

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

SPEZIAL | Oktober 2023

KLUGER EINSATZ VON KI

MIT NETFONDS
GEMEINSAM FÜR DIE
ZUKUNFT GEWAPPNET

finfire mit neuen Features

Mandantenportal und
noch mehr Sicherheit

Weniger Aufwand mit Vermögensverwaltung

Top-Feedback unserer
Partnerinnen und Partner

Netfonds Firmen- kunden Academy

Der praxisnahe Weg
zum fertigen Umsatz

Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG





BEAMTE ZU VERSICHERN IST VIELSEITIG. UND MIT UNS AUCH GANZ EINFACH.

#MachenWirGern

Beamte sind eine Zielgruppe, die eine spezielle Absicherung verdient. Deshalb bekommen sie von der Barmenia jetzt eine ganz eigene Tarifwelt angeboten: **die neue Genau-Für-Sie Beamtenabsicherung!**

Egal ob angehender Lehrer, Tätigkeit in der inneren Sicherheit, Justiz- oder Finanzverwaltende, mit der **Genau-Für-Sie Krankenversicherung** haben Sie für Ihre Kunden jetzt passgenauen Versicherungsschutz an der Hand.

Es wird z. B. die Beitragsrückerstattung nicht durch Vorsorgeuntersuchungen oder Schutzimpfungen gefährdet, es gibt diverse Optionsrechte zur Höherversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und es gilt eine dreimonatige Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld.

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

»Frühzeitig die Weichen gestellt«

Liebe Leserinnen und Leser,

unser Markt durchlebt einen der stärksten und nachhaltigsten Veränderungsprozesse der letzten Jahrzehnte. Produktgeber, Depotbanken, Softwareanbieter und Vertriebspartnerinnen und -partner sind aufgefordert, das eigene Geschäftsmodell zu hinterfragen, um sicher für die Zukunft aufgestellt zu sein.

Die Schlagzeilen und die eigenen Erfahrungen mit ChatGPT haben die KI-Möglichkeiten aufgezeigt. Die technische Entwicklung nimmt Fahrt auf, und wir sind längst auf den Zug aufgesprungen. Wir beschäftigen uns bereits heute mit den Inhalten und Lösungsansätzen der Open-Finance-Initiative, die wir Ihnen in dieser einBlick-Ausgabe gern näher erläutern.

Ich bin sehr froh, dass wir schon vor vielen Jahren die unternehmerische Weitsicht hatten, unsere Systeme und unser Unternehmen auf diese Veränderungen vorzubereiten. Denn nur so können wir die neuen Trends und Möglichkeiten gemeinsam nutzen. Mit einem IT-Budget von mehr als sieben Millionen Euro werden wir weiterhin in die Zukunft investieren.

Für unsere Qualität sprechen auch die jüngsten Unternehmenszahlen. Mit mehr als 22,8 Milliarden Euro freuen wir uns über einen Bestandszuwachs im Jahr 2023 von über zwei Milliarden Euro. Ebenso haben wir die Roherträge im zweiten Quartal um 20 Prozent gesteigert, wobei schon 40 Prozent unserer generierten Umsätze keine Provisionserlöse mehr sind. Dies ist ein großer gemeinsamer Erfolg, der nur in Kombination mit den richtigen Partnerinnen und Partnern – also Ihnen – möglich war und ist.

Ich bin glücklich und stolz, dass wir in den letzten Jahren immer wieder frühzeitig die korrekten strategischen Entscheidungen getroffen haben. Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über unsere praktischen Ansätze im Bereich der Technologie und der Produkte, zu unseren Konzepten und den Menschen bei Netfonds.

Mit herzlichen Grüßen



M. Steinmeyer

Ihr Martin Steinmeyer

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

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

Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantge

Amtsgericht Hamburg, HRB-Nr.: 120801

Ust.-IdNr.: DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion: Netfonds AG, Heidenkampsweg 73,
20097 Hamburg

Redaktionsleitung: Philip Angraibet,
Nina Fischer

Autoren dieser Ausgabe: Philip Angraibet (pan),
Amelie Behnke (abe), Benjamin Berg (bbe),
Sven Bernigau (sbe), Friederike Bremer (fbr),
Alexander Brix (abr), Oliver Bruns (obr), Jasmin
Çolak (jco), Daniel Deutschmann (dde), Franziska
Doblies (fdo), Heiko Fassel (hfa), Nina Fischer
(nfi), Georg Fleischmann (gfi), Christian Hammer
(cha), Janna Hansen (jha), Kersten Andreas Heyn
(khe), Andreas Hoffbauer (aho), Susanne Hoyer
(sho), Johannes Käsbaumer (jka), Anja Kühn (akü),
Oliver Kieper (oki), Sarah Lemke (sle), Oliver
Lepold (ole), Ulrich Lück (ülü), Niklas Nibbe (nni),
Nayely Orozco López (nor), Melina Rekić (mre),
Ulf Rickmers (uri), Mirko Schmidtner (msc),
Alexander Schwarz (asc), Guido Steffens (gst),
Martin Steinmeyer (mst), Christian Trenkmann
(ctr), Torsten Vetter (tve), Dietgar Völzke (dvö),
Eric Wiese (ewi), Sascha Wiese (swi), Antje
Zechner (aze)

Schlussredaktion: Oliver Lepold

Artredaktion: Sabine Müller

Grafik und Layout: Sabine Müller

Titelillustration: Roman Kulon

Fotos: Carolin Thiersch (Fotos von Mitarbei-
tenden), S. 17: Natalya Burova, S. 21: kjpargeter,
S. 22: Pashalgnatov, S. 23: Anneliese Gruenwald-
Maerkl, Kalawin, S. 24: style-photography, S. 25:
Galeanu Mihai, S. 28: Andrii Yalanskyi, S. 30:
Monsitjs, S. 37: Inside Creative House, S. 41:
vegefox, S. 42: 21.co, S. 56: Peter Beukema, S. 57:
tampatra, S. 66: D. Kosig, Avalon Studio, S. 68:
welcomia, beekkeepx, S.71: EVERST – stock.ad-
obe.com, S. 74: JLco-Julia Amaral, S. 75: Gajus,
S. 80/90: Brian A. Jackson S. 86: Zoran Zeremski,
S. 88: Sculpies

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

Vermarktung und Vertrieb: Olaf Schürmann,
Christian Trenkmann

Erscheinungsweise:
einBlick Spezial, 1x jährlich

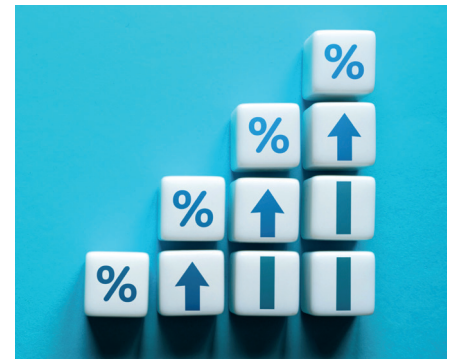
Haftung: Den Artikeln, Empfehlungen und
Tabellen liegen Informationen zugrunde, welche
die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie
für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht über-
nehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler
bleiben vorbehalten.

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



Künstliche Intelligenz in der Beratung

Wie Netfonds KI für künftigen Erfolg einsetzt. **Seite 12**



Zins is back

Zahlreiche Vorteile für Kunden und Berater bietet die Vermögensverwaltung mit Geldmarktfonds. **Seite 28**



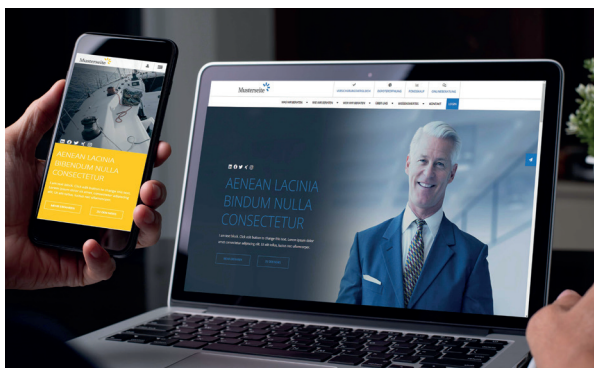
Aktuelle Berater-Interviews

Vier Partner schildern ihre Zusammenarbeit mit der Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe. **Seite 32**



Firmenkundenakademie

Unser einzigartiges Angebot der fachpraktischen Ausbildung für Netfonds-Partnerinnen und -Partner. **Seite 78**



Mit der Homepage Kunden überzeugen

Mit neuen Templates und Webhosting unterstützt Netfonds Beraterinnen und Berater beim Webauftritt. **Seite 93**



Schutz vor Cyberrisiken

Björn Blender, Leiter Maklervertrieb CyberDirekt, über aktuelle Cybergefahren und wirksame Schutzmaßnahmen. **Seite 70**

↑ TOPS UND ↓ FLOPS



Investment

↑ Anleihefonds

Weiterhin großer Beliebtheit erfreuen sich Anleihefonds. Viele Beraterinnen und Berater wissen stabile Erträge und einen geringen Risikobeitrag als Portfoliobeimischung zu schätzen.

↓ Rohstofffonds

In den vergangenen Monaten waren Rohstofffonds weniger gefragt. Die Gründe hierfür sind heterogen. Zum einen bieten Rohstoffe per se keine laufenden Erträge, zum anderen scheint die Zurückhaltung aus einer leicht negativen Erwartung über die wirtschaftliche Entwicklung zu resultieren.



Sachwerte

↑ Artikel-9-Fonds

Politisch gewollt und per „Artikel 9“ europäisch geadelt, bekommen Ökorenta und hep im Bereich der erneuerbaren Energien immer weiter Rückenwind. Auch die historischen Performances stimmen positiv für die Zukunft.

↓ Projektentwickler

Projektentwickler leiden besonders unter der toxischen Kombination aus Inflations- und Zinsanstieg. Viele Projektgesellschaften eines namhaften Anbieters mussten Insolvenz anmelden. Es bleibt zu hoffen, dass die Assets klug gemanagt und nicht im Firesale verramscht werden müssen.



Versicherungen

Firmenkunden

↑ Netfonds-Firmenkundenakademie

Wir bilden selbst aus! Die Firmenkundenakademie bietet Ausbildung und vertriebliche Begleitung aus einer Hand mit maßgeschneiderten Konzepten für Netfonds-Partnerinnen und -Partner und ihr Team. Unsere Experten begleiten bis zum Umsatz (mehr dazu auf Seite 78)!

Privatkunden

↑ Baloise – Top-Produkt in Zusammenarbeit mit Netfonds

Die neue Fondspolice der Baloise, Best Invest, beeindruckt durch ihre Flexibilität und lässt kaum Wünsche offen! Kapitalleistung oder Rente? Klassischer Rentenbezug oder Fondsrentenplan? Oder doch alles zusammen in Kombination? Wir sind stolz, dass wir bei der Entwicklung Hinweise und Anregungen geben durften, die auch umgesetzt wurden!

Firmenkunden

↓ Umsatzhemmer

Fehlende persönliche Beratung und langsame Reaktionsgeschwindigkeit der Versicherer sind im gewerblichen Sachbereich ein Umsatzhemmer. Digitale Prozesse können dies nur bedingt auffangen.

Privatkunden

↓ Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge

Versicherungskunden werden nachhaltigkeitsmüde. Nur noch 10 Prozent befürworten Nachhaltigkeit in Verbindung mit Altersvorsorge uneingeschränkt. Heißt das, bei Geld hört die Nachhaltigkeit auf? Oder liegt es vielmehr daran, dass die Kunden beim Thema Nachhaltigkeit vor allem an das Verhalten der Unternehmen denken? Hierunter fallen Themen wie Transparenz, Glaubwürdigkeit und Fairness.



»Das Sonstige Investmentvermögen ist nur dann interessant, wenn sich die Anlagestrategie nicht in einem OGAW abbilden lässt und der Fondsadvisor diesbezüglich keinesfalls Kompromisse eingehen kann oder möchte.«

Anja Kühn, Leiterin Fondsaufgabe und -administration bei Netfonds, über wichtige Kriterien bei der Fondsaufgabe. Mehr zu diesem Thema im Fachbeitrag auf Seite 30/31

PERSÖNLICHE BERATUNG GEFRAGT

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

NETFONDS-PARTNERINNEN UND -PARTNER IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen stets mehrere Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS direkt zu Wort. In dieser Ausgabe äußern sich zur Vermögensverwaltung auf den *Seiten 32 bis 34* die Partner **Matthias Holzgrabe**, H & P Finanzhaus Matthias Holzgrabe GmbH & Co. KG, **Heiko Hormel**, vynance GmbH, **Marc Brettmann**, Landvolk MB Finanz GmbH, und **Jonathan Böse**, Finanzcoaching Helmut Böse GmbH. Die Versicherungsmakler **Andrea Fussy**, **Hartmut Herzog** und **Michael Büttner** berichten von ihren Erfahrungen mit betrieblichen Versorgungssystemen (bVS) auf den *Seiten 76 und 77*. Versicherungsmakler **Ulrich Fuchs**, fuchsfinanz, schließlich gibt auf *Seite 93* ein Statement zu den neuen Website-Templates der Netfonds Gruppe ab, mit deren Hilfe er seine Unternehmens-Website erstellt hat.



Matthias Holzgrabe



Heiko Hormel



Marc Brettmann



Jonathan Böse



Michael Büttner



Hartmut Herzog



Andrea Fussy



Ulrich Fuchs



»Lassen Sie Ihre Kunden **Verträge bequem >sicher< online unterschreiben. Sie werden per Nachricht informiert, wenn Ihr Kunde unterzeichnet hat. Das Dokument landet automatisch in dem zuvor**

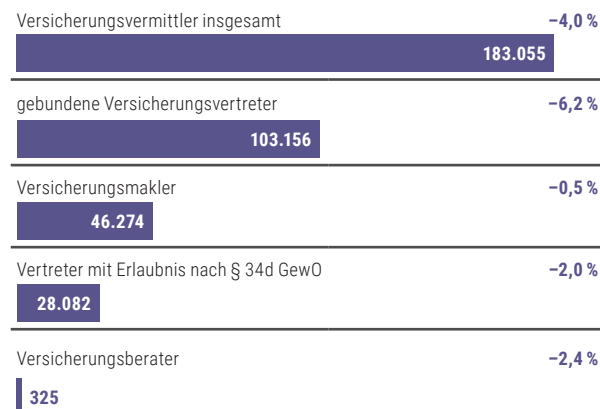
definierten Ablagefach in finfire. Die Zukunft des Unterschreibens liegt in finfire – effizient, bequem, nachvollziehbar und ressourcenschonend.<<

Friederike Bremer, Sales Support und Projektmanagement, über das neue Mandantenportal in finfire.

Mehr zu diesem Thema im Fachbeitrag auf *Seite 20*

VERTRIEBSWEG AO SCHRUMPT AM STÄRKSTEN

Auch im ersten Halbjahr 2023 sank die Zahl der Vermittelnden in der Branche weiter. Laut Angaben des DIHK waren Anfang Juli im Vergleich zum Jahresbeginn über 7.000 Vermittler weniger registriert (Aufteilung siehe Grafik).



Quelle DIHK, Stichtag: 1. Juli 2023, Vergleich zum Stand 1. Januar 2023

WUSSTEN SIE SCHON ...

... **DASS** die Fondskategorie **European Long Term Investment Fund (ELTIF)** depotverwahrfähig ist? Zu Closed-End-Produkten kann seit 2022 erstmals auch im **Portfolioansatz in finfire** mit beraten werden. Mehr dazu auf *Seite 26*.

... **DASS** unser **Key Account** gemeinsam mit dem Vertriebsmanagement mehrfach im Jahr **aktuelle Sales-Stories** für Sie erarbeitet? Diese Vertriebsunterstützung hilft Ihnen, mit Ihren Kundinnen und Kunden ins Gespräch zu kommen. Mehr dazu auf *Seite 74*.

... **DASS** Sie mit dem **Förderprogramm KfW 261** Sanierung und Kauf eines frisch sanierten Effizienzhauses mit Fördermitteln unterstützen können? Bis zu **150.000 Euro pro Wohnung** sind möglich. Mehr dazu auf *Seite 67*.

UNSERE KONTAKTPERSONEN FÜR SIE AUF EINEN BLICK

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

INVESTMENT

Abwicklungsservice

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

abwicklungsservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-230

Ihre Ansprechpersonen:

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

finfire und Technik

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

beraterplattform@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-470

Ihre Ansprechpersonen:

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

Depotbasierte Altersvorsorge

- ⌚ Alle DWS-Altersvorsorge-Produkte sowie myLife Invest, DB Vita und Baumann&Partners

riester@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-250

Ihr Ansprechpartner:

Guido Steffens

easyfolio

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

info@easyfolio.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-276

Ihre Ansprechpartner:

Julian-André Winter, Daniel Deutschmann

Finanzierung

- ⌚ Finanzierung
- ⌚ Technische Anbindung
- ⌚ Kooperationsmodelle

finanzierung@ncs-netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-165

Ihre Ansprechpersonen:

Mandy Hoffmann, Dirk Kretzschmar

Investment

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

investment@netfonds.de

wertpapierfreigabe@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-240

Ihre Ansprechpersonen:

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

Investmentfonds Produktmanagement

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

topfonds@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-376

Ihre Ansprechpartner:

Christian Trenkmann, Yonatan Kulesa, Kevin Kreuzer

VERSICHERUNGEN

Vermögensverwaltung

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

Partnerbetreuung

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

Abwicklungsservice

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

Portfoliomanagement

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

Anlageempfehlung

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

Ihre Ansprechpersonen:

Eric Wiese, Christoph Botermann, Daniel Deutschmann, Meike Beckmann, Sandra Hoffmann, Kristine Froh, Arthur Ruf, Fabian Will, Felix Kragh, Frank Weckmann, Niklas Hildebrand, Niklas Runge, Sven Ruf, Erik Jenß, Jessica Pieper, Ewa Konsek

Zertifikate

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

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

Ihr Ansprechpartner:

Torsten Vetter

Event & Sales-Promotion

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

event-sales-promotion@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-492

Ihre Ansprechpersonen:

Olaf Schürmann, Laura Gesellensetter, Melena Reisewitz, Oliver Bruns

Beratungstechnologie

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

beratungstechnologie@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-462

Ihre Ansprechpersonen:

Niko Frederich, Franziska Pohl, Julian Weiss

Key Account Management

- Betreuung Einzelmakler/-vermittler sowie Vertriebe und Banken
- Anbindungsprozess, Techniks Schulungen, Premiumservice und vieles mehr
- Persönliche Ansprechpersonen

keyaccount@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-450

Ihre Ansprechpersonen:

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

Product Management Versicherungen

hgesellensetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-176

Ihr Ansprechpartner:

Harald Gesellensetter

Firmenkunden

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

firmenkundenservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-290

Ihre Ansprechpersonen:

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

Privatkunden

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

privatkundenservice@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-420

Ihre Ansprechpersonen:

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



SACHWERTE

Beteiligungen (Sachwerte, Edelmetalle, AIF)

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Ulrich Lück, Niklas Nibbe

Direktimmobilien

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

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

Ihre Ansprechpersonen:
Heiko Fassel, Mirko Schmidtner, Iris Heising, Nils Georgi

ZENTRALBEREICH

Administration der Vermittler- Stammdaten §34f-Partner

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

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

Ihre Ansprechpersonen:
Anna Langer, Isabell Drossel, Michael Schröder

Mobility

- ⊕ Fahrzeugleasing-Angebote

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

Ihre Ansprechpartnerin:
Sabine Beusch

NFS Compliance/Partneranbindung

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

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

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

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

Ihre Ansprechpersonen:
Britta Wolter, Olaf Muhl, Melanie Rohde, Nathalie Synold, Dr. Stefan Grohnert

Provisionsabrechnungen

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Bodo Müller, Detlef Krätschmann-Trinkaus, Sven Friedrichs, Andreas Schween, Ingo Schacht, Sven Buhmann, Dietmar Dreyer

Geldwäscheprävention

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

gwg@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-389

Ihre Ansprechpersonen:
Sarah Lemke (Geldwäschebeauftragte), Dr. Stefan Grohnert (stellv. Geldwäschebeauftragter)

Empfehlungen/Interessenten/ Neupartner/Synergieeffekte

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

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

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

**BÖRSENTÄGLICH
INFORMIERT**

Foto: Carolin Thiersch



Hellmeyer Report

aktuell. prägnant. verständlich.

Die tägliche Pflichtlektüre

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



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

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Wie kann der Markt diese Systeme nutzen?



„Künstliche Intelligenz (KI) ist ein sich schnell entwickelndes Feld, das das Potenzial hat, die Art und Weise, wie wir leben und arbeiten, grundlegend zu verändern. In den letzten Jahren hat es eine Reihe von Durchbrüchen gegeben, die KI-Systeme immer intelligenter und leistungsfähiger machen. Unternehmen aus allen Branchen nutzen KI-Systeme, um ihre Prozesse zu verbessern, neue

Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und die Kundenerfahrung zu verbessern.“

Die Einleitung für diesen Artikel stammt aus Google Bard, dem Google-Pendant zu ChatGPT. Als Anweisung wurde der Satz „Schreibe mir einen Artikel auf Deutsch zum Thema ‚Künstliche Intelligenz – wie kann der Markt diese Systeme nutzen?‘“ eingegeben. So sind

wir bereits mittendrin im Wirkungsfeld der Technologien, die als künstliche Intelligenz bezeichnet werden.

Investments durch Wissenschaft und Wirtschaft

Im November 2022 sorgt der Chatbot-Service ChatGPT für sehr viel Wirbel sowohl in der Wirtschaft als auch in Technik und Wissenschaft. Dabei ist das

Gebiet der künstlichen Intelligenz kein neues: Bereits 1952 wurde eine Software entwickelt, die selbstständig Schach erlernen konnte. Ab 1956 etablierte sich für diese Art der Technologie der Begriff der künstlichen Intelligenz. Seither genießt dieser Sektor eine hohe Aufmerksamkeit in Forschung und Entwicklung. Durch den neuen Fokus auf KI sind Wissenschaft und Wirtschaft nunmehr auch bereit, hohe Summen als Investment zu tätigen, sodass wir uns monatlich neuen Fortschritten und Möglichkeiten gegenübersehen.

Eine Zukunft für Unternehmen aus der Finanzbranche ist nur noch durch den Einsatz künstlicher Intelligenz vorstellbar.

Wie kann der Finanzsektor von diesen Entwicklungen profitieren? Ein Schwerpunkt von KI-Systemen ist die Automatisierung von Anwendungslogiken. Anwendungslogik beschreibt die konkreten Schritte, die ein Softwaresystem ausführt, um eine bestimmte Aufgabe zu erledigen. Dies kann zum Beispiel das Berechnen eines Preises, die Verwaltung eines Kundenkontos oder die Durchführung einer Transaktion sein. KI-Systeme können unter anderem Muster und Trends in den Daten erkennen und dann diese Erkenntnisse nutzen, um die Logik zu optimieren. Dadurch gewonnene Vorteile sind unter anderem eine Steigerung der Effizienz, eine Verbesserung der Genauigkeit und eine Verringerung der Kosten (Beispiele siehe Kasten).

Wie geht Netfonds mit KI um?

Wie mit vielen Innovationen in den letzten Jahren – wir sind neugierig

und beschäftigen uns proaktiv mit den Gelegenheiten, die sich für uns daraus ergeben. Unser Wandel zum Technologieunternehmen wird zukünftig maßgeblich von den Entwicklungen in diesem Bereich mit angetrieben werden. Jedoch können wir bereits heute sagen: KI kann auch nicht über Wasser laufen.

Es erfordert weiterhin klar definierte Prozesse, eine hohe Datenqualität und vor allem Menschen, die mit Begeisterung und Neugier die sich neu ergebenden Möglichkeiten nutzen und dadurch Mehrwert schaffen. Unser AI@netfonds Exchange zum Beispiel bietet eine Grundlage, um Ideen aus der Firma und unserer Kunden zu hinterfragen, zu erforschen und auf gewinnbringenden Einsatz zu prüfen. Ein praktisches Beispiel aus unserem Business ist der Bereich der Daten- und Dokumentenverarbeitung Versicherung. Hier arbeiten wir an einer automatisierten Verarbeitung der Daten und Dokumente, die wir täglich in vierstelliger Zahl von den Versicherungsgesellschaften erhalten. Dabei machen wir uns die Vorteile des Machine Learning, eines KI-Teilbereichs, zunutze.

Auch im Bereich der IT-Security setzen wir bereits heute auf die Unterstützung durch KI-Mechanismen: Unsere Lösung erkennt proaktiv Cyberisiken und Bedrohungen und deckt verborgene Angriffspfade in unserer Infrastruktur auf. Ein großer Mehrwert und eine erhebliche Zeitersparnis für unsere Security-Spezialisten.

Bei klassischen IT-Projekten, zum Beispiel dem Bau einer Postbox zum Senden und Empfangen von Nachrichten, gibt es einen Start- und einen klaren Zielflughafen. KI-Initiativen verhalten sich anders, man startet mit einem Thema zu einem Zielflughafen, merkt in der Luft, dass man so diesen Zielflughafen nicht erreichen kann oder nicht mehr möchte, aber es für ein anderes Ziellandegebiet durchaus nützlich sein kann. dvö

Beispiele für die Automatisierung von Anwendungslogiken in der Finanzbranche

- ④ **Erkennung von Betrugsmustern in Kreditkartentransaktionen:** KI-Systeme können verwendet werden, um große Mengen an Kreditkartendaten zu analysieren und Muster zu erkennen, die auf Betrug hindeuten. Dies kann dazu beitragen, die Verluste durch Betrug zu reduzieren und die Kundensicherheit zu verbessern.
- ④ **Personalisierung von Produktempfehlungen:** KI-Systeme können finanzielle Daten von Kunden analysieren und diesen Produkte und Dienstleistungen empfehlen, die ihren Bedürfnissen entsprechen. So wird die Kundenzufriedenheit erhöht und entsprechend der Umsatz gesteigert.
- ④ **Optimierung der Preisgestaltung:** KI-Systeme analysieren historische Daten und Markttrends, um die optimale Preisgestaltung für Produkte und Dienstleistungen zu ermitteln. Gewinne können maximiert werden.
- ④ **Bereitstellung von Kundensupport:** KI-Systeme können Kundenanfragen beantworten und Kundenprobleme lösen. Neben der Verbesserung der Zufriedenheit können so auch Kosten für den Support reduziert werden.
- ④ **Verbesserung der Compliance:** KI-Systeme überwachen die Einhaltung von Vorschriften und stellen sicher, dass Finanzunternehmen alle geltenden Regeln und Gesetze einhalten.
- ④ **Steigerung der Sicherheit:** KI-Systeme können verwendet werden, um Sicherheitsbedrohungen zu erkennen und zu verhindern (ein Use Case, den wir bei Netfonds bereits aktiv umsetzen).
- ④ **Verbesserung der Risikoanalyse:** KI-Systeme können potenzielle Risiken identifizieren und bewerten.

Ihr Ansprechpartner



Dietgar Völzke

Vorstand IT & Prozesse

dvoelzke@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-185

FINFIRE – DIE NEUE PLATTFORM FÜR VERSICHERUNGSGESCHÄFT

Mit VVS2 ist der Start in die Zukunft gelungen.

Bild 1: Neue Antragseinreichung und Anlage von Bestandsübertragungen

Produkt/Sparten	Versicherte Personen	Gesamtprämie	Beginn	Ablauf	Beschreibung
Berufsunfähigkeitsversicherung (BRU) Berufsunfähigkeitsversicherung	Peter Pan	50,00 € monatlich	01.01.2020	01.01.2059	

Bild 2: Neue Bearbeitung von Fremdverträgen und Angeboten

Die Netfonds Gruppe ist bekannt für ihre ausgeprägte Kundenorientierung. Mit diesem Selbstverständnis entwickelten wir ein umfassendes Leistungsangebot, welches im Laufe der Jahre in komplexen Prozessen mit einem vielschichtigen Zusammenspiel unterschiedlicher IT-Komponenten mündete.

Dazu setzten wir zur Administration und Verarbeitung von Versicherungsvertragsdaten verschiedene IT-Komponenten ein, die wir uns von IT-Systemanbietern lizenzieren und weiterentwickeln ließen. Mit finfire entwickelt die Netfonds Gruppe seit geraumer Zeit eine eigene, integrierte Plattform zur Abbildung aller Geschäftsbereiche.

Unser erklärtes Ziel ist, die Mehrwerte einer unabhängigen wie ganzheitlichen Beratung erlebbar werden zu lassen. Dabei stehen neben der 360-Grad-Kundensicht mit einer integrierten Datenverarbeitung auch einfache Arbeitsabläufe im Fokus unseres Denkens und Handelns. Seit dem 1. Juli 2023 gelingt uns mit VVS2 der erste Vorstoß für das Versicherungsgeschäft. Ein wahrlich grundlegender Schritt!

VVS2 steht konkret für Versicherungs-VertragsService 2. Dabei ist der Name Programm, denn das erste Netfonds-eigene System in diesem Geschäftsbereich basiert auf einem neuen, logisch aufeinander aufbauenden Datenmodell entlang der Entwicklungszyklen von Versicherungsanträgen und -verträgen. Nachfolgend bieten wir Ihnen eine Übersicht über die Neuheiten.

Unser erklärtes Ziel ist, die Mehrwerte einer unabhängigen wie ganzheitlichen Beratung erlebbar werden zu lassen. Dabei stehen auch einfache Arbeitsabläufe im Fokus unseres Denkens und Handelns.

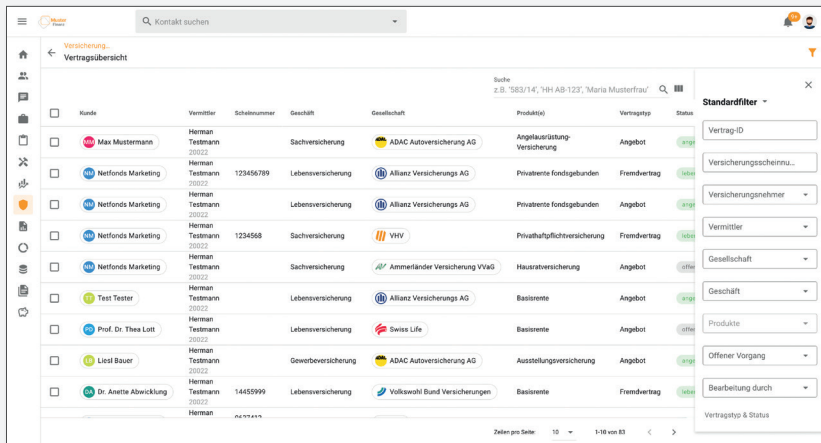
Neue Antragseinreichung und Anlage von Bestandsübertragungen

Die Abläufe in der Antragseinreichung und in der Bestandsübertragung haben wir deutlich verschlankt und dabei intuitiv gestaltet. Die neue Vorgangserfassung umfasst die Vorgangstypen „Angebot/Antrag“ sowie „Fremdvertrag/Bestandsübertragung“ und ermöglicht eine schnelle, nachvollziehbare Bearbeitung. Dabei können Sie – trotz des schlanken Aufbaus – antragsindividuelle Zusatzinformationen an das Antragsmanagement-Team der Netfonds Gruppe adressieren.

