanagt werden.

**einBlick:** Wie positionieren Sie sich aktuell?



**Ogoshi:** Die langfristigen strukturellen Trends in Bereichen wie Technologie, bei der Verbrauchernachfrage nach höherwertigen Gütern und im Gesundheitswesen werden langfristig weiter anhalten. Wir sind überzeugt, dass Qualitätsunternehmen mit starkem Management aus der Pandemie in einer gestärkten Position für ihre jeweiligen Branchen hervorgehen werden. Und so haben wir die Volatilität der letzten Wochen genutzt und unsere Allokation in „Quality Growth“-Unternehmen verstärkt.

**einBlick:** Ihr Pacific Equity Fund hat in diesem Jahr einige Awards abgeräumt. Was ist das Erfolgsrezept?

**Ogoshi:** Unser Team mit zahlreichen Unternehmensanalysten und Länderspezialisten vor Ort entdeckt immer wieder herausragende Anlageideen, die andere übersehen. Wir verfolgen eine Bottom-up-Strategie und konzentrieren



Langfristiger Erfolg: der seit 1988 bewährte JPMorgan Funds - Pacific Equity Fund hat 2020 Lipper Fund Awards über 3, 5 und 10 Jahre verliehen bekommen und Euro Fund Awards über 1, 3, 5 und 10 Jahre. Fondsmanagerin Aisa Ogoshi wird seit 2016 von Citywire jährlich unter die besten Fondsmanagerinnen weltweit gewählt.

uns auf langfristige strukturelle Wachstumschancen in der Region. Ich bin von diesem Ansatz mehr als überzeugt und würde immer langfristige Nachhaltigkeit einem kurzfristigen Hype vorziehen.

**einBlick:** Warum sollten Anleger die ganze Region und nicht nur die wachstumsstarken Länder Asiens nutzen?

**Ogoshi:** Ein breiter Fokus auf die ganze Region ermöglicht es, bessere risikobereinigte Erträge zu erzielen. So lassen sich die Vorteile des Wachstums in Schwellenländern nutzen bei gleichzeitig geringerem Gesamtrisiko. Gerade durch die Dominanz Chinas ist es sinnvoll, die Diversifikation zu erhöhen und mit Japan ein starkes Gegengewicht zu haben. ■

## Ihr Ansprechpartner



**Holger Schröm**  
Senior Client Advisor

holger.schroem@jpmorgan.com  
Telefon: (0 69) 712 42 11 30 / (0151) 55 03 17 73

# NEUE ÄRA

Multi-Asset Income für das nächste Jahrzehnt

„Fokussierung und Flexibilität sind unabdingbar, um regelmäßige Erträge zu generieren.“

**Talib Sheikh**

Head of Strategy, Multi-Asset

Kapital ist Risiken ausgesetzt.

JUPITER FLEXIBLE INCOME



**JUPITER**  
Asset Management

Nur für professionelle Anleger, nicht für Endkunden zu verwenden. Die vorliegende Anzeige dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Der Wert von Anlagen und die Erträge hieraus können sowohl fallen als auch steigen (dies kann auf Markt- und Wechselkursänderungen zurückzuführen sein) und Anleger erhalten unter Umständen nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Jupiter Asset Management International S.A., eingetragener Sitz: 5, Rue Heienhaff, Senningerberg L-1736, Luxemburg, zugelassen und beaufsichtigt durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier, Luxemburg. MKT00927-01-0819

# DIE WELTKONJUNKTUR IN EINEM FONDS



ansa – global Q opportunities | [www.ansa-derfonds.de](http://www.ansa-derfonds.de)



**Fondsmanager:** Dr. Andreas Sauer

## Warum sollte man unseren Fonds kaufen?

- ③ Multi-Asset anders: Strategie-Diversifikation im Basisinvestment
- ③ Privatkunden profitieren von der Expertise institutioneller Fondsanlagen
- ③ In guten Konjunkturphasen besitzen Sie mehr Aktien und Rohstoffe
- ③ Wir setzen eine planbare Schwankungsbreite (Volatilität) von ca. 7 Prozent um
- ③ Ihre Wahl: keine Mindestinvestition in P- und I-Tranche
- ③ Die Nachvollziehbarkeit der Fondsperformance ist jederzeit gewährleistet
- ③ [www.ansa-derfonds.de](http://www.ansa-derfonds.de) | Das Fondskonzept in 10 Schritten einfach erklärt
- ③ 3,3 Prozent p. a. seit Auflegung

## Firmenporträt

ansa capital management ist eine Investment-boutique. Eigentümergeführt, eigeninvestiert und unabhängig. Wir managen aktiv eine globale Multi-Asset-Strategie mit quantitativer Methodik in drei möglichen Risikoprofilen. Insgesamt verwalten wir mit acht Mitarbeitern 1,6 Milliarden Euro AuM für professionelle und

Als aktiver globaler Mischfonds investieren wir in die drei wichtigsten liquiden Anlageklassen: Aktien. Anleihen. Rohstoffe. Ausgangspunkt ist unsere Überzeugung, dass sich die Performance von Assetklassen auf Dauer den ökonomischen Wirklichkeiten nicht entzieht, oder einfach gesagt: Aktien steigen nicht in einer Rezession und Zinsen fallen nicht bei hoher Inflation. Das heutige ökonomische Umfeld und die Erwartung der Anleger darüber sind die zentralen Treiber des Anlegerverhaltens. Wir glauben nicht, dass ökonomische Entwicklungen mit hinreichender Präzision prognostiziert werden können. Dagegen zeigt sich, dass die Reaktion „der Märkte“ auf ökonomische Entwicklungen sehr gut und persistent prognostizierbar ist. Deshalb messen wir mit maximaler Präzision und Aktualität die wirtschaftliche Lage in den wichtigsten Wirtschaftsregionen und passen unser Portfolio jederzeit genau daran an, und zwar frei von einer Benchmark. Wir nennen dies „Macro Sensitive Investing“. Im Ergebnis werden beispielsweise Aktien und Rohstoffe in einem schlechten ökonomischen Umfeld untergewichtet und das Fondsrisiko reduziert.

private Investoren. Das Fondsmanagement-Team um Dr. Andreas Sauer erforscht die Wirkungskette von der Makroökonomie zu den Kapitalmärkten und leitet daraus disziplinierte Anlageentscheidungen ab. Dr. Andreas Sauer ist ausgewiesener Asset-Management-Experte für quantitative Strategien.



## ANSA – GLOBAL Q OPPORTUNITIES P

|              |                                 |
|--------------|---------------------------------|
| Fondsmanager | <b>Dr. Andreas Sauer + Team</b> |
| ISIN/WKN     | <b>LU0995674651/A1W86R</b>      |
| Fondstyp     | <b>SICAV – UCITS</b>            |
| Währung      | <b>Euro</b>                     |
| Auflagedatum | <b>31. März 2014</b>            |

Unser Investmentprozess fußt auf einer modernen Portfoliokonstruktion. In Abgrenzung zu fundamental aufgestellten Mischfonds legen wir das Risiko vorgelagert fest, damit unsere Investoren immer wissen, mit welcher Schwankung zwischen 3 und 10 Prozent Volatilität der Fonds aufgestellt ist.

Wir konzentrieren uns ausschließlich auf die Frage, wie ein optimales Portfolio aus globalen Aktien, Anleihen und Rohstoffen heute gewichtet sein muss. Nichts anderes!

Sie suchen die Weltkonjunktur in einem Fonds? Eine objektive Geldanlage ohne die Berücksichtigung persönlicher Manager-Wahrnehmungen? Dann passt unser Fonds als Basisinvestment und Strategie-Diversifikator in Ihrem Depot hervorragend. ■

## Ihr Ansprechpartner



**David Grünmayer**  
Director Fund Sales

[david.gruenmayer@ansa.de](mailto:david.gruenmayer@ansa.de)  
[www.ansa.de](http://www.ansa.de)

Der erste Offene Immobilienfonds der neuen Generation!

**Jetzt Anteile sichern:**

[www.LCI-Fonds.de/CashCall-Strategie](http://www.LCI-Fonds.de/CashCall-Strategie)



Top-Performance  
des  
LEADING CITIES  
INVEST

WKN: 679 182

**+22,6%**

zum 30.06.2020 seit Auflage

**97,6%**

Vermietungsquote  
zum 30.06.2020



Juni 2020 <sup>1)</sup>



## Fondsporträt:

Mit 22,6 % Rendite seit Auflage vor mehr als sechs Jahren nutzt der LEADING CITIES INVEST den weltweiten Trend zur Urbanisierung und belegt einen Spitzenplatz unter vergleichbaren Kapitalanlagen.

Als Offener Immobilienfonds der neuen Generation kombiniert er das Wachstumspotenzial der Städte mit neuen sicherheitsorientierten Eigenschaften.

## Möchten Sie mehr erfahren?

KanAm Grund

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH,

MesseTurm, 60308 Frankfurt am Main

T 0800 589 3555

[info@LCI-Fonds.de](mailto:info@LCI-Fonds.de)

[www.LCI-Fonds.de](http://www.LCI-Fonds.de)

Managed by **KanAm**  
Grund Privatinvest

HINWEIS: Diese Anzeige ist eine Werbemitteilung und stellt keine Anlageberatung unter Berücksichtigung der individuellen Verhältnisse und Wünsche des Kunden dar. Für den Erwerb von Anteilen sind ausschließlich der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht, der Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen sowie die wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Document) maßgeblich. Diese werden bei der KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, der Verwahrstelle M.M. Warburg & CO (AG & Co.) KGaA in Hamburg und den Vertriebspartnern kostenlos für Sie bereitgehalten. Angaben zur Wertentwicklung des LEADING CITIES INVEST erfolgen immer nach der BVI-Berechnungsmethode. Berechnungsbasis: Anteilwert; Ausschüttung wird wieder angelegt. Kosten, die beim Anleger anfallen, wie z. B. Ausgabeaufschlag, Transaktionskosten, Depot- oder andere Verwahrkosten, Provisionen, Gebühren und sonstige Entgelte, werden nicht berücksichtigt.

1) Ratingveröffentlichung inklusive der Ratingbedingungen: <https://www.scopeanalysis.com/#search/research/detail/164003DE>



# »FAST WIE EIN KIND IM SÜSSWARENGESCHÄFT«



## Fondsmanager Sven Pfeil über neue Chancen im Segment der Nachranganleihen



☞ **Sven Pfeil:** Vorstand der ARAMEA Asset Management AG und Fondsmanager des ARAMEA Rendite Plus (AONEKQ) & ARAMEA Rendite Plus Nachhaltig (A2DTL7)

die den Erwartungen gemäß im Herbst 2023 vom Markt genommen wird. Bis dahin weist das Papier eine Rendite von 2,4 Prozent p. a. auf. Eine erstrangige Anleihe desselben Konzerns mit ähnlicher Laufzeit und einem Rating von BBB erzielt mit 0,15 Prozent p. a. hingegen kaum noch positive Renditen. Im Nachrang kann man folglich noch spannende Renditen finden. Auf Spread-Basis beläuft sich der Mehrwert derzeit auf circa das Vierfache (Stand: 17.07.2020).

**einBlick:** Müssen Sie sich aufgrund der aktuellen Verwerfungen deutlich höhere Risiken für eine attraktive Rendite einkaufen?

**Pfeil:** Das wäre meiner Meinung nach der verkehrte Ansatz. Durch die Verwerfungen haben wir die Chance, attraktive Renditen mit guten Emittenten einzukaufen. Da macht es aus unserer Sicht keinen Sinn, das Risiko zu erhöhen, sondern eher zu reduzieren. Durch die Hybridkomponente vereinnahmen wir hohe Kupons und nutzen gleichzeitig den regulatorischen Rückenwind. Zusätzlich hedgen wir Fremdwährungen beinahe komplett raus. Nachranganleihen verlieren sukzessive ihre Anrechenbarkeit auf das Eigenkapital der Emittenten und werden somit zu teurem Fremdkapital. Die aktuellen Verwerfungen haben dazu geführt, dass

die Kündigungswahrscheinlichkeiten komplett ausgepreist wurden. Dadurch sind selbst Bonds von hoher Qualität massiv zurückgekommen. Da fühle ich mich fast wie ein Kind im Süßwarengeschäft, wenn ich mir zweistellige Renditen (YTC) für erstklassige Emittenten einkaufen kann.

**einBlick:** Ist es denn überhaupt wahrscheinlich, dass Emittenten in Krisenzeiten Anleihen vom Markt nehmen?

**Pfeil:** Wir gehen fest davon aus, dass weiterhin Anleihen gekündigt werden. Zum einen möchten die Emittenten ihre Reputation nicht gefährden und den Bondmarkt auch zukünftig für Refinanzierungen nutzen. Zum anderen wandern die Nachranganleihen sukzessive vom Eigenkapital ins Fremdkapital und werden dadurch schlichtweg zu teuer. Für Fremdkapital möchte man im aktuellen Zinsumfeld nicht mehr als 4 Prozent p. a. zahlen. Ergänzend weisen viele Nachranganleihen Charakteristika (kleine Mindeststückelungen oder Emission aus SPVs) aus, die vom Regulator nicht mehr gewünscht sind, was die Kündigungswahrscheinlichkeit massiv erhöht. ■

**einBlick:** Die Zinsen bewegen sich derzeit vielerorts nahe der Null-Linie und massive Staatsschulden aufgrund der Covid-19-Krise sorgen womöglich dafür, dass die Zinsen auf unbestimmte Zeit dort verweilen. Kann man im Rentenbereich überhaupt noch Geld verdienen?

**Sven Pfeil:** Aufgrund der aktuellen Zins-situation ist es für einen Rentenmanager sicherlich herausfordernder, attraktive Renditen zu erzielen, allerdings können Nachranganleihen hier ein echter Problemlöser sein. Durch die Hybridkomponente vereinnahmen wir aktuell einen durchschnittlichen Kupon von über 4 Prozent im Fonds, und das bei einem durchschnittlichen Emittenten-Rating von A-. Ein beeindruckendes Beispiel sehen wir bei Vodafone: Der Telekommunikationsriese hat eine mit BB+ eingestufte Nachranganleihe aufgelegt,

### Ihr Ansprechpartner



**Stephan Lipfert**  
Managing Director

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

# ZEIT

ist das **KOSTBARSTE**, was  
man **INVESTIEREN** kann

*Theophrast*

**Wir verwenden unsere Zeit darauf, Berater mit unserer Kompetenz im aktiven Management zu unterstützen.**

Seit 1924 verfolgen wir als aktiver Manager ein Ziel - durch verantwortungsvolles Investieren das Vermögen unserer Anleger zu schützen und zu mehren. Das bedeutet, aktives Management der Risiken, Chancen erkennen und sich auf die langfristigen Ergebnisse für Sie und Ihre Kunden konzentrieren.

Erfahren Sie unter [mfs.com](https://www.mfs.com), wie Sie unsere lange Historie im aktiven Management für sich nutzen können.



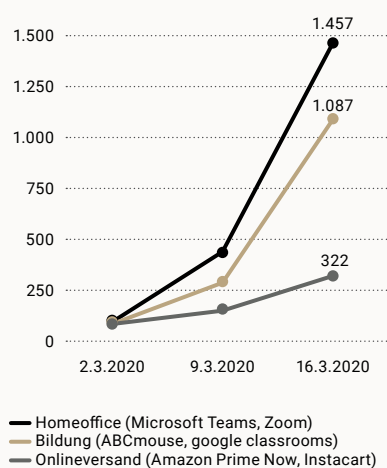
# SCHUBKRAFT FÜR DIE DIGITALWIRTSCHAFT

# BlackRock®

World Technology Fund (ISIN LU0056508442) – ein Teilfonds der BlackRock Global Funds (BGF)

## Steiler Anstieg bei Apps wegen sozialer Distanzierung

Anstieg wöchentlicher App-Installationen in den USA



Der Technologiesektor hat sich während der jüngsten Marktschwankungen als relativ resilient erwiesen. Neueste Technologien ermöglichen eine nie dagewesene Fülle digitaler Anwendungen, beflügelt durch gigantische Mengen an Silizium und Rechenleistung sowie innovative Software.

Die Coronakrise beschleunigt Langfristrends im Technologiesektor (siehe Grafik) wie zum Beispiel künstliche Intelligenz, Cloud Computing, E-Commerce, Onlinebildung, digitaler Zahlungsverkehr, Telemedizin, Unterhaltung

und Glücksspiel. Die digitale Transformation hat sich in den letzten Monaten weiter beschleunigt. Besonders durch Cloud-Computing, Rechenzentren und angewandte künstliche Intelligenz, da die Unternehmen weiter in die Modernisierung und Digitalisierung ihrer Betriebe investieren. Dieser mehrjährige Zyklus dürfte sich beschleunigen, denn wegen des aktuellen Umfelds muss die IT-Infrastruktur weltweit aufgerüstet werden. Tony Kim verwaltet den World Technology Fund seit 2017. Mit seiner flexiblen Herangehensweise an Technologieanlagen hat er seitdem starke Erträge für den Fonds generiert.

## Warum Technologie?

### ☺ Qualitätsunternehmen

Technologiefirmen sind heute geringer verschuldet und weisen einen höheren Anteil liquider Mittel am Gesamtvermögen aus. Das sorgt für mehr Qualität im langjährigen Vergleich.

### ☺ Motor für Wandel und Disruption

Der Technologiesektor treibt bahnbrechende Veränderungen voran: Künstliche Intelligenz, Cloud-Computing, Internet der Dinge, 5G, elektrische/autonome Fahrzeuge gehören zu den wichtigsten Anlagethemen.

### ☺ Attraktive Fundamentaldaten

Unübertroffenes, stabiles Ertragswachs-

tum lässt die Renditen von Technologieaktien weiter steigen. Wussten Sie schon, dass der Technologiesektor der stärkste Renditetreiber im S&P 500 Index über 1, 3, 5, 10 und 15 Jahre war?

## BGF World Technology Fund

☺ **Starke Expertise.** Tony Kim verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Technologiesektor. Von unserem Büro in San Francisco ist es nicht weit zum Silicon Valley, sodass der Fondsmanager über einen guten Zugang zu aufstrebenden und etablierten Technologiefirmen verfügt.

☺ **Bewährte Philosophie.** Das Team setzt auf eine breite Diversifizierung über Branchen, Regionen, Marktkapitalisierungen und Anlagestile hinweg. Das ermöglicht Anlagen in die heutigen Marktführer, aber auch in wachstumsstärkere Newcomer, die Gewinner von morgen.

☺ **Nachweisliche Erfolgsbilanz.** Der Fonds schneidet besser als seine Benchmark ab und belegt einen Platz im ersten Dezil seiner Vergleichsgruppe über 1, 3 und 5 Jahre betrachtet (per 30. April 2020). ■

## Ihr Ansprechpartner



**Jürgen Lindner**

CEFA und CIIA, Sales Wealth

juergen.lindner@blackrock.com

Telefon: (0 89) 427 29 39 05

Mobil: (0172) 256 33 84

## Disclaimer

Quellen: BlackRock, Morningstar. Angaben zur Performance des Fonds in USD für die Anteilklasse A2 auf der Basis von Ausgabe- zu Ausgabe-preisen bei Wiederanlage der Erträge nach Abzug von Gebühren und annualisiert für Zeiträume von über einem Jahr. Stand: 30. April 2020. Angaben zur Indexrendite dienen ausschließlich der Veranschaulichung. Bei Indexrenditen werden weder Managementgebühren noch Transaktionskosten oder sonstige Ausgaben berücksichtigt. Indizes werden nicht aktiv verwaltet, und Direktanlagen in einen Index sind nicht möglich. Die Erträge aus einer Anlage können aufgrund von Wechselkursschwankungen steigen oder fallen.

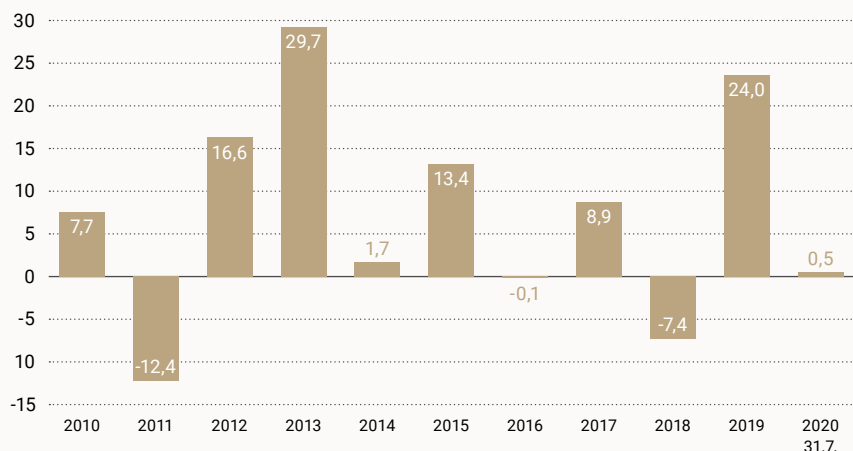
# 30 JAHRE NACHHALTIGES INVESTIEREN

Amundi Funds Global Ecology ESG

**Amundi**  
ASSET MANAGEMENT

30  
JAHRE

Wertentwicklung des Amundi Funds Global Ecology ESG 2010 bis 2020



Angaben in %, Stand: 31.07.2020. Auf Basis der Anteilklasse A EUR. Die Bruttowertentwicklung (BVI-Methode) berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (ohne mögliche Ausgabeaufschläge); weitere Kosten können auf Anlegerebene anfallen (z. B. Depotkosten). Bitte beachten Sie: Vergangenheitswerte, Simulationen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für eine künftige Wertentwicklung.



Der Nachhaltigkeitsklassiker Amundi Funds Global Ecology ESG investiert seit sage und schreibe 30 Jahren in die Aktien nachhaltig agierender Unternehmen. Dabei wählt das Fondsmanagement Firmen aus allen Nachhaltigkeitsbereichen aus.

Favorisiert werden Unternehmen, die umweltfreundliche Produkte/Technologien entwickeln, einen positiven gesellschaftlichen Beitrag leisten und Standards für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung erfüllen.

30 Jahre – in denen das Thema Nachhaltigkeit einen atemberaubenden Wandel erfuhr: vom damaligen Nischenthema zum heute breit akzeptierten Leitmotiv einer ganzen Generation. Nur ein Prinzip blieb von Anfang an bestehen: dass „Gutes tun“ und „Geld verdienen“ keine Gegensätze sein müssen. Dies belegen sowohl die überzeugende Durchschnittsrendite des Fonds als auch der positive Nachhaltigkeitseffekt, den die Unternehmen in seinem Portfolio bewirken.

Auch Krisen hat der Amundi Funds Global Ecology ESG mehrfach gemeistert – denn diese bleiben über die Jahrzehnte ebenso wenig aus wie die langfristige Ertragskraft von Aktien. Die Netfonds-Partner haben einen großen Anteil an dem Erfolg des Amundi-Nachhaltigkeitsklassikers. Dafür möchten wir uns ganz herzlich bei Ihnen bedanken. ■

[www.amundi.de/nachhaltiges-investieren](http://www.amundi.de/nachhaltiges-investieren)

## Vorteile für den Anleger



- ⊕ Verantwortungsvolle Anlagestrategie mit anspruchsvollen Nachhaltigkeitskriterien
- ⊕ Eines der größten und bekanntesten Nachhaltigkeitsprodukte auf dem deutschen Markt
- ⊕ Erfolgreiche Historie von 30 Jahren
- ⊕ Seit 2003 gleiches Fondsmanagement
- ⊕ Hohes ESG-Know-how bei Amundi mit einem eigenen Nachhaltigkeitsteam
- ⊕ Enge Zusammenarbeit mit ISS ESG, einer weltweit anerkannten Research-Agentur



FONDS DATEN

## AMUNDI FUNDS GLOBAL ECOLOGY ESG

|               |                              |
|---------------|------------------------------|
| Währung       | <b>Euro</b>                  |
| ausschüttend  | <b>LU1883318823 / A2PCQW</b> |
| thesaurierend | <b>LU1883318740 / A2PCQV</b> |

## Ihr Ansprechpartner



**Jonas Fahnmann**

Third Party Distributors – Key Accounts  
jonas.fahnmann@amundi.com  
Telefon: (0 69) 74 22 13 95



# ENTDECKEN SIE EUROPAS VERBORGENE SCHÄTZE



Carmignac Portfolio Grande Europe findet dank eines aktiven, robusten und sozial verantwortlichen Ansatzes weiterhin attraktive Anlagechancen im Mid- und Large-Cap-Segment.



**Attraktive Chancen** – Europa ist eine schwierige und komplexe Anlageregion, bedingt durch geografische, sektorische, kulturelle Vielfalt sowie starken Einfluss politischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Faktoren. Chancen bieten sich, egal ob Sie sich für bekannte Sektoren wie Luxusartikel und Basiskonsumgüter oder innovativere Bereiche wie erneuerbare Energien und Biotechnologie interessieren. Fundmanager Mark Denham verwendet einen Bottom-up-Ansatz und setzt vor allem auf die Einzelanalyse europäischer Unternehmen, um genau zu verstehen, was sie attraktiv und wettbewerbsfähig macht.

**Ein aktiver und robuster Ansatz**, um Unternehmen mit langfristig hoher Rentabilität zu finden, die Gewinne in zukünftiges Wachstum investieren. Neben eingehenden finanziellen Bewertungen werden Kennzahlen für Nachhaltigkeit berücksichtigt, um Unternehmen aus ethischen oder ökologischen Gründen auszuschließen und den Schwerpunkt auf diejenigen zu legen, die einen positiven Beitrag für unsere Gesellschaft und unseren Planeten leisten. Aus einem Anlageuniversum von 1.600 Titeln wählt Denham lediglich 35 bis 40 der aus seiner Sicht besten Unternehmen für das Portfolio aus. Durch die Kombination aus

Finanz- und ESG-Kennzahlen gelingt es, Unternehmen zu identifizieren, die sich dank ihrer Voraussicht und ihres umfassenden Risikomanagements nachweislich auch unter schwierigen Bedingungen langfristig gut behaupten können.

## Langjährige Erfahrung und ein sozial verantwortlicher Ansatz – eine attraktive Verbindung.

In den letzten 16 Jahren hat Denham den charakteristischen Investmentansatz dieses Fonds entwickelt und verfeinert. Der SRI-Fokus wurde mit dem französischen ISR-Label und dem belgischen „Towards Sustainability“-Label ausgezeichnet.<sup>1</sup> In Anerkennung seiner risikobereinigten Performance über drei Jahre wurde Denham mit einem AAA-Rating von Citywire gewürdigt.<sup>2</sup> Auch heute stellt der Fonds weiterhin unter Beweis, dass Rentabilität und SRI Werte sind, die Wachstum bringen – eine Synergie, die funktioniert. Der Carmignac Portfolio Grande Europe ist daher eine Gelegenheit für Anleger, Europas verborgene Schätze zu entdecken. ■



FONDSDATEN

### CARMIGNAC PORTFOLIO GRANDE EUROPE

ISIN LU0099161993

WKN A0DKM6

Empfohlene  
Mindestanlage-  
dauer:

<sup>1</sup> Weitere Informationen: <http://www.labelisr.fr/en> und [www.towardsustainability.be](http://www.towardsustainability.be)

<sup>2</sup> Quelle und Copyright: Citywire. Die Citywire-Fondsmanager-Ratings und Citywire-Rankings sind Eigentum von Citywire Financial Publishers Ltd („Citywire“) und © Citywire 2014. Alle Rechte vorbehalten

Niedrigeres Risiko

Höheres Risiko

Potenziell niedrigerer Ertrag      Potenziell höherer Ertrag

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|

# »WO LIEGEN DIE CHANCEN UND STÄRKEN DES SICH WANDELNDEN EUROPAS?«

Mark Denham erläutert die Anlagestrategie des Carmignac Pf. Patrimoine Europe (ISIN LU1744628287).

**einBlick:** Herr Denham, für welche Art von Anleger ist dieser Fonds geeignet?

**Mark Denham:** Diese Strategie eignet sich besonders für Investoren, die langfristig in Europa investiert bleiben wollen, aber Bedenken hinsichtlich eines zunehmend von wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten geprägten Umfelds tragen. Der Mischfonds Carmignac Portfolio Patrimoine investiert mindestens die Hälfte seines Anlagevermögens in festverzinsliche Wertpapiere aus Europa und die modifizierte Duration bewegt sich zwischen -4 und 10. Das Netto-Aktienexposure liegt zwischen 0 und 50 Prozent. Ziel dieser flexiblen und langfristigen Multi-Asset-Strategie ist, die Referenzindizes – STOXX Europe 600 (reinvestierte Erträge) sowie BofA Merrill Lynch All Maturity All Euro Government, vierteljährlich neu gewichtet – über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren zu schlagen und die Risiken potenzieller Verluste zu reduzieren. Die Anlage orientiert sich an einem flexiblen Top-down-Ansatz, der sich auf eine langfristige Bottom-up-Auswahl von Aktien und Anleihen stützt. Die Fondsstrategie eröffnet uns, Keith Ney und mir, die Möglichkeit, Chancen in einem zunehmend komplexen Umfeld aufzuspüren.

**einBlick:** Wonach richtet sich die Aktienquote und nach welchen Kriterien werden Anleihen ausgesucht?

**Denham:** Der Fonds ist mehr als die



**Mark Denham**, Fundmanager, Head of European Equities, 29 Jahre Erfahrung, seit 2016 bei Carmignac



Summe seiner Aktien- und Anleihenallokation. Als Stockpicker führen wir eine gründliche Analyse unserer Investments durch, ohne das Risiko von Überschneidungen außer Acht zu lassen. Die Anleihemärkte sind nie optimal bewertet. Deshalb halten wir, Keith Ney und ich, losgelöst vom allgemeinen Konsens Ausschau nach verschiedenen attraktiven Renditequellen bei Unternehmens- und Staatsanleihen.

**einBlick:** Können Sie Ihre Strategie bei der Auswahl der Unternehmen erläutern?

**Denham:** Bei Aktien investieren wir nach dem Bottom-up-Prinzip. Unsere Philosophie ist es, Unternehmen hoher Qualität mit überdurchschnittlichem Wachstum

zu finden, die in der Lage sind, ihre Gewinne wieder zu investieren, um organisch zu wachsen. Dazu gehören zukunftsgerichtete Branchen wie das Gesundheitswesen, Technologie oder erneuerbare Energien. Zusätzlich zu den finanziellen Aspekten berücksichtige ich bei der Selektion, in Übereinstimmung mit unserer langfristigen Vision, nicht-finanzielle Kriterien und filtere nachhaltige Unternehmen aus dem Anlageuniversum heraus. ■

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

- ① Flexibilität und Disziplin im Multi-Asset-Ansatz
- ② Aktiv und Benchmark-unabhängig gemanagt
- ③ Er ist agil und kann sich so an jede Marktbedingung anpassen

## Disclaimer

Dies ist kein Zeichnungsangebot und keine Anlageberatung. Informationen und Portfolio können unvollständig sein und sich ohne Vorankündigung ändern. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist keine Garantie für die zukünftige. Es besteht ein Kapitalverlustrisiko. Kunden müssen vor der Zeichnung über Kosten, Risiken aufgeklärt werden. Die Prospekte, VL, WAI / KID und Jahresberichte des Fonds finden Sie unter [www.carmignac.de/www.carmignac.at](http://www.carmignac.de/www.carmignac.at).

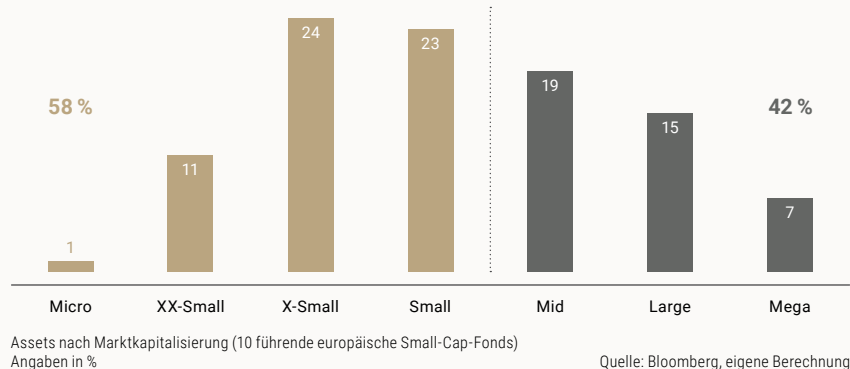
# SMALL CAPS – DAS RÜCKGRAT EUROPAS



Mit CHOM CAPITAL PURE Small Cap Europe UI Zugang zur spannendsten Anlageklasse Europas

## Achten Sie beim Kauf von Small-Cap-Fonds auf die Details

Viele Manager investieren aus Liquiditätsgründen nur einen Teil der Gelder in Small Caps oder Verwässern das Portfolio mit über 100 Titeln.



Die erfolgreichen mittelständischen Unternehmen gelten als Garanten für die europäische Wirtschafts- und Innovationskraft.

### Warum überhaupt Small Caps?

Gerade in Krisenzeiten hilft ihnen ihre Flexibilität: Entscheidungswege sind bedeutend kürzer und nicht zuletzt können sie sich auf wenige attraktive Geschäftsbereiche konzentrieren. Für den langfristigen Investor sind Anlagen in Small Caps insbesondere beim Chance-Risiko-Verhältnis ebenfalls hoch attraktiv und deutlich besser als bei Large Caps. Allerdings ist das Angebot an wirklich aktiven Small-Cap-Managern kleiner als gedacht: Zwar steht „Small Cap“ auf den

Produktamen, allerdings findet der Anleger dann oft knapp bis zur Hälfte Large Caps im Portfolio (siehe Schaubild). Auch Fonds mit weit über 100 Titeln im Portfolio sind nicht selten. Das volle Potenzial der niedrig kapitalisierten Unternehmen kann so kaum ausgeschöpft werden.

### Erfolg mit aktivem Stockpicking

Der fundamentalanalytische Investmentansatz von CHOM CAPITAL kommt gerade in Phasen von Sell-offs (wie rund um den Beginn der Coronapandemie in Europa) und bei den aktuellen volatilen Seitwärtsmärkten besonders gut zum Tragen. „Besser als der Markt zu sein“ funktioniert aber nur dann, wenn die Titel deutlich von den Benchmarks abweichen. Das konzentrierte, rund 30 Titel umfassende Portfolio des PURE ist komplett unabhängig von diesen Indizes, die Unterschiede betragen in der Regel mehr als 90 Prozent zu einfachen Stan-

dardprodukten (wie zum Beispiel ETF). Bei der Titelauswahl setzen die Fondsmanager zuerst beim Geschäftsmodell und beim Management eines Unternehmens an. Innerhalb der rund 2.000 Unternehmen, die im Bereich der Small Caps verfügbar sind, analysieren sie Wettbewerbsvorteile und suchen Treiber, die das ermittelte Wertpotenzial heben können. Anschließend wird die finanzielle Qualität überprüft und daraus letztlich die Bewertung abgeleitet. Nur Unternehmen, von deren Kurspotenzial man komplett überzeugt ist, schaffen es in das PURE-Portfolio.

Die Manager der 2011 gegründeten Frankfurter Investmentboutique CHOM CAPITAL Christoph Benner, Oliver Schnatz und Paul Althans kennen die Liquiditätsthemen dieser Anlageklasse, lösen sie allerdings pragmatisch: Zum Schutz der Altanleger werden sie den PURE-Small-Cap-Fonds für Neukunden schließen, und zwar schon deutlich bevor sie mit ihrem Portfolio an irgendwelche Engpässe stoßen. Altanleger wie beispielsweise NFS Netfonds haben als treue Kunden dann dieses Produkt exklusiv für sich. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Marcus Rohrbach**

Partner Vertrieb/Marketing  
rohrbach@chomcapital.com  
Telefon: (0 69) 260 15 99-80



**CHOM CAPITAL PURE SMALL CAP  
EUROPE UI AK R**

ISIN **DE000A2PB6K9**

# GUT POSITIONIERT UND INNOVATIV IN DER NISCHE



## Interview mit René Kerkhoff, Fondsmanager des DJE – Mittelstand & Innovation

**Der DJE – Mittelstand & Innovation hat sich seit seiner Auflage im August 2015 zu einem der erfolgreichsten Aktienfonds mit Fokus auf die DACH-Region entwickelt, die Coronazeit eingeschlossen. René Kerkhoff spricht über seine Interpretation von Wachstum.**

**einBlick:** Was ist der Grundgedanke des DJE – Mittelstand & Innovation?

**René Kerkhoff:** Unser Fokus liegt auf der DACH-Region, also auf Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit circa 1.500 mittelständischen Unternehmen ist dies die Kernregion für sogenannte „Hidden Champions“ – gut positioniert in ihrer Nische und mit einem hohen Marktanteil. Diese zum Teil noch familiengeführten Unternehmen denken oftmals langfristiger als große Konzerne. In der Regel ist ihre Innovationskraft stärker, ihr Handelns weitsichtiger und ihr Investitionsgrad höher.

**einBlick:** Sie sind auch Analyst, unter anderem für den Technologiesektor. Können Sie uns aus diesem Blickwinkel das Investmentkonzept Ihres Fonds näher erläutern?

**Kerkhoff:** Wir beschäftigen uns intensiv mit den fundamentalen Kennzahlen, haben aber einen besonderen Blick für die Forschung und Entwicklung der Unternehmen, eben aufgrund ihrer Innovationsstärke und ihrer Marktanteilsgewinne. Und selbstverständlich spielen auch Investitionen in die Zukunft eine Rolle. Von zentraler Bedeutung ist es für uns, mit dem Management zu sprechen und uns zum Beispiel über Strategien



und Produkte aus erster Hand zu informieren. Als Technologieanalyst habe ich diesen Sektor auch immer im Auge. Hier können wir von langwelligen Trends profitieren, darunter die Digitalisierung, die sich durch Corona beschleunigt hat, Big Data, Cloud, Cybersecurity etc.

**einBlick:** Ist das Anlageuniversum durch den Fokus auf DACH nicht zu sehr eingeschränkt, vor allem in Krisenphasen wie dem Corona-Einschnitt?

**Kerkhoff:** Nein – wir haben hier eine sehr stabile Binnenkonjunktur, einen starken Export und vor allem eine hohe Rechtssicherheit. Das sind genau die Kriterien für ein Umfeld, in dem sich Mittelständler wohlfühlen können. Daher würde ich sogar sagen, dass wir hier eine der Regionen in Europa haben, in denen

Unternehmen mit Schwierigkeiten am besten fertigwerden können. Gerade in kritischen Phasen spielen Ideen eine große Rolle. Unternehmen, die Innovationen rasch umsetzen können, können gerade in der Krise Marktanteile dazugewinnen und gestärkt aus ihr hervorgehen.

**einBlick:** Was zeichnet den DJE – Mittelstand & Innovation gegenüber dem Wettbewerb aus Ihrer Sicht aus?

**Kerkhoff:** Wir suchen nach dreierlei Wachstum: strukturelles, zyklisches und potenzielles. Die Mehrzahl der Titel im Portfolio weist strukturelles Wachstum auf. Diese Unternehmen sind in ihrer Nische etabliert und haben einen hohen Marktanteil. Wenn diese Nische stärker wächst als der Gesamtmarkt, dann profitieren wir davon. Zyklisches Wachstum lassen wir auch mit einfließen. Wir investieren also in Unternehmen, deren Auftragseingänge ein starkes Momentum aufweisen und die temporär überdurchschnittlich wachsen. Die dritte Säule ist das potenzielle Wachstum, das Unternehmen dank ihrer Innovationskraft aufweisen können. Also durch neue Produkte oder die Durchdringung verschiedener Länder. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Matthias Schneider**

Sales Director & Representative Retail Business

matthias.schneider@dje.de  
Tel. (00 49) 89 79 04 53 - 627



# GUTE VORZEICHEN FÜR INVESTMENTS IM NORDEN



Europas Norden bewies bereits in der Vergangenheit seine relative Stärke in Krisenzeiten. Der DNB Fund Nordic Equities bietet einen breit diversifizierten Marktzugang.



Die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte stehen vor extremen Herausforderungen. Ein deutlicher Rückgang des globalen Konjunkturwachstums gegenüber 2019 gilt als sicher, während zunehmend mehr Unternehmen ihre Prognosen senken.

Eine Region, die gut positioniert ist, um diese Herausforderungen zu bewältigen, ist Skandinavien. Norwegen, Schweden, Dänemark und Finnland zählen seit einigen Jahren zu den Ländern mit den weltweit stabilsten politischen und sozialen Rahmenbedingungen. Dies spiegelt sich auch an den Finanzmärk-

ten wider: Zwischen Januar 1999 und Ende Juni dieses Jahres haben Aktien aus Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland gemessen am MSCI Nordic-Index im Schnitt um 7,6 Prozent pro Jahr zugelegt, während die im MSCI Europe enthaltenen Titel auf jährlich 4,1 Prozent kamen und der MSCI World um 5,6 Prozent p. a. zulegte.

Einer der erfahrensten und größten skandinavischen Vermögensverwalter ist DNB Asset Management, eine Tochter der börsennotierten DNB Group. Mit dem DNB Fund Nordic Equities bietet der Asset-Manager Anlegern einen breit

diversifizierten Zugang zum skandinavischen Markt.

Portfoliomanager Øyvind Fjell verfügt über langjährige Erfahrung mit nordischen Aktien und übernahm im Juni 2018 die Verwaltung dieses Fonds. Seither konnte er konstant eine Überrendite gegenüber seiner Benchmark, dem Vergleichsindex VINX Capped Index, erzielen. Im vergangenen Jahr belief sich das Alpha auf knapp 8 Prozent.

Aus einem Universum von 1.300 Aktien selektiert das Managementteam um Øyvind Fjell 30 bis 50 Titel auf Basis eines Bottom-up-Ansatzes sowie einer Kombination aus Trend- und Fundamentalanalyse. ESG-Kriterien spielen – wie bei allen Fonds von DNB – eine wichtige Rolle im Auswahlprozess.

Der Fonds ist zumeist voll investiert und umfasst derzeit 33 Titel, wobei die Gewichtungen zwischen 1 und 10 Prozent variieren. Die größten Positionen sind das dänische Pharmaunternehmen Novo Nordisk, die dänische Vestas Wind Systems sowie der schwedische Telekomdienstleister Ericsson. Mit rund einem Viertel des Anlagekapitals ist der Healthcare-Sektor am stärksten gewichtet.

In seiner Peergroup „Equity Northern Europe“ schnitt der DNB Fund Nordic Equities im vergangenen Jahr im Ranking des Ratingunternehmens Lipper am besten ab und liegt auch seit Beginn dieses Jahres an der Spitze. Weitere Informationen: <https://dnbam.com/de> ■

# STABILER EINKOMMENS-LIEFERANT IN DER KRISE

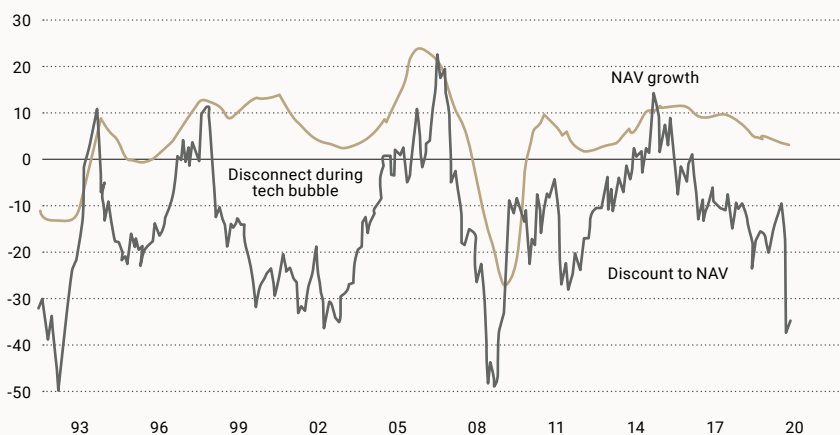
# % DPAM

DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT

## DPAM INVEST B Real Estate Europe Dividend Sustainable

### Netto-Inventarwert (NIW)-Bewertung und NIW-Wachstum

Europäischer Immobiliensektor



Quelle: Unternehmensdaten, Datastream, Morgan Stanley Research, 30.04.2020

Die erfahrenen Fondsmanager von DPAM stellen das Immobilienaktienportfolio mit Markt- und Unternehmenskenntnis auch unter schwierigen Bedingungen abwehrstark und diversifiziert auf die aktuelle Lage und die Zeit danach ein.

Covid-19 hat nicht nur die Finanzmärkte auf eine harte Probe gestellt. Auch die Immobilienmärkte müssen zeigen, wie stark ihr Immunsystem gegen den exogenen Schock gerüstet ist. Dank der hohen Visibilität der Cashflows und attraktiven Immobilienrenditen ist der Immobiliensektor traditionell ein defensiver Sektor.