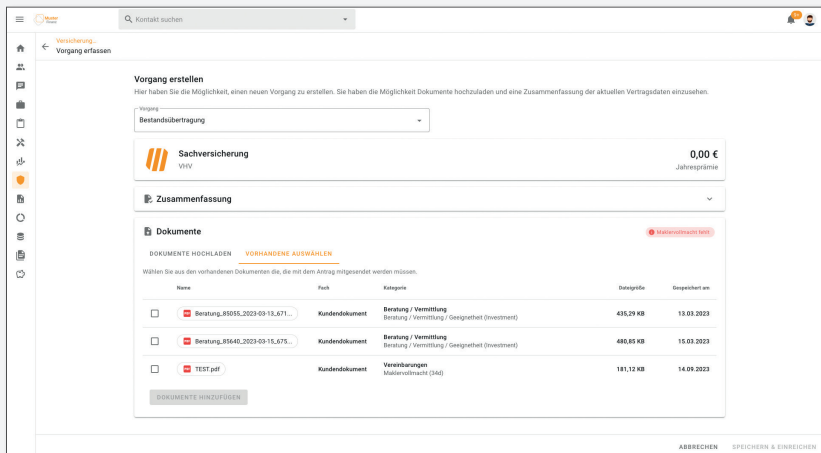
Die neue Vorgangserfassung reduziert das Fehlerpotenzial, wodurch die Antragsbearbeitung beschleunigt wird. Zusätzlich wird der Status der Bearbeitung nachvollziehbar. Filterfunktionen in den Übersichten verbessern den Überblick. Außerdem ist die Übermittlung der Daten deutlich sicherer als über die herkömmlichen Einreichungswege. Über Konfigurationsfunktionen in den Bearbeitungs- und Sichtrechten können Kolleginnen und Kollegen, beispielsweise im Backoffice von Vertriebsorganisationen, bei der Antragserfassung unterstützen.

Neue Bearbeitung von Fremdverträgen und Angeboten

Mit dem neuen Vertragsdatenmodell stehen Ihnen neben der bereits vorhandenen Anlage von Fremdverträgen nun auch Funktionen zur Bearbeitung und Löschung zur Verfügung. Unabhängig von Netfonds können Sie Daten selbstständig editieren oder löschen. So können Sie zum Beispiel die Prämien oder den Status eigenständig anpassen. Selbst bestehende Fremdverträge und Angebote, die vor dem VVS2-Start am 1. Juli 2023 angelegt wurden, können Sie bearbeiten und somit nachträglich neu hinzugekommene Vertragsattribute pflegen.



🕒 **Bild 3:** Neue Vertragsübersicht – verwalten Sie Ihre Verträge selbst!



🕒 **Bild 4:** Mehrfachauswahl von Kundendokumenten in der Vorgangserfassung

Sie können auch die Verträge der zugeordneten Unternehmenshierarchie anzeigen – ideal für kollaboratives Arbeiten an gemeinsamen Verträgen und Dokumenten.

Über Konfigurationsfunktionen in den Sichtrechten können Sie individuell einstellen, inwiefern Fremdvertragsdaten im Mandantenportal angezeigt werden. Gleiches gilt für die einzelnen Dokumente, die am Vertrag gespeichert wurden.

Neue Vertragsübersicht – verwalten Sie Ihre Verträge selbst!

Die neue Vertragsübersicht bietet eine moderne und ansprechende Darstellung des aktuellen Vertragsbestands: Angebote, Anträge, Fremdverträge und Bestandsübertragungen sowie die individuell zugeordneten Verträge sind auf einen Blick zu sehen. Neben den Verträgen des eigenen Vertragsbestands →

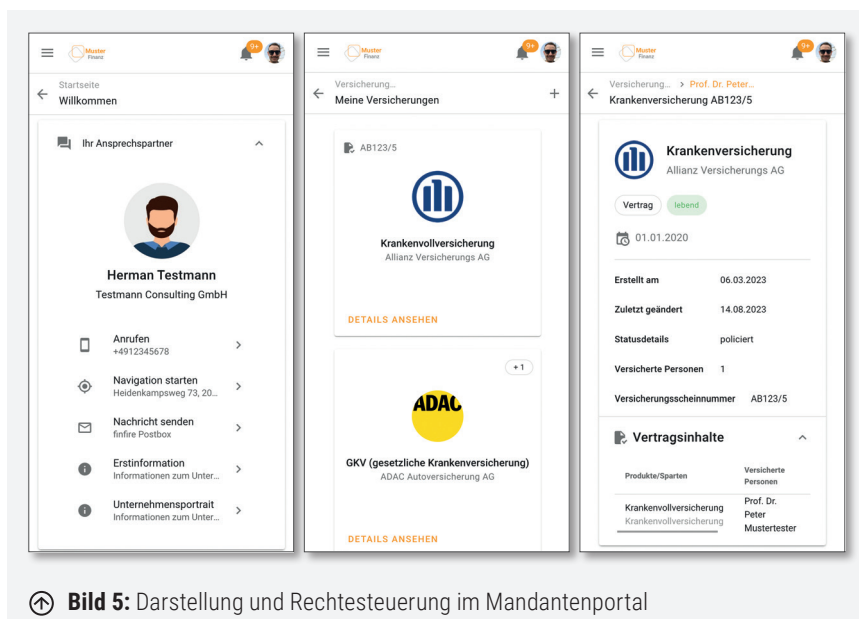


Bild 5: Darstellung und Rechtsteuerung im Mandantenportal

→ können Sie je nach Konfiguration der Sichtrechte zusätzlich die Verträge der zugeordneten Unternehmenshierarchie anzeigen: ideal für kollaboratives Arbeiten an gemeinsamen Verträgen und Dokumenten.

Für ein professionelles Management des Vertragsbestands stehen umfangreiche Filterfunktionen bereit. Sie ermöglichen eine zielgenaue Bearbeitung und erleichtern die Recherche. Speicherfunktionen für individuelle Filtersets erleichtern die alltägliche Arbeit mit dem Bestand erheblich. Ad-hoc-Anfragen können kurzerhand beantwortet werden. Highlights sind die weiterentwickelten Serienbrieffunktionen und Verteilerlisten. Hierdurch wird die Durchführung von Bestandsaktionen zum Kinderspiel und zudem kostbare Zeit gespart.

Mehrfachauswahl von Kundendokumenten in der Vorgangserfassung

In der neuen Vorgangserfassung steht Ihnen neben der gewohnten Erfassung eines Vorgangstyps ergänzend die Mehrfachauswahl von Kundendokumenten zur Verfügung – praktisch zum Beispiel beim Vorgangstyp „Bestandsübertragung“, um die notwendige Maklervoll-

VVS2 basiert auf einem neuen, logisch aufeinander aufbauenden Datenmodell entlang der Entwicklungszyklen von Versicherungsanträgen und -verträgen.

macht in finfire zu hinterlegen. Jetzt für mehrere Verträge eines Kunden in einem Vorgang.

Darstellung und Rechtsteuerung im Mandantenportal

finfire bietet Ihnen mit dem Mandantenportal eine ansprechende Kundensicht. Diese haben wir nochmals optimiert und optisch aufgewertet. Zudem ermöglichen Ihnen Konfigurationsfunktionen eine zielführende Steuerung der Sichtrechte. Hierzu haben wir die Berechtigungsverwaltung für das Mandantenportal weiterentwickelt. Zum Beispiel kann jetzt die Ansicht zu Fremdverträgen individuell gesteuert werden. Neben den Fremdverträgen und Angeboten steht die Vergabe von Sichtrechten auch weiterhin für policierte und abgelaufene Verträge zur Verfügung. Die Konfigurationsmöglichkeiten enthalten Funktionen zur Steuerung der Sichtrechte – bezogen auf einen individuellen Vertrag wie auch auf Ebene eines einzelnen Dokuments am Vertrag.

Das Beste an finfire ist, dass es stetig besser wird: Netfonds entwickelt finfire kontinuierlich weiter. Auf unserer Roadmap liegen noch viele Meilensteine vor uns, mit denen wir neue Möglichkeiten für Ihr Geschäft eröffnen wollen. Indem wir die Mehrwerte der unabhängigen wie ganzheitlichen Beratung erschließbar machen, unterstreichen wir die Kompetenz unserer Partner – und verhelfen zu mehr Erfolg im Interesse des Kunden. Klar ist: Die Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe profitieren von VVS2 durch echte Mehrwerte. Der erste Schritt zeigt bereits eindrucksvoll das Potenzial. Dies wird umso deutlicher, je mehr das System zum Management des Vertragsbestands zum Einsatz kommt. Daher ist und bleibt die aktive Anwendung entscheidend. Machen Sie den Fortschritt für Ihr Geschäft erlebbar – nutzen Sie die Chance! sbe

Mehrwerte durch unabhängige und ganzheitliche Beratung

Mehrwerte durch unabhängige und ganzheitliche Beratung

Das Beste an finfire ist, dass es stetig besser wird: Netfonds entwickelt finfire kontinuierlich weiter. Auf unserer Roadmap liegen noch viele Meilensteine vor uns, mit denen wir neue Möglichkeiten für Ihr Geschäft eröffnen wollen. Indem wir die Mehrwerte der unabhängigen wie ganzheitlichen Beratung erschließbar machen, unterstreichen wir die Kompetenz unserer Partner – und verhelfen zu mehr Erfolg im Interesse des Kunden. Klar ist: Die Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe profitieren von VVS2 durch echte Mehrwerte. Der erste Schritt zeigt bereits eindrucksvoll das Potenzial. Dies wird umso deutlicher, je mehr das System zum Management des Vertragsbestands zum Einsatz kommt. Daher ist und bleibt die aktive Anwendung entscheidend. Machen Sie den Fortschritt für Ihr Geschäft erlebbar – nutzen Sie die Chance! sbe

Ihr Ansprechpartner



Dr. Sven Bernigau
Vorstand NVS AG

sbernigau@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-0 (Zentrale)

OPEN FINANCE – WAS IST DAS EIGENTLICH?

EU-Richtlinie wird die Welt der Finanzberatung stark verändern.

Viele von Ihnen kennen die Funktion des „Open Bankings“, auch PSD II (Payment Service Directive) genannt. Banken sind seit 2018 verpflichtet, Daten zu Zahlungsverkehrskonten bereitzustellen, und BaFin-regulierte Dienstleister können diese Daten im Auftrag des Kunden abrufen, auswerten und konsolidiert bereitstellen.

Open Finance lässt sich als Erweiterung der Idee des Open Bankings verstehen. Es beschreibt den Austausch von Daten der Finanzindustrie über den Zahlungsverkehr hinaus, wie beispielsweise Depot- oder Versicherungsdaten. Je nach Ausgestaltung wird der Zugriff mit Zustimmung der Kundinnen und Kunden und grundsätzlich auch über technische Zugangsschnittstellen erfolgen; dies hängt vom Open-Finance-Rechtsrahmen ab.

Berater können die Schnittstelle zum Kunden besetzen.

Der Zeitplan für die Einführung der Open-Finance-Initiative ist noch nicht endgültig festgelegt. Es wird jedoch erwartet, dass die Initiative in den kommenden drei bis vier Jahren schrittweise eingeführt wird.

Fragen und Veränderungspotenzial

Natürlich stellen sich in der Praxis viele Fragen. Wesentlich ist, ob die Banken und Versicherer in der Lage sein werden, die gewünschten Daten zu liefern. Insbe-



sondere bei Versicherern sehen wir hier einige praktische Herausforderungen. Die Umsetzung der Richtlinie wird die Welt der Finanzberatung stark verändern. Denkt man das Thema weiter, so kann man zu dem Ergebnis kommen, dass Transparenz und Wettbewerb zunehmen werden. Ein Depotübertrag ist nicht mehr zwingende Voraussetzung für eine Betreuung, und in der Folge werden wahrscheinlich auch Provisionen weiter an Bedeutung verlieren.

Fazit: Im Fokus sind Sie!

Künftig wird damit Ihre Beratungsleistung noch mehr im Fokus stehen. Mit finfire wollen wir Ihnen (und Ihren Kundinnen und Kunden) diese Transparenz für eine 360-Grad-Beratung, nebst passenden Honorarabrechnungsmöglichkeiten und regulatorischen Notwendigkeiten, bereitstellen. Wir sind erneut sehr froh, dass wir uns frühzeitig als Technologieanbieter positioniert haben, um auch aus dieser Veränderung eine

Chance für Sie und für uns zu generieren. Als Berater können Sie die Schnittstelle zum Kunden besetzen. Wir bleiben am Ball und halten Sie informiert! mst

EU-weite Strategie zur Bereitstellung von Finanzdaten

- 🕒 **Open Banking**
(seit 2018):
- Zahlungsverkehrskonten
- 🕒 **Open Finance**
(in drei bis vier Jahren):
- Depots, Versicherungen (alle Sparten),
Baufinanzierungen u. v. m.

Ihr Ansprechpartner



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

NEUKUNDEN-ONBOARDING IN FINFIRE

Das Neukunden-Onboarding ist ein essenzieller Prozess, um neue Kunden erfolgreich zu gewinnen und die Zusammenarbeit auf solide und rechtssichere Grundlage zu stellen. Durch die geführte Anlage und die Integration von eSignatur und GWG-Prüfung wird der Onboarding-Prozess effizienter und sicherer. Wir möchten ihn künftig auf weitere Beratergruppen und Kundentypen ausdehnen, um die Kundenakquise und -betreuung kontinuierlich zu optimieren und neue Geschäftsbereiche zu erschließen. Lesen Sie mehr im ausführlichen Blogbeitrag:



MODERNE IP-TELEFONIE!

Wäre es nicht klasse, wenn Sie in finfire auf einen Kunden klicken und der Anruf direkt starten kann? Und wenn automatisch ein Protokoll am Kunden erzeugt wird und Sie somit die telefonische Aktivität automatisch erfassen können? Wir haben uns intensiv damit beschäftigt, eine neue Telefonanlage mit kompatiblen Schnittstellen zu finden, die passend mit finfire verknüpft werden kann. Sollten Sie sich auch für eine neue Telefonanlage entscheiden, können Sie von einer Verknüpfung mit finfire künftig profitieren.

Unser Tipp: Schauen Sie sich das Premium-Paket von Unify-Atos (ab 20,99 Euro pro User/Monat) an.

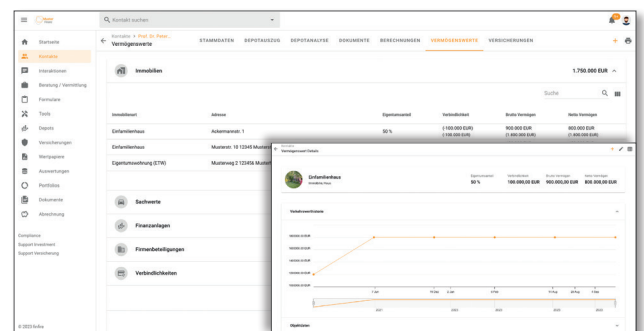


COMING SOON: VERMÖGENSWERTE MIT DRUCKBARER BILANZ

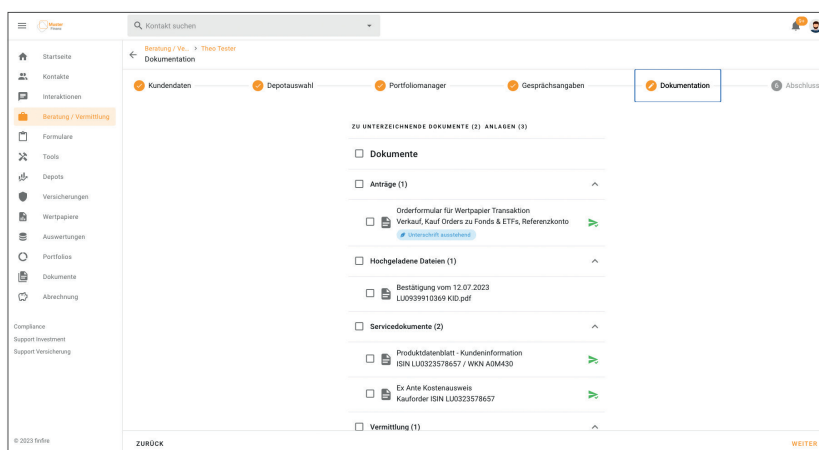
Ihre Nachfragen bezüglich einer druckbaren Vermögensbilanz haben uns angetrieben. Wir arbeiten mit Hochdruck daran, die Vermögenswerte Ihrer Kunden auf ein neues Level zu heben. Die Erweiterung der Vermögenswerte ist der nächste Schritt auf unserer Reise zur 360-Grad-Plattform. Zuerst verleihen wir den Vermögenswerten eine brandneue Oberfläche, die Ihnen nicht nur einen umfassenden Einblick gewährt, sondern auch Ihre Bearbeitungsprozesse beschleunigt. Unser Ziel ist es, bis zum Ende dieses Jahres die Vermögensbilanz nicht nur darzustellen, sondern

auch in druckbarer Form für den Versand für Sie und Ihre geschätzten Kunden bereitzustellen. Damit die Vermögenswerte immer den neuesten Stand haben, werden künftig die Depotdaten durch einen Abgleich automatisch aktualisiert. Im kommenden Jahr werden wir die Komplexität noch weiter steigern – die Ver-

knüpfung und automatische Aktualisierung der vermögensrelevanten Versicherungsverträge stehen an. Damit bleiben Ihre Kunden nicht nur finanziell auf Kurs, sondern sind auch optimal abgesichert. finfire wird somit zu einem umfassenden Tool, das Ihnen dabei hilft, alle Aspekte des Vermögens Ihrer Kunden mühelos zu verwalten.



DIGITALER VERMITTLUNGSPROZESS IN FINFIRE



Unser Ziel ist ein digitaler rechtssicherer Vermittlungsprozess in finfire. Mit dem Fokus auf Effizienz und Transparenz haben wir den Prozess der Vermittlung grundlegend verbessert und gegenüber dem herkömmlichen Beratungsprozess entscheidend optimiert. Etwa mit der schnellen Erfassung von Orders, da Ihre Kunden die Order mit nur einem Klick über die

Postbox bestätigen können. Durch die Einbindung der elektronischen Signatur wird der Prozess vereinfacht und beschleunigt. Zudem erfolgt eine direkte Prüfung der Angemessenheit während des Prozesses, was eine rechtssichere Vermittlung ermöglicht. Zugleich ermöglicht die Digitalisierung das einfache Wiederfinden von Dokumenten und eine übersichtliche Historienverwaltung.

Die Highlights auf einen Blick:

- ☉ **Alles rechtssicher:** Ein umfassender Abgleich der Daten, ein optimiertes Handling zur Behandlung von Fehlern und den dazugehörigen Hinweisen sorgen für eine lückenlose rechtliche Absicherung.
- ☉ **Kopieren, bearbeiten, abrechnen:** Sie haben die Flexibilität, die Daten zu bearbeiten, zu kopieren und nach Bedarf abzubrechen. So können Sie Ihre Anpassungen jederzeit mühelos vornehmen.
- ☉ **Integrierte Nachricht mit eSignatur:** Nutzen Sie vordefinierte Textvorlagen und die sichere Kommunikation aus finfire, gepaart zum Beispiel mit der neuen, integrierten eSignatur for finfire, um den Bestätigungsprozess zu optimieren.
- ☉ **Digitales Orderrouting:** Immer mehr Depotbanken bieten Transaktionschnittstellen zur einfachen und digitalen Orderübergabe. Das spart Kosten, Zeit und minimiert Fehler.
- ☉ **Echtzeit-Statusinformationen:** Verfolgen Sie Kundenunterschriften und Orders bei digitalen Übermittlungen in Echtzeit, ohne den zeitaufwendigen manuellen Abgleich durchführen zu müssen.

3 Fragen an ...



Friedrich Scheck
Product Owner

Was war die Hauptmotivation beim Vermittlungsprozess?

Die Schaffung eines rechtssicheren und effizienten Ablaufs der Vermittlung. Vor allem sollte der Vermittlungsprozess die neuesten technischen Möglichkeiten der finfire-Plattform in vollem Umfang nutzen, um für maximale Effizienz und Transparenz zu sorgen. Dabei haben wir besonders auf die Leichtgewichtigkeit und die User Experience des Prozesses Wert gelegt.

Was waren das Zielbild und unsere Learnings aus dem Beratungsprozess?

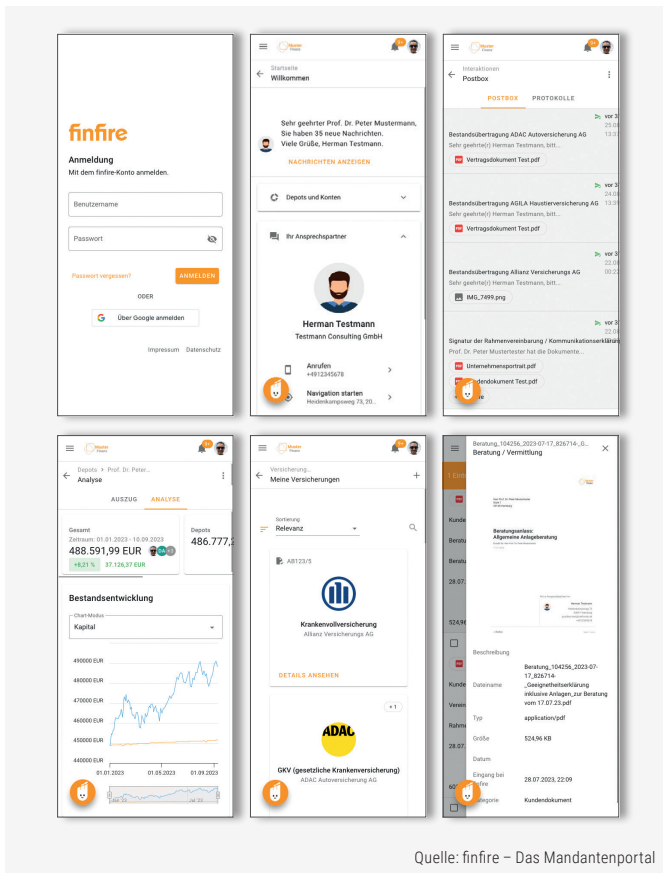
Das Zielbild bei der Entwicklung des Vermittlungsprozesses war ein sogenanntes „user-centered design“. Hierbei wird der gesamte Entwicklungsprozess darauf ausgerichtet, die Bedürfnisse, Anforderungen und Erwartungen der Nutzer in den Mittelpunkt zu stellen. Wir haben umfangreiche Usability-Tests mit ausgewählten Beratern durchgeführt. Unser Ziel war es, einen Prozess zu schaffen, der nicht nur rechtssicher ist, sondern vor allem den Benutzern ermöglicht, alle Anwendungsfälle im Rahmen der Anlagevermittlung im Prozess abzubilden. So wird beispielsweise im Vermittlungsprozess im Gegensatz zum Beratungsprozess in sieben verschiedene Bestätigungsformen unterschieden, und die Schritte für die Prüfung, Dokumentenerzeugung und Bestätigung wurden komplett überarbeitet.

Was sind die größten Highlights zum Vermittlungsprozess?

Für mich ist eins der größten Highlights die vollumfängliche Nutzung der finfire-Postbox. Alle relevanten Dokumente können sofort aus dem Vermittlungsprozess über die finfire-Postbox mit den Kunden geteilt werden. Haftungsdach-Partner können sich dort sogar eine Bestätigung einholen. Zudem kann auch direkt ein eSignatur-Vorgang gestartet werden. Im Vermittlungsprozess wird zu jedem Dokument ein Status angezeigt und die Bestätigung bei der eSignatur automatisch gesetzt.

DAS MANDANTENPORTAL: EIN ZUHAUSE FÜR DIE FINANZEN IHRER KUNDEN

Sicher verwahrt, bequem verwaltet und transparent im Überblick!



Das Mandantenportal von finfire entwickelt sich kontinuierlich weiter und wird dabei immer attraktiver für Ihre geschätzten Kundinnen und Kunden. In einer Zeit, in der sich die Finanz- und Versicherungslandschaft einer Person oder eines Haushalts stetig verändert, ist es unerlässlich, innovative Lösungen zu bieten, die den wachsenden Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht werden.

Zugänglich über alle Endgeräte

Ein herausragendes Merkmal des finfire-Mandantenportals ist seine plattformübergreifende Kompatibilität. Egal, ob es sich um ein Smartphone, Tablet oder Desktop handelt, das Nutzererlebnis bleibt konsistent und bedienerfreundlich.

Das Mandantenportal bietet eine vertrauliche Kommunikation zwischen Kunden und Beratern. Kunden können bequem auf

Nachrichten klicken und Aktionen direkt in finfire ausführen. Die Plattform verwendet eine DSGVO-konforme In-App-Verschlüsselung, um die Vertraulichkeit zu gewährleisten. Beispielsweise werden Nachrichten zunächst per E-Mail mit verkürzten Ansichten abgebildet, die in finfire vollständig angezeigt werden. So bleibt die Kommunikation sensibler Daten geschützt und komfortabel.

Zwei-Faktor-Authentifizierung für zusätzlichen Schutz

Neben einem einfachen Log-in-Prozess bietet das Mandantenportal eine Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA), die einen zusätzlichen Sicherheitsschritt bei der Anmeldung ermöglicht. Jeder Kunde kann die Aktivierung unter Einstellungen selbst aktiv vornehmen. Der Kunde nutzt das gleiche Verfahren wie auch Sie als Vermittelnde. Also direkt ausprobieren, wenn noch nicht geschehen. Das Mandantenportal ermöglicht den Aufbau einer persönlichen Kundenbeziehung und unterstützt dies mit einer individuellen Begrüßung. Sie können am Kunden über den Link „Mandantenportal“ eine kundenindividuelle Steuerung der Sicht- und Aktionsrechte für verschiedene Spartenbereiche einrichten. Diese Flexibilität stellt sicher, dass Kunden nur relevante Informationen sehen und die entsprechenden Handlungsoptionen erhalten.

Rechtssichere digitale Signatur für effiziente Prozesse

Stellen Sie sich vor, wie zeitaufwendig es bisher war, Verträge auszudrucken, zu unterschreiben und wieder einzuscannen – oder sogar per Post zurückzusenden. Mit finfire und der integrierten digitalen Signatur gehört das der Vergangenheit an! Lassen Sie Ihre Kunden die Verträge bequem „sicher“ online unterschreiben. Sie werden per Nachricht informiert, wenn Ihr Kunde unterzeichnet hat. Das Dokument landet automatisch in dem zuvor definierten Ablagefach in finfire. Die Zukunft des Unterschreibens liegt in finfire – effizient, bequem, nachvollziehbar und ressourcenschonend. Um die Funktion zu nutzen, müssen Sie sich vorab für die digitale Signatur freischalten lassen (siehe QR-Code)!

Entdecken Sie unser Mandantenportal mit seinen vielfältigen Funktionen und erleben Sie kontinuierliche Weiterentwicklung! [fdo/fbr](#)



INTEGRIERTE IT-SECURITY IN FINFIRE

Moderne Lösung für einen umfassenden Schutz



Die Bedeutung von IT-Sicherheit ist in der heutigen, digitalen Welt nicht zu unterschätzen. Cyberangriffe nehmen ständig zu. Wie wir in unseren Gazetten mittlerweile regelmäßig lesen können, ist auch unsere Branche betroffen. Das Risiko ist real!

Maßnahmen von Netfonds

Unser IT-Security-Team besteht mittlerweile aus drei Kollegen, die sich ausschließlich mit diesem Thema professionell auseinandersetzen und Maßnahmen koordinieren. Angesichts der steigenden Zahl von Cyberangriffen ist ein professionelles, modernes und gut strukturiertes System wie finfire essenziell.

Es erleichtert den Schutz und reduziert potenzielle Angriffsflächen im Vergleich zu einer Vielzahl von Einzelsystemen. „Netfonds hat sich bereits 2017 zum

Ziel gesetzt, mit finfire die gewachsenen Altsysteme schrittweise durch nur eine moderne 360-Grad-Plattform zu ersetzen. Wir konnten viele wichtige Systeme wie zum Beispiel AdWorks bereits vollständig ablösen.

Die wohl einfachste Logik ist: Ein modernes System ist leichter zu schützen als viele alte. Man könnte sagen, dass das eine weitsichtige und wichtige Entscheidung war“, sagt Netfonds-Vorstandschef Martin Steinmeyer.

Was Sie definitiv tun müssen!

Mit Ihrem finfire-Zugang haben Sie Zugriff auf viele sensible Kundendaten. Daher ist es von höchster Bedeutung, dass Sie alle Sicherheitsrichtlinien und -vorkehrungen beachten. Ein wichtiger Schritt zur Stärkung der Authentifizierung ist daher die Aktivierung der

Zwei-Faktor-Authentifizierung, wodurch der Zugang nur über eine zusätzliche Sicherheitsstufe erfolgen kann. Nehmen Sie direkt die Aktivierung vor:



Ein immer noch weitverbreitetes Problem ist die Verwendung von Passwörtern an unterschiedlichen Stellen. Dies ist ein gefährliches Verhalten, da es den Angreifern erleichtert, Zugriff auf mehrere Konten zu erhalten. Jeder Einzelne ist daher selbst dafür verantwortlich, seine Log-in-Daten zu schützen und sorgfältig mit Passwörtern umzugehen.

Praxistipp: Verwenden Sie einen sogenannten Passwortmanager, der eine sichere Passwortverwaltung, starke Passwortgenerierung und Zugriffskontrolle Ihrer gesamten Passwörter bietet. Wir nutzen die Software „Keeper Security©“, die Sie ab monatlich 2 Euro pro Benutzer kaufen können, für mehr Sicherheit und unterstützende Organisationshilfe.

Was ist grundsätzlich zu beachten?

Um schwerwiegende Folgen wie Datenverlust, Reputationsschäden und finanzielle Verluste zu vermeiden, müssen die Mindestanforderungen an die Sicherheit umgesetzt werden, um die IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen zu gewährleisten. Dazu gehören regelmäßige Sicherheitsupdates, Schutz des Firmennetzwerks (zum Beispiel Firewalls, VPN etc.), Virenschutzprogramme und die Verschlüsselung sensibler Daten. Auch sollten die Mitarbeiter der Unternehmen für die Gefahren durch Phishing-Angriffe und andere Social-Engineering-Techniken sensibilisiert werden. [fdo](#)

FORTSCHRITTE BEI DER EU-TAXONOMIE



Die EU-Kommission hat am 13. Juni 2023 ein neues Maßnahmenpaket zum Aufbau und zur Stärkung der EU-Agenda

für ein nachhaltiges Finanzwesen vorgelegt. Nachdem bislang nur die beiden Umweltziele „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“ mit konkreten Kriterien, Schwellenwerten und Parametern zur Nachhaltigkeitsevaluierung hinterlegt waren, hat die Kommission nunmehr neue EU-Taxonomie-Kriterien für Wirtschaftstätigkeiten grundsätzlich genehmigt, die einen wesentlichen Beitrag zu einem oder mehreren der nicht klimabezogenen Umweltziele leisten:

- ③ Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- ③ Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- ③ Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
- ③ Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Zudem wurden im Bereich des verarbeitenden Gewerbes und im Verkehrssektor zusätzliche Tätigkeiten in die EU-Taxonomie aufgenommen. Für die Beratungspraxis bedeutet das, nach Inkrafttreten der delegierten Rechtsakte wird einem Kunden mit Nachhaltigkeitspräferenzen eine Investition in ein Unternehmen aus der Automobil- oder Flugzeugindustrie, das bestimmte Kriterien erfüllt, empfohlen werden können.

Ein Regelwerk zur Klassifizierung sozial nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten (das S in ESG) wurde noch nicht beschlossen. Die soziale Taxonomie tritt aber durch andere Gesetze und Verordnungen, zum Beispiel das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder den Bericht zu einer sozialen Taxonomie, stärker in den Fokus.

FORTSCHRITTE BEIM EU GREEN BOND

2023 ist auch im Hinblick auf den European Green Bond Standard (EUGBS) relevant. Zu Beginn des Jahres begrüßte die Kommission die politische Einigung über den Vorschlag für eine europäische Verordnung über grüne Anleihen – European Green Bond Regulation (EUGBR). Zu den Anforderungen gehört unter anderem, dass mindestens 85 Prozent der durch die Anleihe eingeworbenen Mittel für wirtschaftliche Aktivitäten verwendet werden, die mit der Taxonomie-Verordnung im Einklang stehen. EUGBS ist freiwilliger Natur und steht allen Emittenten grüner Anleihen offen, auch solchen außerhalb der EU. Nun befinden sich EU-Parlament und der Europäische Rat in der Endphase der Fertigstellung des Standards. Er könnte im Jahr 2024 wirksam werden.