Zudem machen sich wirtschaftliche Krisen erst zeitversetzt und oft in abgeschwächter Form bemerkbar. Europäische börsennotierte Immobilienengesellschaften (REITs) halten meist ein Repertoire verschiedener Immobilien

unterschiedlicher Nutzungsarten und Standorte in ihren Beständen. Sie sind deshalb ein einfacher und effizienter Weg, sich als Anleger auf dem Immobilienmarkt breit gestreut zu engagieren, ohne dabei selbst in einzelne Objekte investieren zu müssen.

### Standfestigkeit auf die Probe gestellt

Allerdings verwundert es nicht, dass die Coronapandemie auch bei Immobilienanlagen viele Ziegel vom Dach gefegt hat. Die Immobilienexperten bei DPAM haben festgestellt, dass die Bewertungsabschläge des pan-europäischen Immobiliensektors zu den Netto-Inventarwerten (Net Asset Values, kurz NAV) nicht so ausgeprägt sind wie zur Zeit der Großen Finanzkrise. Dies zeigt, dass die Erwartungen der Marktteilnehmer in die Krisenfestigkeit der Mieteinnahmen, die im Wesentlichen die NAV bestimmen,

heute stabiler sind als noch vor zwölf Jahren. Dennoch ist aktives Management von Immobilienaktienfonds und dabei insbesondere Marktkenntnis und der Kontakt mit Unternehmensführungen wichtiger denn je. Denn nicht alle Immobiliensektoren und Unternehmen sind gleichermaßen von der Krise betroffen. Die Fondsmanager setzen im DPAM INVEST B Real Estate Europe Dividend Sustainable zum Beispiel auf eine signifikante Untergewichtung des Einzelhandels, der am stärksten unter Lockdown, Abstandsregeln, sozialer Distanz und daraus resultierendem Home-Shopping leidet. Nicht immun gegen die Krise, aber unanfälliger zeigt sich der Wohnsektor. Vor allem in Großstädten und guten Lagen übersteigt nach wie vor die Nachfrage das Angebot. Der Fonds investiert in erster Linie in REITs mit überdurchschnittlich hohen Ausschüttungen. Die Fokussierung auf Dividenden ist ein eher seltener, aber sehr erfolgreicher Ansatz. In der Regel bieten kleinere bis mittelgroße, weniger beachtete Titel mit höherem Wachstumspotenzial diese höhere Rendite. ■

### Ihr Ansprechpartner



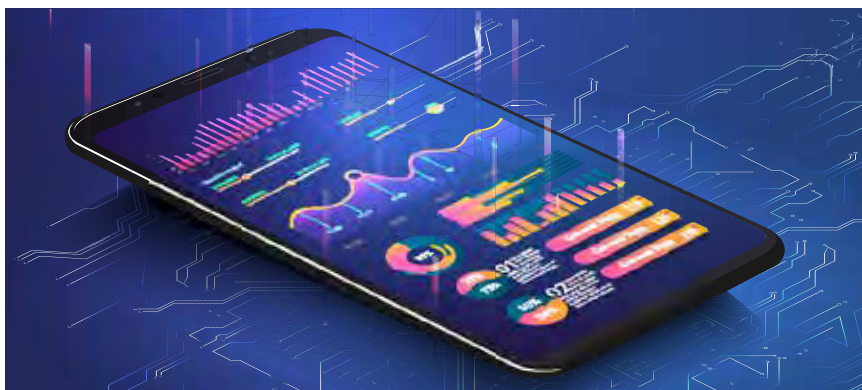
**Thomas Meyer**

Country Head Germany –  
Institutional Sales International  
t.meyer@degroopfetercam.com  
Telefon: (0 69) 274 01 52 95  
www.dpamfunds.com

# DIE ÄRA DER GLOBALEN DIGITAL GIANTS



**Digitale Plattformen verändern nachhaltig die Wirtschaft.**



Die Geschwindigkeit, in der sich diverse Technologien durchgesetzt haben, wirft ein Schlaglicht auf die Digitalisierung der Gesellschaft. So wird eine wachsende Zahl an Vorgängen im Web abgewickelt und die Wirtschaft investiert, global gesehen, kräftig in die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle.

An der Speerspitze dieser Entwicklung stehen jene US-amerikanischen oder asiatischen Konzerne, die die Zeichen der Zeit rechtzeitig erkannt und vorangetrieben haben. Plattformen wie Alibaba, Amazon, Apple, Facebook, Tencent oder Samsung. Während hierzulande viele Händler in der Coronakrise um die Existenz kämpfen, bescherten der boomende Handel im Netz und florierende Cloud-Dienste Amazon satte Geschäftszuwächse. Keine Einzelfälle. Die Digital Giants als Gestalter der Zukunft des 21. Jahrhunderts befinden sich auf der Überholspur.

## Plattform-Jahrzehnt

„Daten werden der bedeutendste Rohstoff der Zukunft. [...] Digitale Plattformen krempeln die globale Wirtschaft um“, sagte Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier beim Digital-Gipfel im vergangenen Jahr. An digitalen Plattformen kommt niemand mehr vorbei; sie verändern nachhaltig die Wirtschaft. Das Jahrzehnt der Plattform-Aktien ist längst eingeläutet worden.

Ihr Erfolgsgeheimnis ist einfach. Plattformen erlangen möglichst viele Informationen über ihre Kunden und deren Konsumverhalten. Sie wissen sozusagen vorab, was der Käufer wirklich benötigt, und passen ihre Geschäftsstrategien entsprechend an. Konsequenter umgesetzt, versetzen diese sie in die ausgesprochen komfortable Lage, eine marktdominierende Stellung einzunehmen und Wettbewerbsvorteile gegenüber den klassischen, linearen Unternehmen

auszuspielen. Diese strukturellen Trends nehmen in Bereichen wie bargeldlose Zahlungen oder Onlinekonsum weiter an Fahrt auf. Digitale Strukturveränderungen, die wir bereits vor der Krise gesehen haben, werden künftig noch stärker hervortreten.

Insofern ist der globale, nicht lokal zentrierte, Blick auf Investments mit Schwerpunkt strukturelle Trends lohnenswert. Digitale Plattformen als die Gewinner der Digitalisierung sind in diesem Kontext ein einprägsames Beispiel.

## MainFirst Global Equities Fund

„Der MainFirst Global Equities Fund als globaler Aktienfonds investiert in strukturelle Investmentthemen. Eines davon sind Plattform-Modelle, deren ökonomisches Potenzial von Unternehmen in Deutschland oftmals noch nicht in ausreichendem Maße erkannt wird. Diese Plattform-Geschäftsmodelle befinden sich jedoch weiter auf dem Vormarsch. Daher sind wir der Überzeugung, dass unser Investmentansatz auch langfristig überzeugt. Seit Fondsaufgabe 2013 konnten wir damit eine annualisierte Wertentwicklung von 14,1 Prozent\* realisieren“, so Frank Schwarz, Fondsmanager des MainFirst Global Equities Fund und des MainFirst Global Equities Unconstrained Fund. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Ronny Alsleben**

Director Business Development Services

r.alsleben@fenthum.com

Telefon: (0 69) 719 14 24-17

### Disclaimer

\* MainFirst Global Equities Fund A (LU0864709349). Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapiere und sonstige Vermögenswerte, das Risiko von Verlusten. Aus diesem Grund ist eine positive Performance in der Vergangenheit keine Garantie für eine positive Performance in der Zukunft. Bei dieser Unterlage handelt es sich um Werbung.



Qualität, Geduld, Vertrauen



Flossbach von Storch

INVESTMENTFONDS



# DIVERSIFIZIERTE ERTRÄGE – BESTÄNDIGE RENDITE



Aegon Global Diversified Income Fund (WKN A2AHG3)



- ③ **Maßgeschneiderte Multi-Asset-Lösung**
- ③ **Aktiver, bewährter und robuster Allokationsprozess**
- ③ **Fokus auf Gesamtrendite**
- ③ **Diversifizierung nach Ländern, Sektoren und Assetklassen für eine breite Risikostreuung**
- ③ **Risikosteuerung als Kern unseres Anlageprozesses**

Eine breite Asset-Allokation (durch börsennotierte alternative Anlagen) ermöglicht eine bessere Diversifikation als mit traditionellen Mischfonds. Der Fonds greift zu alternativen Anlageklassen, die in traditionellen Mischfonds oft nicht bedeckt sind, dadurch entstehen Opportunitäten.

Um Ihre Ertragsprobleme zu lösen, setzt der Fonds auf eine aktive Vermögensallokation in folgenden Assetklassen (siehe Grafik oben).



⬆ **Fondsmanager:** Vincent McEntegart



## AEGON GLOBAL DIVERSIFIED INCOME FUND

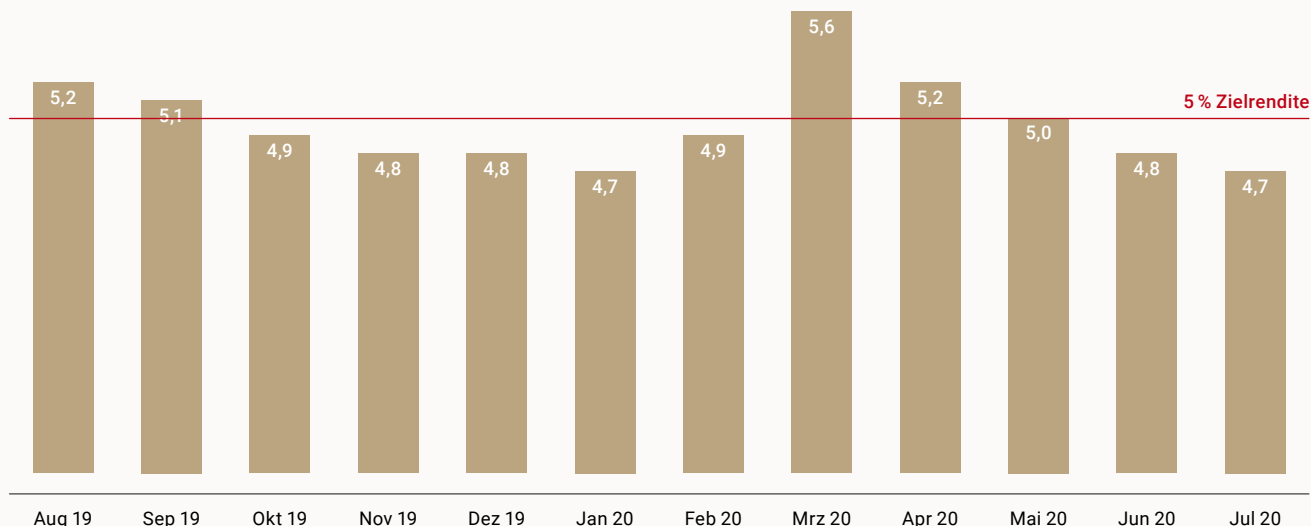
### Retail-Anteilsklassen (A)

|                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| WKN                    | <b>A2APJP (A Inc EUR)</b> |
| WKN                    | <b>A2APJN (A Acc EUR)</b> |
| Verwaltungs-<br>gebühr | <b>1,05 %</b>             |

### Institutionelle Anteilsklassen (B)

|                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| WKN                    | <b>A2AHG3 (B Inc EUR)</b> |
| WKN                    | <b>A2AHG2 (B Acc EUR)</b> |
| Verwaltungs-<br>gebühr | <b>0,55 %</b>             |

### Historische Dividendenrendite über einen gleitenden 12-Monats-Zeitraum



### Was spricht für den Aegon Global Diversified Income Fund?

Der Fonds hat sich herausfordernde Ziele gesetzt, und unser Erfolg zeichnet sich dadurch aus, diese zu erreichen. Wir sind aktive Manager und unsere Kunden erwarten von uns Anlageergebnisse, die mit passiven Strategien nicht erreichbar sind. Der Fonds nutzt das Know-how unserer Multi-Asset Group, um ein breit diversifiziertes Portfolio aus Anlagen mit geringer Korrelation zusammenzustellen, was zu einer geringeren erwarteten Volatilität im Vergleich zum Gesamtaktienmarkt führt.

Wir halten überall Ausschau nach Anlagemöglichkeiten, die nachhaltiges

Einkommen bieten. Dabei berücksichtigen wir die Auswirkungen, die politische und wirtschaftliche Unwägbarkeiten (die

sowohl Risiken als auch Chancen zur Folge haben können) für eine flexible Multi-Asset-Lösung bereithalten. ■

#### ANLAGEZIELE UND ERGEBNISSE

|                      | Anlageziel                                                 | Fondsergebnis seit Auflegung           |
|----------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| <b>Gesamtrendite</b> | Positive Gesamtrendite über einen mittelfristigen Zeitraum | 20,8 %                                 |
| <b>Ertrag</b>        | Ca. 5 % p. a., monatlich zahlbar                           | 4,7 % historischer Ertrag              |
| <b>Volatilität</b>   | Hälfte bis zwei Drittel des Aktienmarktrisikos             | 51 % der Volatilität des Aktienmarktes |

#### GESAMTRENDITE ZUM 31. JULI 2020\*

| 1 Monat | 3 Monate | seit Jahresbeginn | 1 Jahr | 3 Jahre | seit Auflegung |
|---------|----------|-------------------|--------|---------|----------------|
| 2,9 %   | 6,3 %    | -6,8 %            | -2,6 % | 5,6 %   | 20,8 %         |

#### Disclaimer

\*Quelle: Lipper, per 31. Juli 2020, EUR-Anteile A (Inc), NIW zu NIW, Mittagskurse, bei Wiedanlage der Erträge, nach laufenden Gebühren. Der Fonds wurde am 21. April 2016 aufgelegt. \*\*Das angestrebte Ertragsziel ist nicht garantiert und kann in Zukunft angepasst werden. Der Wert von 5 Prozent ist ein angestrebtes Einkommensziel, wobei es sich um die angestrebte Gesamtausschüttung des Fonds in den nächsten zwölf Monaten als Prozentsatz des derzeitigen Marktmittelkurses handelt. \*Kames Capital. Historische Rendite über einen gleitenden Zwölf-Monats-Zeitraum basierend auf dem Mittagskurs am 1. August 2020. \*\*Lipper, per 31. Juli 2020. Volatilität ist definiert als die Standardabweichung der Tagesrenditen. Aktienmarkt-Referenzindex: MSCI AC World Total Return (Lokalwährung). Dieses Dokument ist nicht für den Vertrieb an Kleinanleger gedacht und richtet sich nur an Anlageexperten. Das Hauptrisiko dieses Produkts ist der Kapitalverlust. Einzelheiten zu allen relevanten Risiken entnehmen Sie bitte dem KIID und dem Prospekt unter <http://www.aegonam.com>. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Hinweis für die künftige Wertentwicklung. Ergebnisse, einschließlich der Einkommenszahlung, sind nicht garantiert. Fondsgebühren werden vom Kapital abgezogen, was zu steigenden Ausschüttungen, jedoch geringerem Kapitalzuwachs führt. Die Aegon Asset Management Pan Europe B. V. (AAMPE) ist ein für das Unternehmen bestellter Finanzierungsvermittler in Deutschland. Die AAMPE-Niederlassung ist bei der AFM in den Niederlanden registriert und deren Aufsicht unterstellt und steht unter der Aufsicht der BaFin in Deutschland.

#### Ihr Ansprechpartner



**Edouard Giraud**

Senior Sales Manager Germany and Austria  
[edouard.giraud@aegonassetmanagement.com](mailto:edouard.giraud@aegonassetmanagement.com)  
 Telefon: +49 (0)173 798 09 73  
[www.aegonam.com](http://www.aegonam.com)

# NACHHALTIGKEIT ZAHLT SICH AUS



## Warum Impact Investing ein Lösungsmodell sein kann



📍 **Nina Lagron:** Fondsmanagerin,  
Head of Large Cap Equities

Nachhaltiges Investieren kann gleich doppelt wirken: Es kann das Kima schützen und für eine auskömmliche Rendite sorgen. Vorausgesetzt, man verfügt über die passenden Daten und ein kompetentes Research.

### Lösungsmodell Impact Investing

Die größten CO<sub>2</sub>-Emittenten von heute müssen schnellstmöglich auf einen De-

karbonisierungspfad umschwenken. Das hat die La-Française-Gruppe erkannt. Mit ihrem Fonds La Française LUX – Inflection Point Carbon Impact Global verfolgt das Portfoliomanagement das Ziel, den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck kontinuierlich zu minimieren.

Interessant sind vor allem die sogenannten „Transitioning Companies“ im Fonds. Diese Unternehmen hinterlassen zwar zurzeit noch einen beträchtlichen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck, haben aber den starken Willen, diesen zu verringern. Ebenso im Fokus des französischen Asset-Managers sind sogenannte „Enabler“, die entsprechende Technologien zur Verfügung stellen. Zu guter Letzt befinden sich reine Lösungsanbieter, sogenannte „Solution Providers“, im Fonds. Sie sorgen mitunter für Disruptionen, indem sie Technologien entwickeln, die CO<sub>2</sub>-Emissionen verhindern oder reduzieren. Aktiver Umweltschutz ist dabei nicht nur Selbstzweck, sondern auch im Interesse der Investoren: Empirische Studien belegen, dass die Unternehmen, deren ESG-Score sich kontinuierlich verbessert, an der Börse positiver abschneiden. In der La-Française-Gruppe liegt ein

Investment-Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit. So berechnen Datenanalysten den ESG-Score aus den Kennzahlen der vielen spezialisierten Anbieter, während Fundamentalanalysten eine tiefergehende Recherche übernehmen, um daraus ein hauseigenes ESG-Rating zu bilden. Die schlechtesten 20 Prozent werden anschließend aussortiert.

### Nachhaltigkeit ist Value

Bei den übrigen Werten versucht das Analystenteam aus London unter der Leitung von Dr. Roland Rott herauszufinden, welche Verbesserungspotenziale bestehen und ob das Unternehmen überhaupt in der Lage ist, diese auch umzusetzen. Dass sich diese Methode auszahlt, lässt sich an den Werten des La Française LUX – Inflection Point Carbon Impact Global ablesen. Ende Juni 2020 betrug der in Tonnen pro investierte Million Euro umgerechnete CO<sub>2</sub>-Ausstoß lediglich 13 Tonnen im Fonds, während es der MSCI-World-Index auf 116 Tonnen brachte. Bezieht man den zukünftigen Einfluss der „Solution Providers“ mit ein, wird der Fonds sogar klimaneutral. ■

### Disclaimer

Stand: Juli 2020.

Haftungsausschlussklausel: Die hierin enthaltenen Informationen und Unterlagen bieten keinerlei Beratung, Angebot, Aufforderung oder Empfehlung für eine Investition in spezifische Anlagewerte. Für eine Anlageentscheidung, die aufgrund der zur Verfügung gestellten Informationen getroffen worden ist, übernehmen wir keine Haftung. Die Wesentlichen Anlegerinformationen sind in deutscher Sprache sowie der aktuelle Verkaufsprospekt und die Jahres- und Halbjahresberichte mit allen erforderlichen Informationen zu dem Produkt, den Kosten und den Risiken, die auftreten können, jeweils in englischer Sprache veröffentlicht (und stehen in der aktuellen Version kostenlos auf der Website [www.la-francaise.com](http://www.la-francaise.com), [la-francaise-am.de](http://la-francaise-am.de) oder auf Anfrage bei der Informations- und Zahlstelle BNP PARIBAS Securities Services S.A. – Zweigniederlassung Frankfurt am Main, Europa-Allee 12, 60327 Frankfurt am Main, zur Verfügung). Der Verkaufsprospekt von La Française Lux Sicav wurde von der CSSF am 2. Oktober 2018 genehmigt. Der Fonds wurde von der deutschen Finanzmarktaufsicht (BaFin) zum öffentlichen Vertrieb zugelassen. Sofern La Française Meinungen zum Ausdruck bringt, basieren diese auf aktuellen Marktbedingungen und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Diese Meinungen können sich von denen anderer Anlagespezialisten unterscheiden.

### Ihr Ansprechpartner



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



Nur für professionelle Anleger

# FÜR EINE FINANZIELLE ZUKUNFT, DIE POSITIVE BEITRÄGE LEISTET



## M&G (LUX) POSITIVE IMPACT FUND

Geschaffen für eine nachhaltigere  
Welt: Erfahren Sie mehr.

[mandg.de/positive-impact](http://mandg.de/positive-impact)

Kapitalrisiko



Das vorliegende Dokument richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und ist nicht zur Weitergabe bestimmt. Andere Personen sollten sich nicht auf die hierin enthaltenen Informationen verlassen. Die Satzung, der Jahres- oder Halbjahresbericht und die Geschäftsberichte sind auf Englisch, die wesentlichen Anlegerinformationen auf Deutsch und der Verkaufsprospekt in beiden Sprachen in gedruckter Form kostenlos erhältlich bei M&G International Investments S.A., Deutsche Niederlassung, mainBuilding, Taunusanlage 19, D-60325 Frankfurt am Main und auf [www.mandg.de](http://www.mandg.de). Bitte lesen Sie vor der Zeichnung von Anteilen den Verkaufsprospekt, in dem die mit diesen Fonds verbundenen Anlagerisiken beschrieben werden. Diese Finanzwerbung wird herausgegeben von M&G International Investments S.A. Eingetragener Sitz: 16, boulevard Royal, L-2449, Luxembourg. JUL 20 / 471703

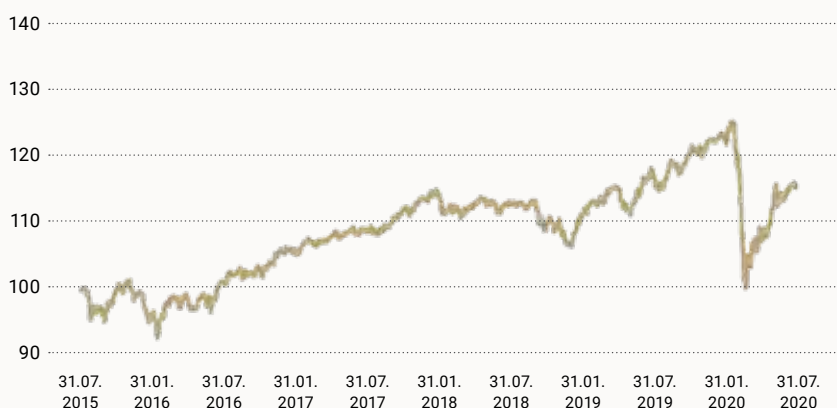


# KEPLER VORSORGE MIXFONDS



Einzelitel-Selektion: international ausgezeichnet

## Kepler Vorsorge Mixfonds (auss.), Wertentwicklung 5 Jahre



Quelle: KEPLER-Fonds KAG, Stand: 31.07.2020

Sie suchen ein Investment, das Sie gut durch verschiedene Marktphasen bringt? Dabei ist eines wichtig: Denken Sie langfristig und lassen Sie sich von Kursschwankungen nicht verunsichern. Mit dem KEPLER Vorsorge Mixfonds nehmen Sie viele kleine Ertragschancen am Markt wahr. Risiken werden dabei ganz bewusst eingegangen, um einen langfristigen Mehrwert zu erzielen.

### Die Anlagestrategie des Fonds

Der Fonds hat eine strategische Gewichtung von 65 Prozent Anleihen und 35 Prozent Aktien. Rentenseitig werden neben klassischen Staatsanleihen

auch inflationsgeschützte Anleihen und Spread-Produkte – vor allem Anleihen aus den Emerging Markets und Bankanleihen – gewichtet. Der Investmentansatz ist betont mittel- bis langfristig ausgerichtet. Kurzfristige Nachteile werden in Kauf genommen.

Der Fokus wird auf effizientes Abgreifen von Risikoprämien für Zinsänderungs- und Kreditrisiken gelegt. Zusätzlich werden Prämien aus der Beimischung kleinerer Emissionen mit interessanten Zinsaufschlägen lukriert. Der Aktienanteil ist nach einer globalen Blend-Strategie ausgerichtet und besteht aus etwa 100 Einzeltiteln. Neben den

traditionellen Industriestaaten finden auch rund 10 Prozent Emerging Markets Berücksichtigung.

### KEPLER-Kernkompetenz für Ihren Anlageerfolg

KEPLER ist international anerkannter Spezialist im Management von Anleihen mit eingeschränkter Liquidität. Diese bieten als Beimischung die Chance auf eine Mehrrendite, ohne dabei im Fonds das Bonitätsrisiko zu erhöhen. Setzen Sie auf diese in Österreich und Deutschland mehrfach prämierte Anlagestrategie: KEPLER verfügt über ein globales Netzwerk mit den Anbietern und hat über Jahre hinweg umfassendes Know-how in diesem lukrativen Nischen-segment aufgebaut. ■



### VORSORGE MIXFONDS T

|                                |                     |
|--------------------------------|---------------------|
| ISIN                           | <b>AT0000722640</b> |
| Auflagedatum                   | <b>27.11.1995</b>   |
| Performance seit Auflage p. a. | <b>4,30 %</b>       |
| Volatilität - 5 Jahre          | <b>8,35 %</b>       |
| Stand: 31.07.20                |                     |

### Ihr Ansprechpartner



**Georg Eichelsberger, MBA**  
Sales – Institutionelle Kunden  
Telefon: +43 (732) 659 62 53 64  
Mobil: +43 (676) 814 12 53 64  
<http://www.kepler.at>

### Disclaimer

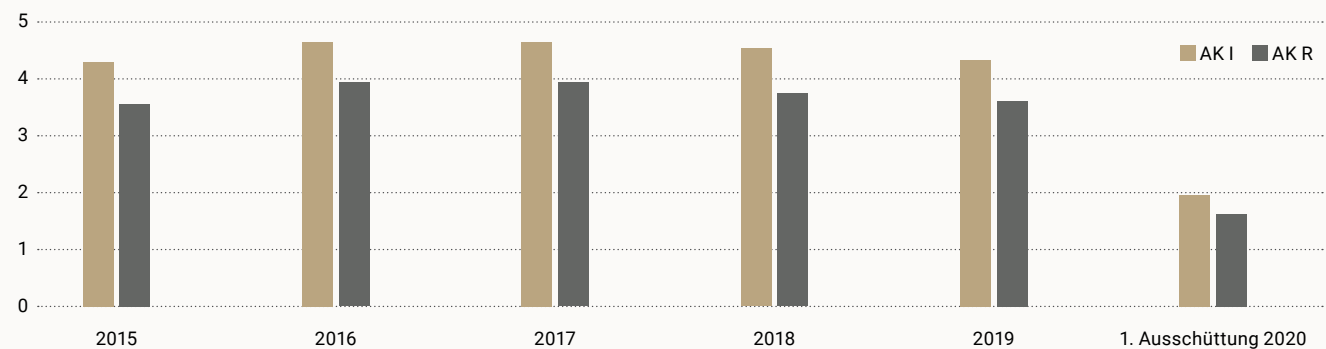
Diese Marketingmitteilung stellt kein Angebot, keine Anlageberatung, Kauf- oder Verkaufsempfehlung, Einladung zur Angebotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Fonds oder unabhängige Finanzanalyse dar. Sie ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung durch den Kundenberater. Angaben über die Wertentwicklung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

# »UND DIE ANLEIHEN-MÄRKTE LEBEN DOCH!«



Wunsch nach regelmäßigem Zinseinkommen kann über Infrastruktur erfüllt werden.

## OVID Infrastructure HY Income UI Fonds – Ausschüttungen



Angaben in %, Stand: 02.06.2020. \*Die Ausschüttungsberechnung bezieht sich auf ein Kalenderjahr. Die Ausschüttung in € wird zu den Stichtagen 31.05. und 31.10. berechnet. Die Prozentangabe bezieht sich auf den letzten Rücknahmepreis des Vorjahres. Quelle: Universal-Investment; OVIDpartner GmbH

Das Jahr 2020 hat bis heute gezeigt, wie wichtig für unsere gesellschaftliche Basis Kommunikation, Logistik, Energieversorgung und der Gesundheitssektor sind. In einem Wort: Infrastruktursektoren, an die wir uns gewöhnt haben. Es sind auch die Bereiche, für die monatlich auf der Welt Millionen Menschen Tarife, Gebühren und Entgelte zahlen. Seit 2014 liefert der OVID Infrastructure HY Income Fonds (A112T9/A112T8) kontinuierlich jedes Jahr zwischen 3,5 und 5 Prozent ordentlichen Zinsertrag (siehe Grafik). Dieser wird erwirtschaftet mit Infrastruktur-Unternehmensanleihen. Global, breit gestreut über Sektoren, währungsgesichert und mit einem Schwerpunkt in Europa, investiert der Fonds Fremdkapital in nachvollziehbare Brownfield-Infrastrukturunternehmen. Eine mittelfristige einstellige Volatilität und eine Streuung der Investorengelder über mehr als 60 Anleihen sichern die Diversifizierung.

Das Portfolio wird sowohl geografisch angepasst – der asiatische Anteil steigt – als auch sektoral. Hier steht die Kommunikation mit wachsender digitaler Infrastruktur, Rechenzentren und Funkmasten im Vordergrund. Auch der Bereich erneuerbare Energien wächst. Produktionsketten verändern sich nach den Erfahrungen 2020, und damit ergeben sich neue, andere Chancen im Logistikbereich. Unternehmen in Deutschland überlegen, ihre Vorproduktion aus Asien nach Osteuropa zu verlegen. Das verkürzt die Lieferwege von 7.000 Kilometern stark. Für die Zukunft bis 2040 prognostiziert das Oxford-Economics-Institut einen Anstieg der Weltbevölkerung von heute 7,8 auf über 9 Milliarden Menschen. Bei einem weiteren Anhalten der Landflucht in die Städte sollen diese um 46 Prozent anwachsen. Infrastruktur muss in den Industriestaaten angepasst und in vielen Ländern an der Basis erst aufgebaut

werden. Dadurch ergibt sich, allein in Asien, ein geschätztes Investitionsvolumen von über 52 Billionen US-Dollar. Mit dem einzigen in Deutschland zugelassenen Infrastrukturanleihefonds erhält der Investor auch in Zukunft ein stabiles Zinseinkommen zweimal pro Jahr ausgeschüttet. Ein Fondsanteil ermöglicht ihm den Zugang zu einem Portfolio, in dem im Durchschnitt 70 Prozent der Anleihen eine Losgröße von über 100.000 Euro haben. Das ist Einkommen und Diversifikation! ■

### Ihr Ansprechpartner



**Rainer Fritzsche**

Geschäftsführender Gesellschafter

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

# RAM GLOBAL BOND TOTAL RETURN



Rentenfonds vermeidet sehr lange Durationen oder riskante Hochzinsanleihen.



## RAM GLOBAL BOND TOTAL RETURN FUND

|                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
| ISIN                                | LU0419186167  |
| Auflagedatum                        | 31. März 2009 |
| Wertentwicklung 2020                | + 2.65 %      |
| Wertentwicklung 2019                | + 4.89 %      |
| Volatilität ann.<br>(3 Jahre)       | 2,03 %        |
| Duration (Jahre)                    | 4,90          |
| Durchschnittliches<br>Anleiherating | A             |
| Stand 30.06.2020                    |               |

Auf dem globalen Markt für festverzinsliche Wertpapiere stellen sehr lange Laufzeiten oder große Kreditrisiken nicht die einzigen Optionen dar, mit denen Anleger konfrontiert sind.

Ein qualitativ hochwertiges traditionelles Anleiheportfolio, das hinsichtlich der Duration und des Kreditrisikos aktiv verwaltet wird, kann durch zusätzliche Performancequellen auf den Kredit-, Zins- und Devisenmärkten ergänzt werden. Indem die verfügbaren liquiden Instrumente weltweit angemessen und diszipliniert eingesetzt werden, haben diese ergänzenden Leistungsmotoren das vorrangige Ziel, unkorrelierte Renditequellen zu bieten und Portfoliorisiken teilweise oder vollständig zu eliminieren. Mit anderen Worten: Flexibilität ist auf den heutigen Märkten für festverzinsliche Wertpapiere eindeutig zu einer Notwendigkeit geworden.

RAM Global Bond Total Return ist ein globaler flexibler Rentenfonds, der ohne

mögliche Kompromisse hinsichtlich Diversifizierung, Qualität und Liquidität verwaltet wird.

### Effizientes Downside Risk Management

Das Ergebnis unserer Investitionsphilosophie ist ein mittelfristiger Kapitalzuwachs mit effizientem Downside Risk Management. Mit anderen Worten: Wir wollen für die Risiken, die wir eingehen, angemessen entschädigt werden. Um dies erfolgreich umzusetzen, stützen wir uns auf vier Hauptprinzipien.

Erstens: Wir sind Benchmark-agnostisch. Ein zwangloser und flexibler Ansatz ermöglicht es uns, taktisch vorzugehen und Chancen zu verfolgen, wo sie sich bieten. Die zweite Säule unseres Ansatzes ist die Aufrechterhaltung eines hohen Diversifizierungsgrades. Da wir vorwiegend einen Top-down-Ansatz verfolgen, sind wir der Meinung, dass unsere Gewinn- und Verlustrechnung hauptsächlich von den umgesetzten

Themen und nicht von idiosynkratischen Elementen bestimmt werden sollte. Die Beibehaltung einer Investment-Grade-Bonität des Portfolios stellt einen wesentlichen Teil unseres Wertversprechens dar. Schließlich ist ein disziplinierter Ansatz erforderlich, um nachhaltiges Alpha zu gewährleisten, wobei jede Position im Portfolio einem konsistenten und wiederholbaren Anlageprozess folgt. Ziel unserer Anlagestrategie ist es, 2 bis 4 Prozent über Geldmarkt (nach Gebühren) pro Jahr mit einer Volatilität von 2 bis 4 Prozent zu erzielen. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Daniel Endres**

Senior Sales Manager, Germany & Benelux

den@ram-ai.com

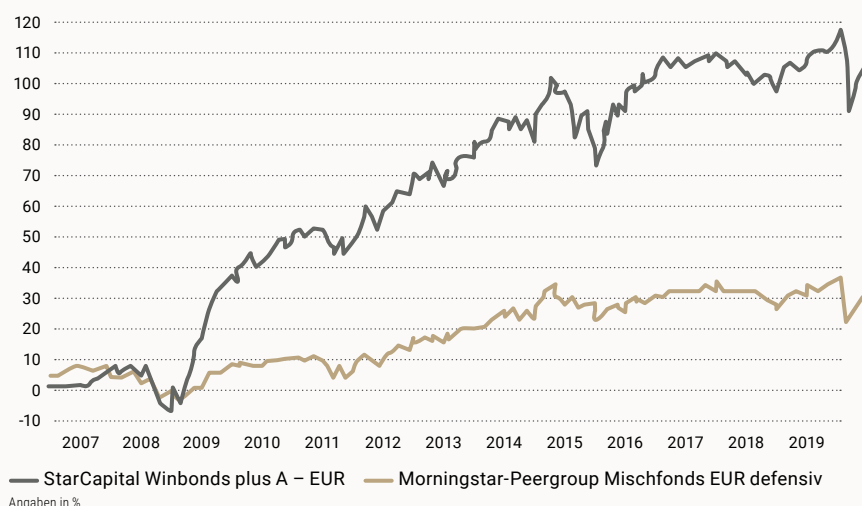
Telefon: (03 52) 28 56 14 52

# HOHE RENDITE MIT NIEDRIGEM AKTIENRISIKO

**BB StarCapital**

Defensiver Multi-Asset-Fonds StarCapital Winbonds setzt auf Anleihen.

Wertentwicklung seit Auflage in Euro per 30.06.2020



Der defensive Multi-Asset-Fonds StarCapital Winbonds setzt auf Anleihen. Dabei begrenzt er nicht nur das Aktien-, sondern auch das Währungsrisiko. Während die meisten defensiven Multi-Asset-Fonds eine Aktienquote zwischen 30 und 50 Prozent allokalieren, ist sie beim StarCapital Winbonds plus auf maximal 20 Prozent beschränkt. Neben der Begrenzung des Aktienmarktrisikos überzeugt der Anlagepool dank seiner Limitierung des Fremdwährungsrisikos auf ebenfalls höchstens 20 Prozent. Dies ist im Währungsbereich insbesondere für Anleger interessant, die sich der aktuell hohen Unsicherheit am Devisenmarkt bewusst sind. Sollte der US-Dollar weitere Schwäche zeigen, kann das Fondsmanagement um Manfred Schlumberger (Lead-Portfoliomanager und Leiter Portfoliomanagement) das Risiko weiter zurückfahren

oder auf null reduzieren. Auf der Anleihe-seite liegt der Hauptfokus auf soliden Unternehmen mit einem angemessenen Chance-Risiko-Verhältnis. Bei den schwächeren Bonitäten hält sich das Managementteam in Anbetracht des hohen Ausfallrisikos aus Überzeugung zurück. Zeiten der Schwäche nutzt es, um von günstigen Einstiegskursen zu profitieren.

## Fundamentale Analyse – aktive Entscheidung

Um dafür den richtigen Ein- und Ausstiegszeitpunkt zu ermitteln, analysiert das Team die Kapitalmärkte auf Basis des hausinternen Vier-Faktor-Modells anhand fundamentaler, monetärer, psychologischer und Money-Flow-Faktoren. So positioniert profitierte der StarCapital Winbonds plus von der starken Erholung im Crossover-Segment und bei Schwell-

lenländeranleihen, die in den letzten Monaten antizyklisch aufgestockt wurden. Mit Blick auf Aktien setzt Portfoliomanager Schlumberger überwiegend auf günstig bewertete Qualitätsaktien. Dabei stützt er sich auf Informationen aus der hauseigenen, von der StarCapital-Kapitalmarktforschung befüllten Datenbank. Die Aktienquote belief sich Ende Juni auf 18,9 Prozent. Die Anleihequote lag bei 66,7 Prozent, während knapp 10 Prozent des Anlagekapitals in Edelmetalle fließen, um den Fonds vor möglichen neuen Rückschlägen zu schützen.

## Besser als die Wettbewerber

Mit seiner jährlichen Wertsteigerung von 5,2 Prozent seit Auflegung konnte der StarCapital Winbonds plus seine Peer Group, die in diesem Zeitraum im Schnitt 1,9 Prozent erreichte, deutlich hinter sich lassen. Insbesondere mit Blick auf die strikt begrenzte Aktienquote ist dies eine beeindruckende Wertentwicklung. Auch die Sharpe Ratio, die die Überrendite gegenüber dem risikofreien Zinssatz ins Verhältnis zur Volatilität setzt, lag mit über 1 über der Vergleichsgruppe (0,4). ■

## Ihr Ansprechpartner



**Manfred Schlumberger**  
Leiter Portfoliomanagement

info@starcapital.de  
Telefon: (061 71) 69 41 90  
www.starcapital.de



# EIN STARKES DOPPEL



## Interview mit Martin Berberich, Fondsmanager DWS Invest ESG Equity Income

**Der DWS Invest ESG Equity Income setzt auf zwei große Investmentthemen: Nachhaltigkeit und Dividende. Martin Berberich erklärt, warum der Fonds aus seiner Sicht so gut in die Zeit passt und wie er als Fondsmanager herausfindet, ob die ausgewählten Unternehmen in puncto Nachhaltigkeit zu den Vorreitern gehören.**

**einBlick:** Nennen Sie bitte drei Gründe, warum der DWS Invest ESG Equity Income gerade jetzt für Anleger interessant sein könnte.

**Martin Berberich:** Erstens haben Anleger die Chance, von steigenden Aktienmärkten zu profitieren. Zudem bietet der Fonds aufgrund seiner defensiven Aufstellung eine Art Risikominimierung. Das kann von Vorteil sein, wenn die Aktienmärkte zwischenzeitlich stärkere Rückgänge verzeichnen sollten, wie zuletzt im Umfeld der Coronakrise. Zweitens ist der DWS Invest ESG Equity Income ein ausschüttungsorientierter Aktienfonds, der gerade jetzt, im Umfeld niedriger Zinsen, eine attraktive Anlagealternative darstellen kann. Und drittens investieren Anleger mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit in ein echtes Zukunftsthema.

**einBlick:** Und welche Vorteile bringt der



Fokus auf das Thema ESG für Anleger?

**Berberich:** Der Fokus auf ESG liefert für uns Fondsmanager nicht nur wichtige Anhaltspunkte zu den möglichen Chancen eines Investments, sondern auch wichtige Erkenntnisse zu den potenziellen Risiken. Das heißt, über rein finanzielle Kennzahlen und Prog-

nosen hinaus nimmt die ESG-Analyse zusätzliche Aspekte unter die Lupe, die im Rahmen einer traditionellen Analyse außen vor bleiben – dazu zählen etwa die Öko-Effizienz der Unternehmen, ihre Lieferketten, aber auch die Wahl ihrer Standorte. Langfristig kann die Aufstellung in diesen Punkten jedoch über

### Disclaimer

#### Rechtliche Hinweise:

DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die vollständigen Angaben zum Fonds einschließlich der Risiken sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt in der geltenden Fassung zu entnehmen. Diese sowie die jeweiligen Wesentlichen Anlegerinformationen stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente des Fonds dar. Anleger können diese Dokumente und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte in deutscher Sprache bei ihrem Berater, bei der DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11–17, D-60329 Frankfurt am Main, und, sofern es sich um luxemburgische Fonds handelt, bei der Deutsche Asset Management S.A., 2, Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxemburg, erhalten sowie elektronisch unter [www.dws.de](http://www.dws.de) herunterladen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung von DWS International GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann.

Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb des oben genannten Fonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen. Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. So darf der hierin genannte Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von US-Personen oder in den USA ansässigen Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden.

Ergänzende Informationen zum sogenannten Zielmarkt und zu den Produktkosten, die sich aufgrund der Umsetzung der Vorschriften der MiFID-II-Richtlinie ergeben und die die Kapitalverwaltungsgesellschaft den Vertriebsstellen zur Verfügung stellt, sind in elektronischer Form über die Internetseite der Gesellschaft unter [www.dws.de](http://www.dws.de) erhältlich.

DWS International GmbH 2020. Stand: 10.07.2020. CRC 077070 (07/2020)

Erfolg und Misserfolg der Unternehmen entscheiden – daher ist die Betrachtung so wichtig.

**einBlick:** Was muss ein Unternehmen mitbringen, damit es bei Ihnen in die engere Auswahl kommt?

**Berberich:** Die Unternehmen, deren Aktien für den Fonds infrage kommen, müssen nicht nur unsere ESG-Anforderungen erfüllen. Sie müssen gleichzeitig auch im Hinblick auf die Dividendenqualität, die Fundamentaldaten und eine attraktive Bewertung überzeugen.

**einBlick:** Haben Sie Beispiele für Unternehmen, die hier infrage kommen?

**Berberich:** Es sind Unternehmen aus Branchen, die sich nicht ganz so konjunkturzyklisch verhalten wie andere Firmen. Da ist zum Beispiel ein global anbietendes Schädlingsbekämpfungs-Unternehmen dabei. Dessen Dienste werden unabhängig von der Konjunktur rund ums Jahr von Restaurants und öffentlichen Einrichtungen, wie etwa Krankenhäusern, nachgefragt. Das Unternehmen wächst jährlich zwischen 4 und 6 Prozent und hat damit ein stabiles Geschäftsmodell, das keinem Konjunkturzyklus folgt. Ein weiteres Beispiel ist ein digitales Verlagshaus, das Softwaretools und Informationsinhalte für spezielle Berufsgruppen liefert, etwa Rechtsanwälte, Steuerberater oder Mediziner. Auch das ist ein relativ konjunkturunabhängiges Geschäft mit leicht überdurchschnittlichen Wachstumsraten.

**einBlick:** Sind auch Unternehmen dabei, die speziell in Nachhaltigkeitstrends investieren?

#### Risiken

- Markt-, branchen- und unternehmensbedingte Kursverluste
- Wechselkursschwankungen
- Anteilswert kann unter den Kaufpreis fallen, zu dem der Kunde den Anteil erworben hat
- Das Sondervermögen weist aufgrund seiner Zusammensetzung/der vom Fondsmanagement verwendeten Techniken eine deutlich erhöhte Volatilität auf, das heißt, die Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach unten oder nach oben unterworfen sein.

## Strategien im Überblick



- ③ Konservatives globales Aktienportfolio mit Fokus auf regelmäßigem Einkommen
- ③ Fokus auf Nachhaltigkeitsthemen wie erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Klimawandel, Demografie
- ③ Dezidierte Umsetzung der ESG-Mindeststandards mit einer von DWS selbst entwickelten ESG-Datenanalyse
- ③ Erzielung einer attraktiven risikoadjustierten Rendite gegenüber MSCI Welt
- ③ Der Fonds wurde am 07.08.2020 drei Jahre alt und umfasst über 700 Millionen Euro Fondsvermögen.



FONDSDATEN

### DWS INVEST ESG EQUITY INCOME

|                   |                              |
|-------------------|------------------------------|
| ISIN/WKN          | LU1616932940/<br>DWS2NY      |
| Währung           | Euro                         |
| Ertragsverwendung | Ausschüttung                 |
| Ausgabeaufschlag  | 5,0 %                        |
| Laufende Kosten   | 1,69 %<br>(Stand 31.12.2019) |
| Fondsvermögen     | 650,14 Mio. €                |

**Berberich:** Ja, dazu gehören zum Beispiel Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energien, nachhaltige Verpackungen, Energieeffizienz oder natürliche Inhaltsstoffe. Solche Geschäftsmodelle können im Einzelfall zwar auch etwas konjunktursensitiver sein. Aber der Rückenwind dieser langfristigen Trends ist in der Regel so stark, dass diese Unternehmen eine konjunkturbedingte Wachstumsabschwächung trotzdem gut verkraften können.

**einBlick:** Wie stellen Sie sicher, dass die ausgewählten Unternehmen wirklich nachhaltig agieren?

**Berberich:** Wir nutzen dafür unsere selbst entwickelte DWS ESG Engine, die sich auf die Daten von fünf auf unterschiedliche ESG-Kriterien spezialisierten Ratingagenturen stützt. Sie ermöglicht uns, Ratings und Bestenlisten zu erstellen, und sie liefert auch mögliche Warnsignale, die als zusätzliches

Kriterium bei Investitionsentscheidungen dienen. Sprich, wir können ESG-Vorreiter, ESG-Nachzügler, aber auch Unternehmen, deren Geschäftsmodell im Hinblick auf den Übergang in eine kohlenstoffarme und klimaresistente Zukunft stärker betroffen ist, identifizieren. Gleiches gilt für Unternehmen, die gegen internationale Normen verstoßen. Dieser Ansatz liefert uns eine hohe Objektivität und stärkere Robustheit der Daten, aber auch Ergebnisse über alle Unternehmensgrößen und Regionen hinweg. ■

ESG steht für Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung).

#### Kontakt

#### DWS-Fondsplattform Frankfurt und Private Altersvorsorge

info@dws.com  
Telefon: (0 69) 910-123 80 bzw. -123 81

# »AUCH IN STÜRMISCHER ZEIT GUT AUFGESTELLT«



Walter Seul erläutert, warum der Offene Immobilienfonds eine solide Anlageform ist.

**einBlick:** Demografie und Urbanisierung sind Megatrends unserer Zeit. Wie wirkt sich das auf die Strategie des Living + Working aus?

**Walter Seul:** Das Portfolio des Living + Working ist in vier Nutzungsarten investiert. Living umfasst Wohn- und Gesundheitsimmobilien, Working steht für Büro- und Einzelhandel. Damit bildet der Fonds die maßgeblichen gesellschaftlichen Trends ab und ist solide aufgestellt. Der Wohnungsbedarf in Deutschland und anderen großen europäischen Ländern wächst nach wie vor. Der demografische Wandel rückt die Gesundheitsimmobilien in den Fokus. Im Alter wollen die Menschen selbstbestimmt leben, gerne auch in einem städtischen Umfeld. Damit steigt der Bedarf an einer Versorgungsinfrastruktur für die Basisversorgung wie Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf, sogenannten Nahversorgungszentren, über die wir den maßgeblichen Anteil an Einzelhandelsimmobilien im Portfolio abdecken.

**einBlick:** Welche weiteren Aspekte fließen in Ihre Strategie ein?

**Seul:** Ein Aspekt ist hier Nachhaltigkeit. Wir nehmen uns dieses Themas in Bezug auf ESG-Kriterien, sprich in den Kategorien Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und Unternehmensführung beziehungsweise -kultur (Governance), mit großem Engagement an. Für den Living + Working ist uns hier konkret wichtig, dass wir für den Fonds nicht nur die gesetzlichen Anforderungen erfüllen, sondern darüber hinausgehende und in Zukunft erwartbare Regularien schon



⌚ **Walter Seul** ist Leiter Fondsmanagement bei der Swiss Life KVG und verantwortet unter anderem das Fondsmanagement des Swiss Life Living + Working.

heute einfließen lassen. Außerdem dehnen wir den Nachhaltigkeitsgedanken auch auf den späteren laufenden Betrieb der einzelnen Fondsimmobilien aus, beispielsweise beim Energieverbrauch und bei energetischen Optimierungen. Damit ist das Portfolio auch langfristig gut gerüstet.

**einBlick:** Was bedeutet das für die Anleger des Living + Working?

**Seul:** Der Living + Working bietet dem Anleger die Möglichkeit, in ein sowohl nach Nutzungsarten als auch geografisch breit diversifiziertes Immobilienportfolio zu investieren. Mit seinem Anteil von Gesundheits- und Wohnimmobilien hebt er sich zudem von den meisten anderen angebotenen Immobilienfonds ab. Durch diesen innovativen Investitionsansatz in Kombination mit der konsequent verfolgten Nachhaltigkeitsstrategie stellen wir einen langfristig zukunftsfähigen Immobilienfonds zur Verfügung, der den Bedürfnissen der Anleger nach Stabilität und nach Rendite

gleichermaßen Rechnung trägt.

**einBlick:** Das Jahr 2020 steht ganz im Zeichen der weltweiten Coronapandemie. Hat sich Ihre Strategie bewährt?

**Seul:** Definitiv. Hier hat sich gezeigt, dass ein Portfolio mit einem Mix von Objekten aus verschiedenen Segmenten wie klassische Wohnobjekte, Gesundheits- oder auch Einzelhandelsimmobilien mit einem hohen Nahversorgungsanteil auch in stürmischen Zeiten gut aufgestellt ist. Gerade die eben erwähnten Nutzungsarten erweisen sich als vergleichsweise stabil gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Gewohnt und gegessen wird immer.

Mehr Informationen erhalten Sie unter [www.livingandworking.de](http://www.livingandworking.de) ■

## Ihr Ansprechpartner

### Walter Seul

Leiter Fondsmanagement

[kontakt-kvg@swisslife-am.com](mailto:kontakt-kvg@swisslife-am.com)

Telefon: (061 04) 648 74 02



## DWS INVEST SDG GLOBAL EQUITIES

So, wie wir künftig leben wollen, können wir heute schon anlegen: wirtschaftlich, ökologisch und sozial nachhaltig – im Einklang mit den 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (UN).

Mit dem DWS Invest SDG Global Equities investieren Anleger weltweit ausschließlich in Unternehmen, die sich an den Zielen der UN orientieren und spürbar nachhaltig wirtschaften sowie in diesem Bereich einen relevanten Umsatz erzielen. Wer beim Thema Geldanlage auch auf Nachhaltigkeit setzen möchte, erfährt hier mehr darüber: [dws.de](https://www.dws.de)



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

\* Die DWS-Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds. Quelle: BVI. Stand: April 2020.

DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die vollständigen Angaben zum Fonds einschließlich der Risiken sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt in der geltenden Fassung zu entnehmen. Dieser sowie die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente des Fonds dar. Anleger können diese Dokumente und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte in deutscher Sprache bei ihrem Berater, bei der DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11–17, D-60329 Frankfurt am Main und, sofern es sich um Luxemburgische Fonds handelt, bei der DWS Investment S.A., 2, Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxemburg erhalten sowie elektronisch unter [www.dws.de](https://www.dws.de) herunterladen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung von DWS International GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann. Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb des oben genannten Fonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen. Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. So darf der hierin genannte Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von US-Personen oder in den USA ansässigen Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. DWS International GmbH 2019. Stand: Juli 2020.



## »RENDITE-REVIER«

### Strukturwandel statt Bergbau



⬆ **Flensburg**



⬆ **Lüneburg**



⬆ **Recklinghausen**



⬆ **Essen**

Das Ruhrgebiet wurde im vergangenen Jahrhundert durch Kohle und Stahl zum größten Ballungsgebiet Deutschlands. Heute, 75 Jahre später, gibt es keinen Bergbau mehr im Ruhrgebiet, das rund fünf Millionen Einwohner hat. Die Region boomt, Wohn- und Büroflächen werden immer interessanter für Kapitalanleger. Die Erkenntnis, dass der Markt eine deutlich höhere Rendite verspricht als gleich-

wertige Immobilien in den Top-Lagen, setzt sich in der Branche durch. Denn wer Kapital in Immobilien anlegt, erwartet neben den immobilientypischen Anlagecharakteristika wie Konjunktur- und Inflationsunabhängigkeit und sachwertuntermauerter Wertbeständigkeit eine lohnenswerte Rendite und eine möglichst hohe Anlagesicherheit. Im Idealfall finanziert sich die Immobilie durch die

Mieteinnahmen selbst und ist vor Beginn der Rente abbezahlt.

Einen interessanten Beitrag dazu veröffentlichte unter anderem die IZ im Dezember 2019. Demnach verfügt das „Revier“ aufgrund seiner Geschichte über zahlreiche ehemalige Bergbau- oder Schwerindustrie-Flächen, die es zu entwickeln gilt und die in ihrer Größe in Deutschland rar sind. Eines der Großprojekte ist etwa das Vorhaben „6 Seen Wedau“ zur Entwicklung von rund 90 nicht mehr benötigten Bahnflächen im Duisburger Stadtteil Wedau über die Gebag als Eigentümerin. Geplant sind hier bis zu 3.000 Wohneinheiten. Ebenfalls unter dem Dach der Gebag soll in Duisburg das rund 28 Hektar große ehemalige Areal des Güterbahnhofs entwickelt werden.

Das Ruhrgebiet bietet Kapitalanlegern ein breites Spektrum an Investitionsmöglichkeiten. Die höchsten Mietrenditen erzielen Immobilienkäufer laut Immowelt-Studie im Osten und in Nordrhein-Westfalen. An Rhein und Ruhr können Käufer nahezu flächendeckend mit hohen Mietrenditen rechnen. Besonders attraktiv sind Essen, Bochum, Dortmund, Mönchengladbach, Wuppertal und Duisburg. Wir betrachten und analysieren beim Immobilienerwerb (Beispiele im Bild) stets nicht nur die Lage, sondern auch die Immobilie selbst intensiv. Entdecken Sie mit uns die Möglichkeiten, die das Ruhrgebiet bietet!

## 2019: WIEDER TOP

### Die Sachwertbranche im Aufschwung!

Nach einem eher durchwachsenen Platzierungsergebnis 2018 konnte im vergangenen Jahr ein Zeichnungskapital von mehr als 2,1 Milliarden Euro bei Privatanlegern eingesammelt werden. Dies entspricht einer Steigerung von rund 35 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch bei institutionellen Investoren

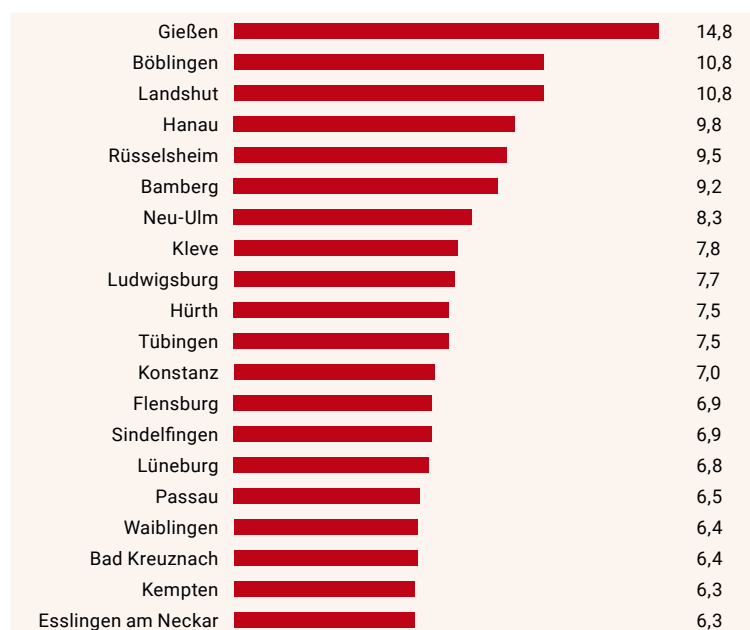
standen Sachwerte hoch im Kurs. Hier konnte das Platzierungsergebnis auf mehr als 2,4 Milliarden Euro gesteigert werden.

Bei der mit 60 Prozent größten Klasse der Anlageformen, den Publikums-AIF, zählen zu den größten Anbietern die Deutsche Finance, ZBI, Jamestown, PROJECT und Primus Valor, dicht gefolgt von BVT, IMMAC, ILG, RWB und Habona. Im institutionellen Bereich hat ebenfalls die Deutsche Finance den größten Platzierungsanteil, gefolgt von Hahn, ZBI, ILG und PROJECT.

## MITTELSTÄDTE

### Immobilien als lohnenswertes Investment

Städte mit 20.000 bis 100.000 Einwohnern gelten als Mittelstädte. Aufgrund der stark gesunkenen Zinsen und der überdurchschnittlichen Preissteigerungen von Immobilien in Großstadtmetropolen werden Mittelstädte über 50.000 Einwohner zunehmend auch für institutionelle Investoren interessant. Das NSI-Team gewichtet bei der Auswahl die Merkmale Metropolnähe, Universitäts- beziehungsweise Hochschulstadt und Zuzug von Rentnern stark. Die 20 im Zeitraum von 2003 bis 2018 am stärksten gewachsenen Mittelstädte in Deutschland sind:



Mittelstädte zwischen 50.000 und 100.000 Einwohner, Angaben in % Quelle: Bertelsmann Stiftung

## NEU BEI NSI

### Nils Kopke, Key Account Management Vertrieb

Wir freuen uns, dass wir mit Nils Kopke weitere kompetente Vertriebs- und Beratungsunterstützung gewinnen konnten. Aus seiner bisherigen Tätigkeit als Unternehmensberater und Coach für den Vertrieb von Kapitalanlage-Immobilien sowie seinem Engagement als Versicherungsmakler und Maklerbetreuer bringt er wertvolle Erfahrungen mit. Nils Kopke übernimmt das Consulting neuer sowie bestehender Kooperationspartner, unter anderem bei der Entwicklung gemeinsamer Vertriebsstrategien, der Beratungsunterstützung für den Verkauf von Eigentumswohnungen und Globalobjekten. **Kontakt: [nkopke@nsi-netfonds.de](mailto:nkopke@nsi-netfonds.de)**



## 5 Fragen an ...



**Holger Weller**

Leiter Vertrieb bei der NSI Netfonds Structured Investments GmbH

### Seit wann vermitteln Sie Immobilien als Kapitalanlageprodukte und wie kam es dazu?

Im Jahr 1999 habe ich meine erste vermietete Immobilie erworben und mir die Frage gestellt, wie vermögende Menschen ihr Geld anlegen. Dabei habe ich festgestellt, dass diese Personen fast alle in Investmentimmobilien investieren. Das war der Auslöser, mich sehr intensiv mit dem Thema zu beschäftigen.

### Was ist Ihnen bei der Betreuung der Vermittler und derer Endkunden wichtig?

Mein Ziel ist es, dass sich möglichst viele unserer Netfonds-Partner mit dem Thema Investmentimmobilie ernsthaft auseinandersetzen, ihr Beratungsspektrum erweitern und somit ihren Kunden weitere attraktive Anlagemöglichkeiten anbieten können.

### Wie läuft der Beratungsprozess grundsätzlich ab und welchen Service bietet die NSI hier?

Grundsätzlich betreuen wir unsere Partner individuell bezogen auf die jeweiligen Anforderungen des Netfonds-Partners. Hier reicht die Bandbreite von aktiver Verkaufsbetreuung und -schulung über Kundenvorträge bis hin zu Projektpräsentationen. Der operative Support, wie die Koordination von Objektauswahl, Kaufabwicklungsthemen wie zum Beispiel Notarempfehlungen, Vertragsprüfung und Besichtigungen, sind für uns selbstverständlich.

### Welche Immobilien eignen sich besonders für die Kapitalanlage, wie schätzen Sie die aktuelle Marktlage ein?

In den letzten 20 Jahren haben meine Kunden mit dem Erwerb von für Mieter bezahlbarem Wohnraum an Standorten mit guter Infrastruktur bei übersichtlichem Risiko überdurchschnittliche Renditen erwirtschaftet. Die Nachfrage nach solchem Wohnraum wird auch zukünftig hoch bleiben. Wichtig ist grundsätzlich, dass für unsere Erwerber das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Geeignete Beispiele sind unsere aktuellen NSI-Renditeobjekte.

### Was haben Sie sich für die Zukunft bei der NSI vorgenommen?

Aus dem „Randthema“ Investmentimmobilie ein „Fokusthema“ bei möglichst vielen Netfonds-Partnern zu machen.

# ES LÄUFT UND LÄUFT UND LÄUFT

Mit Habona langfristig attraktive und stabile Cashflows aus Supermarkt & Co. erzielen



☎ **Manuel Jahn,**  
Head of Business  
Development  
der Habona Invest  
GmbH

**einBlick:** Corona hat das Land weiterhin im Griff. Es besteht fortdauernde Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und der Welt. In diesen Zeiten platzieren Sie einen Nachfolger Ihrer bisherigen AIF-Reihe. Ein gutes Timing?

**Manuel Jahn:** In der Tat. Besser hätte es nicht laufen können. Schon bei den Vorgängerprodukten kam der Investmentfokus Lebensmittelmärkte bei unseren Anlegern sehr gut an. Alle Fonds laufen nach Plan. Für die bisher aufgelösten Fonds 01 bis 04 konnten Rekordsummen zurückgezahlt werden, zuletzt mit einer Gesamtrendite von über 10 Prozent p. a. – das hält das Interesse an der Nutzungsklasse Nahversorgung hoch.

**einBlick:** Sie haben beim aktuell im Vertrieb befindlichen Habona Einzelhandelsfonds 07 einen wesentlichen Parameter geändert. Die Laufzeit beträgt nun zehn Jahre. Warum die Abkehr vom beliebten Kurzläuferkonzept?

**Jahn:** Es ist wichtig, die Produkte laufend den Marktentwicklungen anzupassen. EDEKA, REWE oder Lidl stellen wachsende Ansprüche an die Gebäude und verlangen fortlaufende Investitionen. Im Gegenzug sehen wir längere Standort-Commitments und Mietvertragslaufzeiten. Die Immobilien werden dadurch nachhaltiger – und teurer. Mit der verlängerten Fondslaufzeit ist der Fonds in der Lage, von wertsteigernden Maßnahmen zu profitieren und weiterhin eine attraktive Rendite zu erzielen.

**einBlick:** Die Ausschüttungen des Fonds kommen ausschließlich aus den Mieten der Lebensmitteleinzelhändler. Was zeichnet den Markt aus, wie sind die Aussichten?

**Jahn:** Es läuft und läuft und läuft. Seit nun schon rund 15 Jahren sehen wir ein anhaltendes Realwachstum, das Jahr für Jahr deutlich über den Einkommenszuwächsen liegt. Dabei essen die Menschen nicht mehr, sondern immer

besser: mehr Frische, mehr Bio, mehr Fairtrade. Corona hat den Trend zu gesunden und regionalen Lebensmitteln noch verstärkt. Außerdem: Für die Menschen ist heute Zeit die wichtigste Währung. Einkaufen muss schnell und einfach sein. Wir achten darauf, dass unsere Lebensmittelmärkte immer direkt vor der Haustür der Menschen angesiedelt sind und so schneller als jede App den täglichen Einkauf erledigen lassen.

**einBlick:** Skizzieren Sie uns bitte die Highlights Ihres aktuellen AIF und sagen Sie uns, für wen sich Ihr Anlageprodukt eignet?

**Jahn:** Wie die erfolgreichen Vorläuferfonds ist der Fonds ab 10.000 Euro zeichenbar, investiert ausschließlich in deutsche Nahversorgungsimmobilien und baut ein räumlich breit diversifiziertes Objektportfolio auf. Die längere Laufzeit führt allerdings dazu, dass der Fonds vermögensverwaltend ist und Anlegern potenziell attraktive steuerliche Vorteile bieten kann. Der Fonds eignet sich als optimale Beimischung in der privaten Vermögensverwaltung wie auch als Bestandteil von Family-Office-Strategien, bei denen Werterhalt und langfristig stabile Erträge von Sachwerten im Fokus stehen. ■

## Ihr Ansprechpartner



**Ludwig zu Ysenburg**  
Vertriebsleiter

info@habona.de  
Telefon: (0 69) 45 00 15 80  
www.habona.de

# »WIR SIND FÜR SIE DA!«

## Netfonds-Mitarbeiter aus den Bereichen Sachwerte und NSI stellen sich vor.

Anlässlich des Jubiläums der Netfonds Gruppe haben wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefragt, was sie an ihrer Arbeit schätzen, und sie um ein aktuelles Statement gebeten. Hier stellen sich drei Kolleginnen und Kollegen aus den Fachbereichen Sachwerte & AIF und der NSI Netfonds Structured Investment GmbH, 100-prozentige Immobilien-Tochter der Netfonds AG, vor.



**Ulrich Lück**  
Vertriebsleiter Beteiligungen  
& AIF

*Seit fast zehn Jahren begleite ich diese wunderbare Assetklasse bei der Netfonds AG. In ein vernünftig strukturiertes Portfolio gehören auch Sachwerte in Form geschlossener alternativer Investmentfonds – gerade in turbulenten Börsenzeiten können sich diese Investments als renditestarker Ruhepol beweisen.*



**Iris Heising**  
Management Assistant  
Sales & Marketing (NSI)

*Ich synchronisiere im Wesentlichen die Vertriebsaktivitäten der NSI und unterstütze unsere Partner, Dienstleister und Kollegen während des gesamten Immobilien-Verkaufsprozesses. Ich liebe die Vielfältigkeit in meiner Position, den täglichen, netten Austausch und die Arbeit in einem kleinen, hoch motivierten Team.*



**Magdalena Koczy**  
Management Assistant  
Sales & Controlling (NSI)

*Als gelernte Immobilienkauffrau mit Schwerpunkt Immobilienbewirtschaftung unterstütze ich die NSI seit November 2019 im Bereich Vertrieb/Verkauf. Die Möglichkeit, in einem kleinen Team viel zu bewegen, die hohe Eigenverantwortung und die abwechslungsreiche Tätigkeit motivieren mich stets mein Bestes zu geben.*

## FACT SHEET - ANLEIHE NSI Immobilien Deutschland 2



|                    |                                          |
|--------------------|------------------------------------------|
| Emittent           | NSI Netfonds Structured Investments GmbH |
| WKN / ISIN         | A254T1 / DE000A254T16                    |
| Emissionsvolumen   | Bis zu 15 Mio. Euro                      |
| Verzinsung         | 4,25 % p.a.                              |
| Laufzeit           | 4 Jahre, 10 Monate<br>(bis 31.05.2025)   |
| Stückelung         | 1.000 Euro                               |
| Rückzahlungsbetrag | 100 %                                    |

|                        |                                                                |
|------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Mindestzeichnungssumme | 10.000 EUR                                                     |
| Public Placement       | 10.000 Euro Zeichnungsschein<br>/Zahlung gegen Lieferung       |
| Zinszahlung            | jährlich                                                       |
| Erste Zinszahlung      | 10. Januar 2021                                                |
| Fälligkeit             | 10. Juni 2025                                                  |
| Verwendungszweck       | Investiv, Auf- und Ausbau des<br>Bestandsimmobilien-portfolios |

### JETZT ANLEIHE ZEICHNEN!

[www.nsi-netfonds.de/anlageuniversum](http://www.nsi-netfonds.de/anlageuniversum)

Das Angebot erfolgt ausschließlich auf Basis des gebilligten Wertpapierprospekts sowie etwaiger Nachträge, kostenfrei erhältlich unter [www.nsi-netfonds.de](http://www.nsi-netfonds.de).



# SO SCHÖPFEN WIR WERT AUS IMMOBILIEN

## Investition in den wichtigen Phasen der Projektentwicklung

### Phasen der Immobilien-Projektentwicklung

Je früher die Phase, desto höher das Risiko.

Unser Geschäftsmodell fängt da an, wo die Risiken überschaubar und die Sicherheit groß ist.



Acht Phasen durchläuft die Wertschöpfungskette einer Kapitalanlage-Immobilie – von der Idee über Konzept, Bau, Verkauf, Verwaltung und Aufbereitung bis hin zum Halten und erneuten Verkauf (siehe Grafik). Das Geschäftsmodell der NSI Netfonds Structured Investments GmbH, der Immobilien-Investment-Tochter der Netfonds Gruppe, setzt in den letzten Phasen dieser Kette ein, denn erst dann ist das Risiko überschaubar und die Sicherheit ausreichend groß (siehe Grafik oben und Spalte rechts).

### Hohe qualitative Vorgaben

Unsere Anforderungen an die Hausverwaltung sind folglich strikt: Sie muss sich im Umkreis von 100 Kilometern zum verwalteten Objekt befinden und darf maximal 1.500 Wohneinheiten oder eine entsprechende Verwaltungsstruktur aufweisen. Die Hausverwaltung muss mindestens drei Handwerkerfirmen und mindestens zwei Garten- und Landschaftsbauunternehmen benennen können und darüber hinaus mindestens

### NSI investiert nur in sehr solide Geschäftsmodelle innerhalb des konservativen Immobiliensegments.



**Verwaltung** Vom ersten Tag an lassen wir die Immobilien Ihrer Kunden kaufmännisch und technisch von professionellen Hausverwaltungen betreuen, die den Anforderungen unserer hauseigenen Compliance-Abteilung für Hausverwaltungen entsprechen.



**Aufbereitung** Strukturelle Aufbereitung und rechtssichere Entwicklung der Immobilienportfolios



**Halten** der Immobilienportfolios mit kontinuierlichen Erträgen



**Verkauf** der Immobilienportfolios über zahlreiche Vertriebszugänge:

- › Verkauf der Objekte global als Mehrfamilienhäuser an Privatinvestoren
- › Verkauf der Objekte global an Private-Placements
- › Umwandlung der Objekte in Eigentumswohneinheiten und Verkauf an Eigennutzer und Privatinvestoren

über zwei Hausmeister vor Ort zur Betreuung der Objekte verfügen. NSI Netfonds legt großen Wert auf Sicherheit und investiert ausschließlich in sehr solide Geschäftsmodelle innerhalb des konservativen Immobiliensegments. Sicherheitsorientierte Ankaufkriterien und ein finanzstarker Unternehmensverbund runden die Investitionskriterien ab. NSI Netfonds ist dabei hervorragend aufgestellt: Die Expertise der NSI-Führungskräfte besteht aus 25 Jahren Erfahrung im erfolgreichen Immobilienmanagement, und es besteht ein Vertriebszugang zu deutschlandweit rund 4.600 Beratern. hf

### Ihr Ansprechpartner



**Heiko Fassel**

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

# IMMOBILIENANLAGE SCHON AB 10 EURO

## Über Crowdinvesting mit KlickOwn digital in Immobilien investieren



🕒 **Die KlickOwn-Gründer:** Alexander Braune (links) und Wladimir Huber

Durch die intelligente Nutzung der Blockchain-Technologie in Immobilien investieren – dies ermöglicht die von der Hamburger KlickOwn AG betriebene Online-Plattform KlickOwn (<http://klickown.com>). Den eigentlichen Kern von KlickOwn bilden die Technologielösung sowie der Fokus auf sogenannte Security Token Offerings (STO). Diese ermöglichen Investitionen in Immobilien über den Erwerb digitaler Anteile (sogenannte Token). Vereinfacht ausgedrückt wird für jedes Immobilienprojekt ein Security Token herausgegeben, der von

den zumeist Retail-Investoren erworben werden kann. STO haben im Vergleich zu klassischen Finanzinstrumenten wie Anleihen deutliche Vorteile. Dazu gehören unter anderem die Fungibilität, die Unabhängigkeit von Banken und Drittparteien, die Kosteneffizienz sowie das hohe Maß an Sicherheit.

Security Token bilden ein rechtlich anerkanntes Kapitalmarktkonstrukt wie zum Beispiel eine Inhaberschuldverschreibung ab. Krypto-Assets wie Ethereum, EOS oder, wie im Fall von KlickOwn, Stella (XLM) können dabei zu einer effizienten Trägerplattform für Wertpapiere werden. Auf dieser Basis werden dann zum Beispiel Security Token „installiert“, die rechtskonform Wertpapiere abbilden können – selbst wenn die zugrunde liegende Trägerplattform eine Kryptowährung ist. Dies findet über Smart Contracts statt, das sind Computerprotokolle, die Verträge abbilden oder überprüfen oder die Verhandlung oder

Abwicklung eines Vertrags technisch unterstützen können und eine schriftliche Fixierung des Vertrags meist überflüssig machen.

Hier ist wie sonst üblich kein Nachrangdarlehen notwendig, denn der Fokus liegt auf Bestandsimmobilien. Ebenso von Vorteil sind die vereinfachte Form der Kapitalanlage sowie der Fungibilität der Anteile. Dabei wird für jedes einzelne Projekt ein Token herausgegeben, der auf der Plattform angeboten wird. Hierbei nutzt KlickOwn die Stellar Blockchain (<https://www.stellar.org/>).

Investoren können bereits ab zehn Euro in einzelne Projekte investieren und haben somit die Möglichkeit, ein diversifiziertes Portfolio aus zahlreichen Kapitalanlagen aufzubauen. Die einzelnen Token gewähren dem Investor das Recht auf Zinszahlungen sowie das Recht auf eine performancebasierte Ausschüttung bei Verkauf der Immobilie und bei der Rückzahlung der Anleihe.

Die Zinsen/Erträge werden in der Regel in Fiat (Euro) und in einigen Fällen auch in Stable Coins oder XLM ausgeschüttet. Investoren erhalten nach der Registrierung, der Investition sowie der Allokation der Token ein Wallet. Es ist kein Bankdepot erforderlich und die Token können theoretisch jederzeit veräußert werden. ■

### Zum Unternehmen

KlickOwn ist in seiner Tätigkeit als Finanzanlagenvermittler zugelassen. Die Anlagenvermittlung von Finanzinstrumenten gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 bietet die KlickOwn AG ausschließlich als vertraglich gebundener Vermittler gem. § 2 Abs. 10 Kreditwesengesetz (KWG) im Namen, auf Rechnung und unter der Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH (NFS) an.

### Ihr Ansprechpartner



**Ulrich Lück**

Vertriebsleiter Beteiligungen/AIF

[ulueck@netfonds.de](mailto:ulueck@netfonds.de)

Telefon: (0 40) 82 22 67-365

## SCHNELL UND EINFACH ZUM KV-ZUSATZANTRAG

softfair bietet Ihnen mit Ulas einen vereinfachten Antragsprozess im Krankenzusatz-Bereich. Im Krankenmodul wird es Ihnen im Anschluss an die Berechnung ermöglicht, den Antrag direkt online zu bestücken und ohne Unterschrift direkt an das Versicherungsunternehmen zu übermitteln. Teilnehmende Gesellschaften sind in der Ergebnisliste mit einem orangefarbenen Einkaufswagen gekennzeichnet, über den man auch direkt zur Antragsstellung gelangt. So verringern Sie

unkompliziert Ihren Verwaltungsaufwand und beschleunigen den Antragsprozess.



## MAKLER-PODCAST

Alle 14 Tage das Neueste aus Hamburg zu allen Fragen rund um die Versicherungsberatung. Wir liefern Ihnen Ideen, Konzepte, Erfolgsstrategien und vieles mehr und bringen einen unmittelbaren Mehrwert. Die Podcasts der Netfonds Gruppe (mehr dazu auf Seite 124) konzentrieren sich auf Vertriebs- und Beratungsimpulse für den Versicherungsbereich. Die Sendungen machen aufmerksam und richten Folge für Folge das Schlaglicht auf ein Thema, mit dem Makler unmittelbar arbeiten können. Am Mikrofon begrüßt Sie Netfonds-Moderator Oliver Bruns und talkt mit kompetenten Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern. Lassen Sie sich überraschen!



## TIPP: POSITIONIEREN SIE SICH KLAR!

Ohne Fokussierung wird es künftig schwieriger, im Finanzmarkt zu bestehen. Der reine Produktverkauf ist passé, Konzeptberatung ist gefragt. Ihre klare Positionierung erfordert ein Alleinstellungsmerkmal oder deutlich erkennbare Besonderheiten, mit denen Sie sich als Berater positiv vom Wettbewerb abheben. Gelingt Ihnen das, stehen die Chancen zur Steigerung Ihres eigenen Marktwerts sehr gut. Wir helfen Ihnen und bringen Sie in Position: Mit DIN-Beratung, PKV Premium Service, Premium Service für betriebliche Versorgungssysteme, BU – collect plus von Biometric Underwriting und mehr. Ihr Key Account erklärt Ihnen gerne mehr!



## NETFONDS AUF DER DKM 2020

Neue Wege gehen muss in diesem Jahr auch erstmalig die DKM – die Leitmesse für die Finanz- und Versicherungsbranche. Und wir sind dabei! Besonders spannend für Sie: Die digitale Messe ermöglicht es Ihnen, unmittelbar und direkt mit jedem Anwesenden der Messe in Kontakt zu treten. Was in den Messehallen von Dortmund ansonsten schier unmöglich wäre, ist digital machbar. Viele Aussteller, viel Know-how, gezielte Kontakte, und das ganz ohne weite Wege und endlose Spaziergänge durch die Messehallen! Loggen Sie sich ein! Ihr kostenfreies Messticket erhalten Sie über uns auf [www.netfonds.de](http://www.netfonds.de)

## CORONA: HERAUSFORDERUNG GEMEISTERT



Dank unserer fortschrittlichen IT-Landschaft ist es uns gelungen, rund 80 Prozent aller Versicherungsmitarbeiter bereits nach wenigen Tagen zu 100 Prozent einsatzfähig ins Homeoffice zu bringen. So konnten und können wir Ihnen auch in herausfordernden Zeiten uneingeschränkten Service liefern! Aber eins ist dennoch sicher: Nach unzähligen Stunden mit Video-Calls und -Konferenzen freuen wir uns sehr darauf, Sie und ebenso die eigenen Kollegen hoffentlich in Kürze wieder persönlich und vor Ort begrüßen zu dürfen.

# 0,05 %

Saubere Arbeit! Im 1. Halbjahr 2020 hat Netfonds **460.374** Versicherungsverträge gebucht. Davon wurden **265** berechtigt reklamiert. Die **Reklamationsquote** liegt somit bei lediglich **0,05 Prozent**. Vielen Dank an unsere Partner und Mitarbeiter für die zuverlässige Arbeit. Und wenn es tatsächlich mal nicht klappt, helfen wir Ihnen gerne und persönlich bei der Fehlerbehebung.

## DIGITALE PROZESSE BEI NETFONDS

### Mehr Service und Verarbeitungsgeschwindigkeit für Sie!

- ③ Wir holen die Dokumente von **53 Gesellschaften** entweder per BiPRO-Kanal oder Roboter aus den Portalen ab. Das bedeutet weniger manuelle Abholung und Post = Verschlankung der Prozesse und schnellere Verarbeitung.
- ③ Durch unsere innovative Technik verarbeiten wir **43 Prozent** der eingehenden Dokumente bereits „dunkel“, das heißt vollständig digital – Tendenz steigend. Das bedeutet für Sie schnellere Verarbeitung, besseren Service und weniger Fehler!

## 6 Fragen an ...



**Daniel Feyler**

Leiter Betriebsorganisation Versicherung

### Was gefällt Ihnen an Netfonds – warum gerade der Hamburger Pool?

Ich kenne Netfonds und einige meiner neuen Kollegen dort bereits seit zehn Jahren und hatte große Lust, in diesem Umfeld zu arbeiten. Außerdem ist Hamburg eine meiner Lieblingsstädte, weshalb ich mich freue, als Exil-Bayer hier jede Woche zur Arbeit gehen zu können.

### Was bieten Sie mit Ihrer Position den Netfonds-Partnern?

Das Thema IT hat in den vergangenen Jahren enorm an Bedeutung gewonnen. Als Leiter Betriebsorganisation Versicherung werde ich für die IT-Kollegen Auge und Ohr am Kunden sein. Und für Kunde und Vertrieb wiederum das Sprachrohr in die IT, um Bedürfnisse künftig noch besser zu kommunizieren. Ich möchte meinen Beitrag leisten, um Netfonds zu einem der führenden Innovatoren am Maklermarkt werden zu lassen.

### Was wünschen Sie sich von den Partnern der Netfonds AG?

Mein beruflicher Background zeigt, dass mir das Feedback von Kunden immer sehr wichtig war. Von daher würde ich mich über einen offenen Dialog mit neuen Anregungen und konstruktiver Kritik freuen.

### Was sind für Sie die beiden aktuell wichtigsten branchenbezogenen Themen und warum?

Die beiden für mich wichtigsten Themen sind keine neuen. Erstens die fortschreitende Digitalisierung sowie moderne Datenschnittstellen in der IT-Landschaft der Pools. Und zweitens der Zugang zu qualifizierten Gesprächen mit Neukunden – was seit jeher die Königsdisziplin in der Versicherungsbranche ist. Wer es schafft, diese beiden Herausforderungen für den Vermittler zu lösen, wird eine erfolgreiche Zukunft vor sich haben.

### Was sind Ihre beruflichen Ziele?

Netfonds hat beste Voraussetzungen, um die Branche in den kommenden Jahren aktiv zu gestalten. Ich möchte meinen Beitrag dazu leisten, unsere Position als Versicherungspool weiter auszubauen und gemeinsam mit den Kollegen überdurchschnittliches Wachstum in den kommenden Jahren zu erreichen.

### Was bedeutet für Sie Erfolg?

Privat: glücklich sein! An den meisten Tagen morgens aufstehen und sich auf den bevorstehenden Tag freuen. Privat und beruflich: das Erreichen gesteckter Ziele.



# »WIR SIND FÜR SIE DA!«

## Netfonds-Mitarbeiter aus dem Bereich Versicherungen stellen sich vor.

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Netfonds Gruppe haben wir einmal rund durch das Unternehmen gefragt, was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihrer Arbeit schätzen, und sie um ein aktuelles Statement gebeten. Sie sprechen in einBlick darüber, was sie motiviert, welchen

Mehrwert sie für die Netfonds-Partner und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen erreichen möchten. Langjährige Mitarbeiter blicken zudem auf die Anfänge zurück. Hier präsentieren wir Ihnen unsere Kollegen und Kolleginnen aus dem Fachbereich Versicherungen. ■



**Harald Gesellensetter**  
Business Development Manager, Schwerpunkt: private Krankenversicherung

*Ich bin gelernter Versicherungskaufmann und seit Februar 2019 ein Teammitglied bei der Netfonds Gruppe. Als Business Development Manager mit Schwerpunkt Krankenversicherung unterstütze ich den Unternehmensbereich Versicherung. Ich bin Ansprechpartner für die Entwicklung der Prozesse zur Umsatzsteigerung durch den Premium-Service im Segment private Krankenversicherung (PKV). Ich sehe bei Netfonds ein Riesenpotenzial im Bereich PKV, welches ich gerne mit meiner langjährigen Erfahrung erschließen möchte. Zudem möchte ich den Fokus auf die unterschiedlichen Vertriebsgruppen setzen, um uns weiter voranzubringen. Und nicht zuletzt sind es die Menschen, die hier arbeiten. Hier wird man von jedem aufgenommen, als wäre man schon seit Jahren hier.*



**Carola Steib-Golles**  
Prozessmanagerin Versicherungen, Schwerpunkt Vertragsmanagement

*Als gelernte Versicherungskauffrau bin ich seit 2018 im Bereich Vertragsmanagement/Vertrag tätig und kümmere mich derzeit unter anderem um die Dokumentenverarbeitung (DIMAS, finorm) und die Recherche nach unbekannten Dokumenten. Mit meiner über 25-jährigen*

*Tätigkeit im Maklergeschäft bringe ich meine umfangreiche Berufserfahrung gerne mit in das Team ein. Das Maklergeschäft hat mich schon immer begeistert. Ich fühle mich sehr wohl – umgeben von einem jungen, dynamischen Team – in einem stetig wachsenden Unternehmen und bin froh, ein Mitglied davon zu sein.*



**Marei Hauschildt**  
Vorstandsreferentin Versicherungen

*Ich bin gelernte Kauffrau für Versicherungen und Finanzen und habe kürzlich nebenberuflich mein Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finance absolviert. Nach mehrjähriger Erfahrung bei Versicherungsgesellschaften unterstütze ich seit Januar 2019 die Vorstände der NVS Netfonds Versicherungsservice AG Oliver Kieper und Lars Lüthans bei strategischen und operativen Aufgaben. Die Themenvielfalt von Reportings bis zur Projektarbeit begeistern mich und führen zu steter Abwechslung in meinem Aufgabengebiet. Die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen ist von Hilfsbereitschaft und einem freundlichen Miteinander geprägt. So bringt mir die Arbeit sehr viel Freude!*



**Dagmar Maackens**  
Teamleiterin Zahlungsmanagement Versicherungen

*In meiner Tätigkeit als Teamleiterin Zahlungsmanagement Versicherungen bin ich für eine reibungslose und zeitnahe Abrechnung der Provisionen zuständig. Hierfür arbeiten wir stetig an der Optimierung der Prozesse. Mein Team motiviert mich. Die Zusammenarbeit macht Spaß und führt zu hervorragenden Arbeitsergebnissen. Dabei motiviert es mich besonders, wenn wir Workflows gemeinsam verbessern und Neupartner integriert haben. Die stetige Entwicklung der Netfonds Gruppe ist eine sehr spannende und interessante Zeit. Immer wieder gibt es neue Entwicklungen im Hause Netfonds und in meinem Aufgabengebiet.*



**Elsa Dömeland**  
Teamleiterin Antragsmanagement Versicherungen

*Ich war drei Jahre lang im Team Vertriebsmanagement tätig. Dort stand ich unseren Partnern für fachliche Fragen im Bereich Kranken- und Lebensversicherungen zur Verfügung. Seit Juli bin ich die Teamleiterin des Antragsbereichs Versicherungen und Sorge gemeinsam mit meinem Team dafür, dass die Anträge zeitnah bei den Gesellschaften eingehen. Bei Netfonds gefallen mir besonders das*

angenehme Arbeitsklima sowie das nette Untereinander. Zudem stellt Netfonds einen Arbeitgeber mit interessanten Entwicklungsmöglichkeiten dar. Ich freue mich auf die kommenden Herausforderungen.



**Niko Frederich**  
Product Development  
Beratungstechnologie  
Versicherungen

Ich bin im Product Development als Schnittstelle zwischen dem Fachbereich Versicherung und der IT tätig. Wir administrieren unser IT-System fundware und begleiten die Entwicklung unserer neuen IT-Plattform finfire. Am meisten an meiner Arbeit motiviert mich das bisher schon positive Feedback unserer Partner im Hinblick auf die finfire-Entwicklungen. Mein persönliches Ziel bei Netfonds ist, maßgeblich an den Systemen der Zukunft beteiligt zu sein und am Ende auch meine Ideen im Endprodukt sehen zu können.



**Julian Weiss**  
Product Development  
Beratungstechnologie  
Versicherungen

Im Versicherungsbereich der Netfonds bin ich Teil des Teams Beratungstechnologien. Wir sind der erste Ansprechpartner für technische Fragen in Bezug auf unsere angebotenen Vergleichsrechner und andere Software. Auch die Weiterentwicklung unseres Maklerverwaltungsprogramms finfire zählt zu unseren Aufgaben. Das Arbeitsumfeld und die Zusammenarbeit im Team motivieren mich für meinen Job bei Netfonds. So ist es uns möglich, unsere Ideen Tag für Tag zu verwirklichen.

Weitere Statements von Netfonds-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern finden Sie auf den Seiten 24 (Investment, Altersvorsorge), 83 (Sachwerte) und 128 (Zentralbereiche).

# PKV mit Netfonds ganz einfach!

KV-Einheitsantrag - jetzt nutzen!



## Ihre Vorteile:

- ✓ ein Antrag für 15 Gesellschaften
- ✓ einfache Handhabung reduziert Fehlerquellen
- ✓ vereinheitlichte Gesundheitsfragen
- ✓ und vieles mehr

# BERATUNG IN DER NEUEN NORMALITÄT

## Wie Sie im digitalen Geschäft den Kunden online persönlich beraten

Digitalisierung, Onlineberatung und elektronische Unterschrift sind keine neuen Themen für die Branche. Die Coronakrise hat jedoch dafür gesorgt, dass sie einen ganz neuen Drive bekommen haben. Gefühlt haben wir mit den Kollegen aus dem Key-Account seit Ausbruch der Pandemie und dem damit einhergehenden Kontaktverbot wochenlang über nichts anderes geredet als Onlineberatung, Onlineabschlüsse, eben über alles, was ein Makler brauchte, um in dieser Zeit weiterhin Geld zu verdienen. Mit großem Erfolg im Übrigen. Und auch mit einer Reihe von Erkenntnissen. Sehr viele Berater mussten sich zwangsläufig mit der Situation „alles online“ auseinandersetzen. Und unglaublich viele sagen mir heute: „Ich werde nie wieder so oft zu den Kunden fahren.“ Denn auch die Kunden mussten sich gewissermaßen fügen. Erstaunlicherweise hat es funktioniert. Erstaunt waren allerdings nur diejenigen, die die Onlineberatung zuvor niemals richtig ausprobiert hatten, die unsicher waren und einfach nicht wussten, wie einfach es sein kann.