REGELN ZU ESG-RATING-AKTIVITÄT

Im Juni 2023 kündigte die EU ein einheitliches Regelwerk für ESG-Ratingagenturen an. Damit reagiert sie auf die Verwirrung im Zusammenhang mit den angewendeten Methoden und Datenquellen. Die Schaffung einheitlicher Standards für Anbieter von ESG-Daten zielt darauf ab, die Transparenz und methodischen Abläufe zu verbessern. Die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) möchte Klarheit, Vergleichbarkeit und Zuverlässigkeit von ESG-Bewertungen gewährleisten. Sie wird ihre Aufsichtsfunktion nutzen, um etwaige Interessenkonflikte zu adressieren. Aktuell finden Gespräche zwischen Kommission, Europäischem Parlament und dem Rat statt, um eine Verordnung für ESG-Rating-Anbieter zu erarbeiten.

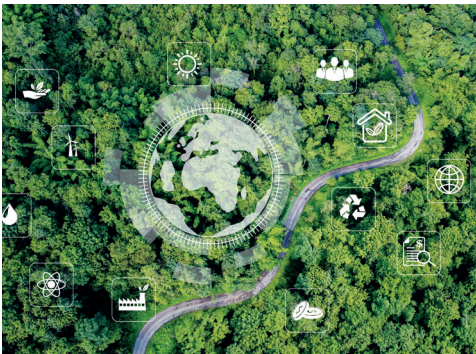
SUSTAINABLE-FINANCE-STRATEGY

Mit der im Juli veröffentlichten Sustainable-Finance-Strategy konzentriert sich die BaFin insbesondere auf die Schwerpunkte (1) Risikoorientierte und praxistaugliche Regulierung, (2) Zuverlässige Daten zu finanziellen Klimarisiken, (3) Angemessenes Management von umweltbezogenen finanziellen Risiken, (4) Prävention und Bekämpfung von Greenwashing insbesondere durch verlässliche Informationen für Anlegerinnen und Anleger und (5) Generieren und Teilen von Wissen im offenen Dialog.

NEUE BERICHTERSTATTUNGS-STANDARDS ANGENOMMEN

Um die Bemühungen zur Erfüllung der Green-Deal-Agenda fortzusetzen, hat die EU-Kommission im Juli dieses Jahres die sogenannten ESRs (European Sustainability Reporting Standards) angenommen. Dieses Instrument wird von Finanz- und Nichtfinanzunternehmen verwendet werden, die der Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) unterliegen. Sie werden offenlegen müssen, wie und in welchem Umfang die Tätigkeiten des Unternehmens mit ökologisch nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind, und so die Einheitlichkeit der Berichte der bereits geltenden Vorschriften wie Taxonomie und SFDR fördern. Die ersten Berichte werden im Jahr 2025 für das Geschäftsjahr 2024 vorgelegt, und zwar zunächst für die großen börsennotierten Unternehmen.

MARISK-NOVELLE: BERÜCKSICHTIGUNG VON ESG-RISIKEN

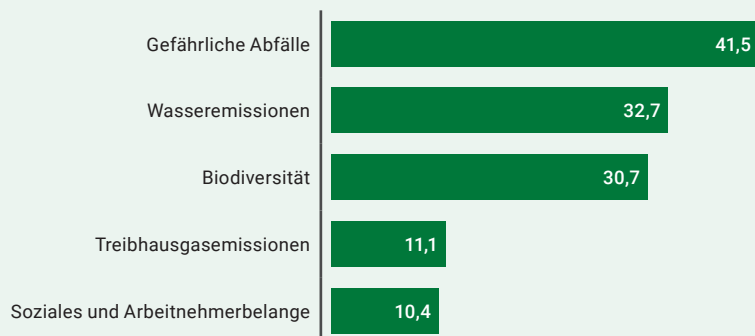


Im Juni hat die Finanzaufsicht BaFin ihre Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Banken (MaRisk), die auch für Wertpapierinstitute wie die NFS und die HHVM gelten, aktualisiert. Die MaRisk-Novelle macht erstmalig Vorgaben zum Thema Nachhaltigkeit. Die BaFin hat verdeutlicht, dass die Institute Nachhaltigkeitsrisiken strategisch steuern, angemessen

managen und im Griff haben müssen. Sie sollen ihre ESG-Risiken mithilfe wissenschaftlich fundierter Szenarien messen. Ein Institut erfüllt die Anforderungen nicht, indem es eigene Annahmen zum Beispiel zum Klimawandel trifft. Für die Implementierung der Änderungen, die neue Anforderungen mit sich bringen, gilt eine Übergangsfrist bis zum 1. Januar 2024.

Diese Principal Adverse Impacts berücksichtigen die Fonds bei Netfonds

Besonders hervorzuheben ist der große Anteil von Fonds, die den Principal Adverse Impact (PAI) „Gefährliche Abfälle“ berücksichtigen.



Angaben in %

Quelle: basiert auf Daten von ISS ESG

LKSG GILT IN DEUTSCHLAND

Am 1. Januar 2023 ist das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) in Kraft getreten. Es zielt darauf ab, die Verantwortung für die gesamte Lieferkette zu erweitern und dabei die Menschenrechte und den Umweltschutz in weltweiten Lieferketten zu stärken. Dazu gehören die Gewährleistung fairer Löhne, der Schutz vor Kinderarbeit und dass die Umwelt unbeschadet von der Produktion bleibt.

TEMPLETON-DIREKT-DEPOTS WIEDER ÜBERTRAGBAR



Noch heute werden einige Bestände in den Registerdepots von Templeton in Luxemburg oder in den USA geführt. Gerade ältere Beratende kennen diese ursprüngliche Verwahrart. In den letzten Jahren war es zwar möglich, die Depots mit einzelner Kundenunterschrift auf Netfonds zu übertragen; ein En-bloc-Übertrag, wie er sonst bei einem Poolwechsel möglich ist, wurde jedoch nicht unterstützt. Seit Juli 2023 ist das wieder möglich. Wenn Sie Bestände bei Templeton direkt führen, können Sie diese nun auch ohne Kundenunterschrift zu uns übertragen und in finfire konsolidiert betrachten. Sprechen Sie uns gern an!

NEUE PREISMODELLE BEI MORGENFUND



Zum 1. Juli 2023 wurden Umstellungen im Preisverzeichnis für Neudepots umgesetzt. Für Bestandskunden ändert sich nichts! Im neuen MorgenFund-Depot gibt es nun die Varianten Standard (**36 Euro**) und Basis (**12 Euro**, nur ein Fonds im Depot). Im Offline-Depot fällt ein zusätzliches Entgelt von **24 Euro** an. Bestandskunden mit Fremdfonds zahlen aktuell **45 Euro** für ihr Depot – ein Wechsel lohnt sich! Dieser soll ab Ende 2023 möglich sein. Übrigens: Junge Erwachsene im Alter von 18 bis 25 Jahren zahlen nur **18 statt 36 Euro**. Neu eingeführt wurden zudem Transaktionskosten bei ETF und CleanShares: 0,2 Prozent, mindestens **5 Euro**, maximal **60 Euro**, bei Sparplänen 1,5 Prozent. **Unser Fazit:** Die Änderungen im PLV sind marktgerecht für eine Multi-KVG-Fondsbank, und mit den anstehenden Erweiterungen im Fondsuniversum bleibt MorgenFund ein attraktiver und solider Partner.

Jetzt von Zinsen profitieren!

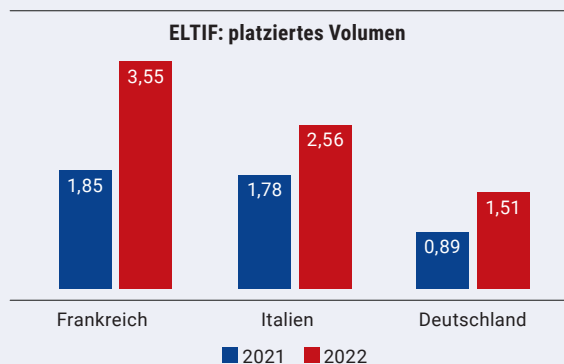
Nahezu alle Depotstellen haben inzwischen eine attraktive Produktpalette, damit Ihre Kundschaft vom aktuellen Einlagezins profitieren kann. Je nach Bank werden die Guthaben auf Abwicklungskonten verzinst oder es besteht die Option, ein Tages- oder Festgeldkonto zu eröffnen. Die Eröffnung erfolgt bei Festgeldern über unser Einlagenportal, Tagesgeldkonten werden meistens mit Formularen direkt eröffnet. Sprechen Sie bei Fragen gerne unseren Abwicklungsservice an.

Ebase und Fondsdepot Bank = FNZ Bank

Erst hat FNZ die ebase gekauft, dann die AAB und später die Fondsdepot Bank. Seither laufen viele Maßnahmen, um Synergien zu heben. Der Vertrieb wurde bereits zusammengelagt, die Servicecenter folgen gerade. Schlussendlich ist das Ziel, auch die rechtlichen Einheiten zu nur einer „FNZ Bank“ zusammenzuführen. Der Markt verdichtet sich, und wir hoffen auf gute Prozesse für uns alle!

ELTIF immer gefragter

Der Markt für European Long Term Investment Funds (ELTIF) ist 2022 um etwas mehr als 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Grund dafür ist eine neue Regulierung, die das Investmentvehikel für den Vertrieb attraktiver macht. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 26.



Angaben in Milliarden Euro

Quelle: Scope

DIGITALE DEPOTERÖFFNUNG IST SINNVOLL

Mit einer digitalen Depotöffnung entfallen doppelte und sinnbefreite Arbeiten, und Fehlerquellen sinken. Niemand versteht, warum Neobroker Minuten für eine Depotöffnung brauchen, während Berater-Kunden teilweise Wochen auf die Eröffnung warten. Immer mehr Depotbanken bieten mittlerweile die notwendigen Schnittstellen an. Unser Ziel ist die Integration des Prozesses in finfire. Mit der DAB haben wir einen ersten „Proof

of Concept“ erbracht und viel gelernt. Nun arbeiten wir mit der FFB, dann folgt die ebase und schrittweise im Grunde alle, bei denen das Volumen passt und die technische Voraussetzung gegeben ist. Das sind für Netfonds keine kleinen Investitionen – aber sie sind sinnvoll. Wir versprechen uns davon, dass auch wir uns den Aufwand in Zukunft sparen können. Da verlassen wir uns dann auf Sie!



Mehr als 200 VV-Depots im Monat

Jeden Monat erreichen uns über 200 neue Vermögensverwaltungsverträge – Tendenz stark steigend! Ihr Vorteil: Sie können auf die umfangreiche Beratungsdokumentation bei Folgegesprächen verzichten. Mit der Vermögensverwaltungsvollmacht benötigen Sie auch nicht von jedem Kunden bei jeder Transaktion eine Unterschrift. Sie setzen auf laufende Servicegebühren und können sich entscheiden, ob Sie Ihre eigene Strategie auflegen oder eine aus unserem vielfältigen Angebot auswählen möchten. Bei größeren Depotvolumen können Sie auch eine individuelle Vermögensverwaltung mit Ihrem Kunden vereinbaren. Unsere Partnerbetreuung der Hamburger Vermögen unterstützt Sie gerne bei der Anbindung. Sie erreichen das Team über **Telefon (0 40) 80 80 24-276**.

DEPOTÜBERTRAGUNGEN BESCHLEUNIGT

Depotüberträge nehmen nicht selten mehrere Wochen in Anspruch. Die BaFin hat als akzeptablen Zeitraum drei Wochen definiert. Ein knappes halbes Jahr später können wir festhalten, dass Überträge in der Prio zwar etwas nach oben gesetzt, aber keine extremen Beschleunigungen sichtbar wurden, da Banken lediglich verhindern müssen, dass die Verzögerungen durch strukturelle Probleme wie Mitarbeitermangel entstehen.

Tipp: Die meisten Fonds können übertragen respektive verwahrt werden, auch wenn sie nicht handelbar sind (Achtung: Bei MorgenFund muss auch die Verwahrbarkeit geprüft werden). Außerdem ist es sinnvoll, die erste Order erst nach Lieferung der Einstandskurse zu platzieren, da sonst Fehler in der Berechnung der Besteuerung zum Beispiel bei Altbeständen entstehen können.

3 Fragen an ...



**Tom Wiese, Produktmanager
Grundlagenwissen & fundautomat**

Was sind deine Aufgaben bei Netfonds?

Meine Tätigkeitsfelder lassen sich in drei Hauptbereiche gliedern: Zum einen betreue ich unsere digitalen Abschlusstools fundautomat und finfire direct. Zum anderen trage ich die Verantwortung für unsere Basisinformationen – das Grundlagenwissen. Zusätzlich werde ich regelmäßig in die Projektentwicklung eingebunden, um Konzepte für Plattformfunktionen oder andere interne Entwicklungskampagnen zu gestalten, zu betreuen oder weiterzuentwickeln.

Was gefällt dir am meisten an deinem Job?

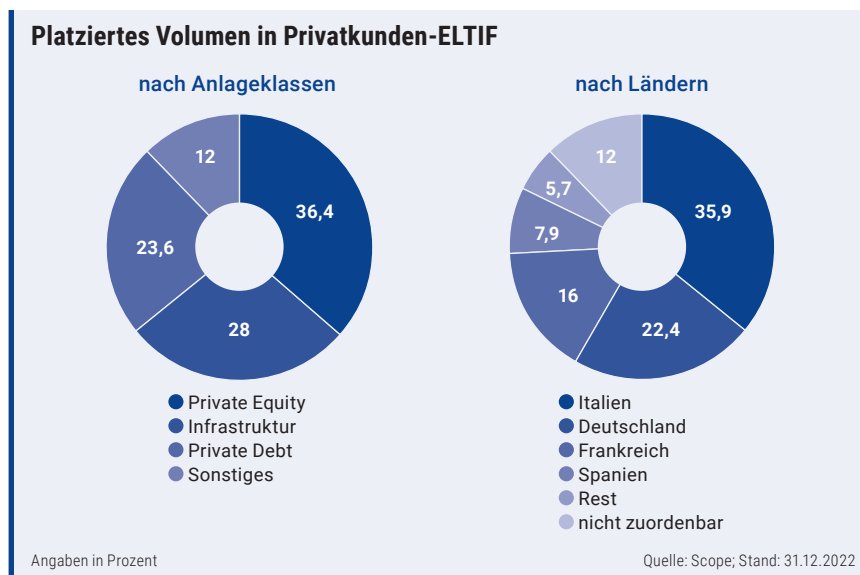
Durch die vielfältige Aufgabenstruktur habe ich Einblick und Kontakt zu den meisten Bereichen der Gruppe. Hierdurch ist der Job sehr vielfältig, interessant und erweitert täglich den eigenen Horizont.

Wo erkennst du das meiste Potenzial?

In der Symbiose aus Souveränität und einem ganzheitlichen Plattformansatz sehe ich das größte Potenzial, da sie die notwendige Grundlage bildet, um langfristig im Wettbewerb zu überzeugen. Darüber hinaus maximiert die vernetzte Struktur die Arbeitseffizienz und führt letztendlich zu nachhaltigem Skalierungspotenzial.

INVESTIEREN MIT DEM ELTIF

Vom hässlichen Entlein zum schönen Schwan



Der European Long Term Investment Fund (ELTIF) wurde am 9. Dezember 2016 als neue Fondskategorie in Europa eingeführt. Damit sollte ein einheitliches Fondsvehikel für illiquide Assets für Privatanleger in Europa geschaffen werden. Die Akzeptanz hielt sich bisher stark in Grenzen. Stand Ende 2022 sind laut Scope 77 ELTIF mit einem Marktvolumen von 11 Milliarden Euro aufgelegt worden, davon 44 in Luxemburg. Restriktionen für den Vertrieb mit der maximalen Anlage in 10 Prozent des Vermögens und auszusprechende Warnungen bei Laufzeiten länger als 10 Jahre haben das Produkt unattraktiv vom Handling gemacht. Zum stark reglementierten ELTIF-Mantel konnte bisher auch bei Netfonds nicht beraten werden. Das aktuell bekannteste Produkt ist der klimaVest der Commerz Real. Dort hat man es geschafft, im gegebenen rechtlichen Umfeld mit einer eigenen Zeich-

nungsstrecke mit Depoteinlieferung ein marktfähiges Produkt zu entwickeln. Vorteil des ELTIF ist, dass trotz Langfristigkeit auch eingeschränkte Rücknahmemöglichkeiten eingebaut werden können. Somit dürfen ELTIF gewisse Liquiditätsmöglichkeiten berücksichtigen. Im Falle des klimaVest 500.000 Euro pro Tag.

Neue Regulierung ab 2024

Am 10. Januar 2024 tritt eine neue ELTIF-Verordnung in Kraft, die die Kinderkrankheiten beseitigt und viel Entwicklungspotenzial verheißt. Somit wird das hässliche Entlein langsam zu einem Schwan. Derzeit sind wir noch mit den Banken über die zukünftige ELTIF-Abwicklung in Abstimmung. Ähnlich der offenen Immobilienfonds müssen die Rücknahmemöglichkeiten definiert werden. Aktuell gibt es noch keinen Standard. Erste Fonds aus Luxemburg

wollen sich in die Richtung der offenen Immobilienfonds bewegen, andere überlegen wie der klimaVest tägliche Maximalquoten oder prozentuale Werte, wie zum Beispiel 5-Prozent-Quoten, zu berücksichtigen. Bisher wurde noch kein deutscher ELTIF aufgesetzt. Da der ELTIF depotverwahrfähig ist, kann zu Closed-End-Produkten im nächsten Jahr höchstwahrscheinlich auch im Portfolioansatz in finfire mit beraten werden. Die Auswirkungen wird es besonders im AIF-Sektor zu spüren geben. Die jetzige GmbH-&-Co.-KG-Struktur könnte sich durch die auf der Hand liegenden Vorteile Richtung ELTIF verändern. Zwar sind etablierte Anbieter aktuell noch von ihrem Set-up als KG eingespielter und teilweise günstiger, da bei einem ELTIF ähnlich wie bei UCITS-Fonds eine KVG und Verwahrstelle benötigt wird.

Doch insbesondere für Gesellschaften, die sich europäisch positionieren, ist der Vorteil des ELTIF jetzt schon enorm, da er über das EU-Passporting in sämtliche Länder der Eurozone auf europarechtlicher Basis zum Vertrieb zugelassen werden kann. Ein attraktiver Weg für Infrastrukturprojekte, Private Equity, Private Debt und Immobilienfonds.

Fazit: Der ELTIF wird der moderne geschlossene Fonds. Die Verwahrbarkeit über die klassischen Verwahrstellen bis hin zu klaren gesetzlichen Regelungen spielen der neuen Assetklasse in die Hände. Wir erwarten ein stark steigendes Interesse an dieser Assetklasse für die Zukunft. [cha](#)

Ihr Ansprechpartner



Christian Hammer

Geschäftsführer

NFS Netfonds Financial Service GmbH

chammer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-301

WAS KOSTET DIE VERMÖGENSVERWALTUNG?

Preisauflistung für 34f-Berater und Haftungsdach-Partner

Kosten der Vermögensverwaltung

Strategienname	Vermögensplan TOP Manager	easyfolio	Dimensi- onal Welt- portfolio	Eigene Strategie
Kosten der Vermögensverwaltung	0,35 % p. a.	0,20 % p. a.	0,15 % p. a.	0,20 % p. a.
Poolanteil (Standardtarif)	10 %	10 %	10 %	10 %
Kosten der Depotbank FFB	0,15 % p. a.	0,15 % p. a.	0,15 % p. a.	0,15 % p. a.
Depotgebühr Bank FFB	45 € p. a.	45 € p. a.	45 € p. a.	45 € p. a.
Beispielrechnung				
Kosten netto				
VV-Gebühr, Kunde p. a.	1,00 %	1,00 %	1,00 %	1,00 %
Abzgl. Kosten der Vermögensverwaltung	0,35 %	0,20 %	0,15 %	0,20 %
Zwischensumme	0,65 %	0,80 %	0,85 %	0,80 %
Abzgl. Poolanteil 10 %	0,065 %	0,08 %	0,085 %	0,08 %
Lfd. Vergütung Berater	0,585 %	0,72 %	0,765 %	0,72 %
Kosten brutto gesamt p. a. für Kunden				
Vermögensverwaltungsgebühr	Im Schnitt über alle VV-Strategien 1,12 %			
Depotbank FFB	0,15 % +45 € (Reduzierung auf 18 € im neuen Online-VV-Plus-Modell)			
Summe	1,34 % p. a. + 45 €			

Die Vermögensverwaltung als Geschäftsmodell ist bekanntlich in vielerlei Hinsicht sinnvoll, um als Investmentberaterin oder -berater das eigene Geschäft zu verschlanken und zu optimieren. Wie aber läuft der Start in die VV ab, und was kostet der Spaß? Das wollen wir hier kurz zusammenfassen.

Kern der Vermögensverwaltung ist die standardisierte oder individuelle Vermö-

gensverwaltungsstrategie, die als Kernprodukt den eigenen Kunden als universelle Investmentlösung angeboten wird. Voraussetzung für das Management auf dem Kundenkonto ist die Vollmacht für den Verwalter, die im ersten Schritt zusammen mit dem Vermögensverwaltungsvertrag durch die Vermittlung des Beraters erstellt wird. Hier ist die Frage: Make or buy, das heißt, baue ich meine eigene Vermögensverwaltungsstrategie oder verwende ich eine Strategie aus dem bestehenden Baukasten der Hamburger Vermögen?

Eine wichtige Frage ist auch die Wahl der Depotbank. Wir führen alle unsere eigenen Strategiefamilien bei der FFB. Für eine eigene Strategie auf Fondsbasis ist diese Bank auch für alle anderen Berater die erste Wahl. Für Wertpapierspezialisten kommen die Vollbanken infrage. Dies sind in erster Linie die comdirect Bank und die DAB BNP Paribas. Die Banken haben unterschiedliche Gebührenmo-

delle, entweder auf Transaktionsbasis (Gebühr pro Order, Ticketfee) oder als Flatfee (alle Transaktionen inklusive). Neben den Bankgebühren zahlen die Kunden einmalige und laufende Vermögensverwaltungsgebühren, die auch die Ertragsquellen für uns als VV und Sie als Berater sind.

Wovon hängen die Kosten ab?

Der Kunde zahlt eine Einstiegsgebühr (EG, eine Art Agio) auf frisch investiertes Geld und eine laufende VV-Gebühr (VV-Fee), die quartalsweise abgerechnet wird. Die EG liegt zwischen 0 und 5 Prozent, die laufende Gebühr zwischen 0,5 und 1,75 Prozent p. a., jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer. Beides kann durch den Berater mit jedem Kunden individuell verhandelt werden. Dies wird im VV-Vertrag festgehalten.

Von der laufenden VV-Gebühr behalten wir als Vermögensverwaltung einen fixen Anteil als unsere Vergütung ein, der Pool bekommt seinen prozentualen Schnaps, die Differenz erhält der Berater als Vergütung. Eine Beispielrechnung verdeutlicht dies (Kosten je Strategie siehe Tabelle). Die Berechnung gilt für 34f-Berater. Partner des Haftungsdachs haben fünf BP niedrigere Kosten, der Durchleitungssatz ist 85 Prozent. ewi

Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH

ewiese@hhvm.de

Tel.: (0 40) 80 80 24-20



Daniel Deutschmann

Partnerbetreuer HHVM

partnerbetreuung@hhvm.de

Telefon: (0 40) 80 80 24-242

Der Weg in die Vermögensverwaltung:

- ③ Strategie der HHVM wählen oder
- ③ eigene Strategie bauen
- ③ Depotbank wählen
- ③ Preismodell der Bank wählen
- ③ Preismodell für Kunden definieren
- ③ Kunden auf VV ansprechen
- ③ Vermögensverwaltungsvertrag mit Vollmacht schließen (finfire-Abschlussprozess)
- ③ Strategie managen

DER ZINS IST ZURÜCK!

Geheimtipp Vermögensverwaltung mit Geldmarktfonds



Portfoliozusammensetzung

Fondsname	Rendite in %	Anteils-klasse	WAM* in Tagen	WAL** in Tagen	Anleihen
Fidelity Euro Cash Fund	3,20	Institutionell	31	41	50
JPMorgan EUR Money Market	3,23	Institutionell	29	40	93
BlackRock Euro Reserve Fund	3,51	Publikum	36	58	67
DWS ESG Euro Money Market	3,70	Publikum	102	201	169
ODDO BHF Money Market	3,49	Institutionell	88	160	89
	Ø 3,42		Ø 57	Ø 99	468

WAM*: gewichtete durchschnittliche Zinsbindungsdauer
WAL**: gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit

Stichtag: August 2023

Die Zeiten des fast schon zinslosen Sparens scheinen ein Ende zu haben. Nach Jahren des Niedrigzinsniveaus und der nahezu zinsfreien Kreditpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) sind Zinsen zurück im Spiel. Doch was bedeutet das für Anlegerinnen und Anleger?

Warum gibt es wieder Zinsen? Die EZB hat beschlossen, ihre Zinssätze anzuhöhen, um die Inflation zu bekämpfen, die die europäische Wirtschaft nach der Lockdown-Phase und den anschlie-

Vorteile aus Kundensicht:

- ① **Expertenanalyse:** Wir suchen günstige, diversifizierte Wege, um ein Portfolio zu erstellen. Durch kurze Laufzeiten eliminieren wir ein mögliches Zinsänderungsrisiko, um nah an dem jeweils aktuellen Einlagenzins zu partizipieren (aktueller Leitzins – 0,5 Prozent = Einlagenzins von 3,75 Prozent, Stand August).
- ② **Zugriff auf institutionelle Fonds:** Über die Vermögensverwaltung kann in institutionelle Geldmarktfonds investiert werden, die normalerweise nicht für den durchschnittlichen Privatanleger zugänglich sind. Sie bieten oft bessere Renditen und geringere Gebühren.
- ③ **Dynamische Anpassung:** Die Vermögensverwaltung ermöglicht eine regelmäßige Anpassung des Portfolios an die Marktbedingungen. Dies bedeutet, dass die Verteilung zwischen den Fonds je nach Marktlage bzw. Kosten (Zugang zu noch günstigeren institutionellen Anteilsklassen) der Geldmarktfonds angepasst werden kann, was zu optimierten Renditen führt.
- ④ **Einfache Verwaltung:** Anleger und Berater müssen sich nicht um die tägliche Zusammensetzung oder die Überwachung des Portfolios kümmern. Die NFS Hamburger Vermögen übernimmt die komplette Betreuung des Portfolios, von der Auswahl bis zur Performance- und Risikoüberwachung.
- ⑤ **Die Sicherheit des Sondervermögens:** Die Struktur der Investmentfonds als Sondervermögen bietet eine zusätzliche Absicherung und stellt, im Vergleich zur Bankeinlage, einen sehr großen Vorteil dar. Das Fondsvermögen ist vom Vermögen der Fondsgesellschaft getrennt und gewährt so einen Schutz vor möglichen finanziellen Turbulenzen. Die Einlagen bei Banken unterliegen Sicherungs-Höchstgrenzen, die aktuell stark diskutiert werden.

»Das Geldmarktdepot« ist eine VV-Strategie der NFS Hamburger Vermögen und hat gewichtige Vorteile für Vermittler und Kunden.

Weitere Vorteile aus Beratersicht:

- ① **Alternative zu Lock- und Werbeangeboten der Banken**
Die Vermögensverwaltungsstrategie mittels Geldmarktfonds ist eine attraktive Option gegenüber Bankangeboten im Tagesgeldbereich. Sowohl Privat- als auch Firmenkonten sind lediglich bis zu einem Betrag von 100.000 Euro durch den Einlagensicherungsfonds abgesichert. „Das Geldmarktdepot“ hat keine Laufzeit- oder Höchsteinzahlungsgrenzen, ist jederzeit verfügbar und eignet sich also auch für größere Summen und Firmenkonten.
- ② **Beratervergütung als »Zinsmarge«**
Bestimmen Sie selbst die Höhe der Vermögensverwaltungsgebühr und Ihre gewünschte Marge als Berater. Die NFS Hamburger Vermögen berechnet eine minimale VV-Administrations- und Managementgebühr von 0,1 Prozent zuzüglich der Mehrwertsteuer, die von der Servicegebühr abgezogen wird. Der Rest wird, abzüglich der Poolmarge, an Sie ausgeschüttet. Verfügbar ist die Strategie bei der FFB. Für NFS-Partner steht auch die DAB zur Verfügung.

ßen Erholungsmaßnahmen beeinflusst hat. Die Geldpolitik, die einst dazu beitrug, die Wirtschaft anzukurbeln, muss nun an die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst werden.

Die Geldmarktfondsverordnung der EU aus dem Jahr 2017 hat die Rahmenbedingungen für Geldmarktfonds deutlich verbessert. Diese Regelungen fördern Transparenz und Sicherheit und gewährleisten, dass die Interessen der Anleger immer im Mittelpunkt stehen. Die jüngsten Zinsbewegungen haben den Geldmarktfonds neues Leben eingehaucht. Allerdings wird das volle Potenzial dieser Fonds erst durch die Vorteile einer professionellen Vermögensverwaltung ausgeschöpft. In dieser sich kontinuierlich wandelnden Umgebung bietet die Kombination von Geldmarktfonds und professioneller Vermögensverwaltung Anlegern eine robuste, flexible und renditestarke Lösung.

Der Fokus auf historische Erträge im Bereich der Geldmarktfonds kann irreführend sein. Oft glauben Anleger, dass vergangene Erfolge zukünftige Ergebnisse vorhersagen. In der Vergangenheit waren Geldmarktfondsrenditen stark an den Leitzins der EZB gebunden, der sogar negativ wurde. Zukünftig profitieren die Fonds jedoch von Zinserhöhungen der EZB. Neue kurzfristige Anleihen, die höhere Zinsen bieten, werden regelmäßig hinzugefügt und verbessern die Performance der Geldmarktfonds. „Das Geldmarktdepot“ ist eine VV-Strategie der NFS Hamburger Vermögen. Die Vermögensverwaltung hat gewichtige Vorteile für Kunden und Vermittler. jkä

Rechenbeispiel

Portfoliorendite:	3,42 Prozent
Individuell vereinbarte VV-Gebühr:	45 Basispunkte
– Anteil HHVM:	10 Basispunkte
– Typische Poolmarge:	5 Basispunkte
= Beraterverfügung:	30 Basispunkte
= Kundenzins:	2,97 Prozent
– Abzgl. der jeweiligen Depotkosten	
– FFB für 34f-Vermittler; DAB auch für KWG-Partner	



Das Geldmarktdepot

Ihr Zugang zu institutionellen Geldmarktfonds



https://www.fundsware.de/fwpro/content/das_geldmarktdepot

Ihr Ansprechpartner



Daniel Deutschmann
Partnerbetreuer NFS

partnerbetreuung@hhvm.de
Telefon: (0 40) 80 80 24-242

WELCHER FONDS IST FÜR MICH DER RICHTIGE?

Wissenswertes zur Fondsauflage



Sie überlegen einen eigenen Fonds aufzulegen? Im Rahmen der Produktgruppe „Fondsadvisory“ bietet die NFS Financial Service GmbH ihren vertraglich gebundenen Vermittlern an, für eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) oder einen Vermögensverwalter (Portfoliomanager) als Anlageberater tätig zu werden und auf diesem Weg ihre Anlagestrategien in einem Fonds umzusetzen.