➔ Darstellung des Vorgangs-Status in DIGITAS von softfair, für den perfekten Überblick



Ergebnistabelle  
im Kranken-  
Modul von  
softfair mit den  
Einkaufswagen  
für den ULAS-  
Prozess



Digitale Unterschrift mit inSign. Der **is2 Editor** öffnet sich mit dem bereits vorgefüllten Antrag. Weitere Felder können ausgefüllt werden! Der blaue Pfeil in der linken Laufleiste zeigt an, wo Unterschriften geleistet werden müssen. So wird keine Unterschrift vergessen. Um die Unterschrift leisten zu können, muss nicht mehr zwingend die inSign-App heruntergeladen werden. Der Kunde erhält per E-Mail den Antrag inklusive aller Dokumente und kann direkt ODER zeitversetzt auf seinem Smartphone oder Tablet unterschreiben.



Denn man benötigt gar nicht viel, um sein Geschäft online betreiben zu können. Grundvoraussetzung ist natürlich ein auf beiden Seiten funktionierender Internetzugang. Und ja, man braucht auch ein wenig Technik und Software. Und die bekommen die Berater selbstverständlich bei der Netfonds Gruppe, dem Pool ihres Vertrauens. In unserem Basis-Software-Paket ist alles enthalten, was Sie benötigen: ein Videotool, die Vergleichs- und Analysesoftware, elektronische Unterschrift – alles.

Dem einen oder anderen ist dies noch nicht genug? Sie wollen es noch digitaler? Am besten Anträge aus dem System vorausgefüllt und möglichst wenig zusätzlich vom Kunden unterschreiben lassen? Kein Problem, auch hier können wir helfen, auch hier geht die Entwicklung natürlich stetig weiter.

Auch bei unseren angebundenen Softwareanbietern haben sich die verfügbaren Vertriebstools in den letzten Jahren massiv weiterentwickelt. Neue Lösungen haben den Markt verändert. Sei es durch die Ausweitung vergleichbarer Tarife und Leistungen, die Anbindung weiterer Webservices, durch DIN-Analysen oder Endkunden-Zugriffe.

Wir beleuchten in diesem Artikel zwei der genannten Weiterentwicklungen, einerseits die neue digitale Antragsstrecke DIGITAS, andererseits die unterschriftslose Antragstellung (ULAS) im KV-Zusatzbereich. Beide Tools wurden von softfair entwickelt. Im Fokus liegen hierbei die reine Funktionalität, die Technik und natürlich der schlussendliche Vertriebsnutzen.

### **DIGITAS – digitale Antragsstellung in der Personenversicherung**

Die neue DIGITAS-Antragsstrecke ist aktuell im VersicherungsLotse und Leben-Modul in den Produktbereichen BasisRente und Private Rente (jeweils ohne BUZ) aufruf- und nutzbar. Ab

### **Das leistet der digitale Antragsprozess**

- ➔ Plausibilitätscheck der IBAN/ Bankverbindung
- ➔ Adressprüfungsservice mit Vorschlägen
- ➔ Validierungsservice für Steuer-IDs mit Existenzprüfung
- ➔ Klare Kennzeichnung von Pflichtfeldern und Anzeige des erreichten „Befüllungsgrades“
- ➔ Uploads von Personalausweis oder Mittelherkunftsnachweisen zur Ergänzung der Antragsunterlagen
- ➔ Eingabe kann jederzeit unterbrochen und zu einem späteren Zeitpunkt fortgesetzt werden.
- ➔ Anzeige von Beratungsdokumentation, Produktempfehlung, allen VVG-konformen Druckstücken und PDF-DIGITAS-Antrag im Antragsmodul

Oktober 2020 folgt ein Update, wodurch die verfügbaren Produktbereiche durch Risikoleben und Berufsunfähigkeit erweitert werden. Vonseiten der Versicherer nehmen aktuell HDI, LV 1871, WWK und Continentale an dem neuen Prozess teil. Ab Oktober folgen zudem Allianz, Hanse-Merkur und NÜRNBERGER.

Bei DIGITAS handelt sich nicht um einen Einheitsantrag, sondern um einen Prozess zur plausibilisierten Befüllung von Anträgen. Es entstehen keine Medienbrüche zwischen Tarifvergleich und Antragsstellung. Versichererspezifische Antragsfelder sind einheitlich aufbereitet und bieten eine bestmögliche Übersicht. Für die Antragsstellung werden Kunden und Vergleichsrechnerdaten übernommen, sodass in der Regel mit einem Befüllungsgrad von über 50 Prozent in den digitalen Prozess eingestiegen wird. Sobald alle Eingaben getätigt sind, folgt für den Abschluss der Absprung zu inSign, wo der Berater gemeinsam mit seinem Kunden Schritt für Schritt durch den Unterschriftsprozess geleitet wird (siehe Abbildungen). Schlussendlich folgt die Antragsübermittlung in Richtung Versicherer. Der Berater erhält eine Information über den erfolgreichen (!) Versand und die Zustellung beim Versi-

cherer. Der Antrag wird im Antragsmodul abgelegt und die Statusanzeige informiert stets über den aktuellen Bearbeitungsstand.

### **ULAS – unterschriftslose Antragsstellung im KV-Bereich**

Bei ULAS handelt es sich um eine automatisierte und vereinfachte Antragsstellung im Bereich der Krankenzusatzversicherung. Die Kernfunktionen liegen in der Vollständigkeit der Anträge, welche unterschriftslos abgeschlossen werden können. Aktuell wird dieser Prozess im Bereich Zahn- und Pflegezusatzversicherung unterstützt. Teilnehmende Versicherer sind Gothaer, UKV, Consal sowie Münchener Verein.

Die relevanten Antragsfragen werden nach Vorgaben der Gesellschaften individuell gestaltet. Der Berater kann den im Kranken-Modul berechneten Tarif ohne Medienbruch zur Antragsstellung vervollständigen. Zügig und übersichtlich folgt abschließend die Übermittlung an die Gesellschaft, wo der Antrag komplett dunkel verarbeitet wird. Zu erkennen ist der ULAS-Prozess am Einkaufswagen-Symbol in der Ergebnistabelle im Kranken-Modul.

Wir stehen Ihnen gern für alle Fragen zu den digitalen Tools zur Verfügung. [af/op](#)

#### **Ihre Ansprechpartner**



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



**Oliver Plathe**  
Teamleiter Prozessmanagement  
oplathe@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-273



# ABFLUG AUS DER BLUMENWIESE

finfire 1.1 startet durch – die Software-Rakete 2020.



Die Branche der Finanz- und Versicherungswirtschaft benötigt technologische Unterstützung in den Bereichen Angebot, Vergleich, Beratung und Abwicklung. Dabei ist in den vergangenen Jahren aus dem bunten Blumenstrauß der Möglichkeiten eine unüberschaubare Blumenwiese geworden.

Viele Start-ups drängen weiterhin mit innovativen Tools auf den Markt und machen Druck auf die etablierten Platz-

hirsche. Wir als Netfonds stehen dabei in der Mitte des sich drehenden Rades und möchten unseren Vertriebspartnern die beste Auswahl aus diesem Gesamtsortiment anbieten.

Die Coronakrise hat den Bedarf an technischen Lösungen zudem nochmals deutlich erhöht, wie unter anderem mit dem Wunsch nach einer sicheren Kommunikationslösung zwischen Vertriebspartner und Kunde. Um diesen

## Personelle Veränderungen

Um die stetige Weiterentwicklung fachlich optimal zu unterstützen, gibt es im Fachbereich Versicherungen von Netfonds organisatorische Neuerungen. Bereits zum 1. Juli 2020 ging das neue Team Beratungstechnologie unter der Leitung von Gunnar Seidler an den Start und die Position des Leiters Betriebsorganisation wurde mit Daniel Feyler neu besetzt. Der Bereich Versicherungen verspricht sich durch diese neu geschaffenen Verantwortlichkeiten einen großen Schritt nach vorn, was Planungssicherheit und Struktur angeht.

## 3 Fragen an ...



Netfonds-Partner **Stefan Kröcher**,  
einen der ersten Anwender von finfire 1.1

**einBlick:** Was hat sich aus Ihrer Sicht gegenüber der Vorgängerversion 1.0 besonders verbessert?

**Stefan Kröcher:** Das System hat in seiner Geschwindigkeit, dem Handling und durch sinnige Funktionserweiterungen einen großen Sprung nach vorne gemacht. Durch die nun mögliche Dubletten-Zusammenlegung konnten wir den Datenbestand bereinigen und eine bessere Übersicht gewinnen. Wir müssen nun nicht mehr suchen, bei welchem mehrfach vorhandenen Kunden die Informationen liegen könnten – das spart Zeit und vor allem Nerven. Gleichzeitig sind die Suchfunktionen zur Kundenselektion umfangreicher, ausgereifter und schneller geworden.

**einBlick:** Wie beurteilen Sie die Möglichkeit der Terminvorbereitung aus finfire 1.1, inklusive der vorbefüllten Kundendokumente?

**Kröcher:** Das erleichtert die Arbeit maßgeblich, etwa bei der Mandanteninformation, dem Maklervertrag oder der Datenschutzvereinbarung. Gerade in einem stark wachsenden Unternehmen wie dem unseren helfen die ersten eingebauten Tutorials enorm weiter. Gerade für neue Kollegen ist das sehr nützlich.

**einBlick:** Haben Sie ein Gefühl dafür, welche wöchentliche Zeitersparnis Ihnen die Nutzung von finfire 1.1 liefert?

**Kröcher:** Es ist schwer, diese Zeitersparnis in Minuten oder Stunden anzugeben. Vor allem da diese Zeitersparnis nicht nur bei mir persönlich, sondern auch bei meinen Assistentinnen auftritt, die sich um viele der Bestandskundenprozesse kümmern. Dies sind der schnellere Zugriff auf die Kundeninformationen sowie die befüllten Kundendokumente. Was man auch nicht unterschätzen darf, ist die Funktion, mit der man Adressänderungen, die Änderung der Bankverbindung und andere Anpassungen, die man in der Kundenakte vornimmt, sofort und unmittelbar mit einem Klick an alle Versicherer des Kunden übermitteln lassen kann. Ich denke schon, dass alles in allem eine spürbare Zeitersparnis entsteht und eine deutliche Steigerung des Nutzerkomforts. ■

Wünschen gerecht zu werden, ist es unsere Kernstrategie, auf ein selbst entwickeltes System zu setzen, denn nur so kann man den Kurs schnell und effizient dort verändern, wo Anpassungen notwendig sind. Mit dem Ziel, ein System für alle unsere Partner auf die Beine zu stellen, kurz: finfire.

### Vorhandene Mehrwerte erhalten

Netfonds blickt auf viele erfolgreiche Jahre zurück. Historisch haben sich in diesen Jahren etliche unterschiedliche Softwaresysteme ihren Platz bei uns erarbeitet. Für die finfire-Entwicklung konnten wir daher nicht auf einer grünen Wiese starten, sondern standen und stehen vor der Herausforderung, die

---

**»Wir möchten erreichen,  
dass unsere Vertriebs-  
partner die für ihre tägliche  
Arbeit notwendigen  
Informationen aus einem  
System ziehen können.«**

---

existenten Systeme in die neue Welt zu transferieren, ohne dabei vorhandene Mehrwerte zu verlieren. Technisch braucht es daher parallel zu den bestehenden Systemen eine schrittweise Ablösung verschiedener Elemente, mit dem aktuellen Ergebnis von finfire in der Version 1.1.

In den vergangenen Monaten wurden die ersten Berater und Vertriebsorganisationen bereits mit finfire 1.1 ausgestattet und sind somit auf die neue Welt umgestiegen. Dies ist der erste wichtige Schritt auf dem Weg zu einer technischen Plattform für all unsere Vertriebspartner.

Schon jetzt benötigt der Berater im Versicherungsbereich für alle Aktivitäten rund um Kunden und Verträge →

## 3 Fragen an ...



**Oliver Plathe**,  
Teamleiter Prozessmanagement im  
Versicherungsbereich von Netfonds

**einBlick:** Zu Ihren Aufgaben gehört die Einbindung der Netfonds-Backoffice-Systeme in die finfire-Welt, aber auch die Themen Datenmanagement und Dokumententransfer sind bei Ihnen beheimatet. Können Sie uns die damit verbundenen Verbesserungen für die Netfonds-Vertriebspartner kurz skizzieren?

**Oliver Plathe:** Im Kern möchten wir erreichen, dass unsere Vertriebspartner die für ihre tägliche Arbeit notwendigen Informationen aus einem System ziehen können. Hierzu gehören saubere Kunden- und Vertragsdaten, vollständige Dokumentenarchive, erstklassige Antragsabwicklung und laufende Schnittstellen in externe Programme. Dies erreichen wir in Zusammenarbeit mit unserer IT, dem eigenen Bestands- und Vertragsmanagement sowie dem kontinuierlichen Blick für das Wesentliche und das Setzen von hohen Qualitätsstandards.

**einBlick:** Wie viele Mitarbeiter unterstützen Sie bei diesem Vorhaben?

**Plathe:** Unser Team Prozessmanagement besteht aktuell aus 18 Mitarbeitern, die täglich für die oben genannten Ziele im Einsatz sind. In der Zukunft wird dieser Bereich personell sicherlich noch wachsen, um den steigenden Anforderungen und dem Umfang gerecht zu werden.

**einBlick:** Und wie steht es um Ihre persönlichen Ziele?

**Plathe:** Persönlich habe ich mir als Ziele gesteckt, dass unsere Vertriebspartner von der täglichen Arbeit im Hintergrund nicht viel mitbekommen, sich auf ihren Kundenkontakt konzentrieren können und mit einem guten Gefühl „ihr“ finfire starten. Und wenn dann doch mal der eine oder andere Klärungsfall auftritt, Gewissheit zu haben, dass da auf der „anderen Seite“ jemand sitzt, der zügig und professionell helfen kann. ■

→ oder für die Nutzung der von ihm gebuchten Vertriebstools keine andere Plattform mehr. Ob nun die Verwaltung von Neu- und Bestandskunden, die Bereinigung von Kunden-Dubletten oder der Absprung in die Vertriebstools. All dies geschieht schon heute aus finfire heraus, genauso wie die Erstellung von Formularen oder die Anzeige und Zuordnung jeglicher Vertrags- und Kundendokumente, die von der Netfonds Gruppe

**Wir verstehen die Welt  
von finfire als ein lebendes  
System, welches auf jede  
Herausforderung und  
Neuerung schnell und  
verlässlich reagieren kann.**

verarbeitet werden. Der Start im Bereich Versicherungen ist somit durchgeführt, und bis Ende 2020 werden wir einen Teil der elementaren Funktionen für den Bereich Investment nachziehen. Auch das erste Halbjahr 2021 ist bereits „ausgebucht“ und mit einer mehr als gefüllten Roadmap projektiert.

## Vielzahl technischer Tools

Es ist unser Bestreben, unseren Vertriebspartnern alle technischen Werkzeuge anbieten zu können, die sie benötigen, um erfolgreich zu sein. Daher stehen unter anderem eine Postbox zur sicheren Kommunikation, eine App mit Endkundenzugang sowie ein durchgehender Beratungsprozess auf der Agenda.

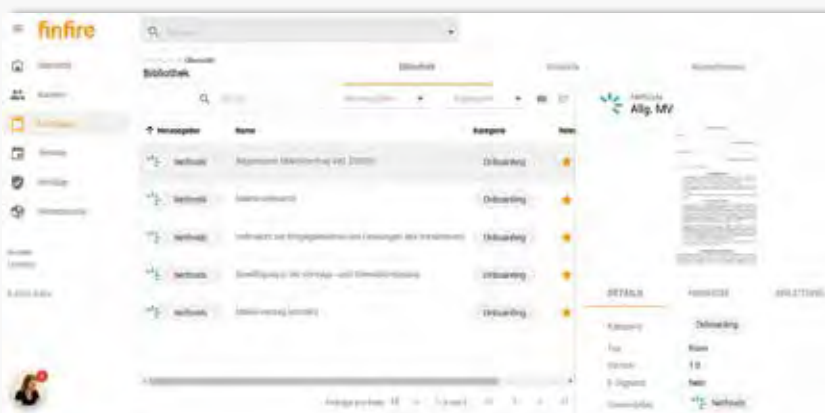
Dabei wollen wir unsere eigene Technik etablieren, die den Anwender in alle Bereiche von Netfonds begleitet.

Wir verstehen die Welt von finfire als ein lebendes System, welches auf jede Herausforderung und Neuerung schnell und verlässlich reagieren kann.

finfire entwickelt sich durch die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern stets weiter, denn auch wenn es ein wenig abgedroschen klingt: Ihr Erfolg ist unser Erfolg.

*op/df/qse*

**So sehen Formulare und Übersichten in finfire 1.1 aus**



⬆️ **Screenshot aus finfire 1.1:** Darstellung des Formular Wizards für wichtige Dokumente im Versicherungsbereich. Vorausgefüllt und unterschriftsreif verfügbar.

## Vertriebstools auf einen Blick



📌 **Screenshot aus finfire 1.1:** übersichtliche Auswahl der gebuchten Vertriebstools zur täglichen Anwendung

## Ihre Ansprechpartner



**Gunnar Seidler**

Teamleiter Beratungstechnologie  
gseidler@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-377



**Daniel Feyler**

Leiter Betriebsorganisation  
dfeyler@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-459

A close-up portrait of an elderly man with white hair and a beard, wearing a blue shirt and a dark vest. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a soft, out-of-focus blue.

„DER BESTE  
ZEITPUNKT  
IST JETZT.“

*Dieter Hallervorden*

**Dieter Hallervorden**  
Pflegebotschafter der Allianz

# WICHTIGER ALS DU DENKST:

## DIE PFLEGEVORSORGE DER ALLIANZ

Ihr Ansprechpartner

Marko Müllenholz  
Maklerbetreuer  
T: 0221.9457-22273  
E-Mail: [marko.muellenholz@allianz.de](mailto:marko.muellenholz@allianz.de)

**Allianz** 



# BESTANDSKAUF – EIN WEG ZU WACHSTUM UND STABILITÄT

So nehmen Sie die rechtlichen Hürden und finden den richtigen Preis.



⤴ **Andreas Grimm:** „Investieren Sie in Mitarbeiter und Bestände!“



⤴ **Norman Wirth:** „Kein Kauf ohne detaillierte Prüfung!“

**Keine Seltenheit! Einmal oder mehrmals in ihrer Laufbahn befassen sich unsere Partner mit dem möglichen Kauf eines Kundenbestands. Ein Kollege plant den verdienten Ruhestand, ein weiterer möchte sich beruflich verändern. Der aufgebaute Kundenstamm, mitsamt den bestehenden Verträgen, soll in neue Hände übergeben werden.**

**Diese Gelegenheit kann für den potenziellen Käufer sehr interessant sein, um unternehmerisch zu wachsen. Damit Ihr Projekt erfolgreich gelingt, sollten Sie gut beraten sein. Im Interview mit Rechtsan-**

**walt Norman Wirth und dem Experten für Maklernachfolgen Andreas Grimm klärt unsere Netfonds-Expertin für Bestandsübertragungen, Pia Wendt, wichtige Fragen.**

**einBlick:** Worauf ist bei einem Bestandskauf zu achten?

**Norman Wirth:** Kein Kauf ohne detaillierte Prüfung! Und das gilt sowohl für den Bestand als auch für das Geschäftsmodell des Anbieters. Nach dem Gesetz kaufen Sie einen Bestand mit allen Rechten und Pflichten und übernehmen damit auch die Risiken, die sich aus den Fehlleistun-

gen des Verkäufers oder des von ihm vermittelten Produktportfolios ergeben. Wollen Sie diese Risiken ausschließen, erhalten Sie entweder ein höchst komplexes Vertragswerk ...

**Andreas Grimm:** ... oder Sie erleben, wie sich der Verkäufer irgendwann gefrustet zurückzieht, weil jedes Risiko, das der Käufer nicht übernehmen will, bei ihm oder seinen Erben verbleibt. Und das kann für den Verkäufer existenziell werden. Zudem kann es passieren, dass manche Risiken für den Verkäufer erst dadurch entstehen, dass der Käufer eine

andere Geschäftspraxis vollführt, als er es getan hat. Das kann der Verkäufer aber nicht mehr steuern, weil er seinen Bestand ja aus der Hand gegeben hat.

**Wirth:** Aber auch dann, wenn alles nach Plan geht, gibt es meist schon erheblichen Regelungsbedarf. Nehmen Sie allein die DSGVO und ihre Folgen: Ohne dass Sie irgendwann die Zustimmung des Kunden einholen, können Sie bei einer Bestandsübertragung einen Vertrag mit den dazugehörigen personenbezogenen Daten nicht mehr übertragen. Genauso, wie Sie bei einem Bestand prüfen sollten, ob die Zustimmung der Kunden zur werblichen Ansprache vorliegt.

**Grimm:** Die Übertragung des Bestands, indem der Verkäufer diesen in der Hülle einer GmbH oder UG verkauft, geht dort auf den ersten Blick einfacher, weil nicht der Kundenbestand, sondern die Geschäftsanteile der GmbH übertragen werden. Als Käufer sollte man sich aber darüber im Klaren sein, dass der Kaufpreis für einen Bestand ein anderer ist als der für den Bestand in einer GmbH oder UG. Das hängt einerseits damit zusammen, dass der Kauf einer GmbH steuerlich anders behandelt wird als der einer Einzelunternehmung, andererseits kaufen Sie die GmbH im laufenden Geschäftsbetrieb mit allen Risiken, allen Kosten und allen Chancen.

**einBlick:** Wie wird ein Bestand bewertet? Und wer macht das?

**Grimm:** Wenn Sie ein Gefühl dafür bekommen wollen, was ein Bestand wert sein könnte, dann können Sie gerne unseren kostenlosen indikativen Bestandswertrechner mal ausprobieren. Damit haben Sie zumindest eine erste „Hausnummer“. Als Bewertungsverfahren für ein Maklerunternehmen in üblicher Größe sollte man das modifizierte Ertragswertverfahren anwenden, für eine Bestandsbewertung das sogenannte Residualwertverfahren. Wir erstellen solche Bewertungen – gerade bei Bestands-

käufen. Aber auch bei Scheidungen oder Erbstreitigkeiten. Dazu ein Tipp: Sollte Ihr Steuerberater das „vereinfachte Ertragswertverfahren gemäß Bewertungsgesetz“ anwenden wollen, sollten Sie intervenieren. Sie laufen Gefahr, auf deutlich zu hohe Ergebnisse zu kommen.

**Wirth:** Wir raten dringend, auch bei kleineren Beständen sachverständigen Rat einzuholen. Es gibt Sachverständige, die sich explizit mit der Bewertung beschäftigen. Und dann sollten Sie auch bedenken, dass das eine der Wert des Bestands ist, das andere ist das, was der Vertrag regelt. Das muss man als Einheit sehen.

**einBlick:** Gibt es Unterschiede beim Bestandskauf zwischen Makler und Mehrfachagent (MFA)?

---

### **Erfahren Sie mehr Details zum Thema! Das hier vorliegende Interview ist eine gekürzte Fassung. Lesen Sie das gesamte Interview mit weiteren wichtigen Fragen und Antworten auf unserer Beraterplattform fwPRO.**

---

**Wirth:** Juristisch betrachtet gibt es erhebliche Unterschiede, da der Status des MFA ein ganz anderer ist als der eines Maklers. Der MFA handelt in Vertretung des Produktgebers und ist im Grunde weisungsgebunden, was der Makler nicht ist. Dafür erhält der MFA eine Provision und baut sogenannte Ausgleichsansprüche auf. Der Bestand „gehört“ im Prinzip dem Produktgeber. Will ein Makler den Bestand eines MFA übernehmen, geht das nur mit Zustimmung des Kunden und mit Zustimmung des Produktgebers, über den der betreffende Vertrag vermittelt wurde

beziehungsweise bei dem der Vertrag geführt wird. Liegt diese Zustimmung nicht vor, kann das Vertragsverhältnis in der Korrespondenzmaklerschaft enden. Man sollte in solchen Fällen also auf jeden Fall vor der Unterschrift unter einem Kaufvertrag abklären, wie die Situation beim eigenen Pool und den eigenen Direktanbindungen aussieht, wenn man böse Überraschungen vermeiden will. Soll der Bestand eines Maklers von einem MFA übernommen werden, dann ist das nicht weniger komplex, büßt der Bestand einerseits „Übertragbarkeit“ ein, schafft dem MFA aber andererseits gegebenenfalls Ausgleichsansprüche, wenn er aufhört.

**einBlick:** Welches Zwischenfazit ziehen Sie zum Thema?

**Grimm:** Letztlich kann ich jedem Makler, der es sich unternehmerisch zutraut, einen mittelständischen Betrieb zu führen, nur raten, in Mitarbeiter und in Bestände zu investieren. Ich kenne trotz aktuell steigender Marktpreise kein legales Geschäft, das rentabler ist als der Kauf von Maklerbeständen.

**Wirth:** Das kann ich nur unterstreichen. Man muss „nur“ sicherstellen, dass man die richtigen Bestände findet, die richtigen Themen bespricht und regelt und echte Experten für die wirklich wichtigen Dinge einbindet: für die Bewertung, gegebenenfalls für die Verhandlungsführung, für die steuerliche Prüfung und die Vertragserstellung. Wer hier spart, bezahlt anschließend 10- oder 20-faches Lehrgeld. [pw](#)

#### **Ihre Ansprechpartnerin**



**Pia Wendt**

Produktmanagerin Übertragungsmanagement

[pwendt@netfonds.de](mailto:pwendt@netfonds.de)  
Telefon: (0 40) 82 22 67-424

# WWK INTELLIPROTECT®: UPDATE AUF 2.0



Eine starke Gemeinschaft

Die Erfolgsstory geht weiter!

## Vorteile WWK IntelliProtect® 2.0 auf einen Blick:



Flexibel wählbare Bruttobeitragsgarantie und optimale Renditechancen durch die iCPPI-Wertsicherungsgarantie WWK IntelliProtect® 2.0



Individuelle Optimierung jedes Vertrags an jedem Bankarbeitstag mit dem Ziel einer hohen Investitionsquote



Exzellente Anlagemöglichkeiten

- Freie Fondswahl inkl. Indexfonds
- Attraktive Anlage- und Themenbaskets
- Besonders kostengünstige Anteilsklassen für alle Fonds



Zusätzliche Sicherheiten

- Manuell wählbare Kursgewinn-Absicherung (Lock-in-Funktion)
- Höchststandsabsicherung oder Ablaufmanagement in den letzten Vertragsjahren



Hoher garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben mit Besserstellungsoption



Zuzahlungen (Sonderzahlungen möglich, je nach Schicht unter bestimmten Bedingungen)



Flexibilität während der gesamten Laufzeit durch das Lebensphasenmodell

Mit WWK IntelliProtect® 2.0 haben wir die WWK FondsRente mit Garantie als Flaggschiff unserer Produktpalette weiter verbessert und um wertvolle neue Features ergänzt. Dazu gehören zum Beispiel Indexfonds, optimierte Fondskosten, die Kursgewinn-Absicherung und eine Bruttohochrechnung. Bestehen bleibt das kundenindividuelle, börsentäglich arbeitende iCPPI-Garantiesystem, das seit über zehn Jahren hohe Renditechancen ermöglicht und gleichzeitig in schwierigen Marktphasen den vollständigen Erhalt aller eingezahlten Beiträge sicherstellt.

### Sicherheit und Renditechancen

WWK IntelliProtect® 2.0 steht für Innovation, moderne Konzepte und konsequente Weiterentwicklung mit Blick auf die

Herausforderungen der Zeit. Herzstück ist das intelligente iCPPI-Wertsicherungskonzept:

- ⊕ Es kombiniert eine 100-prozentige Bruttobeitragsgarantie mit attraktiven Renditechancen.
- ⊕ Jeder Vertrag wird an jedem Bankarbeitstag automatisch an die aktuellen Finanzmarktbedingungen angepasst.
- ⊕ Das Vermögen wird so in turbulenten Phasen zuverlässig geschützt – und in Börsenhochzeiten kann man von den hervorragenden Renditechancen profitieren.

Die neuen Tarife stehen unter dem Namen WWK IntelliProtect® 2.0 in allen drei Schichten zur Verfügung.

Die Tarife für die Basisrente, Riester-Rente und Rente der 3. Schicht wurden

von der branchenweit renommierten Ratingagentur Franke und Bornberg mit der Bestnote FFF+ bewertet. Zudem erhielten der Riester-Tarif und die Basisrente von FOCUS-MONEY die Höchstnote „Hervorragend“.

Alles Wissenswerte rund um WWK IntelliProtect® 2.0 erhalten Sie auf unserer Informationsplattform unter: [www-wwk-intelliprotect.de](http://www-wwk-intelliprotect.de) ■

### Ihr Ansprechpartner



**Maximilian Backhaus**  
Vertriebsdirektor

[maximilian.backhaus@wwk.de](mailto:maximilian.backhaus@wwk.de)  
Telefon: (0511) 984 21 80

# »WIR SIND EIN GROSSER PLAYER IM MAKLERMARKT«

## Dialog

Dialog bietet alles aus einer Hand. Dazu befragte einBlick Vorstandsmitglied Stefanie Schlick.

**einBlick:** Sie sind für das Broker-Geschäft der Generali in Deutschland verantwortlich. Wie hat sich die Dialog im Maklermarkt entwickelt?

**Stefanie Schlick:** Hervorragend! Mit der Zusammenführung von Biometrie, betrieblicher Altersversorgung und Komposit ist das gesamte Maklergeschäft der Generali in Deutschland unter der Marke Dialog vereinigt worden. Wir sind heute einer der großen Player im Maklermarkt. Mit unserem Portfolio von über 60 Produkten können wir nahezu jedes Risiko abdecken. Bei uns erhält der Makler alles aus einer Hand. Wir freuen uns über die hohe Akzeptanz bei unseren Partnern und Kunden.

**einBlick:** Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern im Maklermarkt?

**Schlick:** Wir fokussieren uns ausschließlich auf die unabhängigen Vertriebspartner. Wir kennen ihre Bedürfnisse und Wünsche, unsere Produkte und Services sind ganz auf ihren Bedarf zugeschnitten. Für die Zusammenarbeit gilt unsere Maxime „Kompetenz auf Augenhöhe“, die beiderseitig Expertenwissen mit Anerkennung und Vertrauen verbindet. Dabei liefern wir unseren 19.000 Vertriebspartnern in Deutschland und Österreich jedwede Unterstützung.

**einBlick:** Wie helfen Sie dem Makler dabei, schnell zum Ziel zu kommen?

**Schlick:** Wir optimieren unsere Prozesse immer mehr in Richtung Einfachheit und Schnelligkeit. Ziel ist, dass der Vertriebspartner Zeit und Kosten spart und sich auf seine Kernaufgabe, die Beratung der Kunden, konzentrieren kann. In gro-

»Unser Geschäft  
hat sich  
hervorragend  
entwickelt.«



⤴ **Stefanie Schlick:** Head of Broker der Generali Deutschland AG und Vorstandsmitglied der Dialog Versicherung AG

ßem Umfang nutzen wir dazu die technischen Möglichkeiten der Digitalisierung. In unserem Vertriebsportal finden Vermittler alle wichtigen Vertriebs- und Produktinformationen und können direkt online tarifieren – Biometrie, SUH Privatkunden, Kfz und Gewerbeschutz smart, alles ohne Log-in. Um auch den Antragsprozess schlank zu halten, bieten wir zum Beispiel die e-Unterschrift und eine digitale Provisionsabrechnung. Der Dokumentenaustausch findet so statt, wie es am besten zum Geschäftsmodell unserer Partner passt – über eine BiPRO-Schnittstelle, über unser Portal oder via Post. Selbstverständlich platzieren wir unsere Versicherungslösungen auch in den bekannten B2B-Vergleichsportalen.

**einBlick:** Zum Schluss die Frage: Wie definieren Sie gerade in dieser herausfordernden Zeit der Pandemie Ihre gesellschaftliche Verantwortung?

**Schlick:** Wir nehmen unsere gesellschaftliche Verantwortung sehr intensiv

wahr und haben zahlreiche Lösungen umgesetzt. Sie reichen von unbürokratischen Entlastungen für Menschen, die gegenwärtig Einkommensverluste verzeichnen, bis hin zu einem 30-Millionen-Euro-Nothilfefonds, mit dem wir vor allem kleine Unternehmen wie Gaststätten und Hotels unterstützen. ■

### Ihre Ansprechpartner



**Axel Gresch**

Direktionsbevollmächtigter Komposit  
axel.gresch@dialog-versicherung.de  
Mobil: (0151) 54 41 64 78



**Martin Dießel**

Key Account Manager Leben  
martin.diessel@dialog-versicherung.de  
Mobil: (0171) 698 75 54





# GESUNDHEITSFRAGEN LIGHT

## BU-Versicherung mit vereinfachter Gesundheitsprüfung

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist für alle, die von ihrem Einkommen leben, unverzichtbar. Darin sind sich Verbraucherschützer und die Versicherungswirtschaft einig. Aber was ist, wenn man gesundheitlich bereits vorbelastet ist oder in der Vergangenheit schwer krank war? Viele suchen dann nach einer Berufsunfähigkeitsversicherung mit vereinfachter Gesundheitsprüfung.

### 5 Top-Optionen aus der Branche

Eine Option ist die **Allianz** Berufsunfähigkeitsversicherung zum Schutz der Immobilienfinanzierung. Innerhalb von sechs Monaten nach Darlehensunterzeichnung kann bis zum 45. Lebensjahr eine monatliche BU-Rente von 1.000 Euro versichert werden. Neben Größe, Gewicht, HIV-Infektionen, Krebs, einem Grad der Behinderung sowie aktuellen Behandlungen sind folgende Angaben zu den letzten fünf Jahren zu machen:

- ③ psychische Behandlungen länger als zwei Wochen
- ③ Einnahme verschreibungspflichtiger Medikamente länger als vier Wochen

- ③ Erkrankungen des Bewegungsapparats mit Arbeitsunfähigkeit länger als zwei Wochen

Ähnlich sieht bei der **Barmenia** die vereinfachte Gesundheitsprüfung aus, die zu folgenden Anlässen möglich ist:

- ③ Heirat
- ③ Geburt/Adoption
- ③ Berufsaufnahme nach Abschluss der Ausbildung oder des Studiums
- ③ Immobilienfinanzierung
- ③ Aufnahme eines Existenzgründungsdarlehens ab 50.000 Euro

Bis zum Eintrittsalter 35 können hier bis zu 1.500 Euro monatliche BU-Rente abgesichert werden. Die Barmenia fragt neben Größe, Gewicht, Hobbys und Schwerbehinderungen nach folgenden Erkrankungen und Behandlungen der letzten fünf Jahre:

- ③ Bewegungsapparat
- ③ Tumorerkrankungen und HIV
- ③ Psyche
- ③ Medikamenteneinnahme länger vier Wochen

Die **Basler** bietet für junge Leute bis 30 eine vereinfachte Gesundheitsprüfung

bei einer maximalen monatlichen BU-Rente von 2.000 Euro. Dabei wird der Abfragezeitraum für einen Großteil der Vorerkrankungen auf drei Jahre begrenzt. Lediglich für Erkrankungen des Immunsystems, schwere Infektionen, Tumore und stationäre Behandlungen beträgt der abgefragte Zeitraum fünf Jahre.

Angehörige der Berufsgruppe A erhalten bei der **SIGNAL IDUNA** mit einem Abfragezeitraum von drei Jahren bis zu 1.000 Euro BU-Rente im Monat. Zusätzlich wird nach Größe, Gewicht, körperlichen und geistigen Beeinträchtigungen und Arbeitsunfähigkeit von mehr als 15 Tagen pro Kalenderjahr gefragt.

Mit einem Abfragezeitraum von zwei Jahren und der Frage nach HIV- und Krebserkrankungen können Mitglieder der Vereinigung leitender Angestellter bei der **AXA** bis zu 1.500 Euro BU-Rente monatlich absichern. Ab einem Jahresbruttoeinkommen von 30.000 Euro kann man gegen Beitrag förderndes Mitglied werden.

Standardmäßig hat die **ALTE LEIPZIGER** den Abfragezeitraum auf drei Jahre begrenzt. Lediglich für Krebs, HIV, Psyche, stationäre Behandlungen, Medikamenteneinnahme und längere Arbeitsunfähigkeit gelten längere Zeiträume. Den größten Vorteil bringen Kunden mit Vorerkrankungen aber bAV-Kollektivverträge des Arbeitgebers. Je nach Mitarbeiterstruktur werden hier teilweise bereits ab zehn Mitarbeitern Dienstobliegenheitserklärungen angeboten. bb

### Ihr Ansprechpartner



**Benjamin Berg**

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

# DIE NEUE BU-GENERATION DER ALTE LEIPZIGER



**Individueller, fairer, besser!**

Wer der Beste sein will, muss sich immer wieder neu erfinden. In der Arbeitswelt ist ein großer Wandel spürbar: Traditionelle Berufsbilder verändern sich, neue Berufsbilder entstehen, Homeoffice und Coworking werden immer verbreiteter im Berufsalltag. All das muss ein Top-Berufsunfähigkeitsschutz berücksichtigen. Die ALTE LEIPZIGER hat das erkannt und die neue BU-Generation 2020 fit für die Zukunft gemacht.

## **Faire und attraktive Preise mit »FairScore«**

Mit „FairScore“ erfasst die ALTE LEIPZIGER das Berufsbild Ihrer Kunden ganz individuell und damit risikogerechter:

Berücksichtigt werden

- ⊕ Beruf und Berufsstellung
- ⊕ Bürotätigkeit
- ⊕ Qualifikation
- ⊕ Führungsverantwortung
- ⊕ Raucherverhalten

## **Jetzt noch besser: unsere Erhöhungsmöglichkeiten**

Ihre Kunden wissen nicht, was die Zukunft bringt. Ein starker BU-Schutz muss deshalb maximal flexibel auf veränderte Lebensumstände und Ereignisse reagieren können. Das haben wir uns zu Herzen genommen und unsere Erhöhungsmöglichkeiten verbessert – unsere neue Ausbaugarantie gilt nun bis Alter 40 und bei der neuen Nachversicherungsgarantie entfällt die monatliche Obergrenze von 2.500 Euro. Wichtig: Im Rahmen unserer Ausbau- und Nachversicherungsgarantie kann die monatliche BU-Rente insgesamt um bis zu 1.000



Euro erhöht werden – finanzielle Angemessenheit natürlich vorausgesetzt.

## **»Beginner-Bonus« für Studien- und Berufsanfänger**

Für Ihre jungen Kunden bieten wir mit dem „Beginner-Bonus“ eine zusätzliche Möglichkeit, den Berufsunfähigkeitsschutz ohne erneute Risikoprüfung auszubauen:

- ⊕ Erhöhung der ursprünglichen BU-Rente um 200 Prozent
- ⊕ Bis zu 2.000 Euro Gesamtrente pro Monat für Studienanfänger
- ⊕ Bis zu 2.500 Euro Gesamtrente pro Monat für Berufsanfänger
- ⊕ Ausbau- und Nachversicherungsgarantie zusätzlich möglich

Ein weiteres Highlight: Wir erleichtern Ihnen die Antragsstellung. Denn wir

haben bei vielen Gesundheitsfragen den Abfragezeitraum auf drei Jahre gekürzt. Zusätzlich entfällt die Frage, ob innerhalb der letzten fünf Jahre Anträge mit medizinischen Erschwerungen angenommen oder abgelehnt worden sind.

Alle Highlights finden Sie hier: [www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/neue-bu](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/neue-bu)

## **ALTE LEIPZIGER Leben – der TOP-Partner in Sachen BU!**

Unsere über 90-jährige Erfahrung im Bereich der Berufsunfähigkeitsabsicherung zahlt sich aus. Unser BU-Schutz steht für eine erstklassige und verlässliche Absicherung, die auch im Ernstfall hält, was sie verspricht. Beste Bewertungen bestätigen regelmäßig die hohe Qualität und die kundenfreundlichen Bedingungen unserer Produkte. ■

# BU SOLITÄREXKLUSIV

GermanBroker.net bietet Mehrwert als neuer Kooperationspartner der Netfonds Gruppe.



**Frank Brodbeck, Leiter Personenversicherung von germanBroker.net, spricht im Interview mit Kersten Heyn, Netfonds-Teamleiter Vertriebsmanagement, über die neue Kooperation beider Unternehmen und die Vorteile des BU-Konzepts der gBnet.**

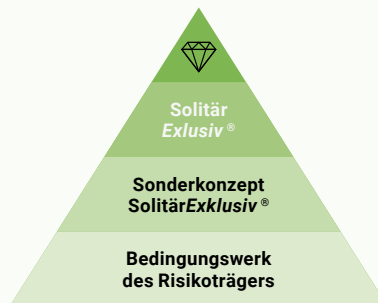
**einBlick:** Durch die neue Kooperation mit germanBroker.net haben die Vermittler der Netfonds Gruppe Zugang zu einem einzigartigen BU-Konzept. Warum trägt das Konzept den Namen BU SolitärExklusiv?

**Frank Brodbeck:** Wikipedia erklärt den Begriff Solitär als einzelgefassten Edelstein im Brillantschliff. Wir sind der Überzeugung, dass unser Produktkonzept für Kunden und Vermittler einzigartig ist und ganz besonderen Mehrwert bietet!

**einBlick:** Worin liegt der besondere Mehrwert für die Kunden?

**Brodbeck:** SolitärExklusiv ist ein dynamisches Versicherungskonzept, das sich individuellen Lebensumständen anpas-

## Der Diamant in der Welt der BU



sen kann. Hierzu zählen unter anderem die Möglichkeit der Berufsgruppenumstufung und die Tarifwechseloption. Die weitreichenden Sonderbedingungen gelten zusätzlich zum normalen Bedingungswerk und gelten ohne Mehrbeitrag. Der Kunde profitiert insbesondere von unserer Innovations- und Updategarantie.

**einBlick:** Was verstehen Sie unter diesen Garantien genau?

**Brodbeck:** Unser BU-Konzept wird jährlich einer Überprüfung unterzogen und potenzielle Verbesserungen mit dem „Rückversicherer“ nachverhandelt. In unseren Sonderbedingungen ist fixiert, dass zukünftige Leistungserweiterungen des Rahmenvertrages auch für die Bestandskunden gelten. Damit besitzen die Kunden die jeweils aktuellen Tarifierweiterungen, ohne dass sie oder der Vermittler aufwendig den Kundenvertrag an die Marktentwicklungen anpassen müssten. Das ist nicht zuletzt auch für die Vermittler unter Haftungsgesichtspunkten ein ganz besonderer Mehrwert.

**einBlick:** Gibt es im Sonderkonzept noch weitere Alleinstellungsmerkmale?



**Brodbeck:** Durch die Medien sind einige Kunden verunsichert, dass der Versicherer trotz Versicherungsvertrag im Leistungsfall doch nicht leistet. Die wiederholt zitierten Leistungsquoten der Versicherer können diese Verunsicherung nur bedingt ausräumen. Unser Sonderkonzept SolitärExklusiv beinhaltet auch hier eine Alleinstellung im BU-Wettbewerb, nämlich das Anrecht auf einen neutralen Ärztessausschuss. Hierdurch hat der Kunde bei Meinungsverschiedenheiten, ob ein bedingungsgemäßer BU-Grad von 50 Prozent besteht, die Möglichkeit, die Entscheidung des Ärztessausschusses zu verlangen. Im Rahmenvertrag sind dezidiert die Zusammensetzung, das Verfahren und die Kostenregelung vereinbart. Dort ist auch klargestellt, dass die Entscheidung des Ärztessausschusses für den Versicherer bindend ist. Und das gilt auch im Nachprüfungsverfahren! Außerdem beinhaltet das Sonderkonzept SolitärExklusiv ein Zertifikat für eine kostenfreie anwaltliche Erstberatung im Leistungsfall, was wiederum in dieser Form für alle Kunden und Vermittler einzigartig sein dürfte.