Wir unterstützen Sie gern dabei, die richtige Fondsart für Ihre Anlagestrategie und Anlegergruppe zu identifizieren und die richtigen Partner für Ihr Fondsprojekt zu finden.

Jedem Anlageberater sind die Begriffe OGAW und AIF bekannt. Aber welche Fondsart ist für Ihre Fondsidee die

richtige? Wichtig zu wissen: Alle Fonds, die nicht den strengen Regularien eines OGAW-Investmentvermögens entsprechen, sind sogenannte alternative Investmentfonds (AIF). Somit fällt etwa der Publikumsfonds „Sonstiges Investmentvermögen“ unter den weit gefassten Begriff des AIF, ebenso wie ein geschlossener Immobilienfonds oder ein „RAIF“ in Luxemburg, der

Ein AIF stellt größere Anforderungen an Beratende und Vermittelnde als ein OGAW.

beispielsweise in die Assetklasse Private Equity investiert.

Financial Assets oder Real Assets?

Um das passende Fondsvehikel zu finden, müssen zunächst die Fragen geklärt werden, in welche Assets der Fonds überhaupt investieren wird, wer die potenziellen Anleger sind und wie der Fonds vertrieben werden soll.

Sofern es sich bei den Assets nicht um Finanzinstrumente handelt, sondern beispielsweise Immobilien oder Windkrafträder, befinden wir uns in der sogenannten Gruppe der „Real Assets“. In diesem Fall benötigen Sie für die Beratung der KVG nicht immer ein Haftungsdach. Lediglich wenn es um die Vermittlung

der Anteile geht, könnte die NFS wieder benötigt werden, sofern der Vertrieb nicht über eine Gesellschaft mit einer Erlaubnis gemäß § 34f Gewerbeordnung erfolgen soll oder kann. Sobald Sie mit Ihrem geplanten Fonds in Finanzinstrumente investieren wollen, stellt sich die Frage, ob es sich um einen Publikumsfonds handeln soll oder ob der Fonds für einen Anleger oder einen Kreis weniger institutioneller Anleger aufgelegt wird und somit ein sogenannter Spezial-AIF infrage kommt.

In diesem Artikel gehen wir lediglich auf die offenen deutschen Publikumsfonds ein. In Deutschland unterscheiden wir zwischen OGAW-Publikumsfonds, Gemischten Investmentvermögen und Sonstigen Investmentvermögen. Das Gemischte Investmentvermögen hat in der Praxis keinerlei Relevanz, weshalb wir es hier vernachlässigen, genauso wie die Beschreibung der Luxemburger Fonds, die sie als vertraglich gebundener Vermittler der NFS ebenfalls beraten könnten.

OGAW mit klaren Anlagegrenzen

Der OGAW-Publikumsfonds ist das Produkt mit den geringsten Vertriebshemmnissen und somit – soweit mit der Anlagestrategie vereinbar – die bevorzugte Wahl. Der OGAW-Publikumsfonds darf nur in Aktien, verzinsliche Wertpapiere, Geldmarktinstrumente, andere OGAW-Fonds und Bankguthaben investieren. Zudem darf er Derivategeschäfte zu Absicherungs- und Investitionszwecken tätigen. Da der Gesetzgeber eine breite Diversifizierung und Risikostreuung für dieses Produkt angestrebt hat, gelten diverse Anlagegrenzen wie zum Beispiel die umgangssprachlich „5/10/40“ genannte Regel (siehe Kasten). Die vom Gesetzgeber angestrebte Risikomischung soll eine Sicherheit für den Anleger darstellen, hat aber in der Praxis auch Nachteile. So müssen zum

OGAW-Anlagegrenzen

Die sogenannte 5/10/40-Regel besagt, dass der Fonds grundsätzlich

- ➔ **maximal 5 Prozent** des Fondsvolumens in Wertpapiere und Geldmarktinstrumente **desselben Emittenten** investieren darf.
- ➔ In diesen Werten dürfen jedoch **bis zu 10 Prozent** des Fondsvolumens angelegt werden, wenn dies in den Anlagebedingungen vorgesehen ist **und** der Gesamtwert der Wertpapiere und Geldmarktinstrumente dieser Emittenten **40 Prozent des Fondsvolumens** nicht übersteigt.

Das bedeutet übersetzt, dass ein voll investierter Aktienfonds rechnerisch mindestens in 16 verschiedene Aktienunternehmen müsste.

Beispiel Aktienpositionen, die hervorragend performen, spätestens dann in Teilen verkauft werden, wenn sie die 10-Prozent-Grenze reißen und somit eine Anlagegrenzverletzung im Fonds entsteht. Dadurch kann der Fonds nur beschränkt an einer guten Performance der Aktie partizipieren. Unter Umständen entstehen überdurchschnittlich hohe Transaktionskosten, wenn Teilverkäufe stattfinden müssen.

Wenn also ein Anlageberater seine Anlagestrategie, die er möglicherweise schon in Form einer Vermögensverwaltung umgesetzt hat, in einem OGAW-Fonds umsetzen möchte, wird er hier unter Umständen Einschränkungen in der Strategie und vielleicht auch in der Performance hinnehmen müssen.

Sonstiges Investmentvermögen als Alternative?

Eine Alternative zum OGAW-Publikumsfonds ist das sogenannte Sonstige Investmentvermögen, welches in begrenztem Rahmen auch in Edelmetalle, andere Sonstige Investmentvermögen und Unverbriefte Darlehensforderungen investieren darf. Neben dem erweiterten Anlagekatalog gelten hier auch weniger strenge Anlagegrenzen. Ein Sonstiges Investmentvermögen könnte theoretisch

sogar nur aus vier Vermögensgegenständen bestehen.

Auf den ersten Blick hat das Sonstige Investmentvermögen also durchaus seinen Charme. Leider gilt diese Fondsart aber als AIF, was dazu führt, dass beim Vertrieb weitreichendere Angaben vom Anleger einzuholen sind und zusätzliche Beratungspflichten gelten. Daher können diese Fonds auf einigen Plattformen gar nicht oder nur mit Hindernissen handelbar gemacht werden.

Auch ist es in vielen Ländern nicht möglich, das Sonstige Investmentvermögen zum Vertrieb zuzulassen. Zudem sind der gesamte Prozess der Fondsaufgabe und spätere Anpassungen des Verkaufsprospekts für die KVG aufwendiger (was zu höheren Kosten und längeren Geneh-

Für einen OGAW-Fonds gelten striktere Anlagegrenzen.

migungsfristen führen kann), da nicht nur die Besonderen Anlagebedingungen des Fonds, sondern auch der Prospekt genehmigt werden müssen. Aus diesem Grund ist das Sonstige Investmentvermögen nur dann interessant, wenn sich die Anlagestrategie nicht in einem OGAW abbilden lässt und der Fondsadvisor diesbezüglich keinesfalls Kompromisse eingehen kann oder möchte. [akü](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Anja Kühn

Leiterin Fondsaufgabe und -administration

akuehn@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-309

»HEUTE IST DIE VERMÖGENSVERWALTUNG DIE OPTIMALE LÖSUNG«

So zielführend arbeiten Partner mit der Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe zusammen.

einBlick befragte Netfonds-Partner zu ihrem Werdegang und ihrer Kooperation mit der Netfonds Gruppe. Lesen Sie hier die Erfahrungen sowohl von 34f-Beratern als auch von Partnern im Haftungsdach.

»Die Umstellung bei den Kunden war kein Problem«

Ich habe eine Ausbildung zum Bankkaufmann absolviert und später eine Filiale geleitet. Diese Tätigkeit hat mir immer viel Freude bereitet, nur konnte ich mich dort aufgrund der eingeschränkten Produktpalette und Zielvorgaben nie richtig frei entfalten. Im Oktober 2008 eröffnete ich mein eigenes Finanzberatungsunternehmen mit der Spezialisierung auf Vermögens- und Finanzierungsberatung. Aktuell arbeiten neben mir noch zwei Assistentinnen in meinem Betrieb. Insgesamt betreue ich derzeit rund 500 Kunden. Ich arbeite seit 2012 mit der NFS zusammen. Die Vor- und Nachteile der Vermögensverwaltung habe ich gegeneinander abgewogen, wobei mir schnell klar wurde, dass ich bei der Vielzahl an Kunden keine Individualbetreuung mehr leisten konnte. Da ich ohnehin bei fast allen Kunden die gleichen Papiere in den Depots und schon zuvor mit einem Serviceentgelt gearbeitet hatte, war die Umstellung bei den Kunden kein Problem. Ich habe dann auch relativ schnell meine eigene VV-Strategie aufgelegt, da ich selbst noch Einfluss auf die in den Depots befindlichen Papiere nehmen wollte. Mit diesem System fahre ich seither sehr gut. Ich habe bislang nur eine eigene VV-Variante aufgelegt, die offensiv aufgestellt war, und hier nur Kunden aufgenommen, die in meine Risikostrategie gepasst haben.



Matthias Holzgrave, H & P Finanzhaus
Matthias Holzgrave GmbH & Co. KG, aus
Westoverledingen

**»Dass die NFS
Hamburger Vermögen
hinter mir steht,
wirkt beruhigend auf
die Kunden.«**

Die Umstellung auf die Vermögensverwaltung hat mir mehrere Vorteile gebracht: ich spare viel Zeit, da ich lediglich bei der Erstanlage eine Beratungsdokumentation machen muss. Ich kann mein Gesamtportfolio viel schneller steuern und Umschichtungen in den Depots bei allen Kunden gleichzeitig innerhalb eines Tages durchführen lassen. Durch die standardisierten Abläufe bei der Depotöffnung und der späteren Betreuung führe ich zudem lediglich die Gespräche mit den Kunden. Formulare und Unterlagen werden von meinen Assistentinnen vorbereitet und an den Kunden versendet. Somit kann ich auch Kleinstdepots mit 5.000 Euro in Verbindung mit Sparplänen in den Bestand nehmen, ebenso wie größere Bestände mit einer Million Euro und mehr, da der Arbeitsaufwand der gleiche ist. Weil ich den Kunden sagen kann, dass die NFS Hamburger Vermögen hinter mir steht, wirkt dies sehr beruhigend auf die Kunden. Gerade bei einem kleinen Büro ist es wichtig, dass der Kunde auch einen Ansprechpartner hat, falls mir mal etwas passiert. Ich habe es bisher noch keinen Tag bereut, mit der HHVM zusammenzuarbeiten, sodass ich dies nur allen Kollegen empfehlen kann, die langfristig orientiert sind und mehr Zeit für ihre Kunden oder sich selbst haben möchten.

»Netfonds hat das beste Paket«

Ich war bei der apoBank als Vermögens- und Anlageberater und als Private-Banking-Berater tätig. Als 2012 das Private Banking eingeführt wurde, war ich von Anfang an mit dabei. Ich habe mich nach fast 22 Jahren zum 30. Juni 2021 entschlossen, mein Dienstverhältnis zu beenden. Durch viele strukturelle Änderungen und Einschränkungen des Anlageuniversums sowie sehr strikte Zielvorgaben hat mir die Arbeit immer weniger Freude gemacht. Ich habe immer gern im Kunden- und nicht nur im Bankinteresse gearbeitet. Heute arbeite ich alleine, stehe aber im Austausch mit ehemaligen Kollegen, die nun ebenfalls selbstständig sind. Ich hatte mir im Vorfeld meines Starts mehrere Haftungsdächer angesehen. Netfonds hat mir und vielen meiner Kollegen am besten gefallen. Netfonds hat das beste Paket, zu dem sind die Mitarbeiter sehr sympathisch. Die anderen Haftungsdächer waren zu klein, zu eingeschränkt im Produktangebot oder die Chemie passte nicht. Ich kann Netfonds absolut weiterempfehlen, für die Anlageberatung wie die Vermögensverwaltung. Ohne Netfonds wäre nur ein Wechsel zu einer anderen Bank oder ein Wechsel in eine andere Branche möglich gewesen. Ich startete



Heiko Hormel,
vynance GmbH,
aus Frankfurt am Main

»Der Kunde zahlt weder Agio noch Depotgebühren, und Rückvergütungen bekommt er ausgekehrt. Das ist sehr attraktiv.«

direkt als GmbH mit einer Homepage mit Namen und Kontaktangaben; meine früheren Kunden kamen dann auf mich zu und wollten

mehr wissen. Ich habe ihnen dann erklärt, dass ich nun selbstständig unter einem Haftungsdach arbeite. Die Kunden wollten wissen, wo das Geld dann genau hingehet. Sie haben verstanden, dass ich als Berater bei der Hamburger Vermögen im Rahmen des Mandats die Strategie umsetze. Ich habe dann schnell auch viele Weiterempfehlungen bekommen, was natürlich schön war. Der eigentliche Arbeitsablauf, insbesondere von der Abwicklung, hat sich seit dem Starttag für mich nicht sehr verändert. Mit finfire komme ich zudem sehr gut zurecht. Das ist auch für den Kunden wunderbar, dass er jederzeit seine Performance anschauen kann. Die Vermögensverwaltung ist für alle im Anlageberatungsbereich interessant, da man ein sehr großes Anlageuniversum zur Verfügung hat. Man kann im Kundeninteresse beraten und muss sich nicht auf hauseigene Produkte beschränken. Die Auswahl ist enorm, da macht das Beraten wesentlich mehr Freude. Je nach Geschäftsmodell lasse ich für die Produkte kein Agio und eine Rückvergütung auskehren, sodass der Kunde gar nicht erst auf die Idee eines Interessenkonflikts kommt. Das macht die Vermögensverwaltung attraktiv gegenüber vielen anderen Banken.

»Ich bin absolut frei in der Beratung«

Ich bin gelernter Banker, nach der Bankausbildung und dem Wirtschaftsstudium war ich im Private Banking als Wertpapierspezialist in zwei Großbanken tätig. Seit 2003 bin ich selbstständig, seitdem auch Partner der Netfonds AG mit meiner Vermögensmanagementgesellschaft. Später wurde ich auch Partner der NFS Hamburger Vermögen. Seit 2010 bin ich alleiniger Gesellschafter, wir haben heute 16 Kollegen, darunter sieben in der Anlageberatung, und sind auf den landwirtschaftlichen Sektor spezialisiert. Ich bin auf Netfonds aufmerksam geworden,



Marc Brettmann, Landvolk MB Finanz GmbH, aus Hannover

weil ich mich 2003 in der Branche umgehört habe. Über Maklerpools kam ich auf Netfonds, bin nach Hamburg gefahren, habe mich mit Martin Steinmeyer und Karsten Dümmler zusammengesetzt und hatte einen guten Eindruck. Es hätte auch Alternativen in Süddeutschland gegeben, aber die Chemie und das Gesamtkonzept von Netfonds haben mich mehr überzeugt. Da es das Haftungsdach noch nicht gab, startete ich mit einer Gewerbezulassung und einem Partner, der bis 2010 an Bord war. Das hat gut funktioniert, meine früheren →

→ Kunden hatten mich kontaktiert, so konnte ich sie weiter betreuen. Wir haben ihnen die neuen Möglichkeiten aufgezeigt und sie sind mit uns den Weg weitergegangen. Ich war dann befreit von den konkreten, eng kontrollierten Umsatzvorgaben der Banken. Es war mir nicht mehr vorgegeben, welche Produkte ich in welcher Vielzahl verkaufen musste. Stattdessen konnte ich stets schauen, was zum Kunden passt, und den richtigen Lösungsbaustein am Kapitalmarkt herausfinden. Dabei hat mich Netfonds unterstützt. Über die 20 Jahre hat sich Netfonds sehr dynamisch entwickelt. Im klassischen Wertpapierbereich hat sich viel verändert.

»Die tägliche Arbeit ist deutlich erleichtert, weil ich nicht jede einzelne Transaktion vom Kunden dokumentieren muss.«

Es kamen immer mehr Möglichkeiten hinzu, insbesondere das Haftungsdach mit NFS, sodass ich die gesamte Palette an Finanzinstrumenten anbieten konnte. Das war für mich die optimale Lösung. Der Bereich

Vermögensverwaltung ist mittlerweile unser Schwerpunkt. Die tägliche Arbeit ist deutlich erleichtert, weil ich nicht jede einzelne Transaktion vom Kunden dokumentieren, sondern sie im Rahmen des Vermögensverwaltungsvertrages direkt durchführen kann. Wenn Marktveränderungen Handlungsbedarf erfordern, muss ich eben nicht jeden einzelnen Kunden kontaktieren und Unterschriften einholen, sondern kann an Eric Wiese und sein Team herantreten und zum Beispiel sagen, bitte diese Aktie A mit Limit XY aus all meinen Kundendepots verkaufen. In meinen Augen ist die Vermögensverwaltung in der heutigen Zeit die optimale Lösung.

»Unsere Kunden schätzen, dass wir weiterhin ihr Ansprechpartner bleiben«

Ich bin gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen und war für große Versicherungskonzerne tätig, sowohl als Angestellter als auch als Agenturleiter. Im Jahr 2018 bin ich in unser Familienunternehmen zurückgekehrt. Dort arbeite ich mit meinem Vater zusammen. Wir beschäftigen uns hauptsächlich mit den Themen Vermögensaufbau, langfristige Finanzplanung und Finanzcoaching. Unsere Kunden sind regional deutschlandweit verteilt.

Wir betreuen rund 120 Depots und haben mittlerweile 50 Prozent in die Vermögensverwaltung gebracht. Wir dachten früher, dass die Vermögensverwaltung für Kunden zu teuer ist. Als wir dann Mitte vergangenen Jahres auf einem Netfonds-Kennenlerntag einen Vortrag von Eric Wiese gehört haben, hat es klick gemacht. Für mich stand dann im Dezember fest, dass wir in die Vermögensverwaltung einsteigen.

Für uns war es immer wichtig, die Strategie der Kunden festlegen zu können. Der Vermögensverwaltung können wir eine Strategie vorlegen, die in einen Rahmen gepackt wird und dann in diesem Rahmen von uns an den Kunden vermittelt werden kann. Unsere Kun-



Jonathan Böse,
Finanzcoaching Helmut Böse GmbH,
aus Bad Pyrmont

»Wir generieren Mehrwert, denn wir bieten unseren Kunden von Anfang an ein höherwertiges Produkt an.«

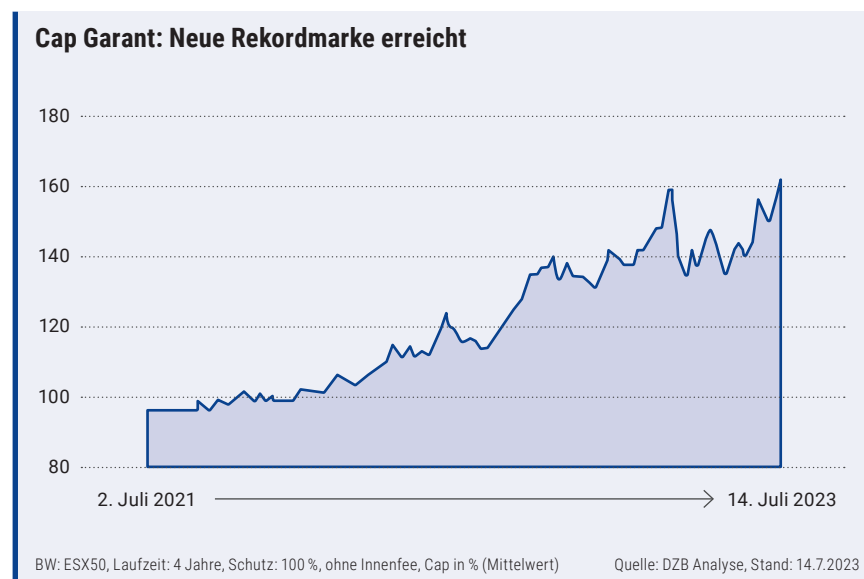
den schätzen das sehr, insbesondere dass wir weiter deren Ansprechpartner bleiben. Wir haben viel positives Feedback erhalten. Wir sind im Januar 2023 gestartet. Ich möchte rund 90 Prozent der Depots in die

Vermögensverwaltung überführen. In der täglichen Arbeit ist es ein massiver Unterschied, ob ich mir die Depots alle einzeln anschauen muss oder ob ich die Strategie überwachen und verfolgen kann im Hinblick darauf, dass sich alle eingebrachten Depots vernünftig entwickeln. Im Controlling ist das eine deutliche Erleichterung.

Zudem generieren wir Mehrwert, denn wir bieten Kunden von Anfang an ein höherwertiges Produkt an. Bei unseren Kinder-Depots ist es nun auch schon vorgekommen, dass ein Großvater aus voller Überzeugung die Mindestsumme für die Vermögensverwaltung aufgebracht hat, damit die Eltern für das neugeborene Kind von Anfang an in der Vermögensverwaltung sparen können. Jeder, der bei Netfonds angeschlossen ist, sollte sich das Thema einmal anschauen. Für uns hat es den Mehrwert gebracht, dass wir Kapazitäten freischaufeln konnten, gerade weil wir ein kleines Team sind und weil wir die Dokumentation selbst vornehmen. In der Vermögensverwaltung ist der Dokumentationsaufwand, abgesehen vom Einstieg, sehr viel geringer. Das hilft ungemein, eine große Anzahl von Depots vernünftig zu betreuen.

VOLUMENEXPLOSION BEI ZERTIFIKATEN

Ausstehendes Volumen steigt seit Jahresbeginn an.



„Wow – was war denn da los?“ Diese Frage werden sich vermutlich einige Betrachter beim Blick auf die Entwicklung des Zertifikatemarkts gestellt haben. Nach einer eher unauffälligen Volumentwicklung in den vergangenen Jahren sorgte eine Statistik des Deutschen Derivateverbands (DDV) basierend auf dem Stand des 30. April für erhebliches Aufsehen: Das geschätzte Marktvolumen stieg in den vier ersten Monaten 2023 sprunghaft von rund 80 auf über 102 Milliarden Euro an. Eine genauere Blick auf die unterschiedlichen Zertifikatetypen verrät die Ursache dafür: Der Löwenanteil des Zuwachses resultiert aus einem Volumenanstieg strukturierter Anleihen. Hinter diesem Begriff verbergen sich einerseits gewöhnliche Festzinsanleihen, andererseits auch Sonderformen wie Stufenzinsanleihen, Anleihen mit Kündigungsoptionen sowie Anleihen mit

einer variablen Verzinsung in Verbindung mit einer Untergrenze (Floor) oder einer Obergrenze (Cap).

3 Prozent und mehr Rendite

Eindeutig zurückzuführen ist dieser Boom auf den deutlichen Zinsanstieg in den vergangenen zwei Jahren. Mittlerweile ist es für Anleger problemlos möglich, bereits bei mittleren Laufzeiten attraktive Renditen von 3 Prozent oder mehr zu erzielen. Ebenfalls sehr viel lukrativer geworden sind Vollgarantiezertifikate mit Aktienmarktbezug. Dies wird aus folgendem Sachverhalt deutlich: Die DZB GmbH, vor allem bekannt geworden durch das Fachmagazin „Der Zertifikateberater“, erfragt turnusmäßig bei verschiedenen teilnehmenden Emittenten die Konditionen für verschiedene Strukturen.

Bei einer dieser Strukturen handelt es sich um ein voll garantiertes Zertifikat

auf den EURO STOXX 50 mit vierjähriger Laufzeit. Die Funktionsweise: Am Laufzeitende werden mindestens 100 Prozent zurückgezahlt. Zudem wird ein möglicher Anstieg des EURO STOXX 50 vom Startlevel bis zum Gewindeckel (Cap) vollumfänglich wiedergegeben. Noch vor zwei Jahren lag das Cap bei oder sogar unter 100 Prozent. Es gab also ebenso wenig eine Gewinnchance wie bei gewöhnlichen Anleihen, die während des damaligen Zinstiefs gleichfalls keinerlei Renditen abwarfen.

So profitieren Investoren

Inzwischen hat sich das Blatt jedoch gewendet. Die Grafik links zeigt auf, dass nach und nach der Cap immer weiter auf mittlerweile 167 Prozent angestiegen ist. Konkret heißt das: Der Investor profitiert von einem Indexanstieg von bis zu 67 Prozent innerhalb von vier Jahren. Ein solcher Anstieg liegt weit oberhalb der durchschnittlichen Aktienmarktentwicklung in der Vergangenheit.

Partner der NFS können vom derzeitigen Boom der Garantiepapiere profitieren, da grundsätzlich die Teilnahme an Zeichnungen aller relevanten Emittenten von uns freigeschaltet werden kann. Einschränkungen gibt es noch dadurch, dass nicht alle depotführenden Stellen Zeichnungsaufträge von Zertifikaten abwickeln können. Für eine detaillierte Analyse Ihrer individuellen Beratersituation ist es daher empfehlenswert, in Kontakt mit Torsten Vetter zu treten, Ihrem Zertifikateexperten der NFS. [tve](#)

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

FÜR JEDE STRATEGIE EINE EIGENE WEBSITE FÜR VERKAUFSGESPRÄCHE

Neue Landingpages für unsere Vermögensverwaltungsstrategien

Für jede unserer eigenen Strategiefamilien Vermögensplan, easyfolio und Dimensional Weltportfolio haben wir unterschiedliche Marketingunterlagen entwickelt. Neben den Factsheets und Quartalsberichten in PDF-Form existieren seit einigen Jahren auch spezifische

Webseiten, sogenannte Landingpages. Viele Beraterinnen und Berater nutzen diese Landingpages in ihren Verkaufsgesprächen. Hier kann man ohne Sprünge oder Menüführung durchscrollen, das heißt einmal von oben bis unten durch die Seite marschieren, und hat alle relevanten Themen und Informationen zu den Strategien abgehakt. Fragen wie „Was macht die Strategie, wie hat sie funktioniert, wer ist der Vermögensverwalter und wie sicher ist das Ganze?“ werden erklärt. Die Landingpages sind

Der Start solcher Projekte verläuft erfolgreich, wenn der Austausch Alt gegen Neu von niemandem so richtig wahrgenommen wird, also reibungslos vonstattengeht. Das war hier glücklicherweise der Fall. Wir haben eine neue URL dafür gebaut: früher haben wir die Seite secure-depot.de verwendet, sie heißt nun www.getvv.de. Werfen Sie gern einen Blick auf unsere Seiten, die Adressen finden Sie in der Tabelle. Die wesentliche Neuerung ist jedoch, dass wir nun für alle unsere Strategiekapitäne eine Landingpage für die jeweilige eigene Strategie anbieten können. Voraussetzung ist die Buchung unserer Factsheets, was mit überschaubaren Kosten verbunden ist. Berater, die bereits Factsheets über uns beziehen, können die Landingpages als kostenlose Zusatzleistung erhalten.

Bei Interesse melden Sie sich gern bei unserem Team Partnerbetreuung. ewi

Partner können die Landingpages individualisieren und für den digitalen Abschlussprozess nutzen.

auch an unseren voll digitalen Eröffnungsprozess „finfire direct“ angeschlossen. Partner können die Seiten also individualisieren und über den Netfonds-Homepage-Baukasten mit dem Button „Jetzt anlegen“ versehen, was zu dem digitalen Abschlussprozess führt. Die Landingpages waren etwas in die Jahre gekommen und hatten den Nachteil, dass sie für jede Strategie einzeln aufwendig programmiert werden mussten. Wir haben eine Agentur beauftragt, die Seiten neu zu gestalten und skalierbar zu machen, also uns zu ermöglichen, mit wenigen Klicks weitere Strategien hinzuzufügen. Leider hat das Projekt sehr viel mehr Zeit beansprucht als ursprünglich geplant. Doch nun sind die Seiten fertig und wurden ausgetauscht.

Ihre Ansprechpartner



Eric Wiese

Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH

ewiese@hhvm.de

Telefon: (0 40) 80 80 24-20



Daniel Deutschmann

Partnerbetreuer HHVM

partnerbetreuung@hhvm.de

Telefon: (0 40) 80 80 24-242

Die Strategiefamilien

**Vermögensplan
TOP Manager Classic**
www.getvv.de/vpc



**Vermögensplan
TOP Manager Protect**
www.getvv.de/vpp



**Vermögensplan
Nachhaltig Classic**
www.getvv.de/vpnc



**Vermögensplan
Nachhaltig Protect**
www.getvv.de/vpnp



easyfolio Classic
www.getvv.de/easyclassic



easyfolio Green
www.getvv.de/easygreen



**Dimensional
Weltportfolio**
www.getvv.de/weltportfolio



Das Geldmarktd Depot
www.getvv.de/geldmarktd Depot





POSITIVE SIGNALE AUS BERLIN

So soll die private Altersvorsorge reformiert werden.

Mit knapp 16 Millionen Riester-Verträgen versuchen Menschen in Deutschland, für sich vorzusorgen und der drohenden Altersarmut zu entgehen. In Zeiten hoher Inflationsraten ist es umso wichtiger, dass diese Anlagen neben staatlichen Förderungen ebenso langfristig eine positive Rendite erwirtschaften. Leider hakt es genau an dieser Stelle seit Jahren. Gesetzliche Garantievorgaben zwingen Produkthanbieter, konservative Anlageformen zu wählen, und nur selten profitierten Sparenden von positiven Wertentwicklungen der Aktienmärkte in den letzten Jahren. Negative Zinsen bei Staatsanleihen tragen dabei leider ihr Übriges bei.

Anfang des Jahres wurde von der Bundesregierung eine Expertengruppe gegründet, die sogenannte Fokusgruppe, die sich unter anderem aus verschiedenen Ministerien, Verbänden, aber auch Verbraucherschützern zusammensetzt. Sie erhielt Prüfaufträge und sollte

Riester-Sparer sollen künftig stärker am Kapital- markt investieren dürfen.

Vorschläge zur Reform der privaten Altersvorsorge erarbeiten. Die Ergebnisse wurde Mitte Juli vorgestellt und sind sehr erfreulich. Vorherige Ideen eines öffentlich verwalteten Staatsfonds zur direkten Anlage und Nutzung zur privaten Altersvorsorge werden nicht weiterverfolgt. Stattdessen soll die Riester-Rente reformiert werden, was bei der Anzahl an Bestandsverträgen notwendig und sinnvoll ist. Der Fokus liegt dabei unter anderem auf einer Flexibilisierung der Garantievorgaben, sodass stärker am Kapitalmarkt investiert werden kann und Investitionen in Rentenfonds sinken. Stark sicherheitsorientierte Anlegerinnen und Anleger sollen aber weiterhin die Möglichkeit

besitzen, entsprechende Garantien abzuschließen oder aufrechtzuerhalten. Gleichzeitig müssen Fördergrenzen angepasst werden, da sie sich seit Jahren nicht mehr verändert haben. Weitere Ziele: einen Anbieterwechsel vereinfachen, Bürokratie abbauen und die Vergleichbarkeit innerhalb der Produktgattung erhöhen. Die Transparenz soll steigen, sodass quantitative und qualitative Unterschiede innerhalb der Produkte leichter zu erkennen sind. Veränderungen bei Bestandsverträgen etwa mit Zulage-Anträgen müssen aktuell noch in Schriftform eingereicht werden. Dabei bestehen vielfältige Fehlerquellen. Hier ist geplant, die Digitalisierung voranzutreiben, damit elektronische Übermittlungen durch die spendenden Personen ermöglicht werden.

Mehr Flexibilität in der Verrentung

Auch für die Verrentungsphase sind Flexibilisierungen angedacht. Etwa über die Möglichkeit, sich das Altersvorsorgevermögen zu Beginn der Auszahlungsphase komplett auszahlen zu lassen oder auch höhere Teilauszahlungen und Auszahlungspläne zuzulassen. Dieser Punkt stößt bei Versicherern eher auf Unverständnis und wird bei einer möglichen Umsetzung der Reformen sehr wahrscheinlich noch Diskussionspunkt werden. Insgesamt sind die Reformvorschläge sehr zu begrüßen und erfreulich, da sie Chancen bieten, bestehenden Verträgen zu einer positiven Wertentwicklung zu verhelfen. [gst](#)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

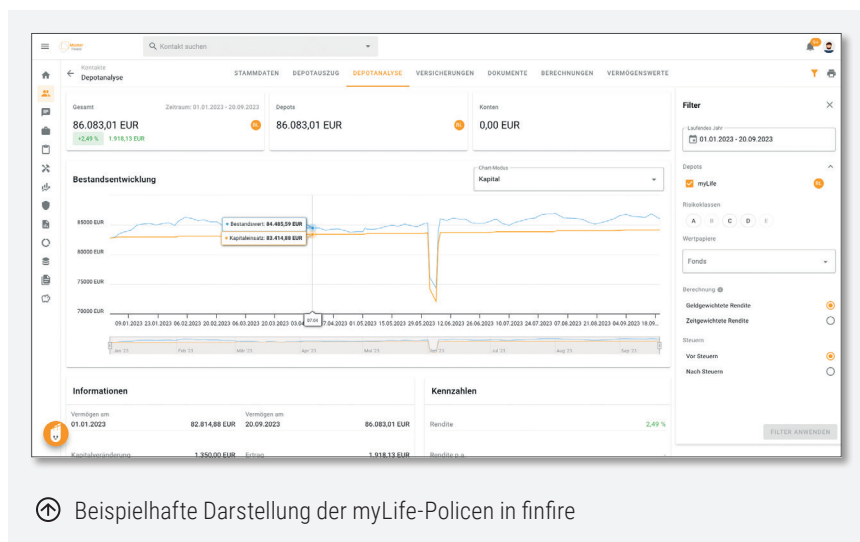
Abteilungsleiter Depotbasierte Altersvorsorge

gsteffens@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-348

EIN PRODUKT FÜR ALLE FÄLLE

Vielseitige Einsatzmöglichkeiten für myLife Invest



Die Produktlösung myLife Invest erfreut sich bei Netfonds und Argentos großer Beliebtheit. Ein Grund dafür sind neben den umfangreichen Produktmerkmalen und -vorteilen die vielseitigen Einsatz- und Gestaltungsmöglichkeiten, die daraus resultieren. myLife Invest steht sowohl als Lebens- als auch als Rentenversicherung zur Verfügung. Dabei dient die Lebensversicherung als Produkt für Einmalbeiträge, wobei auch unter Beachtung einiger Merkmale und Bedingungen spätere Zuzahlungen in einem gewissen Umfang möglich sind. Für laufende monatliche Einzahlungen ab 150 Euro oder 100 Euro bei einer Zuzahlung zu Vertragsbeginn von mindestens 5.000 Euro steht die Rentenversicherung zur Verfügung. Die Vorteile beider Produktgattungen bestehen in der Flexibilität, Transparenz, der schlanken Administration und nicht zuletzt in der steuerlichen Handhabe. Flexibilität und Transparenz liegen in

der Fondsauswahl und den Kosten. Insgesamt steht das Fondsspektrum der Fondsdepot Bank in Form von Fonds und ETF zur Verfügung, die zu 100 Prozent rabattiert werden können. Dies sind mehr als 7.000 Fonds und ETF. Entsprechend ist die Fondsdepot Bank die depotführende Stelle, wobei die Administration bequem über ein eigenständiges Portal erfolgt. In diesem können auch Angebote und Anträge erzeugt werden.

Frei wählbares Honorar

Ein Abschlusshonorar kann zwischen 0 und 5 Prozent frei gewählt werden. Hinzu kommt ein Betreuungshonorar in der Spanne zwischen 0 und 1,5 Prozent p. a., welches ebenso individuell festgelegt werden kann. Lediglich 60 Euro Depotentgelt und 0,45 Prozent p. a. vom NAV fallen als fixe Gebühren an. Eine kleine Ausnahme gibt es bei ETF und den Strategien von Dimensional, wo

gegebenenfalls Extragebühren fällig werden. Die handelbaren Fonds können in einer Datenbank transparent eingesehen werden (siehe QR-Code):



myLife Invest wird wie ein Depot verwaltet, einschließlich eines innovativen mTAN-Verfahrens, mit dem zum Beispiel Verkaufsaufträge aufgegeben werden und Kunden bei Kapitalbedarf sehr schnell einen Verkauf durchführen können. Der Vergleich zu einem Investmentdepot ist sehr stark gegeben, wobei die steuerlichen Vorteile überwiegen. Bei einer

**Die Vorteile lauten
Flexibilität, Transparenz,
schlanke Administration
und steuerliche
Handhabe.**

Umschichtung fällt innerhalb der Police keinerlei Abgeltungsteuer an. Zudem sind die Honorare ohne jegliche Mehrwertsteuer. Ein zusätzliches Highlight sind Kick-backs, welche in die Depots der Kunden fließen.

Für Generationenberatung geeignet

Die Produkte eignen sich durch diverse Gestaltungsoptionen besonders zur Generationenberatung. Ebenso können Gelder in einem Geldmarktfonds „geparkt“ und das entsprechende „Timing“ für eine spätere Anlage abgepasst werden. gst

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

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

einBlick

TOP-FONDS

2023

FONDSEMPFEHLUNGEN

- 40 LEADING CITIES INVEST
- 41 LOYS Global MH
- 42 21Shares Bytetrete BOLD ETP
- 43 DNB Fund Renewable Energy
- 44 ERSTE RESPONSIBLE STOCK GLOBAL
- 45 Janus Henderson Balanced Fund
- 46 KGAL – Infrastrukturfonds
- 47 LBBW Global Warming
- 48 RB LuxTopic
- 49 Equity Fund Sustainable Global Climate
- 50 DJE – Zins & Dividende
- 52 MS INV F Emerging Leaders Equity Fund
- 53 MS INV F Global Opportunity Fund
- 54 R+P Rendite Plus
- 55 ACATIS Value und Dividende
- 56 JSS Sustainable Equity – Green Planet
- 57 JSS Sustainable Equity – Tech Disruptors
- 58 DWS Concept Platow
- 59 HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global
- 60 ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic
- 61 Ampega AmerikaPlus Aktienfonds
- 62 Wagner & Florack Unternehmerfonds
- 63 ARAMEA Rendite Plus
- 64 ETF von Rize ETF Limited

STEUERVORTEIL DURCH TEILFREISTELLUNG

LEADING CITIES INVEST
by KanAm Grund Group

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



Der offene Immobilienfonds (OIF) LEADING CITIES INVEST (LCI) – WKN 679182 – der Frankfurter KanAm Grund Group investiert schwerpunktmäßig in Gewerbeimmobilien verschiedenster Nutzungsarten in den europäischen Metropolen sowie den USA. Aktuell liegt der Fokus auf Büroobjekten, Logistikimmobilien dienen als Portfoliobeimischung und tragen zur Renditeoptimierung bei. Die Vermietungsquote liegt bei rund 95 Prozent, der Großteil der Mietverträge ist indexiert, was für einen gewissen Inflationschutz der Erträge sorgt. Zudem ist der Anteil von Mietern der öffentlichen Hand mit rund 40 Prozent sehr hoch. All diese Komponenten sorgen für sichere Einnahmen auch in Krisenzeiten. Der LEADING CITIES INVEST wurde im Juni 2023 von der unabhängigen Ratinggesellschaft Scope Group mit der Note a_{AIF} ausgezeichnet. Er befindet sich damit laut Scope „weiterhin auf einem

guten Niveau“ und erreichte gleichzeitig im Ranking der Retailfonds nach Qualität des Immobilienportfolios Platz zwei der OIF, die in Büroimmobilien investieren, und Platz vier im Vergleich aller 20 untersuchten OIF. Im aktuellen Asset-Management-Rating bestätigte Scope die Note AA_{AMR} für die KanAm Grund Group, unter anderem aufgrund der im Drei- und Fünf-Jahres-Vergleich immer in der Spitzengruppe der Europafonds liegenden Performance des LEADING CITIES INVEST.

Steuervorteil gegenüber voll steuerpflichtigen Anlagen

Für den Fonds gilt gemäß § 20 Absatz 3 Nummer 1 InvStG eine Teilfreistellung, das heißt Steuerfreiheit, von 60 Prozent der Ausschüttung. Damit bietet er einen deutlichen Steuervorteil gegenüber zum Beispiel Festgeldanlagen, die eine wesentlich höhere Verzinsung erzielen müssen, um die gleiche Nachsteuerrendite wie der LEADING CITIES INVEST zu erreichen.

KAGB-Regulierung ermöglicht solide Liquiditätssteuerung

Der Fonds wird durch das KAGB reguliert. Die 24-monatige Mindesthaltungsdauer sowie die 12-monatige Kündigungsfrist gelten für alle Anleger im Fonds gleichermaßen und schließen unvorhersehbare Anteilrückgaben aus. Dem Fondsmanagement wird eine solide mittelfristige Liquiditätssteuerung zum Vorteil aller Anleger ermöglicht, die zudem mit den zeitlichen Prozessen beim An- und Verkauf der Objekte übereinstimmt.

Nachhaltigkeitspräferenzen werden erfüllt

Im aktuellen Scope-Fondsrating schneidet der LCI bei der Nachhaltigkeitsbewertung überdurchschnittlich ab. Begründet wurde dies unter anderem mit der deutlichen Steigerung der Zertifizierungsquote der im Fonds enthaltenen Objekte. Darüber hinaus liegt der CO₂-Ausstoß der im Fonds enthaltenen Objekte bei weniger als der Hälfte des Branchendurchschnitts. Laut Scope wird die jährliche Menge an CO₂-Emissionen pro Quadratmeter als wichtigste Kennzahl über die nächsten Jahre Portfoliomanagement-Entscheidungen beeinflussen und unter anderem als Besteuerungsgröße monetäre Auswirkungen auf Immobilien haben. Als sogenannter Artikel-8-plus-Fonds eignet sich der LCI für Anleger, die Nachhaltigkeitsaspekte bei der Geldanlage berücksichtigen wollen. Neben dem ESG-Merkmal „Environmental/Ökologie“ werden zusätzlich „mögliche nachteilige Nachhaltigkeitsauswirkungen“ („Principal Adverse Impacts“) berücksichtigt, die auf CO₂-Reduzierungen abzielen. ■

Ihre Ansprechpartner



Anja Risse
Direktorin Sales

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



Thomas Rehmet
Direktor Sales

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

RÜCKENWIND DURCH CHANCEN BEI SMALL CAPS



Dr. Christoph Bruns nutzt im LOYS Global MH seine großen Anlagefreiheiten.

Gerne auf etwas anderen Wegen als die breite Masse bewegt sich Dr. Christoph Bruns (Foto unten). Der konzentrierte Fokus auf Werte aus der zweiten Reihe ist so ein Beispiel. Hier kann der erfahrene Fondsmanager des weltweit anlegenden Aktienfonds LOYS Global MH im Vergleich zu den hoch kapitalisierten Unternehmen der Leitindizes leichter interessante Investmentideen aufspüren. Was ihn dabei besonders reizt: Die Fehlbewertungen sind bei Small und Mid Caps häufig viel größer als bei Blue Chips. Zudem bieten sie neben einer oft sehr soliden Bilanzqualität sowie guten Korrelationseigenschaften – einen langen Atem vorausgesetzt – die Chance auf eine Outperformance.

Wertorientiert, konservativ und antizyklisch, so beschreibt Bruns selbst seinen Anlagestil, der ihm alle Freiheiten lässt. „Wir betreiben konsequentes aktives Management und orientieren uns nicht an einem Index“, erläutert der Fondsmanager. Stockpicking heißt dabei das entscheidende Erfolgsgeheimnis. Das Anlageuniversum ist nicht auf bestimmte Länder, Branchen oder Marktkapitalisierungen beschränkt. „Wir investieren in ein konzentriertes Aktienportfolio der besten Anlageideen“, sagt Bruns und ergänzt: „Hier sitzt Ihr Fondsmanager mit im Boot!“ Bruns selbst ist einer der größten Investoren im 2006 aufgelegten LOYS Global MH.

Der Investmentprozess wird durch eine gründliche und streng fundamentale Unternehmensanalyse bestimmt. Investitionen erfolgen vorwiegend in Aktien von signifikant unterbewerteten Qualitäts-



unternehmen. Die aktuellen Kennzahlen des Fonds bestätigen diesen Befund, denn das durchschnittliche Kurs-Gewinn-Verhältnis des Portfolios liegt unter zehn, bei zugleich überdurchschnittlich starken Bilanzen.

Neben der Aktienaulese stellt die Positionsgewichtung den Haupterfolgsfaktor für eine überdurchschnittliche Wertentwicklung dar. Das Ziel lautet: eine substanzielle langfristige Vermögensmehrung bei sehr geringem langfristigen Kapitalverlustrisiko. Dass dies bislang gelungen ist, zeigt der Blick auf die beeindruckende Performance des LOYS Global MH. Seit Auflage 2006 hat der international agierende Aktienfonds seinen Anlegern jährlich im Durchschnitt einen Ertrag von 6,7 Prozent beschert. Und Bruns ist guter Dinge, dass der Lauf anhält. Zum einen, weil die aktuellen Chancen bei Small Caps seiner Anlagestrategie Rückenwind geben dürften,



und zum anderen dank der Rückbesinnung der Investoren auf Fundamentaldaten. Dazu gehören Gewinn, Cashflow, Branchenattraktivität, Markteintrittsbarrieren, günstige Kennzahlen und dergleichen mehr. Daten also, die traditionell im Hause LOYS bei der Bilanzanalyse und der folgenden Titelselektion eine wichtige Rolle spielen. „Kluges, konservatives Investieren und die bewährte Kombination aus Qualität, Unterbewertung und Zeit zahlen sich wieder aus“, ist Bruns überzeugt. ■

ZUKUNFT UND TRADITION IM DEPOT

21shares™

Kombination aus Bitcoin und Gold in Zeiten von Inflation und De-Globalisierung der Währungspolitik

Oliver Schäfer, Head of Germany des Krypto-ETP-Emittenten 21Shares, spricht über das „21Shares Bytetree BOLD ETP“, ein ETP, das die Vorteile des Rohstoffs Gold und des Krypto-Assets Bitcoin in einem einzigen Produkt vereinen soll.

einBlick: Wie kamen Sie zu der Idee, einen klassischen Rohstoff wie Gold mit einem Krypto-Asset wie Bitcoin zu kombinieren?

Oliver Schäfer: Während Gold schon seit der Antike bewährtes Wertaufbewahrungsmittel, Inflationsschutz und sicherer Hafen in Krisenzeiten ist, gilt Bitcoin als junges, risikobehaftetes Asset, mit starken Korrelationen zu Technologieaktien. Weniger eine Währung und mehr eine Art digitaler Wertspeicher, steht Bitcoin als nach wie vor größtes Krypto-Asset beispielhaft für ein alternatives, nicht unter Kontrolle der Zentralbanken, Regierungen oder anderer Organisationen etc. stehendes Geldsystem, das – ähnlich wie Gold – von den konfliktanfälligen staatlichen Währungssystemen nahezu abgekoppelt bleibt. Die Kombination beider Vermögenswerte macht also Sinn und lag so auf der Hand.

einBlick: Wie schätzen Sie die Wertentwicklung beider Assets ein?

Schäfer: Aufgrund fortschreitender regulatorischer Adoption gilt Bitcoin zunehmend als legitimer Vermögenswert, der sich auch nach dem Niedergang mehrerer (Krypto-)Banken stabil entwickelte. Für Gold werden 2023 neue Allzeithochs prognostiziert, es profitiert von der sich verändernden geopolitischen Landschaft, zu der auch die Entscheidungen



vieler Zentralbanken – unter anderem im BRIC-Raum – gehören, neues Gold zu beschaffen. Gold ist der für Anlagezwecke genutzte führende und liquideste physische Rohstoff – in Zeiten des globalen Umbruchs sollten die Zeichen für das Edelmetall in Zukunft daher äußerst gut stehen.

einBlick: BOLD verfolgt einen gleichnamigen Index. Worin liegen die Vorteile?

Schäfer: Der BOLD-Index ist Basis für das regelbasierte 21Shares Bytetree BOLD ETP und hat sich seit 2017 fast doppelt so gut entwickelt wie die Kurse von Gold bzw. Bitcoin allein. Genauso wie Aktien und Anleihen aufgrund ihrer Diversifizierungsvorteile gut zusammenpassen, gilt dies auch für Bitcoin und Gold, die sich analog zur traditionellen Entwicklung von Anleihen bzw. Aktien verhalten. Dies hat in inflationären Zeiten zu erheblichen risikobereinigten Renditen geführt.

einBlick: Wie werden die Risiken in die-

sem ETP gemanagt?

Schäfer: Entscheidend für die Performance ist das regelmäßige Rebalancing, also die Neugewichtung beider Assets. Es erhöht die risikobereinigten Renditen und reduziert zugleich die Volatilität. Die Anteile von Bitcoin und Gold werden auf der Grundlage ihrer Risikoniveaus, die durch die historische Volatilität bestimmt werden, zugewiesen. Gold hat derzeit daher natürlich eine weitaus höhere Gewichtung als Bitcoin. Sobald die Volatilität von Bitcoin nachlässt, wird die Gewichtung entsprechend leicht angepasst. ■

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

- ① Der hier getrackte Index hat eine historisch gute Performance.
- ② Das regelmäßige Rebalancing erhöht die risikobereinigten Renditen und reduziert die Volatilität.
- ③ Die im ETP abgebildeten Assets sind vollständig physisch besichert.

NACHHALTIGER BEITRAG ZU EINER BESSEREN UMWELT



DNB Fund Renewable Energy: Mit gutem Gewissen in den Klimaschutz investieren

einBlick: Herr Rom, Sie sind seit 2010 für den DNB Fund Renewable Energy tätig und haben vor fast drei Jahren den Lead übernommen. Heute liegt die Bewertung der Aktien aus diesem Bereich teils deutlich über dem Niveau von damals. Ist der Sektor aktuell zu teuer?

Christian Rom: Die Bewertungen einiger führender Unternehmen sind zwischenzeitlich wieder auf das Niveau vor der Krise zurückgekehrt. Zwar hat der Boom in den vergangenen 2 bis 2,5 Jahren etwas nachgelassen. Die relativen Aussichten haben sich seither aber grundlegend verbessert, da sowohl in Europa als auch in den USA die bisher größten Förderprogramme aufgelegt wurden, um die Energiewende zu beschleunigen.

einBlick: Bitte nennen Sie uns ein Beispiel.

Rom: Der Inflation Reduction Act (2022) etwa ist das größte Investitionsprogramm zur Bekämpfung des Klimawandels in der Geschichte der USA. Allein 369 Milliarden Dollar fließen in die grüne Transformation der Wirtschaft. Die europäische Reaktion (EU Green Deal Industrial Plan, 2023) wird der gesamten Branche zusätzlich Rückenwind verleihen.

einBlick: Aktien aus dem Bereich erneuerbare Energien gelten als sehr volatil. Wie stellen Sie sicher, dass sich ein Unternehmen langfristig gut entwickelt?

Rom: Am wichtigsten ist die Überprüfung der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens sowie die Frage, wie es zur Verringerung der Emissionen beiträgt. Danach identifizieren wir die attraktivsten Investitionsideen auf



Christian Rom,
Portfoliomanager
DNB Fund Renewable
Energy (bei DNB Asset
Management)

der Grundlage von Wettbewerbsvorteilen, Wachstum und Preis anhand eines mehrstufigen Prozesses. Dieser umfasst nicht zuletzt die Überprüfung der historischen Jahresabschlüsse, eine Branchenanalyse sowie Treffen mit der Geschäftsleitung.

einBlick: Warum findet sich auch der niederländische Spezialchemikalien-Händler IMCD in Ihrem Portfolio?

Rom: Der DNB Renewable Energy trägt zwar erneuerbare Energien im Namen, ist aber letztlich kein Fonds, der ausschließlich in solche investiert. Neben diesem Thema konzentrieren wir uns auch auf Energieeffizienz, Elektrifizierung und Kreislaufwirtschaft – mit dem übergeordneten Ziel, in Unternehmen anzulegen, die einen nachhaltigen Beitrag zu einer besseren Umwelt leisten.

einBlick: Welche Technologien innerhalb

der erneuerbaren Energien halten Sie für besonders vielversprechend?

Rom: Die aktuell wichtigsten – und für uns unmittelbarsten – sind neben Solar- und Windenergie die Biokraftstoffe. Die massiven Veränderungen in der europäischen Energiesicherheit werden weiterhin den Bedarf an Solaranlagen und Wärmepumpen sowie aggressivere Genehmigungen für erneuerbare Energien und Energieeffizienz vorantreiben. ■

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

- ① Erhebliches Wachstum durch steigenden Bedarf und staatliche Förderprogramme
- ② Langjährige Expertise – der Fonds wurde 2007 in Luxemburg und 1989 in Norwegen aufgelegt
- ③ Starkes Profil, bestätigt durch fünf Globen bei Morningstar und das FNG-Label

ERSTE RESPONSIBLE STOCK GLOBAL

ERSTE
Asset Management

Der nachhaltige Aktienfonds überzeugt mit strengen ESG-Kriterien und einer guten Performance.

Dass verantwortungsvolles Investieren und eine gute Performance einander nicht ausschließen, zeigt die Erste Asset Management mit dem Aktienfonds ERSTE RESPONSIBLE STOCK GLOBAL. Mit einem Plus von rund 145 Prozent übertrifft der Fonds im Zehn-Jahres-Chart auch den bekannten und weltweit gestreuten MSCI World.

Bei der Titelauswahl setzt die Erste AM auf qualitativ hochwertige und wachstumsstarke Unternehmen, die nach ökologischen, sozialen und Governance-Aspekten zu den Vorreitern zählen. Grundlage dafür sind der bewährte Responsible-Ansatz und die jahrelange Erfahrung der Erste AM im Bereich nachhaltiger Investments. Aktuell tragen 16 Fonds des österreichischen Asset-Managers, darunter auch der ERSTE RESPONSIBLE STOCK GLOBAL, das renommierte FNG-Siegel mit vollen drei Sternen.

Nachhaltig Investieren

»Made in Austria«

Im Investmentprozess werden bei der Beurteilung von Nachhaltigkeit sowohl umweltbezogene und soziale Aspekte als auch die Art der Unternehmensfüh-

Wertentwicklung in den vergangenen 10 Jahren



Quelle: Refinitiv Datastream; Stand per 27.7.2023, Entwicklung der vergangenen 10 Jahre, indiziert (27.7.2013 = 100); Hinweis: Der genannte Index wurde lediglich zum Vergleich herangezogen. Der Vergleichsindex hat keinen Einfluss auf den Ermessensspielraum der Verwaltungsgesellschaft bei der Auswahl der Vermögenswerte des ERSTE RESPONSIBLE STOCK GLOBAL. Die Performance in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für künftige Wertentwicklungen. Bitte beachten Sie, dass eine Veranlagung in Wertpapiere neben den geschilderten Chancen auch Risiken birgt.

rung analysiert. In einem umfangreichen Prozess wird zudem der hauseigene ESGenius-Score für die Investmentkandidaten berechnet. Je nach Fonds gibt es gewisse Mindestwerte für investierbare Unternehmen.

Der Prozess setzt sich einerseits aus positiven, andererseits auch aus Ausschlusskriterien zusammen. So darf unter anderem nicht in Unternehmen investiert werden, die in Atomenergie,

Waffenproduktion oder Kinderarbeit involviert sind. Daneben soll ein Best-in-Class-Ansatz sicherstellen, dass aus den jeweiligen investierbaren Branchen in die nachhaltigsten Unternehmen, also jene mit den höchsten ESG-Standards, investiert wird. Ein weiterer wichtiger Punkt ist das aktive Voting und Engagement, um die Unternehmen zu nachhaltigem Wirtschaften zu bewegen. ■

Disclaimer

Der Kurs der Fonds kann stark schwanken (hohe Volatilität). Aufgrund der Anlage in Fremdwährungen kann der Fondswert durch Wechselkursänderungen belastet werden. Kapitalverlust ist möglich. Risiken, die für den Fonds von Bedeutung sein können, sind insb.: Kredit- und Kontrahenten-, Liquiditäts-, Verwahr-, Derivativrisiko sowie operationelle Risiken. Umfassende Informationen zu den Risiken des Fonds sind dem Prospekt bzw. den Informationen für Anleger gem. § 21 AIFMG, Abschnitt II, Kapitel „Risikohinweise“, zu entnehmen. Hierbei handelt es sich um eine Werbemitteilung der Erste Asset Management GmbH (EAM). Der Prospekt, die „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ sowie das Basisinformationsblatt und die Jahres- und Halbjahresberichte sind in der jeweils aktuell gültigen Fassung unter www.erste-am.com abrufbar und stehen dem/der interessierten Anleger:in kostenlos am Sitz der EAM, der Depotbank sowie in Deutschland bei der deutschen Zahl- und Informationsstelle, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Königsallee 21-23, D-40212 Düsseldorf, zur Verfügung. Umfassende Informationen zu den mit der Veranlagung möglicherweise verbundenen Risiken sind dem Prospekt bzw. „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ des jeweiligen Fonds zu entnehmen. Weitere Informationen finden Sie unter www.erste-am.de/de/private-anleger.

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

- ① Breit gestreute Veranlagung in Aktien der entwickelten Märkte
- ② Partizipation an ökologisch, moralisch und sozial agierenden Unternehmen
- ③ Aktive Titelselektion nach fundamentalen Kriterien
- ④ Chancen auf attraktive Wertsteigerung

OPTIMISTISCHER AUSBLICK FÜR US-GROWTH-AKTIEN

Janus Henderson
INVESTORS

Trotz Konjunkturabschwächung gibt es Grund zum Optimismus für US-Wachstumsaktien.

einBlick: Wie wirken sich die höheren Kapitalkosten und strengeren Kreditbedingungen auf Ihren Investmentansatz aus?

Jeremiah Buckley: Die US-Notenbank (Fed) scheint sich zwar dem Ende ihres Straffungszyklus zu nähern, die Auswirkungen der Zinserhöhungen in der Gesamtwirtschaft kommen aber noch nicht voll zum Tragen. Da das reale Wachstum nachlassen dürfte, konzentrieren wir uns auf hochwertigere Unternehmen mit sehr guter Kapitalausstattung und Preissetzungsmacht. Unternehmen mit starker Bilanz und beständigem Cashflow sind gegenüber denjenigen im Vorteil, die auf günstige Finanzierungsbedingungen angewiesen sind. Da die Inflationsrate immer noch über dem 2-Prozent-Ziel der Fed liegt, ist unklar, wie lange der erhöhte Preisdruck anhält. Unserer Meinung nach ist es wichtig, sich auf Unternehmen zu konzentrieren, die im Zeitverlauf Mehrwert für ihre Kunden geschaffen haben. Das verschafft ihnen die Möglichkeit, die Preise zu erhöhen, um höhere Inputkosten zu decken und die Rentabilität zu erhalten.

einBlick: Wo sehen Sie derzeit attraktive Chancen bei US-Aktien?

Buckley: Auch wenn Teile des Aktienmarkts überbewertet erscheinen, sind die KGVs insgesamt vernünftig. Attraktive Gelegenheiten zum Kauf hochwertiger Unternehmen sehen wir mit Blick auf das Thema künstliche Intelligenz (KI). Der Markt bevorzugt derzeit eine kleine Gruppe von Firmen, die Anbieter von KI-Technologie sind. Wir glauben aber, dass die besten Unternehmen aller Branchen

Jeremiah Buckley, CFA,
Balanced Portfoliomanager



KI zu ihrem Vorteil nutzen werden. Daher suchen wir nach potenziellen Gewinnern dieses langfristigen Themas, die noch unterbewertet sind.

einBlick: Was erwarten Sie für die Märkte für den Rest des Jahres 2023?

Buckley: Wir erwarten bis Ende des laufenden Jahres ein geringes bis gar kein reales Wirtschaftswachstum. Dennoch sind wir optimistisch, was die Aussichten für das Gewinnwachstum der Unternehmen angeht. Der Anstieg der Erwerbsbeteiligung könnte den Auftrieb der Arbeitskosten dämpfen. Für Rückenwind dürfte außerdem die Normalisierung der Lieferketten sorgen. Nicht zuletzt konzentrieren sich die Unternehmen auf die Steigerung ihrer Produktivität durch Investitionen in Technologie. Diese Faktoren könnten zu einer Verbesserung der Gewinnmargen beitragen. In einzelnen Wirtschaftszweigen sind im Vergleich zum Vorjahr die Volumina bereits gesunken. Diese Branchen könnten von Ersatznachfrage profitieren, wenn sich die Lagerbestände

normalisieren. Das könnte eine künftige Rezession in anderen Branchen ausgleichen. Nicht zuletzt haben die Zentralbanken bei einer deutlichen Abschwächung der Nachfrage wieder Spielraum zur Ankurbelung des Wachstums. Es wird wohl ein holpriger Weg werden, aber ich bin zuversichtlich, dass die Gewinne in den nächsten sechs bis zwölf Monaten wieder steigen werden. ■

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

- ① Die Asset Allocation des Balanced Fund ist nicht durch statische Vorgaben eingeschränkt und bietet die Flexibilität, sich bei stärkeren Marktschwankungen defensiv zu positionieren.
- ② Der Fonds strebt einen langfristigen Wertzuwachs an, der mit dem Ziel des Kapitalerhalts im Einklang steht und durch laufende Erträge gestützt wird.
- ③ Unsere Aktien- und Anleihenanalysten erarbeiten gemeinsam ein gründliches Verständnis der fundamentalen Aussichten eines Unternehmens. Damit können sie über den Marktzyklus hinweg ein optimales Gleichgewicht der Anlageklassen ermitteln.

INFRASTRUKTURFONDS MIT BESTSELLER-POTENZIAL



Michael Kohl, Head of Open Investment Funds der KGAL, über die Stärken der neuen Fondsgattung

einBlick: Herr Kohl, sind die neuen „offenen Infrastruktur-Sondervermögen“ so sperrig wie ihre offizielle Bezeichnung?

Michael Kohl: Ganz im Gegenteil, es geht darum, Privatanlegern endlich einen einfachen Zugang zu Sachwerten aus Bereichen wie der Energie-, IT- und Verkehrsinfrastruktur zu bieten. Institutionelle Investoren wissen die Vorzüge dieser Zukunftsmärkte mit gut kalkulierbaren Cashflows bereits seit Langem zu schätzen. Für Privatanleger ist das Anlageuniversum neu, die Fondsstruktur allerdings vertraut. Denn offene Infrastrukturfonds ähneln den etablierten offenen Immobilienfonds.

einBlick: Wo liegen die Gemeinsamkeiten?

Kohl: Privatanleger können bereits mit kleinen Beträgen Fondsanteile erwerben. Die Fonds haben kein Laufzeitende, sondern die Anleger entscheiden, wann sie ihre Anteile zurückgeben. Dabei sind lediglich eine Mindesthaltedauer von 24 Monaten und gesetzlich festgelegte Rückgaberegeln zu beachten. Auf diese Weise werden die Fonds und damit auch die Anleger vor erratischen Abflüssen geschützt. Vorgaben für die Portfoliostrategie und Mindestliquidität runden das Konzept ab. Wir sind überzeugt davon, dass offene Infrastrukturfonds das Potenzial zum Bestseller haben.

einBlick: Werden offene Infrastrukturfonds auch so stabil wie offene Immobilienfonds sein?

Kohl: Mit unserem geplanten Erneuerbare-Energien-Infrastrukturfonds streben wir einen ähnlich defensiven Charakter an, wobei das Renditepotenzial noch



etwas höher liegt. Ein weiterer wichtiger Pluspunkt: Die Assetklasse der Erneuerbaren ist unkorreliert zu Aktien, Anleihen oder auch Immobilien.

einBlick: Infrastruktur ist eine vielfältige Anlageklasse. Warum konzentriert sich die KGAL auf erneuerbare Energien?