**einBlick:** Vielen Dank und auf beste Kooperation! ■

## Ihr Ansprechpartner



**Kersten Andreas Heyn**

Teamleiter Vertriebsmanagement Versicherungen

khey@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-385

# »WEIL FLEXIBILITÄT MEINE GRÖSSTE FREIHEIT IST«



## Swiss Life Investo Basisrente



Die staatlich geförderte fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Investo Basisrente greift Ihren Kunden renditestark unter die Arme. Neben der staatlichen Förderung genießen Ihre Kunden während der gesamten Vertragslaufzeit ein besonderes Plus an Flexibilität. Das Herzstück von Swiss Life Investo bilden aus Kundensicht dabei ganz klar die flexible und kostengünstige Anlagestruktur sowie die Passgenauigkeit der Anlagemöglichkeiten auf die individuellen Bedürfnisse.

### Zwei Tarifvarianten, die flexibel getauscht werden können

So bietet das Produkt größtmögliche Flexibilität in der Ausgestaltung über alle Lebensphasen hinweg, inklusive der Zeit des Rentenbezugs, in der das angesparte Vermögen weiterhin über Investmentfonds an den Kapitalmärkten investiert bleiben kann. Die neue Fondspolice gibt

es als Komfort-Variante mit acht aktiv betreuten Anlageportfolios und ergänzenden Sicherheitsbausteinen sowie als Aktiv-Variante zur selbstständigen Auswahl aus einer breiten Fondspalette.

### Der Swiss Life-Investmentcheck – Top-Fondsauswahl für optimale Renditechancen

Swiss Life Investo bietet mit über 130 Fonds eine sehr breit gefächerte Fondsauswahl, unter anderem bestehend aus über 30 kostengünstigen passiven Fonds (ETF) und rund 80 gemanagten institutionellen Fonds.

Sie stammen aus den unterschiedlichsten Anlageklassen (Aktien, Renten, Mischfonds etc.) und decken verschiedene Investmentbereiche ab, wie zum Beispiel Nachhaltigkeit, Konsum, Rohstoffe, saubere Energie oder Gesundheit. Kunden erhalten mit Swiss Life Investo zudem Zugang zu sogenannten insti-

tutionellen Fonds, die Privatanlegern sonst nicht zur Verfügung stehen. Damit profitieren Kunden von sehr günstigen Konditionen.

Darüber hinaus überprüft Swiss Life das Fondsangebot regelmäßig und sorgt mit dem Swiss Life-Investmentcheck über die gesamte Laufzeit des Vertrags für eine gleichbleibend hohe Investmentqualität.

### Rente genießen und weiter investiert bleiben mit dem fondsgebundenen Rentenbezug

Auch im Rentenbezug liegt der Fokus auf optimaler Rendite. Darum profitiert der Kunde ab Rentenbeginn von einer garantierten Rente und kann zudem weiterhin an den Kapitalmarktchancen teilhaben, um damit eine deutlich höhere Rente zu erzielen, da er auch im Rentenbezug in Investmentfonds investiert bleibt. Zudem kann der Kunde weiter flexibel Zuzahlungen leisten und so auch während der Rentenbezugsphase von der steuerlichen Absetzbarkeit der Zuzahlungen profitieren. ■

**Testen Sie den IVFP-Rürup-Rechner:**  
[www.swisslife.de/pdl](http://www.swisslife.de/pdl)

### Ihr Ansprechpartner



**Jan-Hendrik Deutschmann**

KeyAccount Pools und Dienstleister

[Jan-Hendrik.Deutschmann@swisslife.de](mailto:Jan-Hendrik.Deutschmann@swisslife.de)

Telefon: (0151) 16 17 70 56



# COLLECTPLUS – EIN NEUES BU-KONZEPT EROBERT DEN MARKT

Interview mit Marco Sadek, Gründer der Biometric Underwriting GmbH

**Das Erfolgsgeheimnis verraten wir gleich vorab: gnadenlose Fokussierung auf die Kernkompetenz. Diese Strategie wird jetzt belohnt, denn nach neuesten Analysen ist CollectPlus die Berufsunfähigkeitsversicherung mit den besten Bedingungen und dem niedrigsten Preis. Seit Anfang 2020 ist das junge, disruptive Unternehmen an Netfonds angebunden. Wir befragen dazu Marco Sadek, den Produktentwickler von CollectPlus.**



☎ **Marco Sadek:** Der Assekuradeur Biometric Underwriting überzeugt mit einem geradezu revolutionären Konzept für die Berufsunfähigkeitsversicherung.

**einBlick:** Warum konzentrieren Sie sich auf das Thema Berufsunfähigkeit?

**Marco Sadek:** Weil Berufsunfähigkeit die große, unterschätzte Gefahr unserer Zeit ist. Seit mehr als 25 Jahren als Versicherungsexperte erlebe ich herzerreißende Schicksale von Familien, die mich nicht kaltlassen. Denn berufsunfähig wird immer die ganze Familie, die dann häufig gemeinsam in den sozialen Abstieg schlittert und nicht selten daran zerbricht. Gerade in gesundheitlich und emotional schwierigen Zeiten darf nicht auch noch die finanzielle Basis wegbrechen. Und dennoch sind 95 Prozent der Berufstätigen in Deutschland nicht gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit abgesichert. Da läuft also etwas schief.

**einBlick:** Gibt es nicht bereits Millionen von BU-Verträgen?

**Sadek:** Es handelt sich dabei meistens um Verträge mit sehr kleinen Summen oder um Kreditabsicherungen. Eine echte Absicherung, von der man seinen Lebensstandard aufrechterhalten kann, haben die allerwenigsten Arbeitnehmer.

Und ich kann vollkommen verstehen, dass sich Menschen nicht von einer konventionellen BU überzeugen lassen: der hohe Preis, die Gesundheitsfragen und die Angst vor Ausschlüssen, Ablehnung oder Rechtsstreit mit der Versicherung – all das schreckt ab.

**einBlick:** Was wollen Sie besser machen?

**Sadek:** Für uns ist dieser Zustand nicht akzeptabel. Deshalb haben wir mit CollectPlus ein radikal neues Konzept entwickelt. Wir haben die fairsten Bedingungen des Marktes durchgesetzt. Und den besten Preis. Möglich wurde dies, indem wir die Berufsunfähigkeitsversicherung komplett neu gedacht haben: nicht nur als reine Lebensversi-

cherung, sondern mit Komponenten der Sachversicherung. Versichert wird der Verdienstausschlag im Gruppentarif über den Arbeitgeber. Dieses Konzept haben wir mit den leistungsfähigsten internationalen Gesellschaften entwickelt und konnten Lloyd's Insurance Company S.A. Brussels als Versicherer gewinnen. Mit CollectPlus haben wir eine Lösung geschaffen, die auf höchste Ansprüche ausgelegt ist – bis zu 250.000 Euro monatliche Rente ohne Gesundheitsfragen und ohne ärztliche Untersuchungen. Stattdessen verwenden wir die einfachste Dienstobliegenheitserklärung, die sich auf die vergangenen zwölf Monate beschränkt.

## Staatliche BU-Hilfe reicht nicht aus

Ein Viertel der deutschen Arbeitnehmer wird statistisch gesehen früher oder später berufsunfähig, Tendenz: stark steigend. Die Ursachen dafür sind selten Unfälle, meistens sind es alltägliche Krankheiten wie Rückenschmerzen, psychische Erkrankungen oder Nervenleiden.

Die staatliche Hilfe liegt bei nur 19 Prozent des bisherigen Bruttoverdienstes bei teilweiser Erwerbsminderung und nur bei 38 Prozent bei voller Erwerbsminderung. Verbraucherschützer und Versicherungsexperten sind sich daher einig: Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist neben der Haftpflicht- und Krankenversicherung die wichtigste Police überhaupt. Denn die eigene Arbeitskraft ist der größte Vermögenswert eines Arbeitnehmers – und gehört abgesichert.

## Biometric Underwriting: die Vorteile auf einen Blick



### Bei Berufsunfähigkeit abgesichert

- ☑ bis 250.000 Euro monatliche Versicherungssumme
- ☑ bis zu 75 Prozent des Bruttoeinkommens
- ☑ kaum Steuern, keine Sozialabgaben

### Fairste Bedingungen

- ☑ keine Gesundheitsfragen
- ☑ keine ärztliche Untersuchung
- ☑ Diagnose des eigenen Arztes

### Niedrigster Preis

- ☑ Gruppentarif (kein Kollektivvertrag nötig)
- ☑ nur Risikobeitrag, keine Altlasten
- ☑ alle Finanzierungsformen möglich

**einBlick:** Wie sind die günstigen Preise möglich?

**Sadek:** Im Gegensatz zu vielen konventionellen Anbietern subventionieren wir keine Altlasten, Rückstellungen oder schlechte Risiken der Vergangenheit. Wir berechnen lediglich den Risikobeitrag.

**einBlick:** Was ist Ihr Vertriebsansatz?

**Sadek:** Wir setzen auf Makler, die ihre Firmenkunden gut kennen und verstehen, dass Arbeitgeber mit unserer BU zur Bindung und Motivation von Mitarbeitern beitragen können, und sogar zum Markenwert. Eine Herausforderung ist in vielen Vertrieben die Umsetzung. Aber Mitarbeiter zu begeistern und CollectPlus umzusetzen, ist auch in großen Unternehmen denkbar einfach: Wir agieren digital, erklären mit Videos, beraten mit Chatbot und führen die Nutzer intuitiv zum Onlineabschluss. Dabei entstehen weder für den Arbeitgeber noch für den Arbeitnehmer direkte Kosten und kaum administrativer Aufwand. Arbeitgeber müssen auch keine komplizierten Gruppenkollektivverträge schreiben und unterzeichnen, da der Mitarbeiter Versicherungsnehmer ist. Für unsere innovative Umsetzung

arbeiten wir unter anderem mit Google, Microsoft und Facebook zusammen und sparen den Maklern und Unternehmen im Vergleich zu konventionellen Beratungs- und Umsetzungsmethoden viel Zeit, Geld und CO<sub>2</sub>. ■

### Ihre Ansprechpartner



**Alexander Brix**

Key Account Manager bVS  
abrix@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-487



**Thomas Drtina**

Head Of Sales, Biometric Underwriting GmbH  
td@biometric-underwriting.de  
Telefon: (0 40) 253 39 90 36

## IDEAL UniversalLife

**3,3%**

laufende  
Verzinsung\*

**Die Rente für alle –  
sicher und zinsstark!**

\*Verzinsung auf Basis der aktuellen Deklaration kann für die Zukunft nicht garantiert werden (gilt für Zahlungen bis 25.000 € p.a.)





# MEHR ERFOLG DURCH EPRIMUS ONE

## Strukturierte Beratung mit der kundenorientierten DIN-Analyse

Mit der Beratungssoftware ePrimus ONE befindet sich im Netfonds-Softwareportfolio ein Tool, das aufgrund seiner großen Benutzerfreundlichkeit und einfachen Bedienbarkeit bei Netfonds- und NVS-Partnern sehr beliebt ist. Bei ePrimus ONE handelt es sich um eine der ersten Softwarelösungen am Markt, welche zunächst die Beratungsllogik der Norm DIN Spec 7722 (standardisierte Finanzanalyse für den Privat-

haushalt) und seit 2019 die der Norm DIN 77230 (ganzheitliche Finanzanalyse für Privathaushalte) lückenlos abbilden. Präsentiert wurde ePrimus ONE den Netfonds-Partnern auf der DKM 2019. Für jene gab es damals die Möglichkeit, die Software drei Monate lang kostenfrei zu testen. Diese Möglichkeit wird interessierten Vermittlern nun erneut angeboten. Unter [www.netfonds.eprimus.de](http://www.netfonds.eprimus.de) können

## Netfonds-Partner erzielen mit der Software 12 bis 50 Prozent mehr Umsatz.

Netfonds-Partner sich (auch ohne Code) für die Testphase registrieren.

### Was bringt ePrimus Ihnen als Vermittler konkret?

- ③ Das ePrimus-Beratungstool bildet die DIN 77230 vollständig ab.
- ③ Die ganzheitliche Bedarfsermittlung fördert Cross-Selling. Der DIN-Stempel fördert Vertrauen. Für Sie bedeutet das mehr Umsatz.
- ③ Das Tool ermöglicht es sogar Beratern ohne Versicherungsfokus, als kompetenter Ansprechpartner in Versicherungsfragen aufzutreten.
- ③ Ein DIN-normierter Beratungsprozess gibt dem Berater mehr Sicherheit.
- ③ Ein über die DIN hergeleiteter Kundenbedarf führt nachweislich zu einer höheren Vertragsdichte und größeren Cross-Selling-Potenzialen.
- ③ Bei einem Maklerunternehmen wurde eine durchschnittliche Umsatzsteigerung um 12 Prozent je Berater erreicht, in der Spitzengruppe um 50 Prozent!

ePrimus und Netfonds bieten am 4. November 2020 um 10 Uhr ein Webinar an. Neben Grundzügen der DIN 77230 erfahren Vermittler hier auch, wie sie die Software in ihr Beratungsgespräch integrieren und so tatsächliche Umsatzsteigerungen erzielen können. df

### Ihr Ansprechpartner



**Daniel Feyler**

Leiter Betriebsorganisation/Versicherungen

[dfeyler@netfonds.de](mailto:dfeyler@netfonds.de)

Telefon: (0 40) 82 22 67-459



# Ich werde

meinen Kunden passgenaue  
Lösungen anbieten.

Wir unterstützen Sie dabei.  
Mit einem individuell kombi-  
nierbaren Versicherungsschutz  
für Unternehmer.

Branchen-  
spezifisch



**Gothaer**

GewerbeProtect



**Gewerbeversicherung  
Gothaer GewerbeProtect**

**Direktionsbevollmächtigter  
Peter Schmidt-Kothen**

Wandsbeker Allee 77 · 22041 Hamburg  
Telefon 040370442603  
Mobil 0151152529473  
[peter\\_schmidt-kochen@gothaer.de](mailto:peter_schmidt-kochen@gothaer.de)

**Gothaer**

Kraft der Gemeinschaft

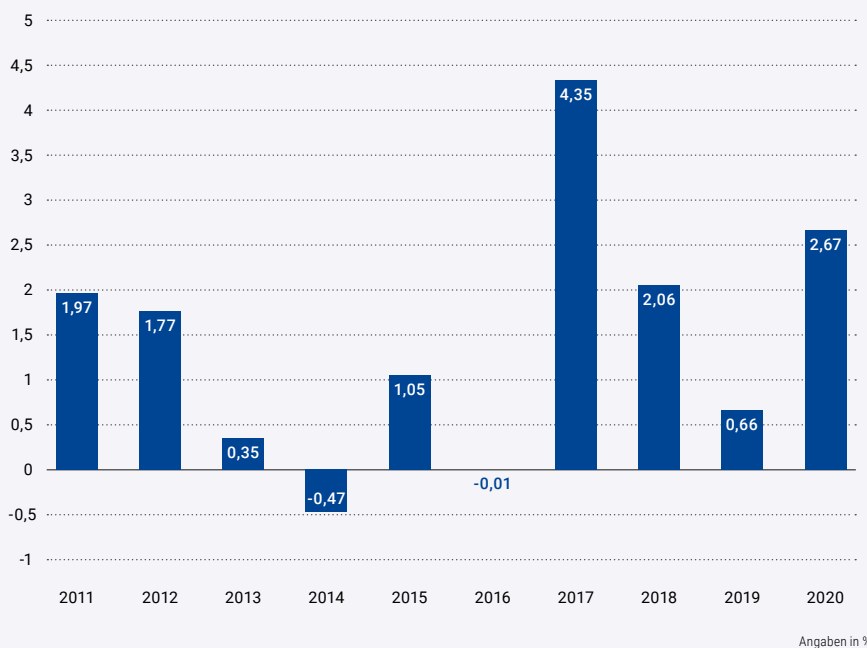


# SIGNAL IDUNA BEITRAGSGARANTIE 2021



Informationen zu beitragsstabilen Unisex-Tarifen und großer Anwartschaft zum 01.12.2020

## Durchschnittliche Beitragsanpassung in der Krankenversicherung



Für beide Marken der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung gibt es wichtige Informationen zur Beitragsstabilität von Unisex-Tarifen. Sie gelten für Unisex-Bestand sowie -Neugeschäft.

### Beitragsanpassung 2021

Mit einer durchschnittlichen Anpassung von 1,44 Prozent im Zeitraum 2011 bis 2020 gehört die SIGNAL IDUNA nach wie vor zu den beitragsstabilsten Krankenversicherern am PKV-Markt. Zu beachten ist, dass sich diese Durchschnittswerte auf den Gesamtbestand inklusive der nicht anzupassenden Tarife beziehen. Wie auch in den letzten Jahren wird es einige Tarife geben, in denen die Beitragserhöhung darüberliegen kann. Welche Tarife definitiv im Jahr 2021

beitragsstabil bleiben, entnehmen Sie bitte der SIGNAL IDUNA Garantieerklärung. Besonderes Highlight: Die Vollkostentarife KOMFORT-PLUS 1, EXKLUSIV 0 sowie EXKLUSIV-PLUS 0-2 und der Tarif PVN werden vor dem 1. Januar 2022 auf keinen Fall angepasst!

Über genaue Anpassungshöhen in den von einer Beitragsanpassung betroffenen Tarifen kann derzeit noch keine Aussage getroffen werden.

Das Wichtigste im Überblick: Die große AWV kann für alle Vollkostentarife inklusive Kranken-, Krankenhaus- und Kurtagegeldtarife vereinbart werden. Sie gilt nicht für die Pflegepflicht- und Pflegezusatzversicherung und peB. Im Fall eines 39-jährigen Kunden rechnet sich der Abschluss der großen Anwart-

**Auch in diesem Jahr können Sie für Ihre Kunden die große Anwartschaft zur Sicherung des günstigeren Eintrittsalters abschließen!**

schaft (AWV) bereits nach knapp zwei Jahren! Danach genießt der Kunde einen jährlichen Beitragsvorteil von knapp 140 Euro.

Was ist zu tun? Sie beantragen – auf dem üblichen Weg – sowohl für die KV (mit peB) als auch für die PPV den Versicherungsbeginn 1. Dezember 2020 mit den entsprechenden aktiven Beiträgen. Unter „Sonstiges“ vermerken Sie bitte die Sondervereinbarung: „Versicherungsbeginn 01.12.2020 für die KV als große Anwartschaft – Aktivierung zum 01.01.2021; Versicherungsbeginn für die Pflegepflicht- und Pflegezusatzversicherung sowie den Tarif peB 01.01.2021 zum dann gültigen Beitrag“.

Sichern Sie Ihren potenziellen Interessenten den attraktiven Versicherungsschutz der SIGNAL IDUNA mit lebenslangen Beitragsvorteilen. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Jan Schönteich**

Key-Account-Manager

jan.schoenteich@signal-iduna.de

Telefon: (0 40) 41 24 71 84

# NEUER KRANKENVOLL-KOSTENTARIF

PREMIUM-Leistungen zum fairen Preis



Exzellenter PKV-Schutz, bewährte Rückerstattungsmodelle und attraktive Mehrwerte: Das neue Tarifkonzept PREMIUM der Continentale setzt Maßstäbe in der privaten Krankenversicherung

## Attraktive Mehrleistungen wie Apps inklusive

**PREMIUM erstattet zudem für viele Maßnahmen, die bislang nicht zum üblichen Leistungskatalog der PKV zählten. Dazu gehören:**

- ④ die medizinisch notwendige häusliche Krankenpflege
- ④ eine Haushaltshilfe, wenn nach ärztlicher Bescheinigung der Haushalt nicht alleine weitergeführt werden kann
- ④ ärztlich verordnete digitale Gesundheitsanwendungen, die sich zum Beispiel im Verzeichnis für digitale Gesundheitsanwendungen wiederfinden
- ④ bis zu 500 Euro für Vorsorgeuntersuchungen je Kalenderjahr
- ④ Impfungen, reise- oder berufsbedingt, zu 100 Prozent

für die Zielgruppe der Arbeitnehmer. Erstattet werden zahlreiche Leistungen, die bislang nicht zum üblichen Leistungskatalog der PKV zählten. Durch Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit und einen limitierten Selbstbehalt bestimmen PREMIUM-Versicherte ihre Beitragshöhe zum Großteil selbst.

## Beitragsrückerstattungen bei Leistungsfreiheit

Nehmen Versicherte in einem Kalenderjahr keine Leistungen in Anspruch, erhalten sie eine garantierte Beitragsrückerstattung in Höhe zweier Monatsbeiträge. Darüber hinaus ist eine erfolgsabhängige Erstattung von bis zu vier weiteren Monatsbeiträgen möglich. So lässt sich die Jahresprämie beinahe halbieren.

## Auf 500 Euro limitierter Selbstbehalt

Der Selbstbehalt im neuen Tarif ist auf 500 Euro limitiert. Bei Kindern sind es nur 250 Euro. Je tariflicher Leistung be-

teiligen sich PREMIUM-Versicherte mit nur 20 Euro an den Kosten. Für Generika, Sehhilfen und stationäre Leistungen entfällt die Zuzahlung komplett.

## Attraktiver Effektivbeitrag für Arbeitnehmer

Der neue Tarif trumpft zudem mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis auf, das vor allem für freiwillig gesetzlich versicherte Arbeitnehmer sehr attraktiv ist. Der PREMIUM-Beitrag für einen 35-Jährigen inklusive stationärer Wahlleistungen liegt abzüglich des Arbeitgeberanteils bei nur 243,37 Euro. Berücksichtigt man die maximale Rückerstattung von sechs Monatsbeiträgen, verbleiben gerade einmal 39,17 Euro im Monat. Zum Vergleich: Der freiwillig gesetzlich versicherte Arbeitnehmer zahlt abzüglich des Arbeitgeberanteils 367,97 Euro.

Die Leistungen von PREMIUM können sich sehen lassen. Das Tarifkonzept bietet einen Top-PKV-Schutz mit freier Arzt- und Krankenhauswahl. Das beinhaltet die Erstattung über die Höchstsätze von GOÄ und GOZ hinaus, 85 Prozent für Zahnersatz und vieles mehr. ■

## Ihre Ansprechpartnerin



**Daniela Reimers**  
Maklerberaterin

daniela.reimers@continentale.de  
Telefon: (0173) 560 48 33

# VERTRIEBSTURBO BASISRENTE

Wie Sie das Potenzial der Rürup-Rente voll ausschöpfen



➔ Für Selbstständige und Freiberufler ist die Rürup-Rente eine Möglichkeit der steuergeförderten Altersvorsorge.

Die Basisrente, auch Rürup-Rente genannt, wird oft nur als geförderte Altersvorsorge für Selbstständige wahrgenommen. Wie wir im Folgenden zeigen werden, ist sie jedoch auch ein ideales Instrument für die Altersvorsorge gut verdienender Arbeitnehmer und insbesondere von Frauen.

Die Vorteile der (fondsgebundenen) Basisrente gegenüber einer anderen staatlich geförderten Altersvorsorge im Überblick:

➔ Erstens ist ein wesentlich höheres gefördertes Volumen pro Jahr von 25.046 Euro (ledig) beziehungsweise 50.092 Euro (verheiratet) möglich. Dies ist für Gutverdiener, die einen höheren Steuersatz haben, interessant. Wichtig ist es auch für Menschen der Generation 50plus, die nur noch wenig Zeit bis zum Rentenbeginn haben und entsprechend hohe Beiträge leisten wollen.

➔ Zweitens kann bei der Basisrente auf die Bruttobeitragsgarantie verzichtet werden. Dies erhöht die Chancen auf eine höhere Rendite und Rente noch einmal deutlich.

➔ Drittens kann die Basisrente von jedem Ehegatten abgeschlossen werden, das heißt, das Fördervolumen kann auf die Ehegatten frei verteilt werden.

## Hohe steuerliche Anrechnung möglich

Bei der Basisrente können Beiträge in der Ansparphase als Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden – im Jahr 2020 sind diese zu 90 Prozent steuerlich absetzbar. Dieser Prozentsatz steigt jährlich um 2 Prozentpunkte auf 100 Prozent bis zum Jahr 2025 an (siehe Tabelle Seite rechts). Diese Beiträge können bis zu einem Höchstbetrag (steigt jährlich) von aktuell 25.046 Euro (Verheir-

atete: 50.092 Euro) angesetzt werden. Investiert man im Jahr 2020 demnach 10.000 Euro in eine Basisrente, so sind davon 9.000 Euro steuerlich absetzbar. Beim aktuellen Spitzensteuersatz von 46,12 Prozent (inklusive Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer in Höhe von 8 Prozent) erhält man 4.151 Euro als Steuerersparnis zurück. Dieser Betrag erhöht sich jährlich bis auf etwa 4.600 Euro im Jahr 2025.

|                                                       |                 |
|-------------------------------------------------------|-----------------|
| <b>Einzahlung</b>                                     | <b>10.000 €</b> |
| davon 90 Prozent steuerlich absetzbar                 | 9.000 €         |
| davon Steuersatz 46,12 Prozent ergibt Steuerersparnis | 4.151 €         |
| <b>Eigenaufwand</b>                                   | <b>5.849 €</b>  |

Und die Steuerersparnis wird in den nächsten Jahren noch höher, entsprechend reduziert sich der Nettobeitrag (siehe Tabelle oben). Im Gegenzug

### Anteil der steuerlich absetzbaren Beiträge zur Basisrente und der Besteuerung von Rentenleistungen

| Jahr | steuerlich absetzbar | Anteil der Besteuerung |
|------|----------------------|------------------------|
| 2005 | 60 %                 | 50 %                   |
| 2006 | 62 %                 | 52 %                   |
| 2007 | 64 %                 | 54 %                   |
| 2019 | 88 %                 | 78 %                   |
| 2020 | 90 %                 | 80 %                   |
| 2021 | 92 %                 | 81 %                   |
| 2024 | 98 %                 | 84 %                   |
| 2025 | 100 %                | 85 %                   |
| 2026 | 100 %                | 86 %                   |
| 2039 | 100 %                | 99 %                   |
| 2040 | 100 %                | 100 %                  |

Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung IVFP

### Beispielhafte Entwicklung des Nettobeitrags einer Basisrente

| Jahr | steuerlich absetzbarer Anteil | Beitrag/Investition | Steuerersparnis | Nettobeitrag |
|------|-------------------------------|---------------------|-----------------|--------------|
| 2019 | 88 %                          | 10.000 €            | 4.059 €         | 5.941 €      |
| 2020 | 90 %                          | 10.000 €            | 4.151 €         | 5.849 €      |
| 2021 | 92 %                          | 10.000 €            | 4.243 €         | 5.757 €      |
| 2022 | 94 %                          | 10.000 €            | 4.335 €         | 5.665 €      |
| 2023 | 96 %                          | 10.000 €            | 4.428 €         | 5.572 €      |
| 2024 | 98 %                          | 10.000 €            | 4.520 €         | 5.480 €      |
| 2025 | 100 %                         | 10.000 €            | 4.621 €         | 5.388 €      |

Annahmen: Steuersatz 42 % zzgl. SolZ und Kirchensteuer (8 %), also 46,12 %

wird die Rente bei Bezug besteuert. Bei Renteneintritt zum Beispiel im Jahr 2025 beträgt der Besteuerungsanteil 85 Prozent. Er steigt jährlich um einen Prozentpunkt, bis 2024 volle 100 Prozent erreicht sind. Der steuerpflichtige Teil ist mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern. In der Regel ist der persönliche Steuersatz in der Rentenphase niedriger als in der Ansparphase. Somit ergibt sich ein steuerlicher Vorteil.

### Keine Kapitalauszahlung bei Rürup

Die Basisrente ist als lebenslange Leibrente konzipiert. Basisrentenverträge können nur beitragsfrei gestellt werden. Eine Möglichkeit der Kapitalauszahlung oder einer Vertragskündigung besteht jedoch nicht. So ist sichergestellt, dass die angesparte Altersvorsorge nicht für anderweitige Zwecke verwendet werden kann. Wenn man diesen Umstand betrachtet, hat diese Nichtkapitalisierbarkeit sogar Vorteile.

Bei der Vererbbarkeit wurde die Basisrente an die gesetzliche Rente angelehnt. Eine Vererbbarkeit des eingezahlten Kapitals ist nicht vorgesehen. Ehegatten, eingetragene Lebenspartner und/oder kindergeldberechtigte Kinder

### Die Rürup-Rente ist zwar nicht vererbbar, Partner oder Kinder erhalten jedoch eine Leibrente aus dem vorhandenen Kapital.

erhalten jedoch aus dem vorhandenen Kapital eine Leibrente. Marktstandard ist hierbei aktuell die Verrentung des (Rest-) Kapitals im Todesfall für die Hinterbliebenen. In manchen Fällen ist auch eine Rentengarantiezeit vereinbart.

Außerdem kann bei der Basisrente auf die Bruttobeitragsgarantie verzichtet werden. Dies erhöht die Chancen auf eine höhere Rendite noch einmal deutlich. Sie kann in Form einer fondsgebundenen Rentenversicherung abgeschlossen werden.

Bei klassischen (Basis-)Rentenversicherungen ist im bestehenden Niedrigzinsumfeld lediglich mit einer Gesamtverzinsung von um die 3 Prozent zu rechnen. Bei einer fondsgebundenen Basisrente kann jedoch die Kombination der steuerlichen Absetzbarkeit mit der Investition in die Kapitalmärkte höhere Renditen

bringen. Wer eine Basisrente abschließt, sollte daher die fondsgebundene Variante wählen.

### Unser Fazit

Die Basisrente, ob klassisch bei kurzen oder fondsgebunden bei längeren Laufzeiten, erreicht durch die steuerliche Absetzbarkeit eine hervorragende Rendite – insbesondere im aktuellen Niedrigzinsumfeld. Dies bedeutet für den Sparer, dass er weniger anlegen muss, um seine Versorgungslücke zu decken. ■



➔ **Zum Autor:** Michael Hauer ist Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP)



# DAS NEUE GESUNDHEITS- BUDGET FLEXSELECT

# Gothaer

Die betriebliche Krankenversicherung, die für alle das Richtige bietet



Mit einer betrieblichen Krankenversicherung sichern Unternehmer ihre Mitarbeiter kostengünstig und effektiv ab, schaf-

fen Anreize, die langfristig motivieren, und übernehmen soziale Verantwortung. Unternehmer bieten ihren Mitarbeitern erlebbare Mehrwerte und unterstützen ihre Belegschaft dabei, die Gesundheit zu erhalten und zu stärken.

Die Mitarbeiter werden emotional stärker an das Unternehmen gebunden und Unternehmer verschaffen sich starke Argumente im Kampf um neue Fachkräfte. Außerdem ist sie eine attraktive und lohnenswerte Alternative zu Gehaltserhöhungen.

Genau für diese Zwecke hat die Gothaer nun ein neues, innovatives Produkt entwickelt: das Gesundheitsbudget Gothaer FlexSelect. Der neue Tarif rundet die bisherige Produktpalette der arbeitgeberfinanzierten bKV der Gothaer ab. Jeder Mitarbeiter kann flexibel und individuell die Leistungen in Anspruch nehmen, die zu ihm persönlich am besten passen.

Und das jedes Jahr aufs Neue. Gothaer FlexSelect enthält Leistungen für die Bereiche Ambulant, Zahn und Stationär. Außerdem beinhaltet Gothaer FlexSelect diverse attraktive Serviceleistungen (siehe Kasten).

Gothaer FlexSelect eignet sich für alle Mitarbeiter unabhängig von Alter, Geschlecht oder Gesundheitszustand. Die Höhe des Gesundheitsbudgets kann individuell festgelegt werden – 300, 500 oder 750 Euro. Und das ab 9,90 Euro pro Monat. Mit jeweils 5 Euro mehr können Unternehmer zwischen den 3 Budgethöhen wählen.

In Kombination mit weiteren Zusatzversicherungen erhalten die Mitarbeiter ein perfektes Gesundheitspaket mit regelmäßig erlebbaren Leistungen und einer Gesundheitsabsicherung, die weit über die gesetzlichen Leistungen hinausgeht. Übrigens: Die Gothaer zeichnen mehr als 200 Jahre Erfahrung als Versicherer und 20 Jahre Erfahrung im Bereich der betrieblichen Gesundheitsabsicherung aus. Das Ergebnis: leistungsstarke Produkte, die bereits seit sechs Jahren beitragsstabil sind! ■

## Zahnleistungen

### Beteiligung am Eigenanteil bei

- ☞ Zahnbehandlungen
- ☞ Zahnersatz
- ☞ Zahnprophylaxe bis 80 Euro

## Ambulante Leistungen

### Kostenbeteiligung

- ☞ Für Brillen und Kontaktlinsen bis zu 180 Euro
- ☞ An Arznei- und Verbandsmitteln
- ☞ Bei Heil- und Hilfsmitteln
- ☞ Bei operativer Korrektur der Sehschärfe (zum Beispiel Lasik)
- ☞ Bei Hörgeräten

## Stationäre Leistungen

- ☞ Tagegeld von 10 Euro für maximal 28 Tage

## Services

- ☞ Assistance bei Angehörigenpflege
- ☞ Onlinebuchung von Arztterminen
- ☞ Telemedizin

## Ihr Ansprechpartner



**Carsten Ring**

Direktionsbevollmächtigter Personenversicherungen

carsten\_ring@gothaer.de

Telefon: (0 40) 37 04-426 01

Mobil: (0162) 433 96 65

# NOCH FLEXIBLER MIT BESSEREN LEISTUNGEN



Die neue BUmodern der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G.



Mit der neuen BUmodern hat die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. ihre vielfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) noch einmal deutlich verbessert. Das Produkt passt sich ideal an die sich verändernden Lebens- und Arbeitswelten der heutigen Zeit an. Für viele Berufe bietet die neue BUmodern noch attraktivere Prämien. Außerdem gibt es eine Berufswechselprüfung und eine kundenfreundliche Lösung für Teilzeitbeschäftigte. Die neue Berufsgruppe A0 ermöglicht für viele akademische Berufe noch günstigere Prämien. Auch Facharbeiter profitieren vom neu geordneten Berufskatalog. Insgesamt sind jetzt rund

350 Berufe preislich bessergestellt. Nichtraucher sparen darüber hinaus, und das über alle Berufsklassen. So zahlt ein Informatiker mit Studium, der mindestens 80 Prozent im Büro arbeitet (30 Jahre, Endalter 67, Nichtraucher), für 1.000 Euro Berufsunfähigkeitsrente einen monatlichen Nettobeitrag von nur 34,19 Euro. Mit der neuen Berufswechselprüfung haben die Versicherten die Möglichkeit, Beiträge zu sparen, wenn ihre neue Berufstätigkeit eine günstigere Berufseinstufung zulassen würde. Der Anspruch darauf ist ohne Mehrkosten im Vertrag enthalten – ohne erneute Gesundheitsprüfung.



Wer in der Elternzeit, zur Pflege eines Angehörigen oder wegen Kurzarbeit seine Arbeitszeit vorübergehend reduziert, kann sich darauf verlassen, dass ein BU-Leistungsantrag in dieser Zeit so geprüft wird, als würde die versicherte Person in Vollzeit arbeiten.

Wer möchte, kann in solchen Fällen auch seine vereinbarte BU-Rente senken und Beiträge sparen. Wenn der Kunde später wieder mehr arbeitet, kann er die Rente erhöhen – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Die Gesundheitsfragen sind neu strukturiert und damit noch einfacher, übersichtlicher und transparenter. Außerdem wurde bei vielen Gesundheitsfragen der Abfragezeitraum verkürzt.

„Wir geben unseren Vertriebspartnern mit der neuen BUmodern ein erstklassiges Produkt an die Hand“, betont Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen. „Sie können ihren Kunden damit einen leistungsstarken, flexiblen und zugleich preisgünstigen Schutz bieten, der sich auch später noch optimal anpassen lässt und die Versicherten ein komplettes Berufsleben lang begleitet.“ ■

#### Wir sind für Sie da:

Kompetenz-Center Nord

E-Mail: [kc-nord@volkswohl-bund.de](mailto:kc-nord@volkswohl-bund.de)

Telefon: (0 40) 180 49 67-0

# VIEL MEHR ALS NUR EIN GEWERBERECHNER

Thinksurance – die Netfonds-Plattform für Ihr Gewerbege­schäft

Netfonds hat für sämtliche gewerblichen Sachrisiken eine leistungsstarke Lösung entwickelt, die wir Ihnen vorstellen möchten. Ganz egal, ob Sie Profi oder Neueinsteiger im Gewerbebereich sind: Sie werden hiermit Ihr Gewerbege­schäft einfacher, schneller und rechtssicher abwickeln können.

Sind Sie eher der Vermittler, der mit Kugelschreiber und Risikobogen zum Kunden fährt, oder doch lieber voll digital unterwegs? Auch hier bietet die Plattform für beide Beratungstypen die richtigen Werkzeuge. Lassen Sie kein Gewerbege­schäft mehr liegen und nutzen Sie die Chancen, die Ihnen 3,5 Millionen Unternehmen in Deutschland bieten. Als Netfonds-/NVS-Vertriebspartner im Versicherungsbereich haben Sie Zugang zur Gewerbeplattform von Thinksurance

(ehemals Gewerbeversicherung<sup>24</sup>). Bei dieser Plattform handelt es sich um viel mehr als nur einen reinen Vergleichsrechner. Die Plattform verbindet in einfacher Art und Weise die Schritte Bedarfsanalyse, Tarifrechner und wenn nötig auch Ausschreibung, Vergleich, Dokumentation und Abschluss.

## Welche Risiken können abgedeckt werden?

Thinksurance ist eine umfassende Plattform für kleine bis hin zu speziellen Risiken für über 150 Produktlinien und über mehr als 1.500 Betriebsarten hinweg. Dort finden Sie Lösungen für alle Ihre gewerblichen Risiken. Wir schöpfen hier aus Tarifen von über 70 Versicherern. Selbst Mischrisiken und Mischbetriebe können über Ausschrei-

bungen angefragt und somit von Ihnen vorbehaltlos angegangen werden.

## Was bietet die Plattform?

Es beginnt mit der Bedarfsanalyse. Je nach angegebener Betriebsart werden die möglichen Absicherungsarten angezeigt. Dann folgt schon sofort die Risikoanalyse. Es werden gezielt nur die zur Betriebsart passenden Angaben abgefragt.

Unmittelbar im Anschluss werden aus einer großen Auswahl von Versicherern Angebote angezeigt und zum Vergleich aufbereitet. Nun erfolgt der Onlineabschluss, und auch an die Beratungsdokumentation wird an dieser Stelle gedacht. Sollte keine direkte Tarifierung möglich sein, können Sie mit wenigen Klicks eine Ausschreibung starten und

zeitnah werden Ihnen auf diesem Wege Angebote zugeleitet.

### Wie erleichtert die Plattform mir noch die Angebotserstellung?

Die Eingabe der Daten zur Risikoanalyse erfolgte bisher entweder per Direkteingabe im Portal durch den Vermittler, oder die Daten wurden mittels Fragebogen beim Kunden aufgenommen und danach ins Portal übertragen. Den passenden Fragebogen stellt die Plattform nach Eingabe der Betriebsart zum Download

## Wir finden Lösungen für alle gewerblichen Risiken und schöpfen aus Tarifen von über 70 Versicherern.

zur Verfügung. Diesem Verfahren wird nun noch ein dritter Weg beigelegt – die Risikoerfassung @ Home.

Dabei hat der Vermittler die Möglichkeit, dem Endkunden einen Link zu übermitteln, welcher die Eingabe der Daten im Portal zulässt. Der Kunde übernimmt somit den ersten Schritt der Risikoanalyse. Zumal er meist den besseren Zugang zu den benötigten Daten hat. Sobald er eine Sparte vollständig ausgefüllt hat, erhält der Vermittler eine Benachrichtigung per Mail.

Eine weitere Neuerung ist die Speicherung dieser Daten. Die Eingabe der Daten über den genannten Link und auch die Eingabe direkt im Portal durch den Vermittler werden nun als Vorgang erfasst und gespeichert. Somit kann nun die Eingabe zum Beispiel beim Fehlen von Daten unterbrochen und muss nicht wie bisher später komplett neu begonnen werden.

Eine weitere Erleichterung stellt das relativ neue Kommunikationsmodul dar. Es handelt sich um ein erweitertes Chatsys-

### Online-unterstützter Beratungsprozess für das Gewerbege schäft



tem für die elektronische Bearbeitung anfragepflichtiger Risiken – es kommt also bei Ausschreibungen zum Einsatz. Die Kommunikation zwischen Versicherer, Vermittler und Endkunden wird über dieses System geführt. Durch das Modul wird die gesamte Kommunikation zu Anfragen schnell und ohne Medienbruch innerhalb des Portals abgewickelt. Zudem ist alles an einer Stelle gespeichert und Vorgänge können so schneller und ganz leicht nachverfolgt werden.

### Was kostet der Zugang?

Die Nutzung des Portals ist für Netfonds-/NVS-Vertriebspartner im

Versicherungsbereich kostenlos beziehungsweise im Paketpreis enthalten. Die Lizenzgebühren für die Portalnutzung zahlen wir für Sie.

Sie brauchen somit auch keine verteuerten Tarife zu befürchten. Es gibt hier keine Aufschläge von Thinksurance oder Netfonds. Er erfolgt auch keine Courtagabgabe an Thinksurance.

### Wie erfolgt die Einbindung/ Verwaltung bei Netfonds?

Die Anträge finden Sie wie gewohnt im Netfonds-System. Auch die Abrechnung erfolgt wie gehabt über uns.

### Wo finde ich die Plattform bei Netfonds?

Sie navigieren sich vom Versicherungsbereich aus in Richtung „Produkte“ und gelangen von dort über die „Sachversicherungen“ zum Portal von Thinksurance. Die Eingabe weiterer Zugangsdaten ist nicht notwendig.

Auch muss keine Registrierung oder Anmeldung erfolgen. So einfach kann Gewerbe bei Netfonds sein! Bei weiteren Fragen zur Plattform stehen Ihnen die Ansprechpartner bei Netfonds und Thinksurance gern zur Verfügung (siehe unten). [mg](#)

### Ihre Ansprechpartner



**Michael Gaubatz**

Produktmanager Sachversicherungen  
mgaubatz@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-421



**Alexander Zimmermann**

Key-Account-Manager Thinksurance  
alexander.zimmermann@thinksurance.de  
Telefon: (0 69) 204 36 95-323



# ZU VIEL BEZAHLT?

## PKV-Beitragsanpassungen vor Gericht

Zwei Gerichtsurteile sorgen für einigen Wirbel in der Versicherungsbranche: Die AXA und die Barmenia wurden von zwei Gerichten dazu verurteilt, wegen formeller Unwirksamkeit von Beitragserhöhungen in der privaten Krankenversicherung (PKV) in der Vergangenheit zu viel gezahlte Beiträge an die klagenden Kunden zurückzuzahlen.

### Rechtliche Hintergründe

Nach § 203 Abs. 2 S. 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) ist der Versicherer bei Krankenversicherungen berechtigt, die Prämie entsprechend den berichtigten Rechnungsgrundlagen auch für bestehende Versicherungsverhältnisse neu festzusetzen. Maßgebliche Rechnungsgrundlagen sind die Versicherungsleistungen und die Sterbewahrscheinlichkeiten, denn erhöht sich die durchschnittliche Lebenserwartung, müssen auch mehr Alterungsrückstellungen gebildet werden. Beitragsanpassung (BAP) heißt nicht automatisch Beitragserhöhung: Verringern sich die Ausgaben dauerhaft, senkt das Versicherungsunternehmen die Beiträge. Dies war insbesondere in der privaten Pflegepflichtversicherung bereits öfter der Fall, aber ebenso in einzelnen Kran-

kenversicherungstarifen. Nach § 203 Abs. 5 VVG sind die Versicherungsnehmer über die Beitragsanpassung und die hierfür maßgeblichen Gründe zu informieren. Da die Beitragserhöhung nach dieser Vorschrift erst mit dem Beginn des zweiten Kalendermonats, der

### Die Beitragsanpassungen der Krankenversicherer basieren auf einer gesetzlichen Pflicht.

der Begründung folgt, wirksam wird, hat der Versicherungsnehmer hierdurch Zeit, sich auf die Vertragsänderung einstellen zu können und sich darüber klar zu werden, ob er sein Kündigungsrecht ausüben oder von seinem Tarifwechselrecht Gebrauch machen möchte.

Nach Auffassung der Gerichte ist es erforderlich, in der Mitteilung zur Begründung der Prämienanpassung zumindest die Rechnungsgrundlage zu nennen, deren Veränderung die Prämienanpassung ausgelöst hat, also die Veränderung der Versicherungsleistungen und/oder der Sterbewahrscheinlichkeit. Mangels einer solchen Begründung wurden die ange-

griffenen Beitragserhöhungen in den in Rede stehenden Fällen im Wesentlichen als formell unwirksam angesehen. Der Versicherer kann die Begründung für die Beitragserhöhung allerdings nachholen, wodurch die Zwei-Monats-Frist des § 203 Abs. 5 VVG in Gang gesetzt wird.