Kohl: Erstens: Wir kennen und können erneuerbare Energien bei der KGAL. Wir sind seit 20 Jahren im Geschäft, beschäftigen 60 Spezialisten vom Ingenieur über den Techniker bis zum Asset-Manager und betreiben europaweit mehr als 130 Wind- und Solarparks. Zweitens: Allein durch den Green Deal der EU werden bis 2030 Investitionen von rund 300 Milliarden Euro in Wind, Solar & Co. gefördert. Erneuerbare Energien sind ein Wachstumsmarkt, der auf absehbare Zeit keine klassischen Zyklen aufweisen wird.

einBlick: Wie soll sich das Portfolio Ihres Fonds zusammensetzen?

Kohl: Wir werden in Kürze mit dem Fonds starten und wollen in der vierjährigen Aufbauphase in circa 25 Wind- und Solarparks in Europa investieren. Zukünftig sind – immer passend zum Risikoprofil des Fonds – auch Investments in neue Technologien wie grünen Wasserstoff möglich. Neben einer attraktiven Rendite ist uns der Klimaschutz wichtig. Deshalb haben wir uns bei der Klassifizierung für einen Fonds nach Artikel 8 SFDR entschieden. ■

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

- ① Neue, zu Aktien, Anleihen und Immobilien unkorrelierte Anlageklasse
- ② Wachstumsmarkt ohne zyklische Auf- und Abs
- ③ Stabile Cashflows und Renditen

KLIMAWANDELFONDS SEIT 2007

LBBW Asset Management

LBBW Global Warming R (ISIN: DE000A0KEYM4)



Fonds im Fokus

Mit dem fortschreitenden Klimawandel wächst bei Investoren die Nachfrage nach Publikumsfonds, die mit dem Klimawandel im Zusammenhang stehen. Das lässt sich unter anderem am LBBW Global Warming ablesen. Der Fonds ist per Ende Juli 2023 bereits auf fast 1,5 Milliarden Euro angewachsen. Mitentscheidend dafür ist auch die gute Wertentwicklung.

Herausforderung Klimawandel

Extremwetter-Ereignisse, Artensterben, Gletscherschmelze, Überschwemmun-

gen – die Auswirkungen des Klimawandels sind bereits heute sichtbar und werden nach Ansicht von Experten noch weiter zunehmen. Weltweit fliehen schon heute mehr Menschen vor Naturkatastrophen und Klimaereignissen als vor Krieg und Gewalt.

Verantwortlich für den Klimawandel sind in erster Linie die vom Menschen bewirkten Kohlendioxid-Emissionen. Die größten Verursacher sind hier der Energie- und der Industriesektor. Aber wie kann man als Privatperson seinen Beitrag zu einem geringeren CO₂-Ausstoß leisten? Bei der Antwort denkt

man wahrscheinlich nicht als Erstes an die Geldanlage, aber auch hier gibt es die Möglichkeit, nachhaltig zu handeln und Ihre persönlichen Werte in Einklang mit Ihrer Geldanlage zu bringen.

Um mit nachhaltigen Investments erfolgreich zu sein, bedarf es allerdings eines umfassenden Researchs und einer wohlgedachten Titelauswahl. Bei der Zusammenstellung des Portfolios können Ausschlusskriterien helfen, die das Anlageuniversum eingrenzen.

Fazit

Die Umwelt- und Klimathematik gilt als eine der größten langfristigen Herausforderungen unserer Zeit. Beim Thema Klimawandel ist jeder gefragt – auch Investoren und Geldanleger. Möglich ist dies zum Beispiel mit dem LBBW Global Warming R. ■

Weitere Informationen finden Sie unter folgendem Link: <https://www.lbbw-am.de/fonds/themen/klimawandel>

Disclaimer

Marketinganzeige. Sie enthält nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind, und berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Allein verbindliche Grundlage für den Anteilerwerb der dargestellten Investmentvermögen sind die jeweils aktuellen Verkaufsunterlagen (Basisinformationsblätter, Verkaufsprospekte, Jahres- oder Halbjahresberichte). Die Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache kostenlos bei den Vertriebspartnern der LBBW und der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Postfach 10 03 51, 70003 Stuttgart, E-Mail: info@lbbw-am.de, sowie unter www.lbbw-am.de erhältlich. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte und Informationen zu Instrumenten der kollektiven Rechtsdurchsetzung sind ebenfalls in deutscher Sprache kostenlos bei der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH wie oben angegeben sowie unter <https://www.lbbw-am.de/anlegerrechte> erhältlich. Der Fonds weist aufgrund seiner Zusammensetzung eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilepreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und unten unterworfen sein.

OHNE GLASKUGEL GEHT ES LEICHTER

RB
ROBERT BEER

Das RB-LuxTopic-Prinzip: Mit der „AOK“-Strategie zum langfristigen Erfolg

einBlick: Herr Beer, sie setzen auf Aktien und ein aktives Risikomanagement. Wie funktioniert Ihre risikoadjustierte Strategie?

Robert Beer: Zum einen ist hinlänglich bekannt, dass Blue-Chip-Aktien langfristig eine sehr attraktive Rendite versprechen, absolut wie im Vergleich zu anderen Anlagen. Daher investieren wir in Aktien großer Unternehmen. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass es immer wieder teils kräftige Korrekturphasen an den Märkten gibt. Daher kombinieren wir die Aktien mit einem systematischen Risikomanagement.

einBlick: Wie sieht dieses Risikomanagement denn konkret aus?

Beer: Aktives Risikomanagement bedeutet bei uns, dass wir unsere Aktienbasis mit Derivatestrategien kombinieren. Damit wird das Risiko des Portfolios gesteuert. Fällt durch Risikoreduzierung der Rückschlag in einem fallenden Aktienmarkt geringer aus, so startet das Investment beim nächsten Anstieg von einem höheren Niveau. Ziel ist es, Abwärtsbewegungen abzufedern.

einBlick: Auf welche Aktien setzen Sie?

Beer: Fundamental investieren wir in weltweit tätige Marktführer, die die technologischen Trends abbilden und kalkulierbare Erträge haben. Mit einem Algorithmus selektieren wir systematisch die trend- und renditestärkeren Aktien. Beim RB LuxTopic Aktien Europa setzen wir auf etwa 35 europäische Top-Unternehmen, beim RB LuxTopic Flex auf circa 90 globale Marktführer.

einBlick: „AOK“ – Aktien, Optionen ... Wofür steht das K?

Robert Beer,
Geschäftsführer
Robert Beer
Investment GmbH



Beer: Korrelation. Zum einen haben die Optionen in der Regel eine negative Korrelation zum Aktienportfolio. Dies dämpft zwar in Anstiegsphasen die Entwicklung – wie beispielsweise im ersten Halbjahr 23 –, dafür federt sie bei größeren Drawdowns ab. Zum anderen weisen die RB-LuxTopic-Fonds aufgrund dieser Kombination ein besonderes Profil aus und führen – aufgrund des vorteilhaften Korrelationseffekts – zu positiven Depoteigenschaften in Verbindung mit anderen Strategien.

einBlick: Für welche Anleger ist das LuxTopic-Prinzip geeignet?

Beer: Der RB LuxTopic Aktien Europa, der diese Taktik seit über 20 Jahren umsetzt, weist zum 20. Geburtstag neben

einer besseren Performance auch deutlich niedrigere Schwankungen als der ETF auf. Der RB LuxTopic Flex ist wiederum für Anleger gedacht, die von weltweiten Blue Chips profitieren wollen. Aufgrund der Struktur und der Herangehensweise des LuxTopic-Prinzips besitzen die Fonds jedoch auch einen vermögensverwaltenden Charakter und eignen sich ideal zum langfristigen Vermögensaufbau. ■

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

- ① Langfristig bewährte, risikoadjustierte Aktienstrategien
- ② Ausgezeichnetes Rendite-Risiko-Profil
- ③ Positive Korrelationseigenschaften

VOLLER FOKUS AUF DEKARBONISIERUNG



Equity Fund Sustainable Global Climate nutzt Klimaschutz-Trend.



Hitzemeldungen rund um den Globus sind leider Standard geworden. Auch in Europa zeigt der diesjährige Sommer mit Höchsttemperaturen und Wassermangel, welche Notwendigkeit herrscht, den Temperaturanstieg so gering wie möglich zu halten. Dekarbonisierung lautet daher das Stichwort unserer Zeit. Vollen Fokus darauf legt der bereits 2007

lancierte Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable Global Climate AA (ISIN LU2417103780). Das Fondsmanagement investiert mittels Sustainable-Purpose-Quality-Ansatz weltweit in Aktien von Unternehmen, die aufgrund der positiven Lösungsbeiträge ihrer Produkte/Dienstleistungen zur Dekarbonisierung ein überdurchschnittliches Wachstum

erwarten lassen (Sustainable Purpose) und sich durch eine überdurchschnittliche Kapitalrendite (Quality) auszeichnen. Auch die Unterstützung der 17 UN Sustainable Development Goals und die Einhaltung der Pariser Klimaziele sind in der Fondsstrategie fest verankert.

Fonds für höchste Nachhaltigkeitsansprüche

Konkret wird in Unternehmen mit den besten Lösungen in den Bereichen erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Öffentlicher Verkehr, Individualverkehr und Ressourceneffizienz investiert. Der Fonds weist in der Regel zwischen 40 und 50 Positionen auf, das Fondsvermögen beträgt zur Jahresmitte 2023 knapp 100 Millionen Euro. Zudem verfügt der Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable Global Climate über eine SFDR-Klassifizierung nach Artikel 9 und erfüllt entsprechend höchste Nachhaltigkeitsansprüche.

Es ist davon auszugehen, dass neben dem bereits regulatorischen Druck zur CO₂-Einsparung auch der Druck von Investorensseite weiterhin stark zunehmen wird, sodass sich Unternehmen, die ihre Emissionen nicht reduzieren, mit steigenden Kapitalkosten konfrontiert sehen. Die Auseinandersetzung mit der Dekarbonisierung ist für Unternehmen und Investoren daher künftig unverzichtbar, wenn Risiken und Chancen für die Geschäftsmodelle bewertet werden sollen. Folgerichtig dürften Klimaschutz-Investments zu den chancenreichsten gehören. ■

Disclaimer

Die Informationen dienen ausschließlich Werbezwecken und richten sich nicht an Personen in anderen Ländern oder an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Die Angaben betreffen einen Fonds luxemburgischen Rechts, welcher von Swisscanto Asset Management International S.A. verwaltet wird. Bei den beschriebenen Produkten handelt es sich um Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW) im Sinne der EU-Richtlinie 2009/65/EG, die der Aufsicht der CSSF unterstehen. Es handelt sich um keine Aufforderung oder Einladung zur Zeichnung oder zur Abgabe eines Kaufangebots. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb sind die jeweiligen veröffentlichten rechtlichen Dokumente (Vertragsbedingungen, Verkaufsprospekte und Basisinformationsblätter (PRIIP KID) sowie Geschäftsberichte), welche unter www.swisscanto.com kostenlos bezogen werden können. Der Vertrieb des Fonds kann jederzeit ausgesetzt werden. Die Anleger werden rechtzeitig über die Deregistrierung informiert. Mit Anlagen sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Die vergangene Wertentwicklung ist kein Indikator für den Erfolg in der Zukunft. Die Risiken sind im Verkaufsprospekt und in den PRIIP KID beschrieben. Das beschriebene Produkt ist für US-Personen gemäß den einschlägigen Regulierungen (insbesondere Regulation S des US Securities Act von 1933) nicht verfügbar.

AKTIV UND FLEXIBEL

Der ausgewogene Mischfonds DJE – Zins & Dividende erschließt das Ertragspotenzial von Anleihen und Aktien.



Als ausgewogener Mischfonds erschließt der DJE – Zins & Dividende das Ertragspotenzial von Anleihen und Aktien, spricht: Zinsen und Dividenden, und kombiniert beide Anlageklassen flexibel. Aktien sind auf 50 Prozent des Portfolios begrenzt. Sein Anlageziel ist eine vom Marktgeschehen möglichst unabhängige, beständige, positive Wertentwicklung. Fondsmanager Dr. Jan Ehrhardt steht Rede und Antwort.

einBlick: Welche Rolle haben Zins- und Dividenderträge für die Wertentwicklung des Fonds gespielt? Wie sieht es aktuell aus?

Dr. Jan Ehrhardt: Wir haben relativ hohe laufende Ertragserwartungen: circa 5,2 Prozent Kupon aus dem Rentenanteil, der aktuell rund 54 Prozent des Fonds stellt, und etwa 3,5 Prozent Dividendenrendite aus dem Aktienanteil

(rund 45 Prozent des Portfolios). Das heißt, allein aus den erwarteten stetigen Erträgen sollte dem Fonds eine Rendite von rund 4,4 Prozent entstehen.*

einBlick: Der Aktienfokus liegt auf großen Unternehmen mit mittlerem Wachstum. Was macht substanzstarke Aktien aus, die Sie für den Fonds suchen?

Ehrhardt: Die Dividende kann man vereinfacht gesagt mit dem freien Cashflow gleichsetzen und die Substanz mit dem Kurs-Buchwert-Verhältnis. Im Schnitt haben unsere Werte deshalb eine höhere Dividendenrendite sowie ein niedrigeres Kurs-Buchwert-Verhältnis als der Markt. Bei den Unternehmen schauen wir in erster Linie auf den Cashflow nach Investitionen, das heißt den sogenannten freien Cashflow. Denn nur wenn die Unternehmen nach ihren Investitionen noch etwas übrighaben, können sie Schulden

tilgen, Aktien zurückkaufen oder über die Dividende Geld an ihre Aktionäre ausschütten. Daher ist der freie Cashflow meiner Meinung nach wichtiger als die Dividendenrendite.

einBlick: In welchen Segmenten des Anleihemarkts erhalten Sie derzeit ausreichend hohe Renditen, ohne ein zu hohes Kursverlustrisiko eingehen zu müssen? Wie sieht es bei den Bonitäten aus?

Ehrhardt: Derzeit sind wir bei Anleihen mit sehr kurzen Durationen unterwegs, die nach den Absicherungen bei unter zwei Jahren liegen. Wir sehen steigende Zinsen daher nicht nur negativ. Frei werdende Gelder könnten wir dann wieder zu einer höheren Verzinsung anlegen, womit die durchschnittliche Verzinsung des Anleiheportfolios von etwa 5,2 Prozent perspektivisch möglicherweise noch etwas höher ausfallen könnte. Die

Disclaimer

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

Anleihen im Portfolio haben eine durchschnittliche Bonität von BBB+ und damit Investment Grade.

einBlick: Können Sie uns kurz den Investmentprozess beschreiben?

Ehrhardt: Wir kombinieren einen Top-down- mit einem Bottom-up-Ansatz. Anhand unserer hauseigenen FMM-Methode (= fundamentale, monetäre und markttechnische Analyse) setzen wir die Bandbreiten für einzelne Regionen, Länder oder Sektoren fest oder – zum Beispiel für den Mischfonds Zins & Dividende – die Quoten für die verschiedenen Anlageklassen. Die Einzeltitelauswahl bezieht diese Vorgaben mit ein und beruht auf unserem Bottom-up-Research. Jede Aktie, die wir für einen unserer Fonds auswählen, durchläuft das hauseigene Bottom-up-Scoring. Die sechs gleich gewichteten Faktoren dieses Scorings sind eine Bewertung der Unternehmenskennzahlen und des Momentums, eine Analyse der Markteintrittsbarrieren sowie der Liquidität, Nachhaltigkeitskriterien, eine Analysteneinschätzung des Geschäftsmodells sowie der Managementqualität und schließlich Gespräche mit den Entscheidern eines Unternehmens. Die effiziente Kombination von Top-down- und Bottom-up-Elementen bestimmt konsequent die Konstruktion eines jeden Portfolios von DJE. Da für alle Investmententscheidungen die gleichen Regeln gelten und ein strukturierter Ansatz verfolgt wird, sind die Ergebnisse weitestgehend reproduzierbar. Alle Komponenten, sowohl die qualitativen als auch die quantitativen, sind messbar und aufgrund des Teamansatzes unabhängig von einzelnen Personen. Darüber hinaus bietet die umfassende Datenbasis der Komponenten Momentum, Bewertung und verantwortungsvolles Handeln die Möglichkeit für ein effektives Risikomanagement.

einBlick: Was, denken Sie, werden die ausschlaggebenden Faktoren bei der

Dr. Jan Ehrhardt managt den DJE – Zins & Dividende seit dessen Auflage im Dezember 2010. Als stellvertretender Vorstandsvorsitzender der DJE Kapital AG ist er zudem zuständig für den Bereich Research & Portfoliomanagement sowie die individuelle Vermögensverwaltung.



Portfoliogestaltung in diesem Jahr sein?

Ehrhardt: Der Start ins Jahr 2023 verlief grundsätzlich positiv. Deutlich geändert hat sich natürlich das Zinsumfeld. Wir gehen davon aus, dass der Zinssteigerungszyklus der US-Notenbank bald endet. Auch Zinssenkungen dürfte es perspektivisch wieder geben, allerdings erscheinen hier die Erwartungen des Marktes sehr bzw. zu optimistisch. Konjunkturell wird es in den USA, aber auch in Europa sicher schwieriger werden. Wir haben daher den Fokus auf der Aktienseite unter anderem auf Unternehmen, die wenig konjunkturabhängig sind, eine starke Marktstellung mit hoher Preissetzungsmacht haben oder größeren Spielraum, die Kosten zu senken. Chancen sehen wir regional auch in Asien bzw. in den Schwellenländern. ■

*Durchschnittliche Bonität und durchschnittlich gewichteter Kupon der Anleihen im Portfolio. Es handelt sich um eine durchschnittliche Rendite von aktiv verwalteten Unternehmens- und Staatsanleihen innerhalb eines Portfolios. Zum Stichtag 30.6.2023 beträgt die durchschnittliche Verzinsung dieses Anleihenportfolios vor Kosten 5,2 Prozent (Rendite bis zur Fälligkeit). Die angestrebte Rendite ist variabel und abhängig von Kurs- und Währungsentwicklungen der Anleihen. Die zum Stichtag ausgewiesene Verzinsung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Bester Vermögensverwalter 2023

Im jährlichen Ranking des Magazins „Wirtschaftswoche“ konnte DJE mit seinen Mischfonds überzeugen und erreichte als einziger von 512 Vermögensverwaltern und Banken in allen drei Kategorien, „Defensiv“, „Ausgewogen“ und „Dynamisch“, einen Platz unter den Top 5. In der Kategorie „Ausgewogen“ belegte der DJE – Zins & Dividende Rang 4 von 381 Portfolios.



Quelle: Wirtschaftswoche, Ausgabe 09/2023. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.

DIE NÄCHSTE ÄRA DER SCHWELLENMÄRKTE: BOTTOM-UP-FOKUS

MS INVF Emerging Leaders Equity Fund

Die Ära der Nullzinsen ist vorbei, und wir sehen ein „Reset“ in Hinblick auf die Markterwartungen. Wir haben das MS INVF Emerging Leaders Equity Portfolio ausgerichtet, um die Veränderungen im operativen Umfeld und im Anlageumfeld zu reflektieren. Bisher ist die Erholung des Konsums in China schwächer ausgefallen, als wir zunächst erwarteten, da sich sowohl Unternehmen als auch Verbraucher aktuell noch umstellen. Allerdings gehen die Unternehmen in unserem Portfolio gestärkt aus dieser Phase hervor und wir sehen, dass sich Unterschiede in den Gewinnen herauskristallisieren. Angesichts der aktuellen Bewertungsniveaus und der Gewinnwachstumsaus-

Vishal Gupta,
Portfoliomanager,
Emerging Leaders Equity Fund



»Schwellenmärkte sind gut positioniert, jedoch sollten Anleger bei der Länder- und Branchengewichtung selektiv vorgehen. Es wird keine Wiederholung der vergangenen Schwellenmarkt-Rallys geben, sondern individuelle Chancen, die weiterhin Wachstum bieten können.«

sichten erscheint das Portfolio sehr attraktiv. Unsere Portfoliounternehmen erzielten im letzten Quartal ein Wachstum der Gewinne pro Aktie von mehr als 30 Prozent, und wir gehen zukünftig von einer weiteren Verbesserung der Gewinnvisibilität aus. Obwohl sich die Erholung der chinesischen Konjunktur länger hinzieht als erwartet, bieten aus unserer Sicht insbesondere die chinesischen Festlandaktien (A-Shares) interessante Ideen in Branchen, die in anderen Märkten oft schwer zugänglich sind. Indien bleibt unsere größte Ländergewichtung, da wir glauben, dass wir uns dem Wendepunkt im Konjunkturzyklus nähern. Wir sind nach wie vor der Ansicht, dass der diskretionäre Konsum das langfristige Thema in wachsenden Ländern wie China und Indien ist. Diese Länder zeichnen sich weiterhin dadurch aus, dass die Kaufkraft und -ziele der Verbraucher weiterwachsen und stark auf die Agenda der Regierung abgestimmt sind, um sie in Richtung einer konsumorientierten Wirtschaft zu treiben. Chancen bieten sich außerdem in Lateinamerika. Wenn man unsere Titel im Portfolio betrachtet, beispielsweise den lateinamerikanischen E-Commerce-Marktführer MercadoLibre, so erzielte

dieser sowohl Marktanteilsgewinne als auch eine starke Rentabilitätsverbesserung, während kleinere Firmen Schwierigkeiten begegnen. Während die Ära des „freien Geldes“ ausklingt, rechnen wir zudem mit stärkeren Gegenwinden für kleinere Player. Neue Branchenführer, wie beispielsweise NU Holding, stechen in etablierten Industrien wie dem Bankensektor hervor, indem sie Technologien nutzen, um Geschäftswachstum und Kundenzufriedenheit zu erzielen. ■



MS INVF EMERGING LEADERS EQUITY FUND (Stand: 30.6.2023)

ISIN	LU0815263628
Bloomberg	MSEMLEA LX
Basiswährung	US-Dollar
Gesamtvermögen	984 Mio. US-Dollar
Index	MSCI Emerging Markets (Net) Index
Auflegung	17. August 2012
Portfoliomanager	Vishal Gupta
Aktiver Anteil (%)	93,85
Anzahl der Positionen	33

Disclaimer

Nur für professionelle Kunden bestimmt. Anträge auf Anteile am Fonds sollten erst dann gestellt werden, wenn der aktuelle Verkaufsprospekt, das Key Information Document („KID“) und das Key Investor Information Document („KIID“) in englischer Sprache und in der Amtssprache Ihres Landes unter morganstanleyinvestmentfunds.com in Betracht gezogen wurden. Informationen zu Nachhaltigkeitsaspekten des Fonds und eine Zusammenfassung der Anlegerrechte sind auf Englisch auf derselben Website verfügbar. Der Wert der Anlagen und die Erträge daraus können sowohl steigen als auch fallen und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen denen der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ändern. Dieses Dokument dient lediglich zu Informations- und Bildungszwecken und stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf bestimmter Wertpapiere oder zum Verfolgen einer bestimmten Anlagestrategie dar. Dieses Material ist nur für Personen mit Wohnsitz in

CHANCEN NUTZEN, RISIKEN KONTROLLIEREN

Globales Aktienportfolio mit einem hohen Überzeugungsgrad

Wir fokussieren uns als langfristige Anleger auf die Aussichten individueller Unternehmen, die Unsicherheiten überwinden und in den nächsten fünf bis zehn Jahren erfolgreich sein können. Unsere Aktienausswahl fokussiert sich darauf, hochqualitative Unternehmen zu identifizieren, die Finanzstärke durch hohe Renditen auf das investierte Kapital, hohe Margen, eine starke Cash Conversion, eine niedrige Kapitalintensität und einen geringen Fremdkapitaleinsatz aufweisen. Globale Aktien erholten sich infolge neuer Datenpunkte, die auf



MS INVF GLOBAL OPPORTUNITY FUND (Stand: 30.6.2023)

ISIN	LU0552385295
Bloomberg	MSGOPPA LX
Basiswährung	US-Dollar
Gesamtvermögen	11,7 Mrd. US-Dollar
Index	MSCI All Country World Net Index
Auflegung	30. November 2010
Portfoliomanager	Kristian Heugh
Aktiver Anteil (%)	93,62
Anzahl der Positionen	33

Kristian Heugh,
Portfoliomanager,
Global Opportunity Fund

eine Abschwächung der Inflation und eine Unterbrechung der Zinserhöhungen deuten. Der MS INVF Global Opportunity Fund konnte im ersten Halbjahr 2023 dank unserer Bemühungen um die Optimierung des Portfolios in Zeiten signifikanter Marktverlagerung den MSCI All Country („AC“) World Index übertreffen. Wir haben unsere bestehenden Positionen geprüft und wenden eine strenge Verkaufsdisziplin an. Zeitgleich vergleichen wir laufend die relative Attraktivität unserer Positionen mit potenziellen neuen Ideen, die wir entdecken. Zugleich freuen wir uns über neu entstehende langfristige Anlagemöglichkeiten in Märkten wie Korea, Indien, Südostasien und Lateinamerika. Die Fundamentaldaten unserer Portfoliounternehmen bleiben weiterhin stark. Es wird ein mehr als doppelt so hohes Umsatzwachstum im Vergleich zur Benchmark erwartet (15 gegenüber 6 Prozent in 2023e), und für 98 Prozent unseres Portfolios wird in 2023e/2024e ein positiver freier Cashflow erwartet,

Ländern bestimmt, in denen ein solcher Vertrieb nicht gegen lokale Gesetze verstößt. Diese Marketingmitteilung wurde von MSIM Fund Management (Ireland) Limited herausgegeben. MSIM MFIL wird von der irischen Zentralbank reguliert. MSIM MFIL ist eine in Irland unter der Unternehmensnummer 616661 eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in The Observatory, 7-11 Sir John Rogerson's Quay, Dublin 2, D02 VC42, Irland. CRC: 5822833 Exp 07/31/2024 und CRC 5820040. Exp 07/31/2024.

¹ Quelle: Morgan Stanley Investment Management, FactSet. Die Informationen basieren auf den Positionen im repräsentativen Account der Strategie zum 31. März 2023 sowie auf den Konsensschätzungen des Umsatzwachstums, freien Cashflows und Nettogewinns per 31. Mai 2023. In den Zahlen zum freien Cashflow sind Banken exkludiert. Ausschließlich zu Informationszwecken bereitgestellt. Die enthaltenen Prognosen/Schätzungen können sich ändern und müssen nicht unbedingt eintreten. Die einzelnen Portfolios können aufgrund spezifischer Richtlinien und Einschränkungen unterschiedlich ausfallen. Dementsprechend werden individuelle Ergebnisse variieren. Schätzungen wurden anhand eines gewichteten Durchschnitts berechnet. Die verwendeten Kennzahlen zur Gewinnrendite bei Finanzwerten sowie zur Rendite des freien Cashflows, sofern dieser nicht verfügbar war, basieren auf FactSet-Konsensschätzungen in USD (Gewinnrendite = Nettogewinn/Marktkapitalisierung).

Morgan Stanley

INVESTMENT MANAGEMENT



»Die langfristige Performance unserer Aktienportfolios wird von großartigen Unternehmen angetrieben, die ihre Vision für die Zukunft umsetzen.«

basierend auf FactSet-Konsensschätzungen. Trotz der höheren Umsatzwachstums- und Profitabilitätsprognosen bleiben die Bewertungen auf absoluter Basis attraktiv. Unsere Top-Ten-Positionen werden aktuell mit einer freien Cashflow-Rendite von circa 5 Prozent gehandelt, basierend auf 2025e-Konsensschätzungen.¹ ■

Ihr Ansprechpartner



Morgan Stanley Investment Management
Große Gallusstraße 18, 60312 Frankfurt am Main

Bozidar Kristic
Executive Director

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

GRÜNES LICHT FÜR DEFENSIVE ANLEGER



Die Zinsen sind zurück – und „Balance-Depots“ wieder gefragt. Doch genaues Hinschauen lohnt sich.

Viele defensive Mischfonds sahen sich seit einem Jahr mit schnell steigenden Leitzinsen konfrontiert – bei großteils noch mittelfristig investierten Exposures. Dies sorgte nicht nur für Kursrücksetzer in den Portfolios, sondern reduzierte auch die Chancen, an attraktiven Neuemissionen teilzuhaben. Anders der R+P Rendite Plus UI des Essener Vermögensverwalters Ringelstein & Partner (WKN A0M7WN).

einBlick: Wie haben Sie Ihre Investitionen darauf abgestimmt?

Frank Ringelstein: Angesichts nervöser Märkte zu Jahresbeginn haben wir bewusst taktische Liquidität vorgehalten, um Opportunitäten zu gegebener Zeit nutzen zu können. Wir haben Geduld bewiesen und – anders als andere Fondsmanager – in der langen Niedrigzinsphase eben nicht in langlaufende Anleihen mit marginaler Rendite investiert. Dadurch wurde unser bestehendes Anleihenportfolio auch nicht wesentlich von den dramatischen Kursverwerfungen vor einem Jahr getroffen.

einBlick: Wie sehen Sie Ihre Strategie im Marktvergleich?

Ringelstein: Wir arbeiten für das Vermögen unserer Kunden. Diese Arbeit nahm auch die WirtschaftsWoche zur Kenntnis. In ihrem Ranking der besten Vermögensverwalter 2023 nehmen wir im Bereich „Defensiv“ Platz 4 unter mehr als 300 untersuchten Portfolios ein. Nach Rang 12 im Vorjahr ein weiterer Sprung in die Spitzenplätze. Neben seinen Qualitätstiteln sowohl bei Anleihen als auch Aktien konnte unser R+P Rendite Plus UI die Analysten auch mit seiner niedrigen

Frank Ringelstein
ist Gründer und Geschäftsführer der Ringelstein & Partner Vermögensbetreuung GmbH sowie Fonds-Advisor des R+P RenditePlus UI



laufenden Volatilität von unter 4 Prozent überzeugen.

einBlick: Wie sind Sie in Ihrem Fonds aktuell positioniert?

Ringelstein: Die weiter steigenden Leitzinsen sorgten für zunehmend attraktive Investmentmöglichkeiten bei kurz- bis mittelfristigen Anleihen. Hier haben wir durch Mittelzuflüsse sowie Fälligkeiten interessante Neuinvestitionen getätigt, mit Fokus auf eher kürzere Restlaufzeiten von einem bis drei Jahren und guter Bonität. So konnten zuletzt Einstandsrenditen von um 4 Prozent p. a. für den Fonds gesichert werden.

einBlick: Erleben wir eine Renaissance des klassischen Balance-Portfolios?