### Netfonds nimmt Stellung

Die von den Versicherern vorgenommenen Beitragsanpassungen basieren auf einer gesetzlichen Pflicht. Nach Vorgabe des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) müssen die Versicherungsunternehmen für ihre Tarife jährlich die erforderlichen mit den kalkulierten Leistungen vergleichen. Steigende Versicherungsleistungen und die allgemein steigende Lebenserwartung führen in der Regel zu steigenden Prämien. Das Ansinnen, sich bereits gezahlte Prämien vor dem Hintergrund der Gerichtsentscheidungen „zurückzuholen“, mag verständlich sein, faktisch entsteht hierdurch jedoch ein (weiterer) Fehlbetrag, der künftig durch höhere Beitragsanpassungen ausgeglichen werden muss. sl

### Ihre Ansprechpartnerin



**Sarah Lemke**

Syndikusanwältin

slemke@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-389

# BASLER GRUNDFÄHIGKEITENVERSICHERUNG



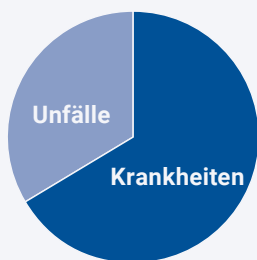
## Der Einkommensschutz für Könner

Die Absicherung des Einkommens ist eine der wichtigsten Versicherungen überhaupt. Aber nur rund jeder Vierte ist gegen den Verlust der eigenen Arbeitskraft abgesichert. Die Gründe dafür liegen klar auf der Hand:

- ③ Vorerkrankungen verhindern oder erschweren eine Absicherung,
- ③ oft sehr hohe Versicherungsbeiträge bei körperlichen Tätigkeiten und
- ③ die Komplexität der bestehenden Absicherungskonzepte.

### Was sind die Ursachen für den Verlust einer Grundfähigkeit?

Zwei Drittel der Ursachen sind krankheitsbedingt und ein Drittel resultieren aus Unfällen. Besonders betroffen ist dabei ein Verlust von Fähigkeiten der Arme, Beine, Bewegungen und der Sensorik.



Quelle: SwissRe 2020

Seit dem 1. Juli 2020 gibt es dafür die richtige Lösung, mit den Tarifen der Basler GrundfähigkeitenVersicherung:

- ③ Die Leistung wird unabhängig von der konkreten Tätigkeit gewährt
- ③ leicht verständliche, einfach nachvollziehbare Leistungsdefinitionen
- ③ der Verlust einer Grundfähigkeit genügt, um Leistungen zu erhalten

Je nach individuellem Bedarf stehen drei Tarif-Varianten zur Auswahl:

- ③ Bronze (16 Grundfähigkeiten): ideal für preisbewusste Kunden
- ③ Silber (23 Grundfähigkeiten): geeignet für Kunden mit Blick auf ein starkes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ③ Gold (28 Grundfähigkeiten): ideal für Kunden mit Top-Leistungsanspruch

### Besonders wertvoller Schutz

Der Verlust der Fähigkeiten Pkw- und Motorradfahren ist in allen Tarifen enthalten. Dazu können weitere Zusatzbausteine gewählt werden:

- ③ Basler ArbeitsunfähigkeitsSchutz: **Neu** Gelber-Schein-Regelung, bis zu 18 Monate Rente wegen Krankschreibung
- ③ Basler PsycheSchutz zur Absicherung schwerer psychischer Erkrankungen, gemäß der Erwerbsunfähigkeitsrente
- ③ Basler Beruf Plus: **Neu** Rente bei Verlust des Lkw- und Busführerscheins und der Befähigung des Tragens von Atemschutzgeräten
- ③ Basler KrankheitenSchutz, mit einer Kapitalleistung bei bestimmten Erkrankungen und schweren Unfällen

### Weitere Highlights:

- ③ Kapitaloption: Kapitalzahlung in Höhe von bis zu sechs Monatsrenten
- ③ Nachversicherungsgarantien mit und ohne Ereignis
- ③ BU-Wechseloption ist kostenfrei enthalten.

### Einziger Anbieter mit Einstiegetarifen

Die Tarife Gold und Silber werden zusätzlich mit einem reduzierten Anfangsbeitrag in den ersten drei Jahren angeboten.



Unsere Antrags- und Servicekonzept „Easy Going“ erleichtert die tägliche Arbeit. So bieten wir in der GrundfähigkeitenVersicherung für die Zielgruppe junge Leute zwei Spezialanträge:

- ③ Antrag für Kids (Eintrittsalter 6 bis 15 Jahre) mit nur drei Gesundheitsfragen
- ③ Antrag für junge Leute bis Alter 30 Jahre (maximal 2.500 Euro monatliche Rente) mit nur fünf Gesundheitsfragen

Die Basler – Ihr Biometrieversicherer mit der GrundfähigkeitenVersicherung, der BerufsunfähigkeitsVersicherung und der RisikoVersicherung. ■

### Ihr Ansprechpartner



**Norbert Herden**  
Vertriebsdirektor

norbert.herden@basler.de  
Tel.: (0 40) 35 99 46 60

# PREMIUM-SERVICE FÜR KV

Vorabrisiko- und -antragsprüfung mit der COVAGO Vertriebsservice

## Wir leben Service.

Wir sind ein Dienstleister für Versicherungsmakler und Vertriebe, die mit dem Maklerpool Netfonds AG und NVS Netfonds Versicherungsservice AG kooperieren.

Unseren Premium-Service bieten wir aktuell im Bereich der privaten Krankenversicherung an. Für Makler und Vertriebe ist dieser Service kostenfrei.




Der ursprüngliche Gedanke eines Pools war es, die administrativen Tätigkeiten des Maklers zu übernehmen und durch Bündelung des Geschäfts bessere Konditionen für alle zu schaffen. Nicht zuletzt aufgrund der Einführung der Versicherungspflicht, welche zur Folge hatte, dass das Krankenversicherungsgeschäft kleingliedriger und schwieriger wurde, hat ein Pool mittlerweile auch andere Ansprüche zu erfüllen. Es reicht nicht mehr aus, Anträge nur noch einzusammeln und weiterzuleiten, sondern der Pool muss sich als Dienstleister darstellen und Makler auch bei der Auswahl der Gesellschaften und der Tarife unterstützen.

Mit Einführung der Pflicht zur Versicherung vor gut zehn Jahren haben die Krankenversicherungsgesellschaften die

Annahmerichtlinien so angepasst, dass man als „Einzelkämpfer“ den Markt nicht mehr überblicken kann und eine qualifizierte Beratung mit der Beachtung aller Rahmenbedingungen – welche Gesellschaft versichert was und zu welchen Bedingungen? – kaum mehr möglich ist. Vermittler verbringen teilweise zwei bis drei Stunden mit der Beratung zum Thema KV, ohne jedoch zu wissen, ob die Gesellschaft, für die sich der Kunde letztendlich entscheidet, diesen über-

---

**Beim Verkauf weiß der Kunde bereits, welche Gesellschaft ihn zu welchen Bedingungen versichert.**

---

haupt versichern möchte. Um hier den Vermittler wieder in seine Haupttätigkeit zurückzubringen, nämlich den Verkauf, kann für ihn die Selektion der infrage kommenden Gesellschaften bereits im Vorfeld erfolgen.

## **Digitale Vorauswahl passender KV-Tarife**

Hierzu unterstützt uns der Service-dienstleister COVAGO Vertriebsservice bereits seit einigen Monaten erfolgreich. Dies funktioniert wie folgt: Der Vermittler nimmt Gesundheitsfragen auf, bespricht die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und erarbeitet gemeinsam mit dem Servicemanager der COVAGO Vertriebs-service und dem vertrieblichen Vergleichsprogramm psp PKV online von der Smart InsurTech AG eine Auswahl

## KV-Premium-Service – Vorteile auf einen Blick

### 1. Einheitsantrag – immer den richtigen Antrag (nur drei Antragsseiten)

- 15 Krankenversicherungsgesellschaften mit nur einem Antrag
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung bei verschiedenen Gesellschaften
- 80 Prozent weniger Nachbearbeitung wegen fehlerhaft ausgefüllten Antrags

### 2. Premium-Service

- Unterstützung bei allen Fachfragen zum Thema private Krankenversicherung
- Gemeinsame Erarbeitung des Angebots im direkten Dialog mit dem Servicemanager
- Risikovorfragen werden direkt mit den Entscheidern der Gesellschaften geklärt, wie zum Beispiel gesundheitliche Probleme, ausländische Vorversicherung, Berufsgruppen etc.
- Vermeidung von Nachtragserklärungen durch die Einarbeitung von Risikozuschlägen/Leistungsausschlüssen in das persönliche Angebot

### 3. Vergleichsrechner – psp PKV online von Smart InsurTech AG

- Optimale vertriebliche Anwendung
- Schnelle und einfache Marktorientierung
- Mit integriertem und digitalisiertem COVAGO-Einheitsantrag

### 4. Qualifiziertes Antragsmanagement

- Eingereichte Anträge werden vor Weiterleitung auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft.

### 5. Präsenzveranstaltungen und Webinare

- Grundlage für die optimale Nutzung des Premium-Service-Konzepts
- Analyse von PKV-Tarifen mit entsprechenden Vertriebsempfehlungen
- Aktuelle Veränderungen im PKV-Markt

von zwei bis drei passenden KV-Tarifen. Im Anschluss erfragen die Servicemanager die verbindliche Angebotsgrundlage im direkten Dialog mit den Ansprechpartnern bei den entsprechenden Gesellschaften. Eventuelle Risikozuschläge, Leistungsausschlüsse oder auch Ablehnungen werden dem Vermittler im digitalen Austausch übermittelt, sodass dem Kunden ein endgültiges Angebot präsentiert werden kann. Beim Verkauf weiß dieser demnach schon, welche Gesellschaft ihn zu

welchen Bedingungen versichert. Es gibt dabei keine nachträglichen Überraschungen.

Ein wichtiges Hilfsmittel in diesem Zusammenhang ist der KV-Einheitsantrag, der aktuell 15 Gesellschaften beinhaltet. Er wird demnächst um weitere Versicherer erweitert. Durch den Einheitsantrag wird die Arbeit beim Kunden wesentlich erleichtert, da die Gesundheitsfragen vereinheitlicht sind und das Ausfüllen des Antrags vereinfacht wird.

## Keine langwierigen Nachbearbeitungen

Neben der Vorabrisikoprüfung erfolgt aktuell schon die Vorabantragsprüfung für alle Anträge, die bei Netfonds eingehen. Dies bedeutet, dass Anträge mit risikorelevanten Krankheiten oder sonstigen subjektiven Merkmalen geprüft werden und nicht direkt zur Gesellschaft gehen. Die Anforderungen werden sehr zeitnah direkt an den Vermittler zurückgegeben. Dadurch bleiben dem Kunden und dem Vermittler langwierige Nachbearbeitungen erspart. Eine Annahme wird somit schon durch die Antragsvorprüfung beschleunigt.

Hierzu ist es natürlich notwendig, dass Anträge ausschließlich über die Netfonds AG eingereicht und nicht mehr direkt an die Gesellschaften geschickt werden. Bei direkt an die Gesellschaften geschickten Anträgen kann im Nachgang keine eventuelle Risikoprüfung oder sonstige Klärung durchgeführt werden. Durch das Zwischenschalten wird jedoch keine Zeit verloren, sondern Bearbeitungszeit verkürzt und die Annahmequoten deutlich erhöht. Bei Nutzung des Premium-Service ist eine Annahmequote von über 90 Prozent umsetzbar. Die Spezialisten der COVAGO Vertriebsservice in Gersthofen sind durchgehend fachkundig und Profis auf ihrem Gebiet, da sie schon seit vielen Jahren in diesem Bereich tätig sind. Wer also wieder Lust



auf den Verkauf von Krankenversicherungen bekommen hat und dies mit Premium-Unterstützung vorantreiben will, für den ist jetzt die optimale Zeit gekommen.

Übrigens: Was in der Krankenversicherung klappt, geht auch in der Arbeitskraftabsicherung.

## Kostenloser Service

Wir freuen uns auf eine gemeinsame erfolgreiche Zukunft. Der KV-Einheitsantrag über die COVAGO Vertriebsservice steht Netfonds-Partnern kostenfrei zur Verfügung. Netfonds bietet zudem Schulungen über Onlineseminare an. Weitere Informationen zum Angebot der COVAGO Vertriebsservice finden Sie unter [www.covago-vertriebsservice.de](http://www.covago-vertriebsservice.de) <sup>hg</sup>

### Ihr Ansprechpartner



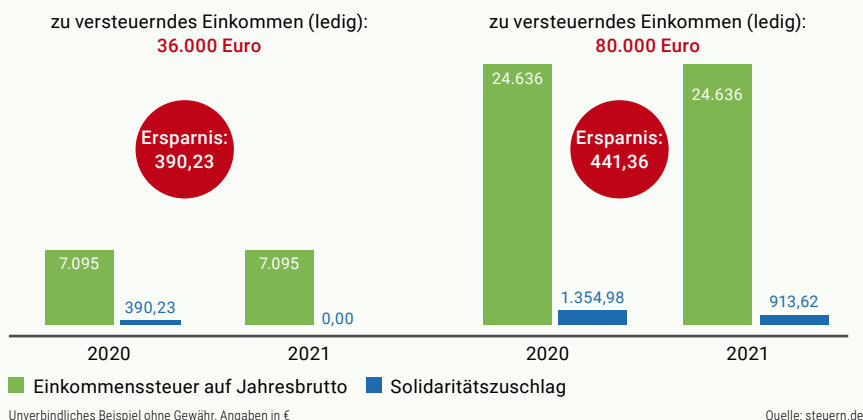
**Harald Gesellensetter**  
Business Development Manager PKV  
[hgesellensetter@netfonds.de](mailto:hgesellensetter@netfonds.de)  
Telefon: (0 40) 822 26 71 76



# FRÜHZEITIG AGIEREN LOHNT SICH!

Wegfall des Solidaritätszuschlags schafft Kapital für Absicherung.

## Wie viel bringt der Soli-Wegfall?



1990. Was für ein Jahr für die Deutschen. Die friedliche Revolution in der DDR ist vollzogen. Die neuen Länder treten dem Geltungsbereich des Grundgesetzes bei. Die Mauer ist eingerissen, die Wiedervereinigung perfekt. Schnell wird allerdings klar, dass die „blühenden Landschaften“ nicht zum Nulltarif zu haben sind. Die Bundesregierung führt 1995 eine Sondersteuer (wieder) ein: den Solidaritätszuschlag. Er beträgt 5,5 Prozent der Einkommensbeziehungsweise Körperschaftssteuer ohne Freigrenze.

In den letzten Jahren ist die politische und verfassungsrechtliche Diskussion um diese Abgabe immer lauter geworden. Die Forderungen nach einer Abschaffung nahmen zu. Und für die allermeisten Steuerzahler wird es nun auch zur Entlastung kommen.

## Lange Diskussion um Abschaffung

Im November 2019 verabschiedete der Deutsche Bundestag ein Gesetz: Der „Soli“ wird zum 1. Januar 2021 neu geordnet und dadurch für über 35 Millionen

Bundesbürger abgeschafft. Denn die Freigrenze wird deutlich angehoben. Das bedeutet, dass der Soli ab 2021 nur noch dann erhoben wird, wenn mehr als 16.956 Euro Steuern zu zahlen sind. Diese Steuerlast hat man ab einem Einkommen von 61.717 Euro. Zudem wird auch nicht sofort der komplette „Soli“ nach bisherigem Muster fällig. Es wird eine Milderungszone eingeführt. Nur für zu versteuernde Einkommen jenseits von 96.409 Euro ändert sich laut Bundesregierung gar nichts.

## Freie Liquidität: jetzt beraten

Das Schöne für Vermittlerinnen und Vermittler ist also: Über 90 Prozent der heutigen Soli-Zahler haben ab Januar mehr Geld zur Verfügung. Und nun heißt es: mit guten Ideen beim Kunden vorsprechen. Viele Branchen sind mit ihren Mitarbeitern durch die letzten Monate nahezu unbehelligt durchgekommen. Die Kunden gilt es jetzt zu beraten, um mit der neuen Liquidität die Problemlösungen in den Haushalten weiter voranzutreiben.

Soli-Rechner gibt es reichlich im Netz. Von Produktanbietern wie Swiss Life, Stuttgarter oder WWK. Aber auch von neutralen Anbietern. Wir sehen anhand des abgebildeten Beispiels, dass eine Durchschnittsverdienerin mit jährlich 36.000 Euro Bruttoverdienst ab 2021 390,23 Euro im Jahr spart. Das sind rund 32,50 Euro im Monat. Aber auch die Besserverdienenden, die noch von der „Milderungszone“ profitieren, haben mehr Geld im Portemonnaie. Bei 80.000 Euro zu versteuerndem Jahreseinkommen hat die Steuerzahlerin 36,78 Euro pro Monat mehr zur Verfügung.

## Chance für zusätzliche Altersvorsorge

Wer das Geld mit einer durchschnittlichen Rendite von 6 Prozent anlegt, zum Beispiel in einer fondsgebundenen Police, erhält nach 35 Jahren knapp 51.000 Euro zusätzliches Kapital zur Altersvorsorge. Aber auch Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen sind allzu häufig noch nicht vorhanden und mit guten Gründen in eine nachhaltige Lebensplanung einzubeziehen. Dies alles ist also Grund genug, die Kundinnen und Kunden zu besuchen und das Gespräch frühzeitig zu suchen. Gerne unterstützt Sie dabei unser Key-Account-Team. ob

## Ihr Ansprechpartner



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



# KLEINE MENSCHEN. GROSSE ZIELE.

**Wichtiger als man denkt: Zukunft frühzeitig absichern.  
Mit der neuen BU für Schüler.**

**„Schüler haben doch noch keinen Beruf!“** Mit dieser Aussage wird der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung oft auf die lange Bank geschoben. Doch:

**Früh einsteigen lohnt sich:**

- Schüler sind normalerweise gesund.
- Wer jung ist, zahlt meist günstige Beiträge.
- Immer abgesichert, egal ob Schule, Ausbildung, Studium oder Beruf.

**Von der neuen Beitragsüberprüfungsoption profitieren:**

Bei bestimmten Anlässen besteht ein Anspruch, den Beitrag überprüfen zu lassen. So kann sich der Beitrag z. B. bei Schulformwechsel oder Start ins Berufsleben reduzieren.



**EIN GRUND MEHR,  
DIE ALLIANZ  
ZU EMPFEHLEN.**

**Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter  
[allianz-fuer-makler.de/schueler-bu](https://allianz-fuer-makler.de/schueler-bu)**



# IG BCE ARBEITSKRAFT-SCHUTZ FLEX



**Arbeitskraftschutz Flex**  
IG Bergbau Chemie Energie

**AB SOFORT  
VERMITTELBAR!**

Die neue Branchenlösung für die Arbeitskraftabsicherung



Chemie

Energie

Bergbau

Pharma

Keramik

Kunststoff

Kautschuk

Leder

weitere Branchen

Seit 3. Dezember 2019 bietet die Branchenlösung Arbeitskraftschutz Flex IG BCE über einer Million Beschäftigten in den angeschlossenen Branchen der IG BCE die Möglichkeit, ihre Arbeitskraft zielgruppengerecht gegen die finanziellen Folgen von Berufsunfähigkeit und dem Verlust von Grundfähigkeiten abzusichern. Die Branchenlösung wird von einem Konsortium – bestehend aus den drei führenden Versicherungsunternehmen Swiss Life, R+V und Allianz – getragen.

Die Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) ist die drittgrößte Einzelgewerkschaft im deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) und deckt gemessen am Umsatz von knapp 200 Milliarden Euro den drittgrößten Industriezweig in Deutschland ab. Sie vertritt über 630.000 Mitglieder in 28 Branchen mit über einer Million Beschäftigten. Dabei ist die chemische Industrie mit über 580.000 Beschäftigten die größte Branche, gefolgt von den weiteren Kernbranchen Energieerzeugung, Wasserwirtschaft sowie Kunststoff-, Papier- und Entsorgungsindustrie.

## Die Zielgruppe von AKS Flex

Das neue Absicherungspaket für die Arbeitskraft steht nicht nur den Gewerkschaftsmitgliedern der IG BCE zur

Verfügung, sondern allen Beschäftigten der ihr angeschlossenen Branchen – inklusive der Familienangehörigen. Sie alle profitieren von besonderen Großkundenkonditionen und exklusiven Leistungen.

## Die zielgruppengerechten Vorsorgelösungen

Angeboten werden eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU Flex) und eine Grundfähigkeitsversicherung (Vitalschutz Flex).

☞ Der private Berufsunfähigkeitsschutz BU Flex leistet einen vollumfänglichen finanziellen Schutz, sobald man aufgrund einer schweren Erkrankung oder eines Unfalls den zuletzt ausgeübten Beruf nicht mehr wie gewohnt ausüben kann.

☞ Vitalschutz Flex sichert den Verlust von Grundfähigkeiten ab, die existenziell für die Ausübung der beruflichen Tätigkeit sind, wie zum Beispiel das Seh- und Hörvermögen, Gehen oder der Gebrauch eines Arms. Das Angebot ist in drei verschiedene Leistungspakete mit bis zu 22 Grundfähigkeiten aufgeteilt, um den Absicherungsbedarf besonders flexibel und individuell an die Bedürfnisse der Kunden anpassen zu können. Darüber hinaus bieten die Produkte von IG BCE Arbeitskraftschutz Flex viele verschiedene Optionen an, um die Absi-

cherung genau auf den jeweiligen Bedarf der Menschen zuzuschneiden. Dazu zählen zum Beispiel eine Einmalzahlung im Falle bestimmter schwerer Krankheiten sowie umfangreiche Nachversicherungsgarantien.

## Exklusiver Vorteil für Gewerkschaftsmitglieder

Mitglieder der IG BCE erhalten über die IG BCE Bonusagentur die Möglichkeit, im Leistungsfall den L-Check der Medicals Direct GmbH in Anspruch zu nehmen. Die Experten von Medicals Direct unterstützen Sie beim Beantragen der Leistungen und sorgen damit für einen reibungslosen Ablauf.

## Exzellente Versicherungsunternehmen als Partner

Das die Branchenlösung tragende Konsortium aus Swiss Life, R+V und Allianz erbringt gemeinsam die Versicherungsleistungen und kann dank der gebündelten Expertise die Arbeitskraft der Beschäftigten zu besonders attraktiven Konditionen und gleichzeitig so individuell wie möglich absichern. Swiss Life wurde die Konsortialführerschaft übertragen.

**Weitere Informationen zu Arbeitskraftschutz Flex: [www.igbce-aksflex.de](http://www.igbce-aksflex.de)** ■

# BEISPIELE FÜR DER IG BCE ZUGEHÖRIGE BRANCHEN

## Arbeitskraftschutz Flex



### Bergbauwirtschaft

Betriebe der Aufsuchung, Gewinnung, Auf- und Nachbereitung, Be- und Verarbeitung, des Abbruch- und Abwrackgeschäftes sowie des Verkaufs und Vertriebs von Bodenschätzen, zum Beispiel:

- ② Steinkohle, Braunkohle, Pechkohle,
- ② Erdöl, Erdgas,
- ② Gold, Silber, Platinmetalle, Quecksilber,
- ② Eisen, Blei, Kupfer, Zinn, Zink



### Chemische Industrie

Betriebe mit Tätigkeit in Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, Vertrieb oder Verkauf von:

- ② anorganischen und organischen Chemikalien und Grundstoffen,
- ② Kernchemie,
- ② Chemiefaser,
- ② chemisch-technischen Erzeugnissen,
- ② Informationstechnik,
- ② kosmetischen Erzeugnissen,
- ② Biotechnologie,
- ② Nanotechnologie,
- ② Brennstoffzellen und Wasserstofftechnik



### Kunststoffe und nicht metallische Werkstoffe

Betriebe der Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, des Vertriebs beziehungsweise Verkaufs von Kunststoffen und nicht metallischen Werkstoffen



### Energie

Betriebe der Energieerzeugung und der Energieverteilung



### Leder, Lederfaserstoffe

Betriebe der Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, des Vertriebs beziehungsweise Verkaufs von Leder und Lederfaserstoffen



### Gummi, synthetischer Kautschuk und Asbest

Betriebe der Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, des Vertriebs beziehungsweise Verkaufs von Gummi, synthetischem Kautschuk und Asbest



### Pharmazeutische Industrie

Betriebe der Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung und des Vertriebs pharmazeutischer Erzeugnisse



### Keramische Industrie

Betriebe mit Tätigkeit in Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, Vertrieb oder Verkauf von:

- ② Feinkeramik,
- ② Oxidkeramik,
- ② Nichtoxidkeramik,
- ② carbiden Nitriden,
- ② Grobkeramik



### Weitere Branchen

#### Wasserwirtschaft

Betriebe der Aufsuchung, Gewinnung, Auf- und Nachbereitung, der Verteilung und des Verkaufs sowie der Entsorgung von Wasser

#### Glas

- ② Flachglas,
- ② Hohlglas,
- ② Glasmalerei und -druckerei,
- ② Glas-/keramische Erzeugnisse,
- ② Aufbereitung Altglas,
- ② Spezialglas,
- ② Mineralfasern

#### Papierindustrie

Betriebe mit Tätigkeit in Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, Vertrieb oder Verkauf von:

- ② Zellstoff,
- ② Holzschliff,
- ② Strohstoff,
- ② Papier,
- ② Karton und Pappe,
- ② Papier, Pappe, Papiermaschee, Karton oder Faserplatten auch in Verbindung mit Natur- oder Kunststoffen

#### Umwelttechnologie

Betriebe der Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, des Vertriebs beziehungsweise Verkaufs von Umwelttechnologien

#### Ver- und Entsorgungsbetriebe

Betriebe der Erzeugung, Fertigung, Verarbeitung, Veredelung, des Vertriebs beziehungsweise Verkaufs

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.igbce-aksflex.de](http://www.igbce-aksflex.de)



# NETFONDS GOES PODCAST

So entsteht das neue digitale Informationsangebot der Netfonds Gruppe.



Podcast von zu Hause: Projektleiter Oliver Bruns im eigenen Studio

**Mit dem „Netfonds-Versicherungstalk – Der Podcast für Beratungskultur“ ist ein neues Format gestartet. einBlick sprach mit dem Projektleiter Oliver Bruns.**

**einBlick:** Wie kam es dazu, den „Netfonds-Versicherungstalk“ aus der Taufe zu heben?

**Oliver Bruns:** Wir haben bereits 2019 ein Podcast-Projekt gestartet: „bVS mit success“. Dieses Format behandelt nur das Gebiet der „betrieblichen Versorgungssysteme“. Wir wollten uns inhaltlich breiter aufstellen. Daher das zweite Format.

**einBlick:** Worum geht es denn im „Netfonds-Versicherungstalk“?

**Bruns:** Alle 14 Tage montags erscheint eine rund 15- bis 20-minütige Folge. Sehr praxisnah werfen wir ein Schlaglicht auf ein Thema, mit dem die Hörschaft sofort etwas anfangen kann. Zum Beispiel unsere Folge zum neuen KV-Premium-Service. Ich stelle mir vor,

dass Vermittler das morgens vor der Arbeit hören und den Impuls aufnehmen. So einfach ist KV bei Netfonds jetzt? Da rufe ich gleich mal zwei Kunden an.

**einBlick:** Geht das in so wenig Zeit?

**Bruns:** Die ersten Rückmeldungen bestätigen das. Wir wollen einen Anstoß geben. Es geht weniger darum, innerhalb des Podcasts alle Details auszubreiten und fachliche Tiefe zu erreichen.

**einBlick:** Wie ist eine Folge aufgebaut und woher kommen die Themen?

**Bruns:** Es gibt einen oder zwei Gäste, mit denen ich mich unterhalte. Externe Experten/-innen, Partner/-innen sowie Mitarbeiter/-innen von Netfonds. Unsere tollen Leute zu zeigen, ist ein Anliegen des Podcast. Was die Themen angeht, entscheidet ein kleiner Arbeitskreis. Ideen kann und soll uns gerne jede/r zu-

rufen. Einfach an [podcast@netfonds.de](mailto:podcast@netfonds.de).

**einBlick:** Wird es dabei bleiben oder gibt es schon neue Ideen?

**Bruns:** Sowohl als auch. Alle zwei Wochen die „Kurzstrecke“. Das steht fest. Doch einmal pro Quartal wird es eine „Versicherungstalk-Langstrecke“ geben. Intensiv, im Stile eines Kamingsgesprächs. Der Talk darf dann bis zu eine Stunde dauern. Eine Folge, die man beim Rasenmähen oder Joggen hören kann. Das Format bietet die Chance, Gedanken auszubreiten und tiefer nachzufragen. Das wird spannend.

**einBlick:** Richtet sich der Podcast nur an Netfonds-Partner und -Partnerinnen?

**Bruns:** Auch wenn Podcast als Genre absolut im Aufwind ist, haben wir mit unserem B2B-Angebot eine Nische gefunden. Der „Netfonds-Versicherungstalk“ soll eine Marke werden und sich sehr gerne einen Ruf weit über die Netfonds-Grenzen hinaus erarbeiten.

**einBlick:** Wird es den Podcast „bVS mit success“ auch weiterhin geben?

**Bruns:** Selbstverständlich. Wir haben uns eine kleine, aber feine Fangemeinde aufgebaut und sehen besonderes Potenzial in dem Thema. Alle vier Wochen bringen wir eine neue Folge an den Start. Da moderiere ich zusammen mit unserem bVS-Experten Alexander Brix.

**einBlick:** Ein kurzer Ausblick: Wie geht es in den nächsten Monaten weiter?

**Bruns:** Die Podcasts sind fester Bestandteil unserer Kommunikationsfamilie. Wir wollen, wie gesagt, über den Netfonds-Kosmos hinaus Reichweite aufbauen und die Wachstumsstrategie der Versicherungssparte spürbar unterstützen.

## Hier finden Sie die Podcast-Serien:

Beide Serien sind bei Spotify, Apple-Podcast, Deezer und Google-Podcast gelistet. Oder direkt auf den Microsites [netfondsversicherungstalk.podigee.io](https://netfondsversicherungstalk.podigee.io) und [bvsmitsuccess.podigee.io](https://bvsmitsuccess.podigee.io). Abonnieren Sie die Podcasts und Sie werden automatisch informiert, wenn eine neue Folge erscheint. ■



**Barmenia**  
EINFACH. MENSCHLICH.

# VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

**#MachenWirGern**



**SEHR GUT (0,5)**  
**Mehr Zahn 100**

Im Test:  
249 Zahnzusatz-  
versicherungen

Ausgabe 06/2020  
[www.test.de](http://www.test.de)

201A02

Ihre Ansprüche sind je nach Lebensabschnitt verschieden. Deshalb sind unsere Mehr Zahn Produkte so aufgebaut, dass für jeden etwas dabei ist. Von einem transparenten und günstigen Einstieg für junge Erwachsene, bis zu umfangreichen Leistungen, die die

Zahngesundheit von Kindern und Eltern fördert. Das Bausteinsystem sorgt bis ins hohe Alter für optimalen Schutz.

Besondere Highlights für Sie: Der kostenlose Bleaching-Bonus bei Kombination der Mehr-Zahn-Produkte und Mehr Zahnvorsorge, sowie die unbegrenzte Erstattung professioneller Zahnreinigungen.

Was ich noch für Sie machen kann? Erfahren Sie hier: [christian.rocca@barmenia.de](mailto:christian.rocca@barmenia.de) oder Telefon 0162 286 1901.

# JUBILÄUM BEI NETFONDS: WIR EHREN LANGJÄHRIGE MITARBEITER



Ronny  
Benseler



Christoph  
Botermann



Hanna  
Derboben



Jeanette  
Erfkamp



Birgit  
Gibson



Ulf  
Rickmers



Roswitha  
Räder-Rypel



Elena  
Hartmann



Anna  
Langer



Bodo  
Müller



Bernd  
Nitschmann

Nicht nur unser Unternehmen feiert in diesem Jahr das 20-jährige Bestehen, auch viele unserer Kolleginnen und Kollegen begehen in diesem Jahr ein rundes Jubiläum. So sind die Vorstände Karsten Dümmler, Martin Steinmeyer und Peer Reichelt und IT-Experte Ronny Benseler von Anfang an mit dabei und weisen 20 Jahre Zugehörigkeit zur Netfonds Gruppe auf. Auch die hier abgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter feiern ein besonderes Jubiläum – zehn Jahre bei Netfonds. Vielen Dank für Eure Mitarbeit, Treue und Loyalität der Netfonds Gruppe gegenüber. Wir freuen uns, Euch im Team zu haben – weiterhin auf gute Zusammenarbeit!

## NETFONDS-NEWSLETTER MIT PROFILMANAGER



Netfonds-Partner lesen, was sie interessiert! Der Netfonds-Newsletter mit Profilmanager – erstellen Sie sich Ihr Wunschprofil für News aus der Branche und rund um Netfonds. Als Partner der Netfonds Gruppe werden Sie von uns wöchentlich mit allen relevanten Informationen versorgt. Je nachdem, welche Einstellungen Sie in Ihrem Profilmanager vorgenommen haben, erhalten Sie unseren „Office-Management“- und/oder den „Produkte & Vertriebs-Support“-Newsletter.

Außerdem informieren wir Sie einmal wöchentlich über unsere aktuellen „Webinare & Veranstaltungen“ mit einem weiteren Newsletter. Diese Newsletter enthalten Informationen aus dem gesamten Service-Portfolio der Netfonds Gruppe. Aus unserer Sicht ist das sinnvoll und gut.

Doch nicht jeder Partner nutzt unser gesamtes Spektrum. Einige von Ihnen wollen nur das lesen, was sie interessiert oder betrifft. Mit dem Profilmanager der Netfonds-Newsletter können Sie sich ganz einfach Ihr „Wunschprofil“ erstellen. Beim Empfang des nächsten Newsletters können Sie die Themen wie folgt einstellen: 1. Profilmanager anklicken, 2. Wunsch-Themen auswählen, 3. speichern und fertig!

Haben Sie Wünsche und Anregungen zu unseren Newslettern? Dann freuen wir uns jederzeit über Ihr Feedback. Nehmen Sie einfach an unserer Umfrage teil. Den Link dazu finden Sie ebenfalls im Profilmanager (siehe oben).



# TOP-EXPERTEN-INFO FÜR NFS-PARTNER

## Erfolgreicher Jahresauftakt der NFS Netfonds Financial Service GmbH



⌚ **Volles Haus:** mit mehr als 400 Teilnehmern die größte NFS-Veranstaltung

Mehr als 400 Personen kamen zur größten Jahresauftaktveranstaltung in der Geschichte der NFS Netfonds. Auf der Tagesordnung standen am 28. Februar 2020 vor allem der Erfahrungsaustausch mit Kollegen, das Netzwerken mit dem NFS-Team und Gespräche mit Produktpartnern. Bereits einen Tag zuvor begrüßten wir einen Großteil unserer Partner zu den NFS-Workshops. Dabei erhielten unsere Berater ein Update rund um die Themen Compliance, Technik und Marketing. Zudem gab Steuerberater und Insolvenzverwalter Dr. Udo Delp ein Steuer-Update für 2020. Die Netfonds-Geschäftsführer Christian Hammer und Peer Reichelt eröffneten dann einen Tag später die Jahresauftaktveranstaltung mit einem ausführ-

lichen Rück- und Ausblick. Durch ein Live-Voting-System wurden die Gäste mit ihrer Meinung direkt eingebunden. Etwa zu ihrem Erfolg im Geschäftsjahr 2020. Dabei erwarteten über 66 Prozent eine Steigerung zwischen 10 und 30 Prozent. In den Pausen hatten unsere Gäste die Möglichkeit, über 74 Messestände zu besuchen.

Folgende Experten hielten Vorträge:

⌚ **Dr. Jens Erhardt**, Fondsmanager und Vermögensverwalter, gab einen aktuellen Marktausblick unter Einbeziehung exogener Faktoren wie die US-Präsidentenwahl und die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie.

⌚ **Dr. Karin Kneissl**, Autorin und Energieanalystin, ging auf das neue Schlagwort der EU-Geopolitik ein. Dabei



⌚ **Diskussion:** Christian Hammer, Peer Reichelt und Dietgar Völzke



⌚ **Fachvortrag:** Energieanalystin Karin Kneissl sprach über die EU-Geopolitik.

beleuchtete sie insbesondere die Folgen für die Automobilindustrie.

⌚ **Folker Hellmeyer**, Chief Analyst, begeisterte das Publikum mit einem Konjunkturausblick auf das Jahr 2020. Save the Date: Der Termin für die nächste NFS-Jahresauftaktveranstaltung steht bereits fest, sie findet am **25. und 26. Februar 2021 in Hamburg** statt. mf

### Ihre Ansprechpartnerin



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



# »WIR SIND FÜR SIE DA!«

## Netfonds-Mitarbeiter aus den Zentralbereichen stellen sich vor.

Anlässlich des 20-jährigen Jubiläums der Netfonds Gruppe haben wir einmal rund durchs Unternehmen gefragt, was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eigentlich an ihrer Arbeit schätzen, und sie um ein aktuelles Statement gebeten. Sie sprechen in einBlick darüber, was sie motiviert, welchen

Mehrwert sie für die Netfonds-Partner und das Unternehmen leisten oder was sie gemeinsam mit uns und Ihnen erreichen möchten. Langjährige Mitarbeiter blicken zudem auf die Anfänge von Netfonds zurück. An dieser Stelle präsentieren wir Ihnen Kolleginnen und Kollegen aus den Zentralbereichen. ■



**Laura Ganswindt**  
Finanzbuchhalterin

*Als gelernte Steuerfachangestellte unterstütze ich seit April 2020 die Konzernbuchhaltung. In unserem Buchhaltungsteam bin ich für die zeitgerechte Verbuchung aller Geschäftsvorfälle zuständig. Die Arbeit in einem Buchhaltungsteam im Gegensatz zur klassischen Kanzlei gefällt mir gut und ich freue mich, dazu einen Mehrwert zu leisten.*



**Wolfgang Chrusz**  
Kaufmännischer Leiter

*Als kaufmännischer Leiter und Verantwortlicher für die Buchhaltung und das Controlling behalte ich die Netfonds-Zahlen im Griff und stelle sicher, dass Kunden und Lieferanten Netfonds als zuverlässigen Partner erleben. Dabei werde ich von einem motivierten, kompetenten Team unterstützt und greife selbst auf lange Erfahrung bei mittleren und großen Unternehmen zurück. Ich freue mich, Ziele wie die Beschleunigung und Stabilisierung der Prozesse im Rechnungswesen und Controlling in einer dynamischen Unternehmensgruppe voranzutreiben.*



**Dr. Sven Bernigau**  
Vorstandsreferent –  
Schwerpunkt Business  
Development

*Erst beeindruckte mich das Wachstum der Netfonds, jetzt der Unternehmergeist. Seit 2018 engagiere ich mich im Business Development der Netfonds Gruppe und unterstütze den Vorstand bei Herbeiführung und Umsetzung von Entscheidungen. Bevor ich Teil des Netfonds-Teams wurde, verantwortete ich als Prokurist bei KPMG Beratungsmandate zur Stärkung von Produkt- und Leistungsangeboten oder zur Optimierung von Vertriebsprozessen. Das brachte viel Spaß, allerdings war man selten bei der Umsetzung dabei. Jetzt kann ich sehen und erleben, wie aus Konzeption Wirklichkeit wird.*



**Jürgen Dallner**  
Teamleiter Post

*Eigentlich bin ich schon seit ein paar Jahren Pensionist, stellte aber fest, dass ich auch weiterhin Spaß am Umgang mit Menschen im beruflichen Umfeld habe und eine feste Aufgabe im Alltagsleben Struktur gibt. Gemeinsam mit meinen Kollegen organisiere ich seit Jahren das Post-Team. Dabei finde ich es total spannend, wie die Digitalisierung auch in diesem Arbeitsfeld fortschreitet. Die damit verbundenen Herausforderungen begleite ich gerne.*



**Christoph Eifrig**  
Leiter Recht

*Ich bin bereits seit Anfang 2011 für die Netfonds Gruppe tätig. Neben der Betreuung typischer Konzernthemen berate ich unsere Partner auch mit Blick auf Vertriebsthemen, über gesellschaftsrechtliche Angelegenheiten sowie zum Datenschutz. Eben ganz im Sinne von „Wir leben Beratung!“.*



**Aud Wiese**  
Leiterin Zentrale  
Kommunikation & PR

*Wenn es um das Thema Kommunikation geht, bin ich die zentrale Ansprechpartnerin im Hause. Intern strukturiere und plane ich die gelieferten Inhalte aus den Fachbereichen für die unterschiedlichen Kommunikationskanäle, extern bin ich die erste Kontaktperson für Public und*

*Investor Relations. Ich bringe langjährige Erfahrung unter anderem aus Kommunikationspositionen aus unterschiedlichen B2B-Branchen mit. Die Dynamik und das breite Spektrum der Unternehmensgruppe haben mich von Anfang an gereizt. Als begeisterte Kommunikatorin ist es eine besondere Herausforderung für mich, bei der Netfonds Gruppe eine übergreifende Kommunikationsstrategie auf den unterschiedlichen Kanälen umzusetzen und dabei alle Zielgruppen einzubeziehen.*



**Bodo Müller**  
Leiter  
Provisionsabrechnung  
Investment

*Mein Job und der meines Teams ist, dass wir Ihre Investmentprovisionen pünktlich an Sie abrechnen. Wir arbeiten stetig an der Automatisierung der Prozesse und haben eigens Controllingfunktionen implementiert, die unter anderem zur Überwachung und Plausibilisierung der Provisionsströme dienen. Angefangen als Mitarbeiter in der Provisionsabrechnung über einen zweijährigen „Abstecher“ in das Unternehmenscontrolling bin ich im August 2017 als Teamleiter an meine alte Wirkungsquelle zurückgekehrt.*



**Jaqueline Lübeck**  
Senior Personalreferentin

*Als Senior Personalreferentin begleite ich die Netfonds Gruppe seit März 2020. Ich betreue und berate die Netfondslers in allen personalrelevanten Fragestellungen von A wie Anstellung bis Z wie Zeugnis. „Passionate about People!“. Mein persönliches Motto ist mein Beruf geworden. Durch meine langjährige Erfahrung in der Personaldienstleistung bringe ich das Know-how und Netzwerk mit, um der*

*Netfonds als Unternehmen und allen Mitarbeitern erfolgreich zur Seite zu stehen bei ihren Entwicklungen.*



**Isabell Drossel**  
Empfangs-  
mitarbeiterin

*Als Empfangsmitarbeiterin Sorge ich dafür, dass Sie und meine Kollegen sich jederzeit willkommen fühlen. Ich versuche Sie stets durch die gute interne Vernetzung an den richtigen Ansprechpartner zu vermitteln. Anfangs war die Finanzbranche für mich Neuland, aber die flachen Hierarchien und der kollegiale Umgang ließen das Eis schnell brechen. Das ständige Wachstum und die frühe eigenverantwortliche Arbeit fördern stetig meine persönliche Weiterentwicklung. Ich kann Netfonds nur empfehlen.*



**Finn Hansen**  
Agile Architect

*Vor fast 20 Jahren begann ich als Werkstudent bei Netfonds und war nach meinem Studium der Wirtschaftsinformatik dann fester Mitarbeiter in der IT. Nach zehn Jahren Netfonds-Pause bin ich seit über einem Jahr zurück und bringe meine technische Erfahrung und organisatorisches Wissen in die Entwicklung von finfire ein. Ich freue mich bei Netfonds wieder mit Freunden zu arbeiten und in dieser spannenden Phase an der Entwicklung rund um finfire teilhaben zu können.*



**Olaf Muhl**  
Kaufmännischer Mitarbeiter Compliance

*Als gelernter Bankkaufmann und Fachkaufmann für Organisation unterstütze ich seit Oktober 2018 den Bereich Compliance. Hier betreue ich die Thematiken private Wertpapiergeschäfte, professionelle Kunden und Taping. Das Aufgabengebiet Compliance hat mich schon immer sehr gereizt und ich erweitere stetig mein Wissen auf diesem Gebiet. Besonders schätze ich die familiäre Atmosphäre und die Unternehmensphilosophie bei der Netfonds AG.*



**Ole Thies**  
Chief Compliance Officer

*Als Rechtsanwalt habe ich mit meinen über zehn Jahren Berufserfahrung – bei deutschen und internationalen Großbanken im Bereich Compliance – vor Kurzem die Leitung der Compliance-Abteilung der NFS GmbH übernommen. Zusammen mit meinem engagierten Team versuche ich, Ihnen einen pragmatischen Umgang mit den regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen zu ermöglichen und zu erleichtern. Mich begeistert seit dem ersten Tag das hohe Tempo, mit dem in der Netfonds Gruppe Ansätze entstehen und Themen umgesetzt werden – vor allem aber die kollegiale und freundliche Stimmung, mit der neue Kolleginnen/Kollegen willkommen geheißen und blitzschnell integriert werden.*

# EINTRITTE BEI DER NETFONDS GRUPPE

Wir freuen uns, dass wir das Netfonds-Team um neue, tatkräftige Mitarbeiter erweitern konnten. Wer die neuen sind und was sie machen, wollen wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten.