Ringelstein: Unbedingt! Anleger beziehen wieder verstärkt Anleihen und defensive Fonds zur Erzielung von Renditen ein. Die Zinsentwicklungen sind gute Nachrichten für konservative Anleger,

die eher ausgewogen und nicht rein aktienorientiert investieren wollen. Dennoch wird es auch weiterhin – Stichwort Inflation – nicht vollständig ohne die Aktie gehen. Deshalb legen wir immer auch Wert auf eine hochwertige Aktienselektion. Auf Qualität setzen und Handlungsspielräume bewahren: Damit bieten wir dem defensiven Anleger eine in jeder Hinsicht ausgezeichnete Anlagestrategie. ■

Mehr Informationen:

www.ringelsteinpartner.de

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

- ① Aktives Management des Anleihenportfolios mit konsequentem Blick auf die Zinssensitivität
- ② Mit Qualitätsaktien und variablem Investitionsgrad erfolgreich seit 2008
- ③ Top-Platzierungen in den Analysen renommierter Wirtschaftsmagazine

Marketing-Anzeige

ACATIS VALUE UND DIVIDENDE

ACATIS

Dividenden – der oft unterschätzte Renditebringer



John D. Rockefeller sagte einst: „Do you know the only thing that gives me pleasure? It's to see my dividends coming in.“ Wahrscheinlich waren Dividenden nicht das Einzige, was Herrn Rockefeller Freude bereitet hat. Aber die Freude über eine regelmäßige und planbare Ausschüttung ist durchaus verständlich. Viele Anlegerinnen und

Anleger unterschätzen aber oft noch die Bedeutung von Dividenden. Auf lange Zeit können diese durch den Zinseszins-Effekt jedoch neben der Kursentwicklung einer Aktie einen Großteil zur Gesamtrendite beitragen. Dividendenzahlende Unternehmen haben meist ein funktionierendes, etabliertes und profitables Geschäftsmodell und erwirtschaften hohe Bargeldbestände. Gleichzeitig sind sie in eher „reifen“ Branchen zu finden, in denen das Wachstumspotenzial weitestgehend ausgeschöpft ist. Der ACATIS Value und Dividende investiert gezielt in Unternehmen, die eine so-

lide und gleichmäßige Dividendenpolitik betreiben. Bei der Aktienauswahl stehen die Stabilität, die Nachhaltigkeit und der Wert eines Unternehmens im Fokus, der nach Value-Kriterien ermittelt wird. Das Fondsmanagement achtet zudem auf einen strategischen Vorteil bei den ausgewählten Unternehmen. Das können beispielsweise starke Marken, spezielle Patente oder eine breite Kundenbasis sein. Auch die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells wird bewertet. Das angestrebte Ziel des Fonds sind nicht kurzfristige Kursgewinne, sondern ein stetiges Wachstum durch mehrjährig ausgerichtetes Investieren. Zwischenzeitliche Schwankungen und Kursrückgänge können aber natürlich nicht ausgeschlossen werden. Der ACATIS Value und Dividende kann ein attraktives Basisinvestment für Anleger darstellen, die ihren Fokus auf wertorientierte globale Anlagen setzen und einen langfristigen Anlagehorizont haben. Zudem kann der Fonds für Anleger interessant sein, die regelmäßige Ausschüttungen erhalten möchten. Wer seit Auflage des Fonds im Dezember 2013 dabei ist (Anteilklasse A), hat sein Kapital mittlerweile mehr als verdoppelt. ■



FONDSDATEN

ACATIS VALUE

ISIN Anteilklasse A	AT0000A146T3
ISIN Anteilklasse X	AT0000A2UTW8

Disclaimer

Daten per 31.07.2023. Diese Unterlage richtet sich ausschließlich an professionelle Kunden bzw. geeignete Gegenparteien im Sinne des WpHG und ist nicht für Privatkunden bestimmt. Die Unterlage ist zudem kein Angebot an Personen, an die sie aus Rechtsgründen nicht abgegeben werden darf. Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Abgegebene Meinungen gelten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ändern, ebenso die Fondszusammensetzung und Allokationen. Bisherige Wertentwicklungen sind keine Garantie für künftige Erträge. ACATIS übernimmt keine Gewähr für die Erreichung der Marktprognosen. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. Die Informationen dürfen weder reproduziert noch weiterverteilt werden. Die Vertriebszulassungen der ACATIS-Fonds in einzelnen Ländern und zugehörige Dienstleistungen können unterschiedlich sein. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (<http://www.acatis.de>). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt a. M., Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28 in 60439 Frankfurt, beaufsichtigt. ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, Fax: +49/ 69/ 97 58 37-99, E-Mail: anfragen@acatis.de, <http://www.acatis.de>.

Ihr Ansprechpartner



Michael Niefer

ACATIS Investment

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main

niefer@acatis.de

Telefon: (0 69) 97 58 37 57

MIT INNOVATIONEN DIE GRÜNE TRANSFORMATION VORANTREIBEN

Das Streben nach einem grüneren Planeten birgt viele Investitionsmöglichkeiten.



Mit dem Fonds Green Planet können Anleger weltweit gezielt in Unternehmen investieren, die zu den führenden Anbietern von Umweltlösungen auf Produkt- oder Serviceebene gehören.

Das Thema Biodiversität nimmt in der öffentlichen Wahrnehmung eine weniger spektakuläre Rolle ein als etwa der Klimaschutz. Doch es ist keinesfalls weniger bedeutsam, wie eine Analyse des Weltwirtschaftsforums belegt: So hängen mehr als 50 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts von der Natur ab. Das haben auch diverse Investmenthäuser mittlerweile erkannt und die Finance for Biodiversity Pledge unterzeichnet. Zu den Gründungsunterzeichnern gehört die Bank J. Safra Sarasin, die seit über 30 Jahren im Bereich Nachhaltigkeit aktiv ist.

Eine lange Historie hat auch der JSS Sustainable Equity – Green Planet (ISIN LU0333595436): 2007 zunächst als Wasserfonds aufgelegt und 2021 mit einer neuen Strategie versehen, legt der Fonds den Fokus nun auf breiter gefasste Umweltthemen, wie etwa den Schutz der Ökosysteme, zukünftige Energien, intelligente Mobilität und Ressourceneffizienz. Im Mittelpunkt stehen Vorreiter-Unternehmen, die relevante Lösungen bereitstellen, sowie kleinere Unternehmen mit revolutionären Technologien. Um solche Unternehmen ausfindig zu machen, setzt das Portfolio-Management

mit dem Team für thematische Aktienstrategien auf einen fünfstufigen Ansatz: so werden zunächst diejenigen Unternehmen aussortiert, deren Geschäftsfeld unter die Ausschlusskriterien von J. Safra Sarasin fällt oder die kein proprietäres A- oder B-ESG-Rating aufweisen. Aus dem verbleibenden Anlageuniversum filtert das Team im nächsten Schritt diejenigen Unternehmen heraus, die auf grüne Lösungen ausgerichtete Geschäftsmodelle und starke Fundamentaldaten vorweisen können.

Rund 100 Unternehmen schaffen es auf die Beobachtungsliste, bei der Portfolio-konstruktion werden letztlich 40 bis 60 berücksichtigt.

Eine entscheidende Rolle bei den Portfolioentscheidungen spielt auch die J. Safra Sarasin Sustainability Matrix, die Unternehmens- und Branchenratings zusammenführt. Das Ergebnis der mehrstufigen Herangehensweise: ein Portfolio mit einem hohen Anteil grüner Umsätze von knapp 50 Prozent. Auf regionaler Ebene bilden die USA mit einer Gewichtung von mehr als 50 Prozent den Schwerpunkt, auf Sektorebene spielen Industriewerte mit 41 Prozent Portfolioanteil die tragende Rolle. IT-Unternehmen und Versorger gehören ebenfalls zu den dominanten Branchen im Fonds (Stand: 31. Juli 2023). ■

Disclaimer

Bei dem vorliegenden Artikel handelt es sich um eine Werbemitteilung der J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Kirchnerstraße 6–8, 60311 Frankfurt am Main, die zu reinen Informationszwecken dient und nicht den Anspruch, die vollständige Darstellung der Produkteigenschaften zu enthalten, erhebt. Sie stellt weder eine Anlageberatung, Empfehlung, ein Angebot oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder anderen spezifischen Produkten dar. Soweit Informationen zu Investmentfonds in diesem Artikel enthalten sind, stellen

EIN NEUER SUPERZYKLUS IM TECHNOLOGIEBEREICH



J. Safra Sarasin

Investitionen in Technologie über die besten strukturellen Wachstumsthemen

Die Technologie treibt den Fortschritt und die Produktivität in vielen Sektoren weiter voran, beschleunigt die digitale Transformation und verändert Geschäftsmodelle und -prozesse. Der jüngste Anstieg des Interesses an generativer künstlicher Intelligenz (KI) ist ein perfektes Beispiel für das disruptive Potenzial der Technologie.

KI ist zwar kein neues Konzept, aber sie erreicht neue Höhen der Innovation. In vielen Bereichen, vom Gesundheitswesen bis zur Automobilindustrie, wird KI bereits erfolgreich eingesetzt, um Innovationen voranzutreiben und die Effizienz zu steigern. In der medizinischen Bildgebung zum Beispiel kann KI Krebskrankungen erkennen, die Ärzte übersehen. Außerdem kann sie die Ablesezeiten bei der medizinischen Resonanztomografie um mehr als 50 Prozent reduzieren. Dies ist jedoch erst der Anfang des Potenzials der KI. Die generative KI, eine neue Art der KI, zieht seit der Einführung von ChatGPT im November 2022 enorme Investitionen an und sorgt für viel Aufregung. Als Reaktion auf diese rasante Entwicklung haben Tech-Giganten wie Microsoft, Alphabet und ServiceNow angekündigt, generative KI in ihre Produkte zu integrieren, während Risikokapitalgeber Milliarden in Start-ups stecken, um neue Produkte und Lösungen zu entwickeln. Während das Umwälzungspotenzial dieser Tech-



nologie klar zu sein scheint, ist noch eine eingehende Analyse erforderlich, um zu ermitteln, wer den größten Nutzen aus der Kette ziehen wird. Die Portfoliomanager des JSS Sustainable Equity – Tech Disruptors (ISIN LU1752456340) sind der Meinung, dass die Infrastrukturunternehmen, Halbleiter und große Hyperscaler, die diese Technologie ermöglichen, die klaren Gewinner sind. So sind beispielsweise die Grafikprozessoren von Nvidia entscheidend für das Training von KI-Modellen, während die EDA-Software (Electronic Design Automation) von Synopsys das Design fortschrittlicher Chips ermöglicht. Außerdem werden Software- und Internetunternehmen, die diese Technologie erfolgreich in ihre Produkte integrieren, einen Mehrwert für ihre

Kunden und sich selbst schaffen. GitHub Copilot beispielsweise hilft Entwicklern, schneller und besser zu programmieren, und das generative KI-Tool von ServiceNow erleichtert den Nutzern die Erstellung automatisierter Arbeitsabläufe. Der JSS Sustainable Equity – Tech Disruptors, dessen Prozess die Nachhaltigkeitsanalyse vollständig integriert, ist auch anderen strukturellen Trends wie der neuen Werkstofftechnik, der Elektrifizierung, der Cybersicherheit und der Automatisierung ausgesetzt. ■

Ihr Ansprechpartner



Thomas Volpe

Executive Director

Wholesale & Institutional Clients

thomas.volpe@jsafrasarasin.com

Telefon: (0 89) 558 999-483

Mobil: (0172) 540 93 70

diese lediglich Produktinformationen der die jeweiligen Investmentfonds auflegenden und verwaltenden Kapitalverwaltungs-/Verwaltungsgesellschaften dar. J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH agiert lediglich als Vertriebsintermediär und trägt somit nicht die Haftung hierfür. Der Kundenkreis ist beschränkt auf Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungsunternehmen, soweit sie über die für den Geschäftsbetrieb jeweils erforderliche Erlaubnis verfügen und einer Aufsicht unterliegen, sowie mittelgroße und große Kapitalgesellschaften im Sinne des deutschen Handelsgesetzbuchs (§ 267 Abs. 2 und Abs. 3 HGB).

DWS CONCEPT PLATOW

pfp | ADVISORY

Die Manager der pfp Advisory GmbH setzen konsequent auf Aktienselektion und einen selbst entwickelten Auswahlprozess.

einBlick: Herr Frank, Herr Peeters, Sie setzen beim DWS Concept Platow Fonds auf deutsche Aktien. Aktuell ist häufig zu lesen, dass Deutschland Deindustrialisierung und wirtschaftlicher Abstieg drohen. Wie passt das zusammen?

Roger Peeters: Es ist richtig, dass Deutschland zunehmend kritisch gesehen wird, vor allem von ausländischen Investoren. Und es gibt ja auch Argumente, die diese Sichtweise stützen, zum Beispiel hohe Energiepreise und Überregulierung. Andererseits bekommen Christoph und ich in unseren Gesprächen mit Firmenvorständen ein deutlich differenzierteres Bild gespiegelt: Ja, Probleme gebe es, vieles sei auf Unternehmensebene aber lösbar.

Christoph Frank: Zu diesen Einschätzungen passt, dass es bisher nur bei wenigen Unternehmen, an denen der Fonds Anteile hält, Enttäuschungen gab. Zudem ist aus Anlegersicht die Frage interessant, wie viel von den Problemen schon eingepreist ist. Deutsche Aktien sind momentan in der Breite alles andere als hoch bewertet, sowohl im internationalen als auch im historischen Vergleich. Die derzeitige Skepsis könnte für Investoren folglich auch eine Chance sein.

einBlick: Das Bewertungsargument hören wir zurzeit gerade bei Small Caps häufiger. Leidet unter den niedrigen Bewertungen bzw. Kursen auch der DWS Concept Platow Fonds?

Peeters: Traditionell ist der Fonds recht stark in Nebenwerten bzw. Small Caps investiert. Daher trifft ihn die relative Schwäche der niedriger kapitalisierten Unternehmen schon. Gerade seit Jahresbeginn ist die Schere zwischen



Christoph Frank und Roger Peeters, geschäftsführende Gesellschafter der pfp Advisory GmbH

den Blue Chips aus dem DAX und zum Beispiel den Small Caps aus dem SDAX weit aufgegangen. Historisch betrachtet gab es das noch nicht so oft. Deshalb besteht unserer Meinung nach die Chance, dass diese „Anomalie“ temporär sein dürfte. Wie Christoph bereits sagte: Niedrige Bewertungen können auch eine Chance sein.

einBlick: Gehen Sie in dieser ungewöhnlichen Phase anders vor als sonst bzw. stellen Sie Ihren Ansatz um?

Frank: Nein, unseren Ansatz stellen wir nicht um. Er hat in den über 17 Jahren seit Auflage des Fonds sehr gute absolute und relative Renditen geliefert. Wir beschränken uns unverändert auf die Aktienauswahl und verzichten bewusst auf Markt-Timing, Makro-Analysen und Hebelungen des Gesamtportfo-

lios. Die Aktien wählen wir nach einem von uns entwickelten Investmentansatz aus, wobei wir sehr viele Daten und Kennzahlen selbst erheben bzw. schätzen und kaum externes Research nutzen. Unsere Investments überwachen wir engmaschig und führen deshalb laufend Gespräche mit Vorständen und anderen Unternehmensvertretern. Das ist sehr arbeitsintensiv, lohnte sich bisher aber für die langjährigen Fondsbesitzer. ■

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

- ① Langjährig bewährter Investmentansatz
- ② Hohe personelle Kontinuität
- ③ Klare Outperformance seit Auflage

DER RICHTIGE PFAD IN UNSICHEREN ZEITEN



Einblicke in den HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global H (A143AM)

einBlick: Wofür steht die HAC AG mit ihrem Stiftungsfonds?

Tobias Gabriel: Die aktuelle Phase stellt für viele Anleger eine echte Herausforderung dar, vor allem wenn sie regelmäßige Erträge bei kalkulierbarem Risiko suchen. Unser Fonds bietet hier eine nachhaltige Lösung, die zwar von Stiftungen inspiriert ist, wie der Name sagt, aber insbesondere auch für private Anleger mit defensiv-chancenorientierter Ausrichtung konzipiert ist.

einBlick: Ihre Fondsstrategie kombiniert Aktienauswahl mit Sicherheitssystem. Könnten Sie das genauer erläutern?

Gabriel: Genau, wir nutzen den HAC Quant-Aktienansatz, der auf einer Kombination aus fundamental starker Aktienselektion und quantitativer Filterung mit einem Fokus auf günstige Bewertung, geringe Volatilität und gute relative Stärke basiert. Wir filtern ebenfalls nach Nachhaltigkeit (Stichwort Artikel-8-Fonds). Insgesamt gelangen wir so zu einem Aktienportfolio, das mit über 250 Titeln sehr breit aufgestellt ist und sowohl regional als auch von den Sektoren her völlig anders aufgestellt ist als jeder Index. Somit bereichert unser Aktienkorb jedes Portfolio. Hinzu kommt unser einzigartiges Pfadfinder-Sicherheitssystem, welches börsentäglich über 60 Sektoren weltweit analysiert, um frühzeitig potenzielle Marktrisiken zu erkennen, auf die wir regelbasiert reagieren.

einBlick: Welchen Mehrwert bringt diese Kombination für Ihre Anleger?

Gabriel: Dieser Ansatz erlaubt es uns, unabhängig und frei nach Qualität auf dem Markt zu suchen, diese im Depot

Tobias Gabriel
(M. Sc.),
Vermögens-
verwalter,
ist Teil des Portfolio
Management Teams
und betreut B2B-
Partner wie Makler
und IFAs persönlich.



einzuhalten und zu halten. Erhalten wir Absicherungssignale, verkaufen wir nicht, sondern sichern unseren Aktienkorb derivativ ab. Kommt es anschließend tatsächlich zu einem Rücksetzer, spült uns dies direkt nach dem Abschwung Liquidität in die Kassen, wodurch wir optimal nachkaufen können. Kommt kein Rücksetzer, haben wir immer noch die Qualitätsaktien und gehen mit dem Markt. Unser maximaler Drawdown lag seit Auflage 2015 bei gerade einmal -13 Prozent (Corona-Crash). Unser Fonds bietet zudem kontinuierlich steigende Ausschüttungen mit einer Ausschüttungsrendite von zuletzt über 3 Prozent (Stand: August 2023).

einBlick: Und wie sieht es mit den aktuellen Marktherausforderungen aus?

Gabriel: Die Herausforderungen sind enorm. Ich erinnere mich allerdings an keine Zeit, in der sich das anders anfühlte, um nicht zu sagen: „Irgendwas is' immer.“ Wir bieten einen systemati-

schen Fonds, der seit 2015 unter Beweis stellt, dass er mit den unterschiedlichsten Marktphasen (mehr als) zurechtgekommen ist. Wir bieten IFAs zudem einen direkten Draht zum Asset-Management und aktive Verkaufshilfen. Also kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. ■

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

- ① Bewährte Kombination aus qualitativer Aktienselektion, Nachhaltigkeit und Faktor-Investing
- ② Innovatives Pfadfinder-Sicherheitssystem erkennt frühzeitig Marktrisiken, schützt das Anlagekapital und ermöglicht günstigen Wiedereinstieg.
- ③ Kontinuierlich gestiegene Ausschüttungen bieten attraktive Ertragschancen.

Kontakt

Tobias Gabriel
tgabriel@hac.de

FOKUS AUF LANGFRISTIG ERFOLGREICHE TITEL



ODDO BHF
ASSET MANAGEMENT

Interview mit Nils Bosse Parra, Portfoliomanager des ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic

einBlick: Die ODDO-BHF-Polaris-Fonds werden regelmäßig ausgezeichnet – was ist das Erfolgsrezept?

Nils Bosse Parra: Hinter dem langfristigen Erfolg des Fonds steht das gesamte Team von Portfoliomanagern und Analysten des ODDO BHF Trusts. Wir profitieren von der Zusammenarbeit und dem Austausch untereinander, zum Beispiel über Marktentwicklungen oder Sektoren, mit denen sich Mitglieder unseres Teams intensiver beschäftigen. Letztendlich verdanken wir diesen Erfolg unserer Investmentphilosophie, die den Fokus auf Qualität und damit auf langfristig erfolgreiche Unternehmen setzt.

einBlick: Sie sind Portfoliomanager des ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic. Was unterscheidet diesen Fonds von den anderen Fonds der ODDO-BHF-Polaris-Familie?

Parra: Der ODDO BHF Polaris Dynamic ist die dynamischste Variante unserer Multi-Asset-Fonds und eignet sich daher für Anleger, die auch im aktuell schwierigen Marktumfeld die langfristigen Chancen von Aktienanlagen nutzen möchten.

einBlick: Welche Parameter müssen Unternehmen aufweisen, um ins Portfolio aufgenommen zu werden?

Parra: Wir bevorzugen Firmen, die hohe Kapitalrenditen, klar definierte Wettbewerbsvorteile, strukturell hohe Wachstumsraten und eine angemessene Bewertung aufweisen. Sie sollten außerdem von langfristigen Wachstumstrends profitieren. Dazu zählen für uns Themen wie Digitalisierung, neue Konsumtrends oder die demografisch bedingt wachsende Nachfrage nach



Gesundheits-Dienstleistungen. Noch entscheidender für die Robustheit des Portfolios ist es aktuell angesichts der gestiegenen Zinsen, das Risiko eines dauerhaften Kapitalverlusts durch eine zu hohe Verschuldung zu vermeiden. Die Unternehmen im Portfolio sollen eine gute finanzielle Position aufweisen, also wenig oder gar keine Nettoschulden aufweisen.

einBlick: Und welche Branchen und Regionen halten Sie aktuell und perspektivisch für nachhaltig attraktiv?

Parra: Die Alterung der Gesellschaft betrifft nicht nur den alten Kontinent Europa, sondern zunehmend auch China. Darüber hinaus ist Fettleibigkeit ein wachsendes gesellschaftliches Problem in vielen Ländern der Erde. Wir erwarten daher weltweit einen höheren Bedarf an medizinischen Produkten, um

die Gesundheit zu erhalten oder wiederherzustellen. Technologisch gibt es den Trend, dass immer mehr Chips aus dem Halbleiterbereich in immer mehr Branchen benötigt werden. Ob in der Industrieautomation, in (selbstfahrenden) Elektroautos, in der Medizin oder der künstlichen Intelligenz. Auch hier bieten sich immer wieder interessante Wachstumsmöglichkeiten. ■

Der Fonds unterliegt dem Risiko des Kapitalverlusts.

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

- ① Flexibler Ansatz bei Allokation und Titelauswahl
- ② Resilienz in fallenden Märkten durch Qualitätsansatz
- ③ Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien und globalen säkularen Trends

EIN PLUS AN QUALITÄT

ampega.
Talanx Investment Group

Ampega AmerikaPlus Aktienfonds für Anleger,
die langfristig in US-Qualitätstitel investieren wollen



Attraktive Renditen erzielen, und das bei einem unterdurchschnittlichen Volatilitätsprofil – gibt es das überhaupt? Ja, wenn man auf dem bedeutendsten Aktienmarkt der Welt investiert ist und bei der Auswahl langfristig auf eine hohe Qualität setzt.

Der Faktor Quality generiert beim Ampega AmerikaPlus Aktienfonds P (a) nachweislich über sehr lange Zeiträume eine Outperformance gegenüber dem Gesamtmarkt. Neben der Aktienausswahl ist es wichtig, breit diversifiziert in amerikanische Marktführer und Nischenanbieter zu investieren, die den Fokus auf Dividendenwachstum und Gewinnsta-

bilität legen. Aktiv gemanagt wird der Ampega AmerikaPlus seit Beginn 2014 von Senior Portfolio Manager Michael Nowicki, der seit 1997 als Portfolio Manager für die Ampega tätig ist. Aktuell hat der Fonds ein Volumen von rund 173 Millionen Euro.

Der Fondsmanager sieht im wachsenden US-Markt, insbesondere in den Bereichen Technologie, Gesundheitswesen und Konsum attraktive Opportunitäten.

Starkes Nachhaltigkeitsprofil des Ampega AmerikaPlus Aktienfonds

Der Aktienfonds berücksichtigt insbesondere das Thema Nachhaltigkeit,

welches Bestandteil des Investmentprozesses ist. Er ist nach Artikel 8+ gemäß Offenlegungsverordnung klassifiziert und gehört zu den wenigen Fonds in seiner Peergroup, die als Nachhaltigkeitsfonds beworben werden dürfen. Das hohe Nachhaltigkeitsrating wird bestätigt durch fünf Globen bei Morningstar. Seit Auflage konnte der Ampega AmerikaPlus Aktienfonds P (a) eine klare Outperformance gegenüber seiner Peergroup erzielen. In den letzten drei Jahren betrug die Wertentwicklung +12,69 Prozent p. a.* ■

Disclaimer

*Allgemeiner Hinweis: Die Ampega Investment GmbH übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für einen Schaden, der sich aus einer Verwendung dieses Dokuments oder der darin enthaltenen Angaben oder der sich anderweitig im Zusammenhang damit ergibt. Allein verbindliche Grundlage des Kaufs sind der zurzeit gültige Verkaufsprospekt sowie der entsprechende Jahres- bzw. Halbjahresbericht. Die aktuellen Unterlagen erhalten Sie bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft oder unter www.ampega.com. Die Finanzinstrumente, die Gegenstand dieses Dokuments sind, sind nicht für jeden Anleger passend. Anleger müssen eine eigenständige Anlageentscheidung anhand ihres Risikoprofils, ihrer Erfahrungen, Renditeerwartungen etc. treffen und sich gegebenenfalls diesbezüglich beraten lassen. Dieses Dokument stellt keine Anlageberatung dar. Nähere steuerliche Informationen enthält der vollständige Verkaufsprospekt. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Stand: 31.7.2023.

Ihr Ansprechpartner



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

WAS IST »WELTKLASSE«?

Was Fondsmanager Dominikus Wagner unter „Weltklasse“ versteht und welche Firmen dazugehören

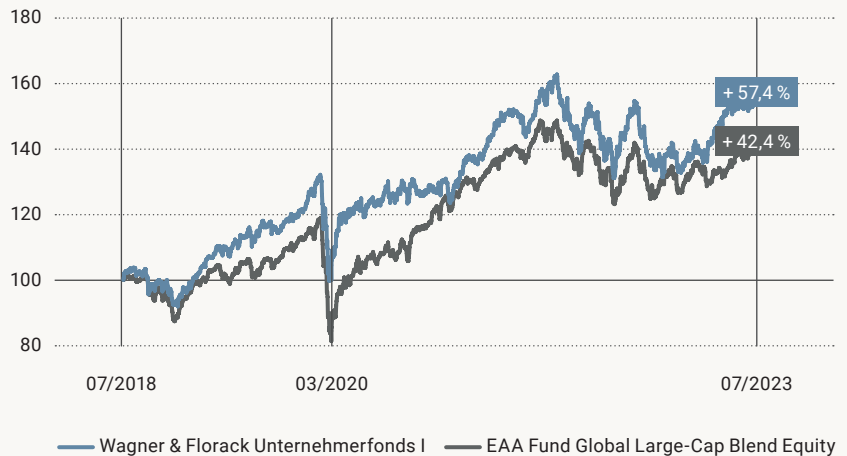
einBlick: Welche Charakteristika müssen Unternehmen mitbringen, damit sie im Unternehmerfonds-Portfolio landen?

Dominikus Wagner: Etwas verkürzt: ein wettbewerbsüberlegenes, krisenerprobtes und hochprofitables Geschäftsmodell, einen geringen Kapitaleinsatz und hohe Skaleneffekte. Denn daraus ergeben sich ein robust wachsender Cashflow und in aller Regel eine makellose Bilanz. So lässt sich als Miteigentümer an derartigen Firmen einerseits langfristig sehr gutes Geld verdienen, andererseits ist das Investment aufgrund der Robustheit des Geschäftsmodells und der Bilanzstärke bestens geschützt. Allzu viele Firmen, die wirklich Weltklasse und dann auch noch angemessen bewertet sind, gibt es auf dem weltweiten Kurszettel allerdings nicht.

einBlick: Welche Firmen sind das – und was ist für Sie „Weltklasse“?

Wagner: „Weltklasse“ sind für uns Unternehmen, die beständig hohe Kapitalverzinsungen erwirtschaften, auch und gerade in wirtschaftlich schwierigen Phasen wie einer Rezession. Diese Verlässlichkeit ist das Gütesiegel echter Qualitätsunternehmen. Das trifft zum einen auf wettbewerbsüberlegene Hersteller von Konsumgütern – von Kaffee über Zahnpasta bis Tiernahrung – zu. Zum anderen auf stark wachsende und hochmarginige Technologiefirmen mit robusten Geschäftsmodellen, zum Beispiel Softwarefirmen oder Cloud-Anbieter, die bereits seit Langem profitabel und in der Lage sind, immer noch eine Schippe draufzulegen. Oder denken Sie

Wagner & Florack Unternehmerfonds I (ISIN: DE000A1C4D48)



Alle Angaben ohne Gewähr. Quelle: KVG. Stand der Daten: 31.7.2023

im Zusammenhang mit Weltklasse an Firmen wie Danaher, Hermès oder Sonova. Unternehmen wie Procter & Gamble, Nestlé oder Church & Dwight einerseits, Apple, Microsoft, Google oder Adobe andererseits oder die bereits erwähnte Danaher und Hermès dominieren ihre Märkte, sind sehr resilient und extrem profitabel.

einBlick: Für welche Investoren bietet der Unternehmerfonds eine Lösung?

Wagner: Ganz sicher für jeden, der einen langfristigen Horizont mitbringt. Als Kerninvestment. Denn der Unternehmerfonds bietet eine sehr hohe substanzielle Investitionssicherheit unter langfristigen Aspekten. Investoren können ruhig schlafen, auch wenn eine Rezession vorherrscht oder ein Börsenorkan tobt. Die Schwankungen sind zudem vergleichsweise gering und aufgrund des hohen Wachstums der Firmen – in

Kombination mit einer angemessenen Bewertung aus unternehmerischer Sicht – darf auch weiterhin mit attraktiven Renditen gerechnet werden. ■

Nennen Sie uns drei Argumente, die für Ihren Fonds sprechen.

- ① Attraktives Rendite-Risiko-Profil. Hohe substanzielle Investitionssicherheit bei vergleichsweise geringerer Schwankungsintensität und geringen Maximum Drawdowns. Langfristig hohe Wertsteigerung
- ② Verständliche, nahbare und bewährte Anlagephilosophie
- ③ Konzentriertes Portfolio aus erstklassigen Unternehmen auf Basis strukturierter und mehrstufiger Auswahlprozesse

Ihre Ansprechpartnerin



Sabine Schumann
Vertriebsdirektorin

schumann@unternehmerfonds.de
Mobil: (0151) 14 74 40 00

Disclaimer

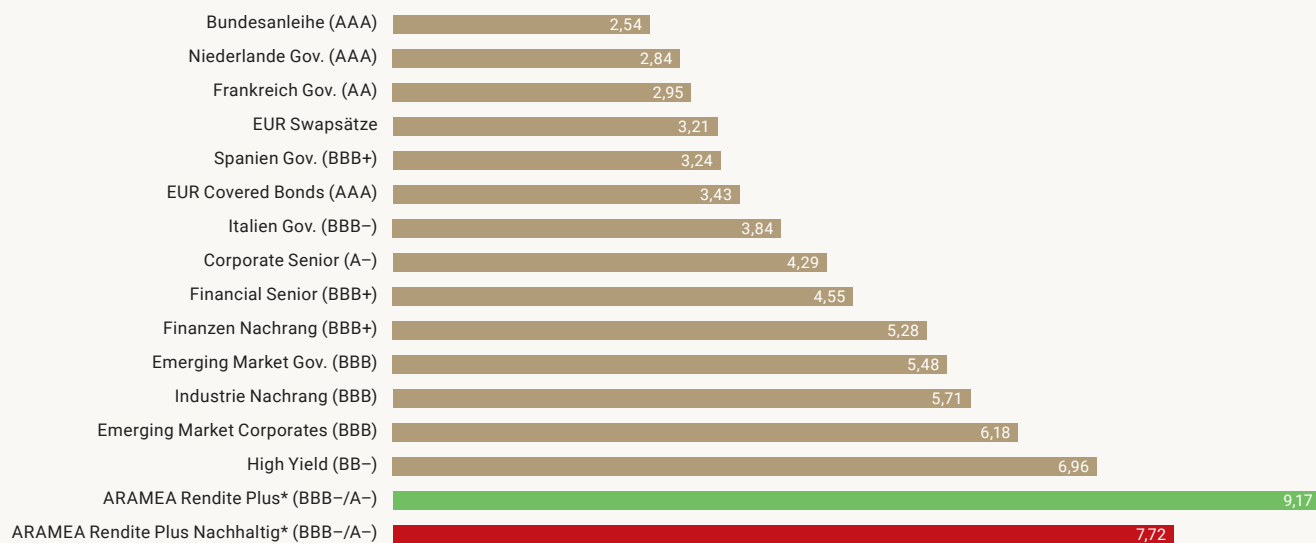
Nur für professionelle Kunden und geeignete Gegenparteien. Die Wertentwicklung des Fonds wird nach Kosten ausgewiesen. Grundsätzlich gilt, dass vergangenheitsbezogene Daten kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung sind.