Seit der letzten Ausgabe der einBlick im Oktober 2019 ist die Netfonds Gruppe auf personeller Ebene stark gewachsen. Besonders im ersten Halbjahr 2020 haben wir einen großen Schub gemacht: Seitdem bereichern 14 neue Mitarbeiter/-innen unseren IT-Bereich mit ihren Skills, im Investmentbereich verstärken 11 neue Kollegen/-innen das Team und 7 neue Mitarbeiter/-innen konnten wir im Versicherungsbereich für uns gewinnen – auf diese Entwicklungen sind wir sehr stolz! Weitere Zahlen können sich ebenso sehen lassen: Derzeit absolvieren drei studentische Praktikanten/-innen ein Praktikum bei der Netfonds Gruppe und vertiefen dadurch ihr bisher erlerntes Wissen aus der Uni auf praktischer Ebene. Des Weiteren bringen zehn ambitionierte Werkstudenten/-innen in den Geschäftsbereichen IT, Investment und Versicherungen ihr bisher gewonnenes Know-how aus dem Studium wertvoll bei uns im Unternehmen ein und unterstützen unsere Kollegen/-innen tatkräftig bei ihrer Arbeit und ihren Projekten. Ebenso dürfen wir selbstbewusst verkünden, dass zehn motivierte Auszubildende der Ausbildungsberufe Kaufmann/-frau

für Versicherungen & Finanzen, Fachinformatiker/-in mit Fachrichtung Anwendungsentwicklung sowie Fachinformatiker/-in mit Fachrichtung Systemintegration gegenwärtig ihre berufliche Laufbahn bei der Netfonds starten beziehungsweise sich in dieser bereits seit mehreren Monaten befinden.

Dieses personelle Wachstum ist gerade in der aktuellen Zeit des Coronavirus umso beachtlicher. Wir sind dankbar und stolz, dass wir als Unternehmen in dieser Zeit zusammenhalten und gemeinsam an einem Strang ziehen. An dieser Stelle noch einmal ein großes Dankeschön an alle! Netfonds hat sich darum bemüht, alle Prozesse für die Arbeit aus dem mobilen Office für unsere Mitarbeiter/-innen bereitzustellen. Weiterhin wurde ein Konzept zum Umgang mit dem Coronavirus bei der Netfonds Gruppe erstellt. Es zielt darauf ab, die Sicherheit unserer Mitarbeiter/-innen zu wahren und Infektionsrisiken vorzubeugen. Weiterhin bietet es die nötige Kommunikation innerhalb unseres Unternehmens. Wir freuen uns auf die nächsten Monate und sind uns sicher, dass wir alle zukünftigen Herausforderungen gemeinsam meistern können. ■



**Friederike Bremer**  
Kaufmännische Mitarbeiterin  
in der Kundenbetreuung B2B

*Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau und einigen Monaten in der Privatkundenbetreuung suchte ich nach einem neuen, abwechslungsreichen Arbeitsalltag. Die Suche führte mich zur NFS. Neben einem breit gefächerten Aufgabenfeld in der Partnerbetreuung, fand ich hier freundliche Kollegen und*

*eine offene Unternehmenskultur, welche mich seit dem ersten Tag überzeugt. Ab Herbst startet für mich dann noch ein nebenberufliches Studium in Business Administration.*



**Kerstin Schnaar**  
Key-Account-Managerin Versicherung

*Seit September 2019 gehöre ich zur Netfonds-Familie. Als gelernte Versicherungskauffrau und mit 22 Jahren*

*Berufserfahrung ergänze ich den Key-Account und stehe Ihnen als starker und zuverlässiger Ansprechpartner zur Seite. Mich begeistert seit der ersten Minute die partnerschaftliche Zusammenarbeit sowohl intern als auch extern mit unseren Netfonds-Maklern. Für Netfonds stehen die Partner im Fokus und sind der wichtigste Maßstab für das Handeln und die innovative Entwicklung des Unternehmens. Diese Leidenschaft teile ich gern, und ich freue mich, den Makler optimal für eine gemeinsame und erfolgreiche Zusammenarbeit zu unterstützen.*

**Christian Nicholaisen****Produktmanager Marketing Investment**

*Nachdem ich die Branche lange Jahre als Redakteur mit Schwerpunkt Finanzen begleitet habe, bin ich jetzt bei Netfonds im Zentrum des Geschehens. An meiner Rolle als Produktmanager Marketing Investment reizen mich besonders die Freiheiten, die ich beim Umsetzen neuer Formate wie Netfonds WebTV habe. Meine erklärten Ziele: mit den Live-Interviews weiter spannende Inhalte liefern und die Marke von mindestens 250 Zuschauern knacken. Ich bin über eine Empfehlung zu Netfonds gekommen und mag vor allem die Hands-on-Mentalität, mit der die Dinge hier angepackt werden.*

**Jasmin Schürmann****Vertriebsmanagerin Versicherung**

*Seit Anfang des Jahres bin ich Teammitglied im Vertriebsmanagement für den Bereich private Krankenversicherung. Ich unterstütze die Makler in der Kundenberatung unter anderem durch Angebotserstellung und Beantwortung von Produkt- und Fachfragen. Motivierend sind bei Netfonds besonders die enge Zusammenarbeit im Team, die trotz weiter Entfernung durch meine Homeoffice-Tätigkeit in NRW gut funktioniert. Die gegenseitige Unterstützung im Team und der tägliche Kontakt mit unseren angebundenen Maklern bringen mir sehr viel Spaß.*

**Jan Kaiser****Vetriebskoordinator  
Depotbasierte Altersvorsorge**

*Ich bin gelernter Bankkaufmann und seit Juni 2020 als Vertriebskoordinator im Bereich der depotbasierten Altersvorsorge zusammen mit Guido Steffens tätig. Zusätzlich zu den Altersvorsorgeprodukten der DWS bin ich Ihr Ansprechpartner für die Themenbereiche SOLIT – Edelmalle und myLife Lebensversicherungen. Da meine ersten Erfahrungen durchweg positiv sind, bin ich überzeugt, in diesem Bereich zum Erfolg der Netfonds Gruppe beitragen zu können.*

**Tashina Beusch-Brown****Prozessmanagerin Versicherung**

*Ich unterstütze Netfonds seit September 2019 als Prozessmanagerin für Versicherungen mit dem Schwerpunkt Antrag. Dazu gehören die Anlage, der Versand und die Archivierung der Anträge, ebenso die schriftliche und telefonische Korrespondenz mit Vermittlern und Versicherungsgesellschaften. Mich begeistern das gute Betriebsklima, das tolle Miteinander und der familiäre Umgang auch mit „ganz oben“. Ich möchte noch lange zusammen mit Netfonds wachsen und sehen, wohin mich mein Ehrgeiz und meine Ideen führen.*

**Daniel Feyler****Leiter Betriebsorganisation Versicherung**

*Als Leiter Betriebsorganisation Versicherung fungiere ich als Schnittstelle zwischen dem Fachbereich Versicherung und der IT. Ich werde für die IT-Kollegen Auge und Ohr am Kunden haben und für Kunde und Vertrieb wiederum das Sprachrohr in die IT sein, um Bedürfnisse künftig noch besser zu kommunizieren. Ich möchte meinen Beitrag dazu leisten, unsere Position als Versicherungspool weiter auszubauen. Technologisch werden wir uns kontinuierlich weiterentwickeln und unseren Partnern die moderne Plattform liefern, mit der sie im Versicherungsgeschäft erfolgreich sein können.*

**Niklas Nibbe****Vertriebsunterstützung Beteiligung & AIF**

*Mein Name ist Niklas Nibbe, ich habe bei der Sparkasse meine Ausbildung zum Bankkaufmann absolviert und war dort anschließend als Kundenberater tätig. Seit Juni 2020 unterstütze ich das Team Beteiligungen & AIF bei der Netfonds AG, indem ich mich unter anderem um die Erstellung von Abrechnungen, die Produktauswahl, -prüfung und -plausibilisierung, die Datenpflege auf unserer Homepage sowie die Kontrolle und Weiterleitung der eingereichten Unterlagen unserer Vertriebspartner kümmere.*



**Aileen Schulz****Zahlungsmanagerin Versicherung**

Nachdem ich meine Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel abgeschlossen hatte, konnte ich bereits einige Jahre Berufserfahrung bei einem Versicherungsmakler-Verbund in der Abteilung Courtagen sammeln. Seit Februar 2020 unterstütze ich nun das Team der Provisionsabrechnung im Versicherungsbereich bei Netfonds. Durch das mir bereits bekannte Aufgabengebiet und das angenehme Arbeitsklima habe ich mich hier schnell eingelebt und fühle mich bei meinen täglichen Aufgaben sehr wohl.

**Julian-André Winter****Senior Manager Business Development**

Ich arbeite seit Mai 2020 im Business Development des Investment-Bereichs. Als studierter Betriebswirt beschäftige ich mich innerhalb dieser Tätigkeit mit digitalen Innovationen. Des Weiteren bin ich auch der Geschäftsführer der easyfolio GmbH und hier verantwortlich für den Ausbau zur neuen B2B-ETF-Marke. Bei Netfonds begeistert mich die Atmosphäre: Offene Türen und kurze Abstimmungswege ermöglichen es, Projekte schnell und eigenverantwortlich voranzutreiben. Ich kann Unternehmer im Unternehmen sein und digitale Innovationen umsetzen.

**Heidi Uzundag****Prozessmanagerin Versicherung**

Ich habe 2001 meine Ausbildung zur Versicherungskauffrau erfolgreich absolviert. Anschließend habe ich langjährige Erfahrungen im Versicherungsbereich sowie im Maklergeschäft gesammelt. Seit Februar 2020 gehöre ich zu Netfonds und unterstütze das Team Prozessmanagement im Bereich Versicherungen. Hier betreue ich den Bereich Vertragsmanagement. Eine ehemalige Kollegin hat mich auf die Netfonds AG aufmerksam gemacht, und nun freue ich mich, ein Teil des Unternehmens zu sein.

**Léa Thomas****Vorstandsassistentin  
im Bereich Versicherung**

Ein Freund hat mir Netfonds damals nähergebracht – angefangen am Empfang im Herbst 2019, konnte ich bereits wenige Monate später Erfahrungen als Assistentin von Oliver Plathe im Team Prozessmanagement Versicherungen sammeln. Seit Kurzem unterstütze ich nun tatkräftig unseren NVS-Vorstand Lars Lüthans als Vorstandsassistentin und fungiere vor allem als Schnittstelle für interne Belange. Die Netfonds AG bietet ambitionierten Quereinsteigern tolle Chancen. Weiterhin schaffen freundliche Kollegen, flache Hierarchien und moderne Büroräume im Hamburger Zentrum ein optimales Arbeitsumfeld. Bis heute bin ich dankbar, Teil eines Top-Unternehmens zu sein.

**Ingo Ernst Schacht****Kaufmännischer Mitarbeiter  
in der Provisionsabrechnung**

Mein Name ist Ingo Schacht und ich bin seit Juli 2020 in der Provisionsabrechnung tätig. Dort betreue ich die Abrechnung der Anlageberatervergütungen. Als Bankkaufmann habe ich 25 Jahre im Bereich Immobilienkredite gearbeitet. Bei der Suche nach einer neuen Herausforderung bin ich auf Netfonds aufmerksam geworden. Bereits im Vorstellungsgespräch fühlte ich mich gut mitgenommen und war vom kollegialen Umgang miteinander begeistert. Ich musste nicht lange überlegen, als mir die Vakanz angeboten wurde.

**Thomas Vorwerk****Prozessmanager Versicherung**

Ich bin gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Schwerpunkt Versicherungen. Seit Februar 2020 gehöre ich zur Netfonds Gruppe und unterstütze das Team Prozessmanagement Versicherung im Bereich Vertragsmanagement. Meine hauptsächlichen Aufgaben liegen derzeit in der Zuordnung und Versendung dieser Dokumente sowie gegebenenfalls der notwendigen Recherche zu den Vorgängen. Teil eines wachsenden Unternehmens mit tollen Mitarbeitern/-innen und guter Atmosphäre zu sein, war ausschlaggebend bei meiner Entscheidung, ein Teil des Netfonds-Teams zu werden.

**Niklas Runge**

Kaufmännischer Mitarbeiter  
im Portfoliomanagement

*Ich bin Niklas Runge, gelernter Bankkaufmann und B.Sc. der Betriebswirtschaftslehre. Seit März 2020 bin ich das neue Gesicht bei der NFS Hamburger Vermögen. In meiner dortigen Tätigkeit unterstütze ich das Team des Portfoliomanagements und bin in erster Linie für die Bearbeitung, Prüfung sowie Umsetzung von Anlageempfehlungen zuständig. Darüber hinaus fallen weitere spannende Aufgaben an, sodass die Arbeit sehr vielfältig ist.*

Wir möchten alle neuen Mitarbeiter/-innen an dieser Stelle nochmals herzlich willkommen heißen. Wir freuen uns auf eine tolle Zusammenarbeit! acs

### Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Karriereseite ([www.netfonds.de/karriere/](https://www.netfonds.de/karriere/)), auf der Sie die aktuellen Stellenausschreibungen sowie weitere Unternehmensinformationen vorfinden. 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.



<https://www.netfonds.de/karriere/>

## KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Herzlich willkommen, wir bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere.



⬆ Das HR-Team der Netfonds Gruppe (von links): **Valeria Biehn, Ann-Christine Schuster und Jacqueline Lübeck**

Zahlen lügen nicht. Das stetige Wachstum der Netfonds Gruppe macht sich auch in den steigenden Mitarbeiterzahlen bemerkbar: mittlerweile gehören mehr als 250 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zum Netfonds-Team. Und darauf sind wir sehr stolz!

Als Dienstleistungsunternehmen sind wir auf unsere Mitarbeiter, die täglich voller Einsatz und Leidenschaft zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen, angewiesen.

Wir wollen zukünftig auch weiterhin wachsen und suchen daher immer nach motivierten Teammitgliedern, die unser gemeinsames Ziel verfolgen: die Netfonds Gruppe zu stärken und mit Tatendrang und Denkergeist voranzubringen.

Wir bieten Ihnen vielfältige Einstiegsmöglichkeiten in unseren Unternehmensbereichen Investment, Versicherung, Immobilien, Informationstechnologie (IT) und Zentrale Services (zum Beispiel Marketing, Recht, Buchhaltung).

Ob als Praktikant, Werkstudent, Auszubildender in den Bereichen Informationstechnologie oder Versicherung oder als Direkteinsteiger in unbefristeter Festanstellung, wir freuen uns auf Ihre Verstärkung und heißen Sie mit großem Teamgeist, einer offenen Kommunikationskultur, kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien sowie mit einem persönlichen Miteinander auf Augenhöhe herzlich willkommen. acs

# finfire RELEASE TRAIN

## Unser Fahrplan für die nächsten Schritte der Umsetzung

finfire ist die dritte Plattform, die wir bei Netfonds in den letzten 20 Jahren eingeführt haben. So, wie sich Netfonds im Laufe dieser Zeit entwickelt, erweitert und professionalisiert hat, ist auch technisch die Komplexität gestiegen. Und so geht es weiter ...

1

### HEISSE PHASE BEGINNT

Die nächsten Monate werden für alle Netfonds-Mitarbeiter anspruchsvoll, denn wir planen die Ablösung unserer bestehenden Plattform AdWorks – ein mächtiges und bewährtes System, welches nicht nur die Investmentfunktionalitäten (Beratung, Depotreports, Depotalarme etc.) abdeckt, sondern auch eine

komplette Kundenverwaltung darstellt. Wir müssen gewährleisten, dass für nahezu alle Funktionen ein Äquivalent in finfire zur Verfügung steht. Zusätzlich deckt finfire aber auch den Versicherungsbereich, externe Vermögenswerte und vieles mehr als integrierte Plattform ab.

2

### EINFÜHRUNG IN ETAPPEN ... 1, 2, 3

Die Einführung einer solchen Plattform kann nur in „Etappen“ erfolgen. Wir „clustern“ Sie (unsere Partner) nach der Art Ihres Nutzungsumfangs. Welcher Berater nutzt die Kunden-App aktiv? Wer nutzt das Honorar-Modul? Wer vermittelt auch Aktien und Anleihen? In der letzten Gruppe finden sich die Berater, die im Grunde alles nutzen. Praktisch können Sie sich

das so vorstellen: Wenn eine neue Funktion fertig ist, migrieren wir die bestehenden Daten aus AdWorks und haben somit immer ein lauffähiges System. Wir planen noch in diesem Jahr mit der Freischaltung der ersten Gruppen zu beginnen und den Migrationszeitraum nach wenigen Monaten abzuschließen.

3

### WIE GEHT ES WEITER?

Neben der Fertigstellung der Plattformfunktionalitäten bereiten wir die unterschiedlichen Schulungsinhalte vor, die wir Ihnen auf der folgenden Seite schon mal vorstellen können. Außerdem bereiten wir die Kommunikation an die Nutzergruppen sowie die zeitliche Abfolgeplanung vor. Wir werden dabei mit Bedacht vorgehen und versuchen Ihnen den Wechsel so einfach wie möglich zu gestalten. Sobald das

AdWorks-System durch das finfire-System abgelöst wurde, erhöht sich automatisch unsere Entwicklungsgeschwindigkeit. Denn wir müssen bei unserer Entwicklung kein zweites Kernsystem mehr berücksichtigen. Künftig werden wir Ihnen in zwei wöchentlichen „Sprints“ neue Funktionen bereitstellen können. Sollte etwas Wichtiges fehlen, können wir also kurzfristig nachbessern.

**FAZIT:** Wir werden unser Bestes geben, um Ihnen den Wechsel so angenehm wie möglich zu gestalten. In den nächsten Monaten werden Sie regelmäßig von uns hören, damit wir uns gemeinsam auf unser gemeinsames Ziel zubewegen können: eine moderne 360-Grad-Finanzplattform, die uns an die Spitze der deutschen Finanzberatung führt.

# finfire BAUSTEINSYSTEM



## ⬆️ Responsiv: auf allen Endgeräten verfügbar

Ob Desktop-PC, Tablet oder Smartphone. finfire ist für Berater und Kunden auf allen Endgeräten vollständig und somit jederzeit nutzbar.



## ⬆️ Postbox: einfach und sicher kommunizieren

Keine sensiblen Daten mehr per E-Mail, sondern direkt in die Kunden-App. Vorlagen und Systemmails für eine sichere Kundenbetreuung und jederzeit der Stand erkennbar.



## ⬆️ Zielorientierte Anlageberatung:

### MiFID-II-konforme Beratungsstrecke

Nutzen Sie eine sichere und praxiserprobte Wertpapierberatung, die Sie und Ihren Kunden Schritt für Schritt zum Ziel bringt. Der Prozess bildet Investmentfonds sowie weitere Finanzinstrumente für KWG-Institute ab. Ob Beratung oder Vermittlung, mit Zielmarktdaten, KID, PIB und Ex-ante-Logiken – wir bieten die Lösung!



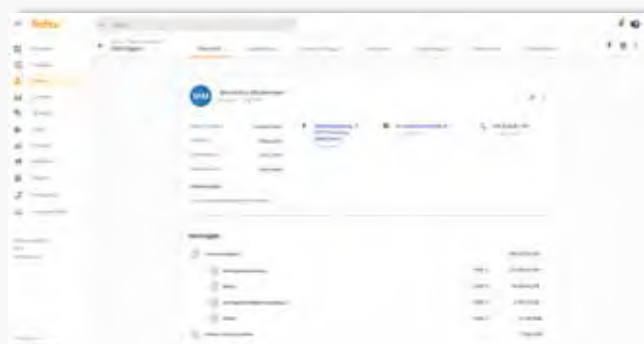
## ⬆️ Vergleichsrechner: Daten hin und zurück

Keine doppelte Kundendatenpflege. Springen Sie in den gewünschten Versicherungsvergleichsrechner und nehmen Sie vorhandene Kundendaten mit. Das Angebot oder der Abschluss wird am Kunden gespeichert. Sie sehen jederzeit alle „offenen Angebote“ und können diese nachhalten.



## ⬆️ Formularwizard: Formulare digital ausfüllen und unterzeichnen

Befüllen Sie digitale Online-Strecken mit allen vorhandenen Daten. Erzeugen Sie das Formular und übermitteln Sie die Daten an die Antragspartner. Verhindern Sie Fehler und sparen Sie erhebliche Zeit!



## ⬆️ 360 Grad: alle Daten im Blick

Der digitale Finanzordner mit tagesaktuellen Depotständen und Kennzahlen, aktuellen Versicherungsvertragsdaten und Dokumenten. Erfassung von Fremdverträgen und sonstigen Vermögenswerten. Immer und überall verfügbar, für Berater und für Kunden.





#### ⌚ **Konsolidierter Depotbericht: über alle Banken**

Täglich verarbeiten wir Bestände und Transaktionen von mehr als 15 Depotbanken, reichern diese um Produktinformationen an, errechnen Erfolgs- und Risikokennzahlen und stellen diese Informationen in einem umfangreichen Depotreport (auch über mehrere Depotbanken) zur Verfügung.



#### ⌚ **Erweiterte Vermögenswerte: mein Haus, mein Boot, mein Fahrrad**

Nutzen Sie für sich und Ihre Kunden die Möglichkeit der Hinterlegung und Darstellung von Immobilien, Kapitalbeteiligungen und weiteren Vermögenswerten. Erfassen Sie auch die zugehörigen Finanzierungsformen.



#### ⌚ **Produkt-Finder: suchen, vergleichen, nutzen**

Erstellen Sie Produktvergleiche und Watchlists. Erhalten Sie einen Überblick zu den Produkt- und Abwicklungseigenschaften. Nutzen Sie Ihre Produktselektion einfach in den Beratungsprozessen.



#### ⌚ **Honorar-Modul**

Ihre Leistung muss bezahlt werden – denken Sie „neu“ und wir kümmern uns um den Rest. Ob Ihre Arbeitszeit, Depot, Vertrags- oder Performanceanteil, wir berechnen, erstellen Belege, belasten und zahlen an Sie aus. Dieses Modul spielt für die Zukunft der Finanzberatung eine wichtige Rolle und wird von uns stetig weiterentwickelt.



Wir bieten Ihnen mit unserem virtuellen Plattformassistenten „finn“ die Möglichkeit, interaktiv und in Echtzeit das System sowie alle enthaltenen Funktionen spielerisch zu erlernen.

Zusätzlich stehen wir Ihnen mit „Intensivschulungen“ zur Seite, bei denen wir individuell auf Ihre Fragen eingehen können. Die Schulungen werden von uns online oder auch regional für kleinere Gruppen durchgeführt. Bei Interesse sprechen Sie uns gerne an.

#### Ihre Ansprechpartner



**Jonas Wilken**

Vertriebsleiter Nord – Investment  
jwilken@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-470



**Baran Kaya**

Vertriebsleiter Süd – Investment  
baran.kaya@argentos.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-470

# DAS JUBILÄUMSMOTTO LAUTET 20, 15, 5

## Erfolgreicher Jahresauftakt der Netfonds Gruppe im Bereich Versicherungen



⌚ **Ausgelassen:** Oliver Kieper (links) und Lars Lüthans



⌚ **Festlich:** die Netfonds-Mitarbeiter zur Jubiläums-Galanacht



⌚ **Informativ:** Starspeaker Ethan Indra

Zur Feier des Jahres lud Netfonds vom 22. bis 24. Januar 2020 in das Romantik Hotel Bergström in Lüneburg ein. 2020 ist ein besonderes Jahr – Netfonds wird 20 Jahre alt, der Bereich Versicherungen besteht seit 15 Jahren und die Jahresauftaktveranstaltung (JAT) fand zum fünften Mal statt. Die diesjährige JAT war mit 330

Personen die größte Veranstaltung, die es je bei Netfonds gegeben hat – bis zum 28. Februar (siehe Seite 127).

Neben 37 Produktpartnern, sieben Vorständen, fünf Softwareentwicklern und einem Großteil des Netfonds-Teams waren 200 Netfonds-Partner und Tagesgäste vor Ort. Eine top ausgewählte Location, ein spannendes Tagungsprogramm in Form von Workshops, interessante VIP-Referenten und eine festliche Jubiläumsfeier sorgten bei allen Teilnehmern für Begeisterung.

Die Veranstaltung dient explizit dazu, sich über aktuelle Themen der Finanz- und Versicherungsbranche auszutauschen – ob mit Kollegen, beim Netzwerken mit dem Netfonds-Team oder über Jahresgespräche mit Produktpartnern. In diesem Jahr konnten mit der JAT 16,5 IDD-konforme Fachstunden gesammelt werden.

Highlights waren unsere VIP-Referenten Ethan Indra, Rainer Skazel und Reinhard Mantler sowie die sieben exklusiven Late

Night Workshops. Mit Business-Development- und Start-up-Experte Ethan Indra konnten wir einen Referenten gewinnen, der durch seine bewegende Geschichte und Bodenständigkeit beeindruckt. Er hat bereits über 25.000 Führungskräfte in 14 Ländern inspiriert.

Abgerundet wurde das Tagungsereignis mit unserer Jubiläumsfeier in Form einer festlichen Galanacht mit Casino-Flair und der unterhaltsamen Sonic Superband. Unser Resultat: eine sehr aufschlussreiche und geglückte Veranstaltung. Wir freuen uns schon jetzt auf ein Wiedersehen im nächsten Jahr! fp

### Ihre Ansprechpartnerin



**Laura Martschin**

Assistentin des Vorstands  
lmartschin@netfonds.de  
Telefon: (0 40) 82 22 67-358

# »»WIR WOLLEN DIE NUMMER EINS WERDEN««

Die Netfonds Gruppe feiert 20-jähriges Bestehen. Vorstand und Gründer Karsten Dümmler blickt in einBlick zurück und nach vorn.

**einBlick:** Wie sah die Keimzelle der Netfonds Gruppe aus?

**Karsten Dümmler:** Wir haben als B2C-Fondsdiscounter begonnen. Ich war damals noch in der IT-Beratung tätig und traf einen alten Schulfreund, der bei HCI im Schiffsbereich arbeitete und in die offenen Fonds mit einem B2C-Geschäft einsteigen wollte. So entstand die Idee, mich anhand dieser Gelegenheit selbstständig zu machen. Auf dem Bierdeckel stand dann „Million organisieren, Job kündigen, wenn Million da“. Wir waren dann zuerst Untermieter einer digitalen Modelagentur in Hammerbrook. Der Start gelang zum Internet-Hype im Jahr 2000 noch ganz gut, aber dann gerieten wir mitten in die Dotcom-Krise.

**einBlick:** Wie kam es zum Namen?

**Dümmler:** Das Thema Internet war omnipräsent. Es gab etwa einen sehr erfolgreichen Fonds Nordinternet.com der NordInvest. Mit dieser Gesellschaft hatten wir eine der ersten Vertriebsvereinbarungen. Net von Internet und Fonds lag da einfach auf der Hand.

**einBlick:** Wie verlief die Krise 2001?

**Dümmler:** Das Geschäftsfeld B2C war wie abgeschnitten. Wir verfügten aber schon über Kontakte zu Investmentgesellschaften. Fondsdepotbanken gab es noch nicht. Die Makler und Sales-Experten sagten uns, unsere Technik sei zu schade für die Endkunden, die das gar nicht bräuchten, aber für Makler sei sie ideal. Ein größerer Finanzvertrieb wurde dann unser Pilotkunde, wir organisierten noch mehr Geld und haben unser

Modell konsequent auf B2B umgebaut. Seit 2001 waren wir dann stabil in dieser Ausrichtung unterwegs. Die Finanzkrise 2008 war ein Jahr ohne Wachstum, aber ansonsten haben wir uns stabil aufwärts weiterentwickelt.

**einBlick:** Wie hat die Konkurrenz anfangs auf Netfonds reagiert?

**Dümmler:** Sie haben uns nicht ernst genommen. Ich erinnere mich, dass mir der Inhaber von FONDSNET riet, gleich wieder zu schließen, da wir gegen die





Marktmacht der schon bestehenden Pools keine Chance hätten. So ist es aber nicht gekommen. Der damalige Poolriese BCA hat strategische Fehler gemacht, was unseren Aufstieg unterstützt hat. Wir haben von Anfang an komplett auf Online gesetzt, gegen den Rat vieler Experten. Das hat sich ausgezahlt. Wir hatten aber auch von Anfang an gute Kooperationen und natürlich auch etwas Glück wie zum Beispiel die Zusammenarbeit mit der FrankenInvest (heute ein Unternehmen der DWS). Sie hatten ein Lead-Programm entwickelt mit uns als Partner für die Onlineabwicklung. Das mit den Leads war dann relativ schnell beendet, aber die Maklerkontakte sind geblieben.

**einBlick:** Welche Meilensteine sind Ihnen besonders wichtig?

**Dümmler:** Viele Wachstumsimpulse kamen von der Kundenseite, und wir sind immer organisch und schrittweise gewachsen. Wichtige Meilensteine sind sicher die Aufnahme des Versicherungsgeschäfts, das Haftungsdach 2004 und auch unser Einstieg in das Immobiliengeschäft. Auch bei Übernahmen haben wir ein gutes Händchen gehabt. Mit Argentos haben wir Top-Partner dazu bekommen und konnten uns technisch sehr gut ergänzen. Bei der Vermögensverwaltung haben wir Bestände und bestehende Kunden übernommen. Bei der Hamburger Vermögen haben wir das originäre B2C-Geschäft gleich weiterverkauft, Know-how und Lizenz gesichert und waren auch an den handelnden Personen interessiert, die mit Eric Wiese bis heute noch im Unternehmen sind. Wir werfen nicht alles komplett um, wir lassen den guten Kern bestehen und ergänzen ihn durch die Netfonds-Dynamik und -Expertise. Das ist auch unsere Strategie für weitere Zukäufe.

**einBlick:** Was könnte man im Rückblick anders machen?

**Dümmler:** Der größte Fehler im Poolge-

schäft war damals um 2005 herum die Phase, als das Krankenversicherungsgeschäft enorm im Fokus stand. Wir waren im Fondsgeschäft gut etabliert und zu vorsichtig, da KV als sehr serviceintensiv galt. Andere hingegen haben sehr hohe Provisionen bezahlt, um hohe Bonusstaffeln zu erreichen. Das hat dort super funktioniert und zu einem großen Marktanteil geführt. Ansonsten denke ich, wir hätten im Immobilienbereich noch früher auf eigene Immobilien setzen und für unsere Partner entsprechende Angebote entwickeln sollen.

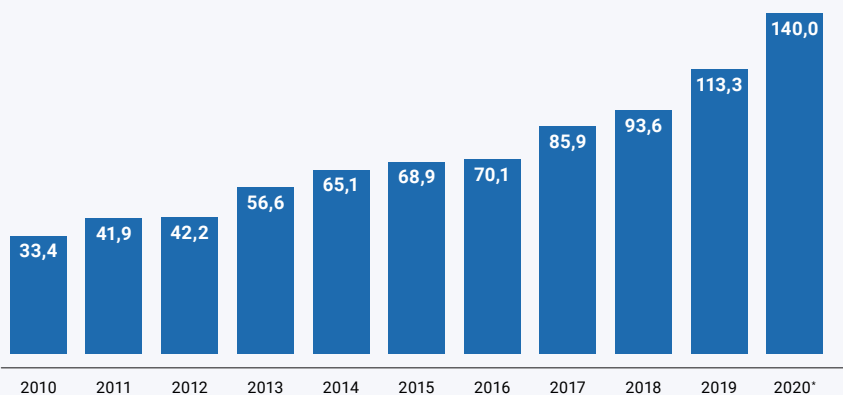
**einBlick:** Was ist der größte Erfolg?

**Dümmler:** Das Feedback unserer Kunden und Mitarbeiter. Die allermeisten freuen

Herausforderung Corona reagiert und welches Fazit ziehen Sie hier?

**Dümmler:** Wir haben im März sehr schnell reagiert und 80 Prozent der Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt. Wir waren trotzdem jederzeit in allen Abteilungen voll arbeitsfähig und haben unser Bestes gegeben, um die Servicequalität auf dem hohen Level zu halten, den unsere Partner von Netfonds gewohnt sind. Wir ernten an dieser Stelle die Früchte der Investitionen in IT-Infrastruktur, konsequentes Umziehen in die Cloud und ähnlicher Maßnahmen. Als Mitglied der Best-Ager-Generation war ich kein großer Freund von Homeoffice und Videokonferenzen. Ich muss

Entwicklung Gesamtumsatz der Netfonds Gruppe



Angaben in Mio. €, \*Zielwert für 2020

sich, Kunde und Partner oder Teil der Netfonds sein zu können. Natürlich gibt es immer wenige Ausnahmen, aber insgesamt haben wir großartiges Feedback. Das ist Ausdruck unseres konstanten Wachstums. Wir sind auch sehr loyal. Die Fluktuation bei Mitarbeitern und Maklern liegt deutlich unter dem Branchenschnitt. Auf der Leitungsebene ist die Fluktuation sogar null. Wir sehen auf unseren Veranstaltungen viele Partner, die schon lange bei uns sind. Das freut uns sehr, und das sehen wir auch als Erfolg.

**einBlick:** Wie hat Netfonds auf die

aber zugeben, dass diese Arbeitsweise wesentlich effektiver ist, als ich dachte.

**einBlick:** Welche Vision hat Netfonds?

**Dümmler:** Wir wollen die Nummer eins der Pools werden. Dazu fehlt noch einiges an Umsatz, aber mit dem derzeitigen Wachstum von 40 Prozent sind wir auf einem sehr guten Weg. Und der Effekt einiger großer Projekte wie etwa „Careflex“ kommt erst noch. Und auch die Einführung von finfire über alle Sparten in den kommenden Monaten sollte noch erhebliche Wachstumsimpulse geben. Wir denken, die Nummer eins ist für 2021 in Sicht. o/



# B&K PROFESSIONAL PERFORMANCE – BUSINESSLÖSUNGEN NACH MASS

Exklusive Angebote und Vorteile für Partner der Netfonds AG



📌 **The 2:** BMW 220i Cabrio, ab 249 Euro/Monat

Wir sind mit 16 Filialen einer der größten BMW- und MINI-Vertragshändler in Deutschland. Mit dem Großkundenprogramm „B&K Professional Performance“ wird Ihnen neben attraktiven Konditionen auch ein reibungsloser flächendeckender Kundendienst geboten. Wir bieten 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 die Partner der Netfonds Gruppe offerieren wir limitierte und äußerst attraktive Aktionsmodelle.

**BMW X3 xDrive30e | Fahrzeugpreis: 54.957,97 Euro | Laufzeit: 36 Monate | Laufleistung p. a.: 10.000 km | Leasingbeispiel ab 364 Euro/Monat, Sonderzahlung/BAFA-Anteil: 1.890,76 Euro**

**Neben attraktiven  
Konditionen wird Ihnen  
auch ein reibungsloser  
flächendeckender  
Kundendienst geboten.**

135 kW (184 PS), Schwarz uni, Stoff-/Lederkombination. Vivus' Anthrazit, Automatik-Getriebe Steptronic, Modell xLine: 19"-LM-Radsatz, BMW Individual Dachreling, Hochglanz Shadow Line, Gepäckraumtrennnetz, Innenspiegel automatisch abblendend, Sportsitze für Fahrer und Beifahrer, Ablagenpaket, Ambiente-Licht, LED-Nebelscheinwerfer, LED-Scheinwerfer mit erweiterten Umfängen, BMW Individual Hochglanz Shadow Line. Weiteres: Klimaautomatik,

eDrive-Dienste, ConnectedDrive Services, Connected Package Plus, BMW Live Cockpit Plus und vieles mehr.

**BMW 320i Touring | Fahrzeugpreis: 42.184,88 Euro | Laufzeit: 36 Monate | Laufleistung p. a.: 10.000 km | Leasingbeispiel ab 234 Euro/Monat, Sonderzahlung 0 Euro**

135 kW (184 PS), Alpinweiß uni, Modell M Sport: 18"-M-LM-Radsatz, Sport-Automatik-Getriebe Steptronic, Innenspiegel automatisch abblendend, Sportsitze für Fahrer und Beifahrer, Ablagenpaket, Ambiente-Licht, Park Distance Control (PDC), Klimaautomatik, LED-Nebelscheinwerfer, M-Sportfahrwerk, M-Lederlenkrad, M-Aerodynamikpaket. Business-Paket: Innen- und Außenspiegelpaket, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Connected Package Professional, BMW Live Cockpit Plus. Weiteres: variable Sportlenkung, Geschwindigkeitsregelung mit Bremsfunktion, Active Guard Plus, Teleservices und vieles mehr.

**BMW 220i Cabrio | Fahrzeugpreis: 43.529,42 Euro | Laufzeit: 36 Monate | Laufleistung p. a.: 10.000 km | Leasingbeispiel ab 249 Euro im Monat, keine Sonderzahlung**

135 kW (184 PS), Saphirschwarz metallic, Automatik-Getriebe Steptronic, M-Sportpaket: 17"-M-LM-Radsatz, Sportsitze vorn, M-Sportfahrwerk, M-Lederlenkrad, M-Aerodynamikpaket, LED-Nebelscheinwerfer, Armauflage vorn (verschiebbar). Modell M Sport: Servotronic, Durchladesystem, Ab-



⌚ **The X1-Plug-In-Hybrid:** BMW X1 xDrive25e, ab 169 Euro im Monat



⌚ **The 3:** BMW 320i Touring, ab 234 Euro im Monat



⌚ **The X3:** BMW X3 xDrive30e, ab 364 Euro im Monat

genpaket, Park Distance Control (PDC), Geschwindigkeitsregelung mit Bremsfunktion, Lichtpaket. Open-Air-Paket: Lenkradheizung, Windschutz, Klimaautomatik, HiFi-Lautsprechersystem. Business-Paket in Verbindung mit Navigationspaket und vieles mehr.

**BMW X1 xDrive25e | Fahrzeugpreis: 40.000 Euro | Laufzeit: 36 Monate | Laufleistung p. a.: 10.000 km | Leasingbeispiel ab 169 Euro/Monat, Sonderzahlung/BAFA-Anteil: 3.879,31 Euro**

Systemleistung 162 kW (220 PS), Schwarz uni, 17"-LM-Radsatz, Automatik-Getriebe Steptronic, Modell Advantage: automatische Heckklappenbetätigung, Armauflage vorn, Park Distance Control (PDC) hinten, Geschwindigkeitsregelung mit Bremsfunktion. Business-Paket: Innenspiegel automatisch abblendend, Lordosenstütze für Fahrer und Beifahrer, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Navigation. Weiteres: LED-Nebel- und LED-Scheinwerfer, Klimaautomatik, ConnectedDrive Services und vieles mehr.

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! ■

#### Ihre Ansprechpartner



**Jennifer Busch**

Vertrieb an Großkunden  
netfonds@bundk.de  
Telefon: (0 40) 76 60 91-94 05

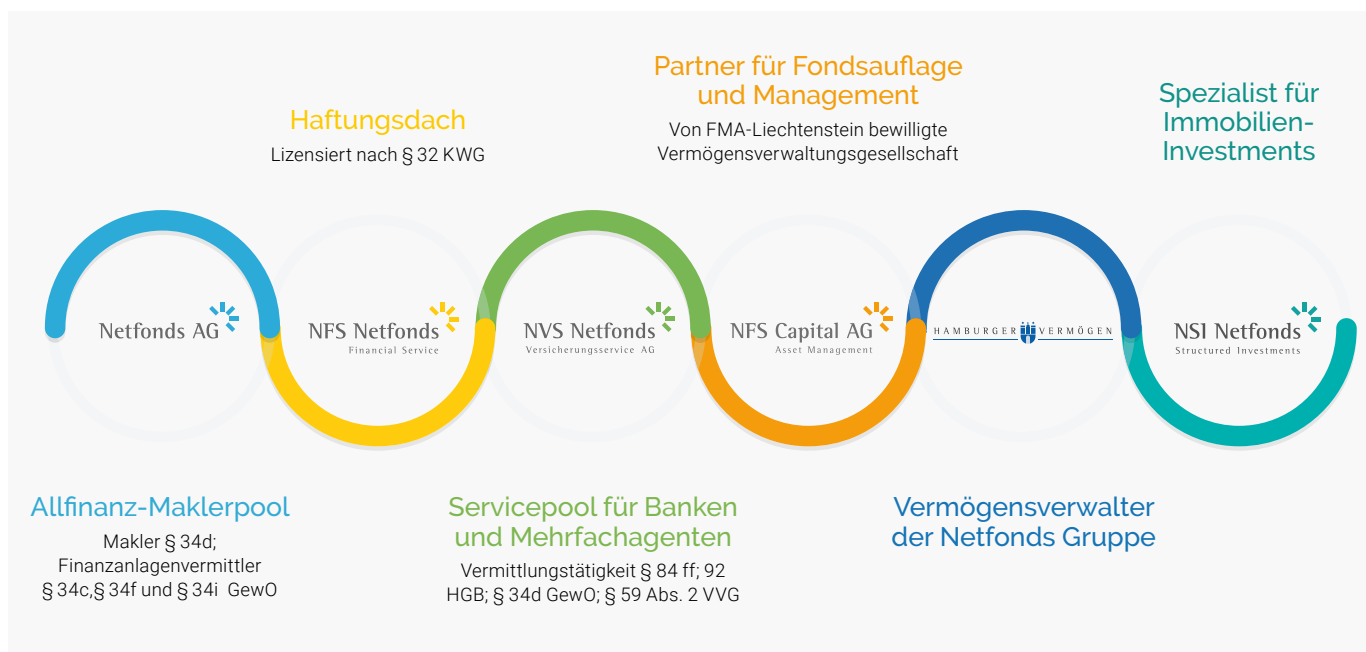


**Iman Amiryar**

Vertrieb an Großkunden  
netfonds@bundk.de  
Telefon: (0 40) 76 60 91-24 25

# WIR LEBEN BERATUNG

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.



Um als selbstständiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Servicedienstleister an Ihrer Seite. Netfonds ist eine Finanzplattform, die maximale Servicequalität und Prozesseffizienz in der Finanzberatung ermöglicht. Die Kombination aus Maklerpool, Mehrfachagent, Haftungs-dach und Vermögensverwaltung mit einer eigenen Rechtsabteilung macht Netfonds zu einem Lösungsspezialisten für Regu-

lierungen. Wir arbeiten nach dem Grundsatz der Pareto-Regel, dem sogenannten 80-zu-20-Effekt. Das bedeutet: 20 Prozent der Berater erwirtschaften 80 Prozent der Beratungsumsätze, ebenso wie in der Regel 20 Prozent Ihrer Kunden 80 Prozent Ihrer Jahresumsätze bestimmen. Daher fokussieren wir unseren Service auf den Bedarf der Top-Berater. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnern. aw

## NETFONDS IN JAHREN

**Gründung der Netfonds GmbH**  
als unabhängiger Pool-Dienstleister für Makler und Vertriebe

**Gründung der fundsware GmbH** zur Entwicklung der eigenen Software

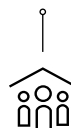
**Gründung der NFS Netfonds Financial Service GmbH** (Haftungsdach)



**Auf- und Ausbau des Versicherungsangebots**

Unterstützung im Leistungsbereich **Investmentfonds** (Erlaubnis nach § 34c GewO)

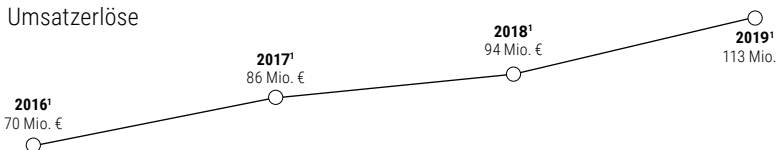
Ausweitung des Leistungsspektrums um den Bereich **Geschlossene Fonds**



Pionierarbeit im Aufbau des Angebotsbereichs des **Haftungsdachs**

## NETFONDS IN ZAHLEN – STAND ENDE 2019

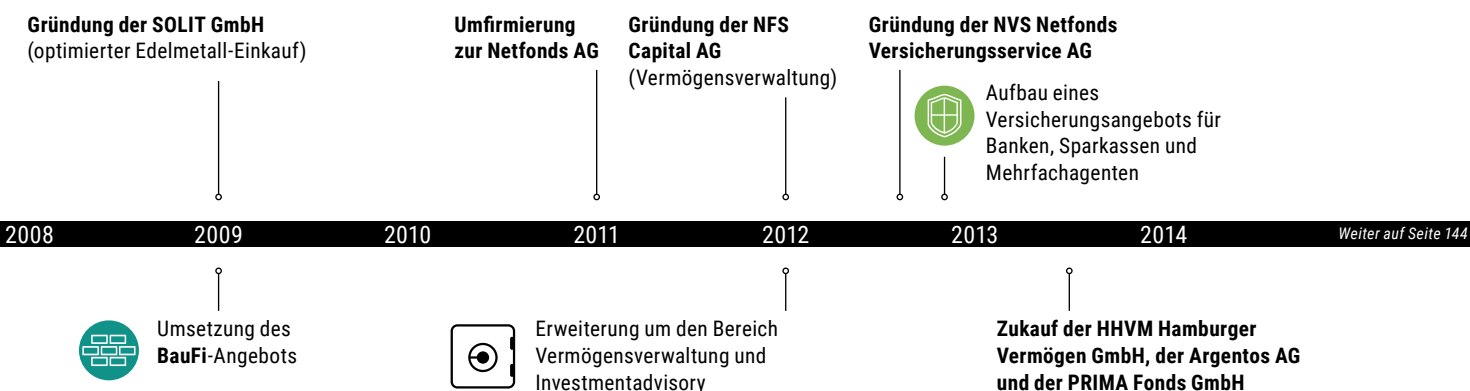
## IHR VORTEIL

|  | Mitarbeiter                 | > 200                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|----|-------------------|-----|--------------------------------|
|                                                                                   | Vertriebspartner            | 4.800                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
|                                                                                   | Tied Agents im Haftungsdach | <b>375 Unternehmen mit 506 Beratern</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
|  | Umsatzerlöse                |  <table><tr><th>Jahr</th><th>Umsatzerlöse (Mio. €)</th></tr><tr><td>2016<sup>1</sup></td><td>70</td></tr><tr><td>2017<sup>1</sup></td><td>86</td></tr><tr><td>2018<sup>1</sup></td><td>94</td></tr><tr><td>2019<sup>1</sup></td><td>113</td></tr></table> | Jahr                                                                  | Umsatzerlöse (Mio. €) | 2016 <sup>1</sup> | 70 | 2017 <sup>1</sup> | 86 | 2018 <sup>1</sup> | 94 | 2019 <sup>1</sup> | 113 | Starker Partner an Ihrer Seite |
| Jahr                                                                              | Umsatzerlöse (Mio. €)       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
| 2016 <sup>1</sup>                                                                 | 70                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
| 2017 <sup>1</sup>                                                                 | 86                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
| 2018 <sup>1</sup>                                                                 | 94                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |
| 2019 <sup>1</sup>                                                                 | 113                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                       |                       |                   |    |                   |    |                   |    |                   |     |                                |

### KENNZAHLEN PRO SPARTE

|                                                                                     |                                                     |              |                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------|
|    | Assets under Administration                         | 14,6 Mrd. €  | <b>Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen</b> |
|    | davon anteilig aus Fondssadvisory im Haftungsdach   | 3,9 Mrd. €   |                                                                |
|    | Vermögensverwaltung Assets under Management         | 1,026 Mrd. € | <b>Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells</b>               |
|                                                                                     | Strategie-Partner                                   | 65           |                                                                |
|   | Mitarbeiter im Bereich Versicherungen               | > 55         | <b>Servicekompetenz in allen Sparten</b>                       |
|                                                                                     | Sachversicherung Gesamtprämie <sup>2</sup>          | 25 Mio. €    |                                                                |
|                                                                                     | abgerechnete Provisionsumsätze <sup>2</sup>         | 36,3 Mio. €  |                                                                |
|  | Anzahl DWS-Depots                                   | > 75.000     | <b>Top-1-Partner der DWS</b>                                   |
|  | Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen <sup>3</sup> | > 50 Mio. €  | <b>Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess</b>          |
|  | Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) <sup>3</sup> | 66,7 Mio. €  | <b>In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten</b>               |

<sup>1</sup> In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundsware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH und NFS Capital AG. <sup>2</sup> Netfonds AG und NVS AG. <sup>3</sup> Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH.





# SO ERREICHEN SIE UNS!



## INVESTMENT

### Beratung

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

### Abwicklung

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



## VERSICHERUNGEN

### Beratung

(0 40) 82 22 67-450

### Abwicklung

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



## RIESTER-ALTERSVORSORGE

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



## BETEILIGUNGEN

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



## DIREKTIMMOBILIEN

immo@netfonds.de  
(0 40) 82 22 67-497



## BAUFINANZIERUNG

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



## HAFTUNGSDACH

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



## VERMÖGENSVERWALTUNG

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

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

**DEPOTANTRÄGE bitte im Original an Netfonds: Postfach 10 42 46, 20029 Hamburg**

## NETFONDS IN JAHREN

Cash-Hitliste:

- 1. Platz**  
Umsatzvolumen –  
NFS Netfonds
- 2. Platz**  
Netfonds Maklerpool



Änderung des  
Namens **HHVM**  
**Hamburger**  
**Vermögen**

**Umzug** in den  
Heidenkampsweg 73,  
Hamburg

Neue Flächen für  
weitere Entfaltung;  
9 Milliarden € Assets  
unter Administration

**11 Milliarden € Assets**  
**unter Administration**

Aufbau einer  
Immobilien-Invest-  
ment-Sparte über  
**NSI Netfonds**  
**Structured**  
**Investments GmbH**

**Einzug der V-D-V-  
GmbH-Mitarbeiter**  
in die Räume der  
Netfonds Gruppe

Eintritt in das  
Marktsegment  
Belegschafts-  
beratung und  
-versicherung  
mit **CareFlex**

Fortsetzung von Seite 143

2015

2016

2017

2018

2019

Kauf von 50 % der **Finfire**  
**Solutions GmbH**; strategi-  
sche IT-Investition mit dem  
Ziel, Deutschlands führende  
IT-Plattform für Finanzinter-  
mediäre zu werden

**NFS Capital AG**  
Spezialisierung als Serviceanbieter für  
Fondsauflage und -management

NFS Hamburger  
Vermögen GmbH  
erreicht **1 Milliarde**  
**Euro in der Vermö-**  
**gensverwaltung**

# 11 SEHR GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

Unabhängig davon, ob Sie Allfinanzberater, Fondsspezialist, Versicherungsvermittler, Private Banker, Vermögensverwalter oder Fondsmanager sind: Profitieren Sie von unserem Service als Finanzplattform für den Erfolg Ihres Finanzunternehmens.

**① WIR SCHAFFEN DIE FREIHEIT, UNABHÄNGIG ZU BERATEN.** Alle Unternehmen der Netfonds Gruppe sind frei von Beteiligungen seitens Produktgesellschaften. Bei der Produktauswahl sind WIR absolut unabhängig. So können Sie optimal und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden hin beraten.

**② WIR MACHEN SIE ZUM FINTECH-BERATER.** Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kunden Ihr Know-how und persönliche Beratung. WIR bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online beim Kunden punkten.

**③ WIR MACHEN PROZESSE SCHLANK,** sodass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach und übersichtlich im Blick: Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.

**④ WIR BIETEN EINE MAXIMALE AUSWAHL AN PRODUKTEN.** Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne

Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Immobilien-Investments und Baufinanzierungen.

**⑤ WIR BIETEN AUSGEZEICHNETE KONDITIONEN.** Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie

ideale Konditionen mit den Produktgebern heraus.

**⑥ WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH UND KOMPETENT,** um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Über 250 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

**⑦ WIR SCHAFFEN SICHERHEIT,** indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.

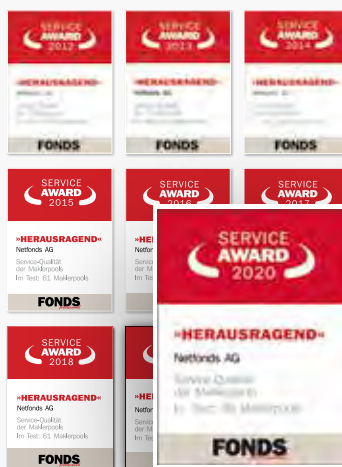
**⑧ WIR ÖFFNEN TÜREN** und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

**⑨ WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG.** Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatern der Branche.

**⑩ WIR ENGAGIEREN UNS FÜR IHREN ERFOLG.** Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.

**⑪ WIR LEBEN BERATUNG.** Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. aw

## Herausragende Servicequalität bereits 9 Mal in Folge prämiert



**⬆️ Arbeiten Sie mit uns zusammen:** Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung:

(0 40) 82 22 67-450 oder [interessenten@netfonds.de](mailto:interessenten@netfonds.de)

Wir freuen uns Sie kennenzulernen. Ihr Netfonds-Team

# »JEDER HILFT JEDEM UND DER ERFOLG KOMMT ALLEN ZUGUTE«

Netfonds-Partner im Porträt: TGI Finanzpartner aus Kiel



Ⓢ **Sommerlich spontanes TGI-Teamfoto:** (von links) Hendrik Stoltenberg, Hans-Christian Scheef, Jan Flintrop, Katharina Gerken, Mayra-Lisa Heck, Jens Bridstrup, Thomas Gogolok, Canan Canli, Gabriele Schohl, Lisa Fenger, Kay Ehmke (nicht im Bild: Irina Cernavin, Elwira Neu, Halima Timm, Vanessa Schwanbeck, Alfred Plätz)

Bereits vor sechs Jahren widmeten wir der TGI Finanzpartner AG in Kiel das allererste einBlick-Maklerporträt (Heft 2/2014). Auch heute noch residiert das Maklerunternehmen in der 1917 erbauten Jugendstilvilla im Zentrum des kleinen Ortes Schwentinental-Raisdorf, rund zehn Kilometer östlich von Kiel. Aus den damals sechs Partnern sind vier geworden, das Modell ist geblieben: Gleichberechtigte Partner beraten zu unterschiedlichen Produktklassen, die erwirtschaftete Provision wird summiert und paritätisch geteilt – ein in der Branche wohl einmaliges Konzept, das auf

Vertrauen und Kompetenz der beteiligten Partner fußt. Das in der Branche so typische „Mein Kunde, dein Kunde“ ist den TGI-Partnern fremd. „Genau dieses Modell hat zu unserem nachhaltigen Erfolg geführt, wir konnten die Aufgaben nach Neigung verteilen und haben unsere Mitarbeiter nie nach dem Einzelumsatz bezahlt. Das Ergebnis: Jeder hilft jedem und der Erfolg kommt allen zugute“, sagt Kay Ehmke, dessen Spezialgebiete Sachversicherungen und Altersvorsorge sind. Zwei der sechs Gründungsgesellschafter gingen Ende 2019 in den Ruhestand, die verblie-

benen vier – alle in einem ähnlichen Alter Anfang 40 – machen gemeinsam weiter. Die Zahl der angestellten Kollegen hat sich in den letzten sechs Jahren verdoppelt: von sechs auf zwölf.

## Baufinanzierung als Tor zum Neukunden

TGI bietet die komplette Palette der Finanzberatung an: Finanzinstrumente, Versicherungen, Fördermittel und Ratenkredite. Der Schwerpunkt und das Tor zum Neukunden ist jedoch die Baufinanzierung. Das Unternehmen besitzt nicht nur die Lizenz des 34c, d und i der

Gewerbeordnung, sondern ist auch Partner im Haftungsdach der NFS Netfonds. Dieses war 2011 der erste Schritt zur Netfonds Gruppe, mittlerweile nutzt TGI nahezu alle Services der Netfonds und hat rund 95 Prozent der Versicherungsbestände zu Netfonds übertragen. „Da die Nachfrage im Bereich der Baufinanzierung groß ist, benötigen wir keine Werbung im Versicherungs- oder Geldanlagenbereich“, erläutert Ehmkes Kollege Hendrik Stoltenberg. Wohngebäudeversicherung, Risikolebensversicherung und die Absicherung der Arbeitskraft werden im Zuge einer Immobilienfinanzierung automatisch mit besprochen. Nach einer erfolgreichen Baufinanzierung kämen die Kunden mit weiteren Fragen zur Altersvorsorge oder Absicherung auf die Berater der TGI zu. In der Coronakrise, von der die Region vergleichsweise schwach betroffen war, hat TGI zügig auf Homeoffice und Onlinetools für die Beratung umgestellt. „Wir haben uns für das Tool Snapview entschieden. Der Kunde muss dazu nichts vorab installieren, ein Klick auf einen Link und die Leitung steht“, schildert Ehmke die Erfahrungen. Mittlerweile sind alle Kollegen zurück im Büro. Zu einem Nachfrageeinbruch durch Corona kam es nicht, „die BauFi-Nachfrage ist eher gestiegen, denn vielen Gutverdienern sind Hobbys und Wochenendtrips weggebrochen, sie hatten mehr Zeit, sich mit ihren Finanzen und Versicherungen zu befassen“, sekundiert Stoltenberg. Gerade gut situierte Kunden seien gerade wegen der Krise eher bereit, sich finanziell zu engagieren. Wie hat sich die Zusammenarbeit mit Netfonds in den letzten Jahren entwickelt? Kay Ehmke ist voll des Lobes: „Wir nutzen die IT-Tools für das komplette Sachgeschäft, den SUH-Lotsen, FINOSO, die DIN-gerechte Beratung und AdWorks. Und wir sind gespannt auf die angekündigte finfire-Lösung.“ Netfonds

geht innovative Wege, auch bei den Produkten. Nicht alle davon benötigt TGI, die Schleswig-Holsteiner vermitteln etwa keine geschlossenen Vermögensanlagen mehr. „Es besteht kein Druck, irgendwas zu vertreiben; als unser Partner weiß Netfonds, wie wir unser Geschäft betreiben“, so Ehmke.

Mit den Kollegen der Netfonds stehen die TGI-Makler in regem Austausch. „Die stetige Erweiterung der softfair-Plattform hat uns gut gefallen, auch die

---

**»Es besteht kein Druck, irgendetwas zu vertreiben; als unser Partner weiß Netfonds, wie wir unser Geschäft betreiben.«**

---

DIN-gerechte Beratung halten wir für sehr gut umgesetzt“, beurteilt Ehmke. Besonders hebt er die Weiterentwicklung der Vermögensverwaltung mit einer durchdachten und schlanken Abwicklungsstrecke in AdWorks hervor: „In 20 Minuten ist alles ausgefüllt.“

### **Die Persönlichkeit von Netfonds als großes Plus**

Was TGI zudem besonders schätzt, ist der vernünftige Austausch ohne Konkurrenzdenken unter den angeschlossenen Partnern, etwa bei den zahlreichen Veranstaltungen, die Corona-bedingt im Jahr 2020 etwas kürzer kommen. „Die Persönlichkeit des Pools ist ein großer Mehrwert an sich“, sagt Stoltenberg. Man habe noch nie ein Problem mit einem Ansprechpartner gehabt. Anfragen würden zügig beantwortet, die große Konstanz in der Führungsebene von Pool und Haftungsdach werde sehr geschätzt.

TGI ist regional auf die östliche Hälfte Schleswig-Holsteins und, dank eines

Büros in der Hansestadt, auf Hamburg ausgerichtet. Dazu kommen einige Kunden aus Dänemark, Ungarn, den USA, England, Frankreich und der Schweiz, die im Zuge der Grenzgängerfinanzierung in Deutschland Immobilienbesitz erworben haben. Als Sponsor von Sportveranstaltungen ist TGI lokal engagiert. Seit 2014 hat TGI viel in Suchmaschinen-Optimierung (SEO) und Onlinemarketing investiert. Heute kommen viele Neukunden über das Internet zu TGI. „Wir haben einen eigenen Blog und sind sehr aktiv in den Social Media, für die Abwicklung haben wir eine Agentur beauftragt. Wir bringen uns aber nach wie vor sehr stark bei der Themenfindung ein, denn uns ist wichtig, dass die geposteten Inhalte zu uns passen“, erklärt Ehmke.

Heute verfügen die Kieler über rund 14.000 Kundenkontakte und gewinnen pro Jahr über die Baufinanzierung 500 bis 600 neue Kontakte, von denen rund 50 Prozent Neukunden werden in den nächsten Jahren. Der Versicherungsbestand hat sich seit 2014 verdoppelt. Die Einstellung eines neuen angestellten Mitarbeiters ist geplant, Interessenten sind willkommen. Auch der Bestandskauf ist ein Thema bei TGI. „Wir sind dafür offen, wenn Bestände regional zu uns passen“, führt Ehmke aus. Mit ihrem stetigen organischen Wachstum und einer starken Positionierung kann die TGI Finanzpartner gelassen in die Zukunft blicken. ol

### **Kontakt**



#### **TGI Finanzpartner GmbH & Co. KG**

Unabhängige Finanzmakler

Geschäftsführende Gesellschafter: Kay Ehmke, Jan Flintrop, Thomas Gogolok, Hendrik Stoltenberg  
Bahnhofstraße 28

24223 Schwentinental

Telefon: (043 07) 824 98-0

www.tgi-partner.de



# BEWÄHRTE QUALITÄT IM NEUEN GEWAND

NFS-Partner im Porträt:  
Urban & Kollegen Vermögensmanagement in Altötting



⌚ **Das Team der Urban & Kollegen:** (von links) Christian Pfeiffer, Bernhard Schmid, Gertrud Huber-Urban, Matthias Olzog, Gottfried Urban, Christiane Sigl und Hildegard Stoiber



⌚ **Gottfried Urban**

Im Jahr 1998 war Gottfried Urban Gründungsmitglied der Vermögensverwaltung Bayerische Vermögen AG (BV). Nach über zwei überaus erfolgreichen Jahrzehnten hat er sich entschieden sein Geschäft neu auszurichten. Im Rahmen eines Management-Buy-outs hat der Diplom-Bankbetriebswirt sein bisheriges Team in Altötting, welches aus sieben Mitarbeitern besteht, übernommen und in die neu ge-

gründete Firma „Urban & Kollegen Vermögensmanagement“ eingebracht. Für den reibungslosen Übergang wurden beim Kauf von Teilen des Privatkundengeschäfts der Bayerische Vermögen nicht nur rund 1.000 Kunden übernommen, sondern gleich der gesamte Standort inklusive Büro und eingearbeiteter Abläufe. Mitte 2019 änderten sich für die Kunden im ersten Moment nur das Logo und der Name, doch

**hinter den Kulissen hat sich in den folgenden Monaten unter eigener Flagge vieles getan. Wir sprechen mit Gottfried Urban und fragen nach.**

**einBlick:** Wie ist es dazu gekommen, dass Sie den Standort Altötting aus der BV ausgliedern?

**Gottfried Urban:** Es war mein ausdrücklicher Wunsch, nach 21 Jahren mit einer kleineren Einheit neu zu starten, und diese Gelegenheit habe ich genutzt. Es war ein guter Zeitpunkt für den Weggang, denn die BV ist durch das von mir begleitete Wachstum der vergangenen Jahre im institutionellen Investmentgeschäft gut aufgestellt. Da dieser Bereich für die BV immer umfangreicher wurde, sprach einiges für eine Neuausrichtung von Teilen des Privatkundengeschäfts. Nun können die unterschiedlichen Strategien hinsichtlich der Ausrichtung für institutionelle und Privatkunden jeweils individueller und schneller umgesetzt werden. Ich bin den Privatkunden, der Region und besonders auch den Mitarbeitern des Standorts sehr verbunden. Mit der Neugründung konnte ich den von mir bereits verantworteten Standort wieder eigenständig führen und mich gemeinsam mit dem Team auf unsere Kunden konzentrieren.

**einBlick:** Wie haben Ihre Kunden auf die Veränderung reagiert?

**Urban:** Die Kunden haben in diesem Zusammenhang sehr positiv auf das Bekenntnis zu Ihnen und der Region reagiert, was uns natürlich in dem Übergangsprozess sehr bestärkt hat.

**einBlick:** Was hat sich für Sie und Ihr Team verändert?

**Urban:** Auf den ersten Blick ist das Arbeiten nicht viel anders als vorher, doch wer hinter den Vorhang schaut, sieht, dass sich einiges im Detail verändert hat. Die Urban & Kollegen Vermögensmanagement hat keine eigene Lizenz nach § 32 KWG, sondern arbeitet über das

Haftungsdach NFS Netfonds. Mit dem Übergang mussten wir unsere Abläufe zwar nicht komplett erneuern, aber der Inhalt von Kundenverträgen oder die Aufmachung von Geeignetheitserklärungen haben sich leicht verändert. Am Ende müssen wir alle vor derselben Aufsicht die gesetzlichen Vorgaben erfüllen.



🕒 **Expertise made in Altötting:** Mandanten haben die Wahl zwischen kundenindividueller Anlageberatung und standardisierter wie auch individueller Vermögensverwaltung.

**einBlick:** Warum haben Sie sich gegen die eigene Lizenz und für das Haftungsdach der Netfonds Gruppe entschieden?

**Urban:** Mit der Netfonds Gruppe und besonders einer Auslagerung der Lizenzthemen für eine effiziente Wertpapierdienstleistung über die NFS Netfonds beschäftigte ich mich seit geraumer Zeit. Nun freue ich mich nach Jahren unter eigener Lizenz, dass andere sich um die aufsichtsrechtlichen Prozesse der eigenen Unternehmung kümmern. Der gesamte Bereich der Regulatorik wird über NFS Netfonds abgedeckt und wir können uns auf unser Kerngeschäft mit den Kunden und der Portfoliobetreuung konzentrieren.

**einBlick:** Ihr Plan für die Zukunft?

**Urban:** Die Urban & Kollegen Vermögensmanagement soll weiter wachsen und sich dabei vor allem auf die sehr wohlhabende Region konzentrieren. Wir setzen unseren Fokus für die Neukundengewinnung deutschlandweit auf Kunden aller Einkommensklassen. Wir sehen

holen die potenziellen Erben von morgen nicht nur durch unser Generationenmanagement mit an den Tisch, sondern helfen den zukünftigen Top-Verdienern, heute schon die richtigen Entscheidungen zu treffen.

**einBlick:** Ihre Wünsche für die Zukunft?

**Urban:** Ich wünsche mir ein gesundes und nachhaltiges Wachstum für mein Unternehmen. Viele zufriedene Kunden und ein gutes Händchen an den Märkten sowie Glück, das immer auch dazugehört. as

## Kontakt



**Urban & Kollegen GmbH Vermögensmanagement**

Josef-Neumeier-Str. 2  
84503 Altötting  
info@urban-kollegen.de  
Telefon: (086 71) 96 90-0  
www.urban-kollegen.de

# LIZENZ OUTGESOURCT – EFFIZIENZ EINGEKAUFT

NFS-Partner im Porträt: Büttner Finanzberatung GmbH & Co. KG in Hollstadt



⊕ **Die Köpfe der Büttner Finanzberatung:** Ansgar (links) und Michael Büttner

Der fränkische Finanzdienstleister Büttner Finanzberatung GmbH & Co. KG ist bereits seit mehreren Jahren Partner der Netfonds Gruppe. In der Vergangenheit haben die Kollegen mit eigener Lizenz nach Kreditwesengesetz (§ 32) verschiedene Dienstleistungen von der Netfonds Gruppe bezogen und damit Teile der regulatorischen und administrativen Aufwendungen für die eigene Vermögensverwaltungslizenz ausgelagert. Mitte 2019 wurde dann der Kreis der Geschäftsführer durch den Eintritt von Sohn Michael Büttner erweitert. Zu die-

sem Zeitpunkt stellte Ansgar Büttner das Familienunternehmen neu auf. Nach 20 Jahren unter eigener Flagge und Lizenz gab die Büttner Finanzberatung GmbH & Co. KG ihre §32-KWG-Lizenz zurück und agiert seitdem unter dem Haftungsdach der NFS Netfonds.

## Schrittweiser Einstieg in das Haftungsdach

„Den Schritt, die eigene Lizenz abzugeben und die Arbeit sowie Firma unter einem Haftungsdach weiterzuführen, ist für viele meiner Kollegen im ersten

Moment gar nicht denkbar,“ erzählt Ansgar Büttner. Das liegt seiner Meinung nach oftmals an Unkenntnis, eingefahrenen Überzeugungen und vor allem der Angst vor dem Unbekannten. „Auch ich hatte Bedenken vor dem Unbekannten und habe mich aus diesem Grund für eine schrittweise Zusammenarbeit entschieden. Ich wollte einen potenziellen Partner erst sehr intensiv kennenlernen, bevor ich mich für eine mittelfristige Zeit an ihn binde“, so Ansgar Büttner. Ihm lag dabei besonders am Herzen, die Abläufe und Prozesse unter einem



Haftungsdach auf Herz und Nieren zu prüfen. Besonders wichtig war ihm, dass die eigene Freiheit nicht abnimmt. Zum Start der Partnerschaft nutzte die Büttner Finanzberatung unter der eigenen Lizenz das Kundenmanagement-System der Netfonds Gruppe. Mit der Einführung der MiFID-II-Regeln konnten sie somit bereits auf ausgereifte IT-Prozesse und Dokumente zugreifen. „Zu diesem Zeitpunkt haben wir uns erhebliche Ressourcen gespart, die der Aufbau eigener Abläufe und Dokumente in Anspruch genommen hätte. Dieser positive Nebeneffekt hatte zur Folge, dass wir unsere potenziellen neuen Partner sehr intensiv kennenlernen durften“, erklärt Ansgar Büttner.

Die regulatorischen Aufgaben und Auflagen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) verlangten von Jahr zu Jahr mehr Zeit und Aufwand. Die Bürokratie hat folglich immer mehr wertvolle Zeit gefressen. Zeit, in der Büttner lieber seine Kunden betreuen wollte.

Nachdem die Zusammenarbeit mit den Kollegen aus dem NFS-Haftungsdach bereits sehr eng war, lernte Büttner nach und nach die Prozesse der angebundenen Haftungsdachpartner kennen und konnte gegenüber der eigenen Lizenz keinerlei Nachteile für sich und die eigenen Kunden ausmachen.

Daher entschied sich Ansgar Büttner für den nächsten Schritt gemeinsam mit der Netfonds Gruppe – die Anbindung an das Haftungsdach. „Das Haftungsdach spart uns nun nicht nur Kosten, sondern vor allem Arbeitskraft und Kapazitäten ein – ohne Einschränkungen in unserer Auswahl von Investmentlösungen in Kauf nehmen zu müssen“, so der Unternehmensgründer.

Einhergehend mit dem Eintritt in das Haftungsdach verstärkt nun Michael Büttner nicht nur seinen Vater bei der Vermögensplanung und der Investment- und Wertpapierberatung, sondern er-

gänzt das Führungsteam unter anderem mit nachhaltigem Wissen im Bereich der Vorsorge- und Versicherungsberatung. In knapp 20 Jahren im Hause der Deutschen Bank hat Michael Büttner ausgiebige Erfahrungen in der Betreuung von Privat- und Geschäftskunden auf allen Ebenen und in verschiedensten Sparten gesammelt. Darüber hinaus war er maßgeblich am Auf- und Ausbau von Geschäftsregionen und Nachwuchskräften beteiligt.

---

**»Dank dem NFS-Haftungsdach können wir uns voll auf bestehende Mandanten fokussieren, neue Kunden begeistern und den Ausbau der ganzheitlichen Finanz- und Vermögensberatung vorantreiben.«**

---

#### **Erweiterte Dienstleistungen und Kontinuität für die Zukunft**

Mit diesen Voraussetzungen sieht sich das Vater-und-Sohn-Team gut aufgestellt für die geplanten strategischen Unternehmenserweiterungen. Bestehende Kunden freuen sich nun, weitere Dienstleistungen und Services aus einer Hand zu erhalten. Seit der Erweiterung der Geschäftsführung ist auch die Zukunft der Firma gesichert und die Anzahl der Kunden und das Volumen haben sich deutlich erhöht.

„Ich habe miterlebt, wie unter der eigenen Lizenz der Arbeitsaufwand von Jahr zu Jahr überproportional gestiegen ist. Das bedeutete natürlich im Alltag weniger Raum für eine optimale Kundenbetreuung“, berichtet Michael Büttner. Er ist daher erfreut darüber, dass nun unter dem Haftungsdach ein Großteil der Compliance-Arbeit ausgelagert wird

und keine Kapazitäten an rein bürokratische Lizenzvorgänge mehr verloren werden. Die so gewonnene Zeit wird für den Aufbau weiterer Geschäftsbereiche aufgewendet.

„Unsere Kunden spüren regelrecht unsere neuen Freiheiten. Die Bestandskunden aus der Büttner Finanzberatung wurden seit jeher umfangreich im Bereich der Vermögensplanung betreut. Nun können wir ihnen auf Wunsch auch Lösungen aus den Bereichen Versicherungen, Finanzierungen oder Immobilieninvestments direkt aus einer Hand anbieten“, erläutert Michael Büttner. Kunden, die vorher in einem Bankenkonstrukt betreut wurden, sind von den neuen Möglichkeiten begeistert und sehen aktiv den Mehrwert, dass ihr Ansprechpartner zum Beispiel den gesamten Markt für sie nach den besten Investments, Versicherungen, Finanzierungen durchsuchen kann und nicht an einen Vertriebspartner gebunden ist.

Aktuell steht die Büttner Finanzberatung am Anfang eines neuen Kapitels und hat mit dem Aufbau einer weiteren Assistenzstelle erste Maßnahmen getroffen, damit die neu erlangten Kapazitäten auch weiterhin gemanagt werden. „Nachdem wir in 2019 mit der Umstellung der Firma und der Lizenz viel zu tun hatten, freuen wir uns nun, uns ausschließlich auf die Beratung konzentrieren zu können“, so Michael Büttner. as

#### **Kontakt**



**Büttner Finanzberatung GmbH & Co. KG**  
Ansgar und Michael Büttner

Mittlere Dorfstraße 15  
97618 Hollstadt  
info@buettnr-finanzberatung.de  
Telefon: (097 62) 93 11 59  
<https://buettnr-finanzberatung.de/>



# »»WIR KÖNNEN UNS GANZ AUF DIE PERFORMANCE KONZENTRIEREN««

Ein Fazit der Mainberg Asset Management nach der Fondsaufgabe mit NFS

**Anja Kühn, Leiterin Fondsaufgabe und -administration von NFS Netfonds, sprach für einBlick mit Dr. Robert Hillmann, Geschäftsführer der Mainberg Asset Management GmbH, die er gemeinsam mit Rudolf Ferscha gegründet hat.**

**einBlick:** Sie haben den „Mainberg Special Situations Fund HI“ am 2. Januar 2019 aufgelegt. Erläutern Sie uns bitte kurz Ihr Fondskonzept.

**Robert Hillmann:** Aktieninvestments rund um Übernahme-situationen begeistern uns seit rund 20 Jahren durch ihr einzigartiges Chance-Risiko-Profil. Wir finden hier Gelegenheiten, bei denen der Kurs durch ein Barangebot nach unten abgesichert ist und wir trotzdem eine Chance nach oben haben, etwa weil das Angebot noch erhöht werden könnte oder weil bei einem anschließenden Squeeze-out ein noch höherer Preis gezahlt werden könnte. Unser Kern-Know-how besteht darin, von der Veröffentlichung eines Übernahmeangebotes an den weiteren Verlauf der Übernahme frühzeitig einzuschätzen und rasch die richtigen Schlüsse zu ziehen. Das führt zu einer relativ marktunabhängigen Rendite bei gleichzeitig sehr niedriger Volatilität und – wie sich gerade in der jüngsten Krise einmal mehr gezeigt hat – es lassen sich Drawdowns so stark begrenzen, zum Beispiel konkret in der Coronakrise auf weniger als ein Viertel der Gesamtmarktrückgänge.

**einBlick:** Mittlerweile haben Sie ein Fondsvolumen von 15 Millionen Euro erreicht und sind sehr gut durch die



☺ **Robert Hillmann** blickt mehr als eineinhalb Jahre nach der Aufgabe des Mainberg Special Situations Fund HI mit NFS zurück.

Coronakrise gekommen. Gab es größere Mittelabflüsse? Sind die Anleger mit Fragen auf Sie zugekommen?

**Hillmann:** Auch während Corona trafen sämtliche Annahmen, die wir zu unseren Portfoliotiteln getroffen hatten, weiter zu. Wir haben deshalb auch während der Krisentage im März unser Portfolio kaum verändert. Eigene Erfahrungen aus vorherigen Krisen helfen in solchen Situationen, wir hatten klare Vorstellungen und Erfahrungswerte aus mittlerweile zehn Jahren Management von ähnli-

chen Nicht-UCITs – Special-Situations-Portfolios für professionelle Anleger darüber, wie sich unser Portfolio unter außergewöhnlich hohem Marktstress verhält. Auch von unseren neuen UCITS-Investoren haben wir viel Zuspruch erhalten, ebenso weitere Mittelzuflüsse. Unser Fondspreis hat nicht nur in der Krise weniger gelitten als Alternativprodukte, sondern steht jetzt deutlich höher als davor.

**einBlick:** Grundsätzlich: Welche Fragen werden Ihnen seitens der Anleger immer wieder gestellt? Welche Punkte sind den Anlegern wichtig?

**Hillmann:** Unsere Investoren machen sich typischerweise viele Gedanken um das Risiko, das sie für sich oder für ihre Kunden eingehen. Da kommen wir mit unserem Ansatz natürlich zupass – die Anleger verstehen schnell, dass sich in einem Übernahmefonds spezielle Risiken meist nur auf ein einzelnes Investment beziehen und nicht mit anderen Situationen oder dem Gesamtmarkt korrelieren. Die Anleger wollen auch verstehen, woher die Performance kommt und warum das, was wir jetzt über ein Jahrzehnt erfolgreich gemeinsam machen, auch künftig funktionieren wird. So landen wir in Gesprächen mit Anlegern häufig bei ganz konkreten Investmentfällen und deren Hintergründen.

**einBlick:** Der Vertrieb eines Fonds ist im ersten Jahr nach Fondsaufgabe nicht ganz einfach. Gab es in diesem Zusammenhang Dinge, mit denen Sie nicht gerechnet hatten? Welche Erkenntnisse ziehen Sie rückblickend?

**Hillmann:** Die allgemeinen Herausforderungen sind uns nicht neu gewesen, allerdings ist dies unser erster an ein breiteres Anlegerspektrum gerichteter und als UCITS ausgestalteter Fonds, zu dem unser erster in Deutschland domizilierter. Oft hören wir, dass neu aufgelegte Fonds anfangs darunter leiden, dass zu wenig Kapital zur Verfügung steht, um den Fonds glaubhaft zu positionieren. Daher haben wir als Gründungspartner von Mainberg Asset Management Seed Money von mehr als zehn Millionen Euro investiert, um den UCITS-Fonds dauerhaft zu etablieren. Zudem sind wir als erfahrenes Investmentteam im Übernahmehereich bereits seit über einem Jahrzehnt mit mehr als 100 Übernahmen und anderen Spezialsituationen eingearbeitet und mit einem dichten Netzwerk an Partnern und hochqualifizierten Dienstleistern ausgestattet, nur die UCITS-Form ist neu hinzugekommen.

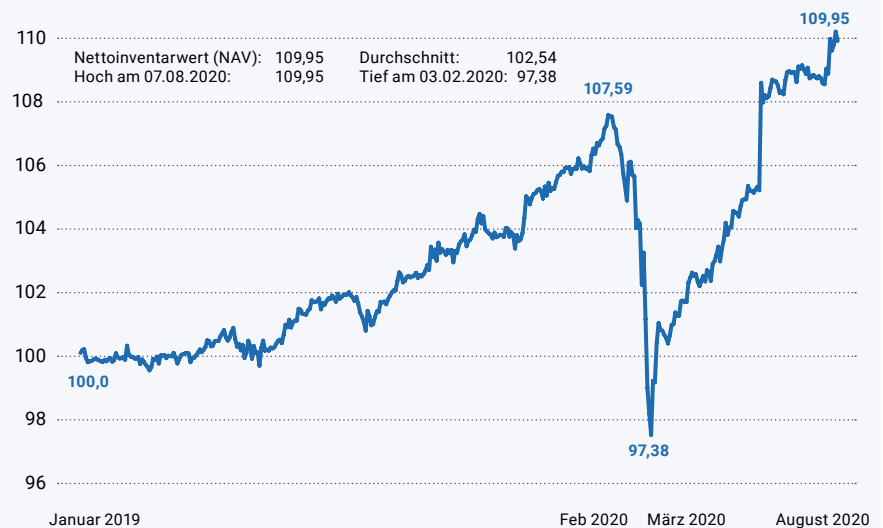
**einBlick:** Sie haben sich sehr kurzfristig vor Fondsaufgabe gegen ein anderes Haftungsdach und für die NFS Netfonds

**»Wir schätzen die klaren Prozesse, die hohe Reaktionsgeschwindigkeit und dass NFS-Mitarbeiter wissen, wovon sie sprechen.«**

entschieden. Die Compliance-Abteilung hat Sie dann innerhalb kürzester Zeit als Tied Agent angebunden. Warum fiel Ihre Wahl letzten Endes auf die NFS?

**Hillmann:** Die Leistung eines Haftungs-dachs scheint auf den ersten Blick austauschbar. Auf den zweiten Blick kommt es dann aber immer wieder auf Nuancen in der Art der Zusammenarbeit an. Wir hatten unter mehreren hochqualifizierten Anbietern zu entscheiden. Den Ausschlag haben letztlich Details und die

### Wertentwicklung Mainberg Special Situations Fund HI



Quelle: Bloomberg Finance L.P., Stand: 14.08.2020

Empfehlung eines erfahrenen Fondsberaters gegeben.

**einBlick:** Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit der NFS? Was schätzen Sie besonders, haben Sie Verbesserungsvorschläge?

**Hillmann:** Wir schätzen die klaren Prozesse, die hohe Reaktionsgeschwindigkeit auf unsere Anliegen und vor allem, dass an Schlüsselpositionen Mitarbeiter sitzen, die selbst schon für KVG Fonds aufgelegt haben und deshalb wissen, wovon sie sprechen. So lässt sich der eine oder andere Stolperstein vielleicht schon mit Weitblick aus dem Weg räumen, und das harmonisiert sehr gut mit unserem eigenen Arbeitsstil.

**einBlick:** Wie wird denn von Ihren Investoren das Haftungsdach-Konzept aufgenommen, mussten Sie sich jemals dafür rechtfertigen, keine eigene BaFin-Lizenz vorzuhalten?

**Hillmann:** Ganz im Gegenteil, es ist von Investoren wohlverstanden, dass aus unserer Sicht die zentrale Motivation für die Verpflichtung eines Haftungs-dachs ist, dass wir uns voll und ganz auf die Performance konzentrieren können.

Dass durch das externe Haftungsdach – ebenso wie durch unsere anderen erprobten Outsourcingpartner – unser Gesamtteam insgesamt sehr breit aufgestellt, ausfallsicher und gemäß den jeweiligen Anforderungen hoch spezialisiert ist, kommt speziell bei erfahrenen Investoren auch gut an. Die schätzen es weiterhin, dass die Einhaltung aller Portfolioregeln durch einen externen Dienstleister gewährleistet wird und wir zum Beispiel unsere Compliance-Funktion bei NFS zukaufen. Es leuchtet sofort ein, dass eine Überwachung der Compliance-Regeln von außen durch Spezialisten in unserem hoch regulierten und sich rasch weiterentwickelnden Umfeld Vorteile gegenüber einer eigenen Inhouse-Lösung haben kann. ak

#### Ihr Ansprechpartner

##### Mainberg Asset Management GmbH

Bockenheimer Landstraße 2–4  
60306 Frankfurt am Main  
info@mainberg.fund  
Telefon: (+49 69) 273 15 61 70  
Fax: (+49 69) 273 15 61 79  
www.mainberg.fund

# MODERNE FINANZMAKLER KÖNNEN MEHR

## NFS-Partner im Porträt: die Finanzcontor Interessengemeinschaft e. V.



☺ **von links nach rechts:** Frank Disser, Dieter Deckenbach, Klaus Axmann, Dirk Bischof und Ralph Drosch

Vor rund neun Jahren hat sich eine Gruppe von Finanzmaklern im Rhein-Main-Gebiet zur Finanzcontor Interessengemeinschaft e. V. zusammengeschlossen. Die Mitglieder des Vereins sind als gebundene Agenten unter dem Dach der NFS Netfonds Financial Services tätig.

Hier wird den Kunden eine moderne und interessante Beratung zur Erstellung der individuellen Vermögensstruktur angeboten. Die abgedeckte Region erstreckt sich vom Odenwald über das Rhein-Main-Gebiet bis in den Main-Kinzig-Kreis und den Taunus.

Die Kundenberatung deckt sehr viele Arten der Finanzberatung ab und wird durch moderne EDV-Unterstützung gewährleistet. Der Maklergedanke steht dabei permanent im Fokus der Beratung. „Wir besprechen Themen wie Liquiditätsplanung, feste Zinsen, eine sinnvolle Wertpapierdepot-Struktur, Immobilien, Gold oder sonstige Kapitalanlagen wie zum Beispiel Genossenschaftsanteile, Finanzplanung, Finanzierungen, Alters-

vorsorge, Risikovorsorge oder Sachvorsorge professionell und innovativ mit den Kunden und beraten dazu“, erläutert Frank Disser, Gründer und einer der fünf Mitglieder der Finanzcontor e. V.

### Rechtsform als eingetragener Verein

Etwas ungewöhnlich ist der Zusammenschluss in Form eines eingetragenen Vereins. Die Finanzcontor Interessengemeinschaft e. V. steht für gegenseitige Hilfe in der Ausübung des Berufs als Finanzmakler, für die Neueinführung neuer Berater mittels Patenschaften und für Urlaubs- und Krankheitsvertretungen der beteiligten Berater, um den Kunden eine durchgängige ganzjährige Beratung und Erreichbarkeit anzubieten.

Auch die diesjährigen Herausforderungen durch das Coronavirus konnten bisher sehr gut gemeistert werden. „Die neu angebotenen Video-, Online- und Telefontermine wurden von den Kunden sehr gut angenommen“, berichtet Disser. Regelmäßige Informationen in Form von Newslettern und Webinaren führen dazu,

dass sich die betreuten Kunden auch in Zeiten wie diesen gut informiert und beraten fühlen.

Fachtagungen, Team-Arbeitstagungen und der Austausch mit Fondsmanagern und Produktanbietern wurden in kurzer Zeit auf virtuelle Videoprogramme umgestellt, sodass auch hier der Wissenstransfer zwischen allen beteiligten Marktteilnehmern aufrechterhalten werden konnte.

### Neue Makler sind willkommen

Die Finanzcontor hat eine Infrastruktur hinter den Beratern aufgebaut, die eine sehr hohe Beratungs- und Marktqualität sicherstellt. „Wir sind uns sicher, dass wir auch in Zukunft unseren Kunden, Vertriebspartnern und auch anderen Finanzmaklern eine Organisation anbieten, die eine qualitativ hochwertige Finanzmaklerbetreuung ermöglicht“, sagt Disser. Neue Mitglieder sind daher willkommen. Wer sich angesprochen fühlt, kann sich gerne bei einem der hier aufgeführten Mitglieder melden. ■

### Kontakt



### Finanzcontor

Der bessere Finanzpartner

**Finanzcontor Interessengemeinschaft e. V.**

**Frank Disser, Finanzmakler in Seligenstadt**  
www.frank-disser.de

**Dieter Deckenbach, Finanzmakler in Lützelbach**  
www.finanzcontor-deckenbach.de

**Klaus Axmann, Finanzmakler in Gröndau**  
www.finanzcontor-axmann.de

**Dirk Bischof, Finanzmakler in Rödermark**  
bischof@finanzcontor.de

**Ralph Drosch, Finanzmakler in Erbach**  
www.ralph-drosch.de

Nichts ist  
**ZEITVERSCHWENDUNG,**  
wenn du die  
**ERFAHRUNG**  
weise nutzt

*Auguste Rodin*

**Wir unterstützen Berater seit fast einem Jahrhundert mit unserer Erfahrung im aktiven Management.**

Seit 1924 verfolgen wir als aktiver Manager ein Ziel - durch verantwortungsvolles Investieren das Vermögen unserer Anleger zu schützen und zu mehren. Das bedeutet, aktives Management der Risiken, Chancen erkennen und sich auf die langfristigen Ergebnisse für Sie und Ihre Kunden konzentrieren.

**Erfahren Sie unter [mfs.com](https://www.mfs.com), wie Sie unsere lange Historie im aktiven Management für sich nutzen können.**





**Starke Produkte –  
exzellente Leistungen**

Sprechen Sie mit Ihrem

# TOP PARTNER



**Leben**

**Sven Lührig**  
0174 1585942  
sven.luehrig@  
alte-leipziger.de



**Kranken**

**Maike Bocksz**  
0174 1586141  
maike.bocksz@  
hallesche.de



**Sach**

**Volko Wurth-Preuß**  
0173 6152821  
volko.wurth-preuss@  
alte-leipziger.de



**Bauspar**

**Jörg Schröder**  
0174 1590772  
joerg.schroeder@  
alte-leipziger.de

## Daumen hoch für attraktive Angebote!

**Wir freuen uns auf Ihre Anfragen.**