NACHRANGANLEIHEN



Dynamisches Rentensegment mit Renditevorteilen

Rendite bei 5 bis 7 Jahren Laufzeit



Stand 25.08.2023 | Quelle: ARAMEA & Bloomberg. *ohne Kasse | nach Hedge | auf Basis erwarteter Kündigungen

Nach dem allgemeinen Zinsanstieg im Jahr 2022, der zum größten Crash am Rentenmarkt seit über 100 Jahren geführt hat, ist der Zins in vielen Marktsegmenten zurück. Allerdings sollten Anleger vermeiden, nur auf die absolute Rendite zu schauen, sondern auch die aktuell hohen Inflationsszahlen berücksichtigen. Diese führen dazu, dass auch vermeintlich gute Zinsen von 3 oder 4 Prozent es nicht schaffen, diese auszugleichen.

Ein Marktsegment, das dagegen positive Realrenditen verspricht, sind Nachranganleihen. Die Emittenten dieser Papiere, zu denen hauptsächlich Banken und Versicherungen, aber auch Industrieunternehmen gehören, nutzen sie aus guten Gründen. Das Besondere gegenüber klassischen Unternehmensanleihen ist ihre temporäre Anrechenbarkeit auf das Eigenkapital und die damit einhergehende Verbesserung der Bonität.

Daher sind die Unternehmen bereit, einen höheren Kupon als für reines Fremdkapital zu zahlen.

Der seit 2008 am Markt erhältliche ARAMEA Rendite Plus der ARAMEA Asset Management AG ist in mehr als 200 Nachranganleihen von rund 100 bonitätsstarken Emittenten aus vornehmlich soliden Volkswirtschaften Europas sowie aus den USA investiert und nutzt somit den Renditevorteil. Das Bestreben des Managements ist es dabei, stabile Emittenten in diesem dynamischen Rentensegment zu selektieren. Dadurch liegt das durchschnittliche Emittenten-Rating im Fonds bei A- und die Duration unter drei Jahren. Fondslösungen bieten außerdem den Vorteil, dass Anleger ein diversifiziertes Portfolio erhalten. Angesichts einer Mindeststückelung vieler Nachranganleihen in einer Spanne zwischen 100.000 und 250.000 Euro ist dies sonst oftmals

schwierig umzusetzen.

Fazit: Renditechancen trotz einer vergleichsweise zurückhaltenden Ausrichtung, das ist der Ansatz des ARAMEA Rendite Plus. Seine Stärken liegen insbesondere in der Allokation attraktiver Wertpapiere im Umfeld verschärfter Eigenkapitalanforderungen von Basel III und Solvency II. Investierenden gibt der Fonds die Möglichkeit, ihr Portfolio mit einem interessanten Rentenbaustein zu versehen, ohne auf gute Bonität zu verzichten. ■

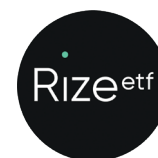
Ihr Ansprechpartner



Stephan Lipfert
Managing Director

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

NACHHALTIGE UND THEMATISCHE ETF IM FOKUS



Erfahren Sie mehr über einen der führenden Aussteller von Themen- und Nachhaltigkeits-ETF



Marvin Mane,
Associate Director –
DACH-Region

einBlick: Wer ist Rize ETF?

Marvin Mane: Rize ETF ist Europas erster spezialisierter thematischer ETF-Aussteller, der auf forschungsgestützte thematische ETF mit Experten und Nachhaltigkeitsforschern als Grundlage setzt. Gegründet wurde das Unternehmen 2019, und bereits im Februar 2020 wurden die ersten ETF lanciert. Derzeit umfasst das Portfolio 9 ETF mit einem AUM von 450 Millionen US-Dollar. Das Gründerteam verfügt über 45 Jahre kombinierte Erfahrung im Markt und war zuvor an der Leitung der ETF-Plattform „ETF Securities“ beteiligt, die später von LGIM übernommen wurde. Die ETF-Plattform wurde 2013 gegründet und wuchs kontinuierlich, bis sie 2017 ein AUM von 3,5 Milliarden US-Dollar erreichte und 2018 erfolgreich übernommen wurde.

einBlick: Was hebt Rize ETF von anderen Anbietern ab?

Mane: Erstens: Rize ist spezialisiert auf

reines thematisches Investieren mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit, um thematische Artikel-8- und -9-Investoren anzusprechen. Zweitens: Im Gegensatz zu Wettbewerbern, die Drittanbieter-Indizes verwenden, erstellen wir alle unsere Indizes intern. Unsere Investmentstrategien basieren auf Forschung und werden von unseren Forschungspartnern gestützt, was einzigartiges geistiges Eigentum schafft. Drittens: Wir verwalten unser eigenes Nachhaltigkeitsprogramm, das transparent und konsistent über unsere Produktpalette hinweg angewandt wird. Im Gegensatz zu ETF-Managern, die Standardindizes von Drittanbietern lizenzieren, haben wir die volle Kontrolle über unser Nachhaltigkeitsprogramm.

einBlick: Wie definieren Sie thematisches Investieren?

Mane: Thematisches Investieren bedeutet, in die Zukunft zu investieren, in der wir leben wollen. Wir sind überzeugt,

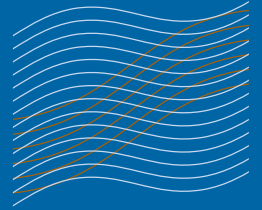
dass Unternehmen, die nachhaltige Geschäftsstrategien verfolgen, einen Wettbewerbsvorteil haben und gute Ergebnisse erzielen können. Durch die Investition in solche Unternehmen ermöglichen wir Anlegern, einen positiven Wandel zu unterstützen und positive Auswirkungen auf unsere Gesellschaft und die Umwelt zu erzielen.

einBlick: Welche Themen werden von den Kunden am stärksten nachgefragt?

Mane: Starke Nachfrage liegt derzeit bei grünen Themen, da der weltweite grüne Wandel die Nachfrage nach umweltfreundlichen Technologien steigen lässt. Regierungen weltweit unterstützen diesen Wandel durch politische Maßnahmen wie den US Energy Act und Inflation Reduction Act, die ein günstiges Umfeld für Investitionen in grüne Unternehmen schaffen. Unternehmen, die den grünen Wandel vorantreiben, haben vielversprechende Wachstumsaussichten. Investitionen in sie bieten nicht nur finanzielle Renditechancen, sondern ermöglichen auch einen positiven Beitrag zum Umweltschutz zu leisten. ■

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

- ① Rize ETF erstellt alle ETF in Zusammenarbeit mit weltweit führenden thematischen Forschungsunternehmen.
- ② Rize ETF nutzt einen hauseigenen Nachhaltigkeitsansatz sowie eine detaillierte Impact-Bewertung, um den höchsten Nachhaltigkeitsanforderungen gerecht zu werden.
- ③ Rize ETF wendet Bottom-up-Research an, um die Umsatzreinheit aller Unternehmen zu ermitteln und somit reinen Zugang zu Themen zu ermöglichen.

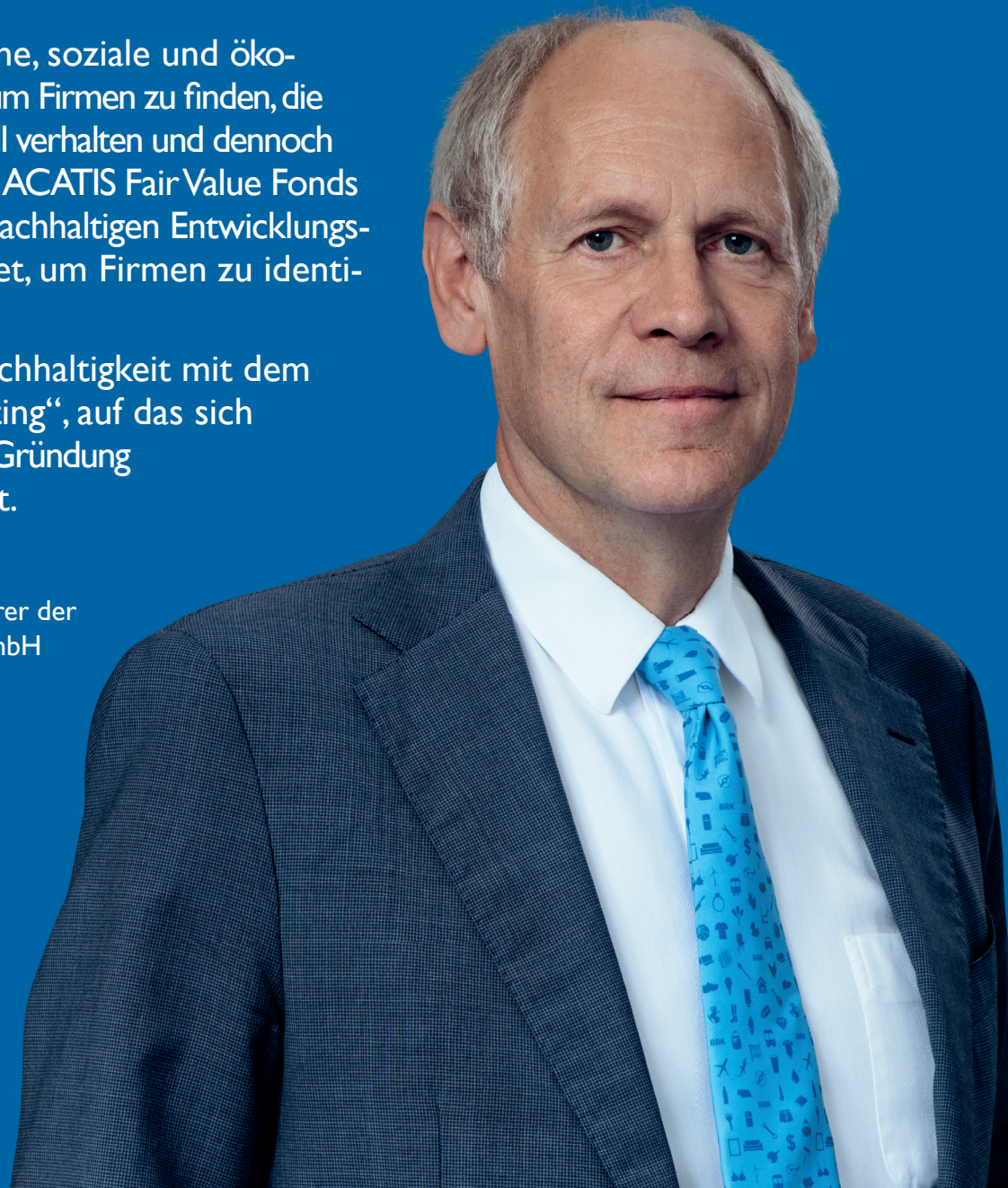


Nachhaltig und verantwortungsvoll

ACATIS setzt ethische, soziale und ökologische Kriterien ein, um Firmen zu finden, die sich verantwortungsvoll verhalten und dennoch Rendite bringen. In den ACATIS Fair Value Fonds werden auch die 17 nachhaltigen Entwicklungsziele der UN beachtet, um Firmen zu identifizieren.

Kombiniert wird Nachhaltigkeit mit dem Thema „Value Investing“, auf das sich ACATIS seit seiner Gründung 1994 spezialisiert hat.

Dr. Hendrik Leber
Gründer und Geschäftsführer der
ACATIS Investment KVG mbH



ACATIS Value- und Nachhaltigkeitsfonds
Investieren Sie in eine nachhaltige Zukunft

Mehr Infos unter [acatis.de](https://www.acatis.de)



SOLIT EDEL- METALLDEPOT

Das Konzept des SOLIT Edelmetalldepots stellt eine etablierte und beliebte Investmentlösung dar, im Rahmen derer Gold, Silber, Platin und Palladium zu attraktiven Großhandelskonditionen erworben und sicher in der Schweiz eingelagert werden. Es ist für den Vermögensauf- und -ausbau geeignet, ebenso wie für die Minderjährigenvorsorge oder zur Rückdeckung von Pensionszusagen. Hier die Vorteile auf einen Blick:

- Losgrößeneffizienter Direkterwerb der Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium in großen Handelseinheiten direkt bei den Herstellern
- Unabhängige Einlagerung der Barren bei der Zürcher Freilager AG
- Mindestbetrag: 2.000 Euro oder ein durch 50 ohne Rest teilbarer höherer Betrag zuzüglich 5 Prozent Aufgeld (Nachkäufe ab 500 Euro)
- Alternativ/ergänzend zum Einmalkauf kann auch ein Sparplan ab 25 Euro monatlich eingerichtet werden.
- Die Depoteinrichtung ist auch für Minderjährige möglich.
- Investition auf unbestimmte Zeit
- Kündigung jederzeit kostenfrei

ELTIF UND AIF – WOHIN GEHT DIE REISE?

Seit 2015 bietet der ELTIF (European Long-Term Investment Fund) auch Privatanlegern die Möglichkeit, in langfristig orientierte Sachwerte zu investieren. Im Unterschied zum klassischen alternativen Investmentfonds (AIF) wird der ELTIF auf europäischer Ebene in Brüssel reguliert. Mit dem kürzlich verabschiedeten Gesetzesrahmen zum ELTIF 2.0 werden bisherige Einstiegschancen merklich gesenkt, sodass das Finanzinstrument insbesondere für Kleinanleger noch besser zugänglich

werden soll (lesen Sie dazu den Artikel auf Seite 26). Die Tatsache, dass diese Vehikel europaweit angeboten werden können und politisch gewollt sind, wird vor allem große internationale Anbieter dazu bewegen, diesen Weg zu gehen. Mittelfristig gehen wir davon aus, dass das Platzierungsvolumen der ELTIF den klassischen AIF-Markt auch in Deutschland überholen wird. Die Wege sind geebnet, und man darf auf das wachsende Produktangebot gespannt sein.

ENGEL & VÖLKERS LIQUIDHOME

Wussten Sie schon, dass Engel & Völkers LiquidHome Ihren Kunden bei Renovierungs- und Sanierungsarbeiten zur Seite steht? Überzeugen Sie Ihre Kunden von den vielen Vorteilen des Renovierungsmodells im Beratungsgespräch:

- Geplante Maßnahmen werden bei der Berechnung des Verkehrswerts der Immobilie berücksichtigt. Dadurch erhöht sich nicht nur der Wert, sondern auch die mögliche Auszahlungssumme.
- Bei späterem Gesamtverkauf kann ein höherer Verkaufspreis erzielt werden. Diese Wertsteigerung erhält der Eigentümer.
- Die Beteiligung von Engel & Völkers LiquidHome erfolgt unabhängig von staatlichen Förderungen.



BIS ZU 150.000 EURO FÖRDERMITTEL PRO WOHNUNG

So funktionieren die neuen Immobilienförderungen für Ihre Kunden.

Arten der Darlehensvergabe

1. Annuitätische Darlehensvarianten:

Laufzeit	Zinsbindung	Tilgungsfreie Anlaufzeit	Sollzins pro Jahr (effektiver Jahreszins)
4 bis 10 Jahre	10 Jahre	1 bis 2 Jahre	0,15 % (0,15 %)
11 bis 20 Jahre	10 Jahre	1 bis 3 Jahre	1,18 % (1,19 %)
21 bis 30 Jahre	10 Jahre	1 bis 5 Jahre	1,43 % (1,44 %)

2. Endfällige Darlehensvarianten:

Laufzeit und Zinsbindung	Sollzins pro Jahr (effektiver Jahreszins)
4 bis 10 Jahre	1,54 % (1,55 %)

Die Darlehen werden über ein frei wählbares Kreditinstitut vergeben. Hier können Zusatzkosten für Grundschulbesicherung, Bearbeitungsgebühren etc. anfallen, die nicht gefördert werden. Die Absicherungen sind für KfW-Darlehen auch nachrangig möglich, sodass auch kreditbelastete Gebäude durchaus modernisiert werden können.

Quelle: KfW

Die Bundesregierung hat sich am 19. April 2023 auf Änderungen im Gebäudeenergiegesetz (GEG) verständigt. Demnach soll der Umstieg auf erneuerbare Energien beim Heizen ab dem 1. Januar 2024 verbindlich werden. In diesem Zuge soll auch die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) weiterentwickelt werden – mit dem Ziel, den Umstieg auf klimafreundliche Heizungen finanziell zu unterstützen.

Was heißt das konkret? Wir stellen Ihnen beispielhaft das Förderprogramm KfW 261 vor: Damit werden Sanierung und Kauf eines frisch sanierten Effizienzhauses gefördert. Berücksichtigt werden nur die Komplettsanierung zu einem Effizienzhaus und die Umwidmung von Nichtwohnfläche in Wohnfläche. Wichtig ist zu beachten, dass man nach der Sanierung eine Effizienzhaus-Zertifizierung erhält. Aus diesem Grund muss ein zertifizierter KfW-Sachverständiger beauftragt werden, der die Planung und die Beantragung des KfW-Darlehens über-

nimmt und die Baubetreuung begleitet. Nach Fertigstellung der Baumaßnahmen bestätigt er die Effizienzhaus-Klasse bei der KfW, was dann den jeweiligen Tilgungszuschuss von bis zu 45 Prozent auslöst.

Voraussetzungen für die Förderung

Die Förderhöhe ist beschränkt auf bis zu 150.000 Euro pro Wohnung für die Objekte, für die etwa die Effizienzhaus-70-, -55- oder 40-Erneuerbare-Energien-Klasse (kurz KfW 70, 55 EE oder 40 EE) angestrebt werden. Die Erneuerbare-Energien-Klasse (EE) wird erreicht, wenn im Zuge der Sanierung der Objekte neue Heizungsanlagen auf Basis erneuerbarer Energien eingebaut werden, womit mindestens 65 Prozent des Energiebedarfs des Gebäudes gedeckt werden.

Die Baubegleitung wird ebenfalls von der KfW mit einem Höchstbetrag von 4.000 Euro pro Wohneinheit und maximal 40.000 Euro pro Vorhaben gefördert.

Der Tilgungszuschuss beträgt nach erfolgter Zertifizierung beispielsweise bei einem KfW-55-EE-Objekt 20 Prozent und einem KfW-55-Objekt 15 Prozent der aufgenommenen Darlehenshöhe. Zusätzlich erhält man einen Tilgungszuschuss für die Baubegleitung in Höhe von 50 Prozent – maximal 20.000 Euro pro Vorhaben. Ein weiterer Tilgungszuschuss in Höhe von 15 Prozent wird seitens der KfW gewährt, wenn sich die Objekte für eine „serielle Sanierung“ eignen. So werden energetische Gebäudesanierungen bezeichnet, die mithilfe modular vorgefertigter Elemente durchgeführt werden. Das können Dämmelemente für Fassaden und Dächer sein – aber auch Teile der Anlagentechnik, wie zum Beispiel Wärmepumpenmodule. Weitere Voraussetzungen für die Akzeptanz des seriellen Tilgungszuschusses: ein digitales 3D-Aufmaß, mindestens 80 Prozent der Fassadenfläche müssen industriell vorgefertigt sein, und man muss darauf achten, dass Anpassungen an der Baustelle nicht zulässig sind. Vorgefertigte Elemente müssen zudem mindestens eine Tragkonstruktion, Witterungsebene und Fenster enthalten. [hfa](#)

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel

Geschäftsführer der

NSI Netfonds Structured Investments GmbH

hfassel@nsi-netfonds.de

Tel.: (0 40) 82 22 67-367



VERSICHERUNG VON WÄRMEPUMPEN: EXTRASCHUTZ NÖTIG

Immer mehr Häuslebesitzer rüsten auf Wärmepumpen um, die versichert werden müssen. Der Versicherer-Gesamtverband GDV wies darauf hin, dass Wohngebäudeversicherungen nicht standardmäßig Schäden an Wärmepumpen versichert haben. Es bedarf eines Blicks in die Bedingungen.

Im Einzelfall müsse ein Zusatzaustein vereinbart oder vielleicht ein neuer Anbieter gesucht werden. Auch in der Bauphase braucht es Versicherungsschutz über die Bauleistungsversicherung. Für Vermittelnde ist das Thema eine tolle Idee, auf ihre Kundinnen und Kunden zuzugehen.

170 MILLIONEN EURO SCHADEN DURCH BLITZEINSCHLÄGE

160.000 Leistungsabrechnungen für Blitz- und Überspannungsschäden zählte der GDV 2022 bei seinen Mitgliedern. Der durchschnittliche Schaden betrug rund 1.070 Euro. Die Anzahl der Schäden verringerte sich um rund 50.000 im Vergleich zu 2022. Laut GDV sind Haushalte und Gebäude immer besser geschützt.



4 Fragen an ...



Viktoria Weihmann
Vorstandsreferentin Versicherungen
Netfonds AG

Jetzt bist du **Vorstandsreferentin**. Was macht den Job für dich aus?

Dass ich viel mit Menschen zu tun habe. Die Kolleginnen und Kollegen bei Netfonds sind klasse. Unsere Partnerinnen und Partner auch. Ich habe gerne Kontakt und mag es, wenn um mich herum etwas los ist. Außerdem habe ich nun Einblicke in das Große und Ganze, was sehr interessant ist und Spaß macht.

Was genau machst du fachlich?

Zu meinen Aufgaben gehört die Unterstützung der Versicherungsvorstände. Damit einhergehen die Schaffung von Systemen und Prozessen, sowie die Kontrolle der Umsetzung.

Der Mensch lebt nicht vom Brot allein, steht geschrieben. Dann mal los: Was machst du nach Feierabend?

Am besten kann ich entspannen, wenn ich zeichne oder Tennis spiele. Außerdem lese ich gerne. Zuletzt zum Beispiel Ferrante, Sorokin oder Bulgakow.

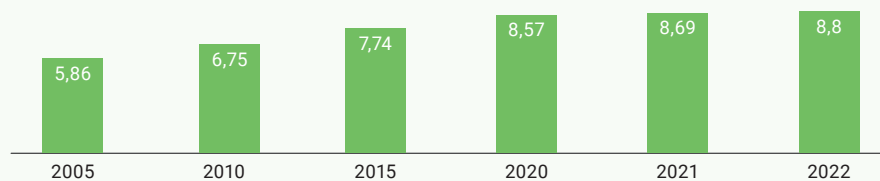
Und sonst am Wochenende?

Wenn ich meine Familie nicht besuche, ganz klar: mitfiebern in der BVB-Kneipe mit einem Bier in der Hand und meine schwarz-gelbe Liebe mit aller Kraft unterstützen. Dazu darf es gerne noch einen Filmabend oder ein Konzert mit Freunden geben.

Direktversicherungen auf Rekordhoch

Im Jahr 2022 wurden so viele Direktversicherungen abgeschlossen wie nie zuvor. Ende 2022 waren laut Angaben des GDV 8,8 Millionen Verträge im Bestand (siehe Grafik). Fast jeder fünfte Lebensversicherungsvertrag ist eine Direktversicherung. Die beliebteste bAV-Durchführung klettert damit auf ein Rekordhoch.

Anzahl Direktversicherungen



Angaben in Mio.

Quelle: GDV



ARAG BeihilfeBest

Unser neuer Top-Favorit für Ihr Beihilfe-Geschäft

Die private Krankenversicherung der ARAG punktet jetzt auch im Wettbewerb um Beamtenanwärter und Beamte – mit neuen leistungsstarken Tarifen für alle Beihilfeberechtigten.

*ARAG BeihilfeBest
jetzt kennenlernen!*



»»DIE FÄLSCHUNGEN WERDEN IMMER BESSER««

Wie Sie sich wirksam vor Cyberrisiken im Maklerbüro schützen

Björn Blender, Leiter Maklervertrieb bei CyberDirekt, spricht im Interview mit Netfonds-Versicherungsredakteur Oliver Bruns über aktuelle Cybergefahren, Schutzmaßnahmen und die Vorteile der Cyberversicherung.

einBlick: Sind eigentlich auch Maklerbüros durch Cyberkriminalität gefährdet?

Björn Blender: Leider ja, denn streng genommen sind wir alle gefährdet. Egal ob Privatpersonen, Gewerbetreibende, KMU oder Großunternehmen. Das hängt damit zusammen, dass es eher selten einen gezielten Angriff gibt, sondern Attacken breit gestreut werden. Und dann kann es jeden treffen.

einBlick: Was sind die häufigsten Methoden der Cyberkriminalität?

Blender: Um Zugriff auf meine Daten zu bekommen, kann zum Beispiel ein Krimineller eine Schadsoftware auf eines meiner Geräte bekommen. Sogenannte Malware. Und das gelingt am besten über den Faktor Mensch.

einBlick: Und wie gelingt das dann?

Blender: Der Alltag ist hektisch, wir sind nicht immer gleichmäßig aufmerksam und machen Fehler. Deswegen sind gefälschte Mails zum Beispiel die beliebteste Methode, um in fremde Systeme einzudringen.

einBlick: Die berühmte Mail vom Paketdienst, wo ich noch mal eben bestätigen soll, dass ich das Päckchen annehmen will?

Blender: Genau. Und die Kriminellen werden leider immer besser. Die Fälschungen sind täuschend echt. Es kann auch sein, dass man scheinbar eine Mail

»»Krimineller Zugriff auf Daten geschieht häufig über den Faktor Mensch.««



vom Kollegen bekommt, bei der es sich um eine Fälschung mit fatalem Inhalt im Anhang handelt.

einBlick: Wie kann ich mich am besten schützen?

Blender: Ein gesundes Misstrauen ist die wichtigste Voraussetzung. Ein Beispiel: wenn mich jemand per Mail auffordert, private Daten anzugeben. Bei Kreditkartennummern, Bankverbindungen und dergleichen ist immer Zweifel angebracht. Das nennt man Phishing. Oder ich bekomme eine Mail vom Chef, die in Sie-Form geschrieben wurde, obwohl sich im Unternehmen alle duzen. Dazu braucht es einen aktuellen Virensch scanner nebst Firewall, aktuelle Software und ein professionelles Passwort-Management.

einBlick: Und natürlich eine Cyberversicherung.

Blender: Die braucht selbstverständlich jeder! Sie schützt natürlich nicht vor Angriffen, aber die Leistungsarten guter

Policen helfen, wenn es passiert ist.

einBlick: Die Versicherer zahlen also Lösegeld?

Blender: Das ist komischerweise die bekannteste Leistungsart, die aber eher selten gebraucht wird. Wenn ich betroffen bin und morgens in einen schwarzen Bildschirm schaue, stellen sich erst einmal andere Fragen: Was ist überhaupt passiert? Dafür gibt es IT-Forensiker, die das herausbekommen. Thema Datenschutz: Was und wie muss ich melden? Wie sieht die Kommunikation mit den Dateninhabern aus? Die Wiederherstellung der Systeme steht an. Was für Ansprüche können auf mich zukommen, weil ich Lieferungen nicht einhalten kann, und vieles mehr. Eine gute Cyberversicherung bietet ein umfassendes Dienstleistungsangebot, das im Schadenfall notwendig ist, um die Situation wieder in den Griff zu bekommen. ■

CONTINENTALE EASY AMBULANT



Innovativer Budgettarif in der Krankenzusatzversicherung



Als einer von wenigen Krankenversicherern geht die Continentale beim Thema Zusatzversicherung neue Wege. Sie bietet ab sofort eine Budgetlösung in der Einzelversicherung an. Der Tarif Easy Ambulant ist einfach zu erklären, einfach zu verstehen und einfach abzuschließen. Der Versicherte entscheidet sich entweder für ein Budget in Höhe von 600 Euro oder von 1.200 Euro pro Kalenderjahr. Im Rahmen seines Budgets wählt er dann – je nach Bedarf und medizinischer Notwendigkeit – aus einem breiten Spektrum ambulanter Leistungen. Durch eine vereinfachte Gesundheitsprüfung ist auch der Abschluss besonders „easy“.

Breites Spektrum ambulanter Leistungen

Budgettarife gehören – vor allem in der betrieblichen Krankenversicherung – derzeit zu den modernsten und beliebtesten Tarifen am Markt. Im Bereich der Einzelversicherung sind sie als Zusatzdeckung dagegen noch selten.

Ihr großer Vorteil ist, dass den Kunden im Rahmen des gewählten Budgets ein breites Leistungsspektrum zur Verfügung steht. Das sind beim Tarif Easy Ambulant Vorsorgeuntersuchungen, Naturheilverfahren, Arznei- und Verbandmittel, Heil- und Hilfsmittel sowie digitale Gesundheitsanwendungen oder Schutzimpfungen. Der Kunde profitiert ab Versicherungsbeginn vom vollen Schutz – ganz ohne Wartezeit. Über das jährliche Budget hinaus erhält der Continentale-Kunde attraktive zusätzliche Leistungen, etwa im Bereich Sehhilfen und refraktive Chirurgie. Darüber hinaus werden Kunden in der Elternzeit finanziell entlastet.

Nachhaltige Beiträge, die auch im Alter bezahlbar sind

Besonders nachhaltig macht den Easy Ambulant als Budgettarif seine Beitragskalkulation. Sie erfolgt nach Art der Leben, was bedeutet, dass Rückstellungen aufgebaut werden. Dadurch werden

altersbedingte Beitragssprünge vermieden. Die Beiträge bleiben auch im Alter bezahlbar.

So überzeugt die Budgetlösung der Continentale auch durch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Eine 32-jährige GKV-Versicherte zahlt im Easy Ambulant 1.200 beispielsweise monatlich nur 21 Euro. Ein 21-jähriger Student in der Ausbildungsvariante des Tarifs Easy Ambulant 600 nur 6,70 Euro.

Große Zielgruppe mit besonderem Potenzial

Zielgruppe sind gesetzlich Versicherte und Heilfürsorgeberechtigte mit Ausnahme von Soldaten. Der neuartige Budgettarif bietet sehr gute Vertriebschancen: Neun von zehn gesetzlich Krankenversicherten haben noch keinen ambulanten Zusatzschutz abgeschlossen. Dank der vielfältigen Leistungen und der nachhaltig kalkulierten Beiträge eignet sich der Tarif gleichermaßen für Familien wie Singles, für jüngere und ältere Menschen. ■

Freie Vermittler finden für sie aufbereitete Informationen zu Easy Ambulant auf makler.continentale.de/easy-ambulant

Ihre Ansprechpartnerin



Daniela Reimers
Maklerberaterin

daniela.reimers@continentale.de
Telefon: (0173) 560 48 33

WACHSEN ODER ZUKAUFEN?

Welche Potenziale für eine gesunde Unternehmensentwicklung nutzen?

Ein Kommentar von Netfonds-Vorstand Oliver Kieper

Ich werde oft gefragt, was zu tun ist, um ein Maklerunternehmen weiterzuentwickeln. In diesen Tagen, wo der demografische Wandel auch unsere Branche erfasst, tut sich ein Schlaraffenland auf. In den nächsten fünf bis sieben Jahren werden vermutlich rund 40 Prozent der Vermittelnden in den Ruhestand gehen. Das sind knapp 80.000 Kolleginnen und Kollegen. Sie werden weit über 100.000.000 Verträge hinterlassen, die dann keinen Betreuer aus Fleisch und Blut mehr haben.

Auch unter den selbstständig Makelnden gibt es viele, die bereits älter als das Renteneintrittsalter sind und die Bestände gerne übergeben/verkaufen möchten. Das klingt nach einer einfachen Lösung: seinen Bestand durch einen gezielten Zukauf zu erhöhen und damit die wiederkehrenden Einkünfte auf ein neues Level zu heben. Das kann auch klappen. Allerdings braucht es professionelle Begleitung eines solchen Prozesses. Und die Bestände, die gute Einkünfte in der Zukunft versprechen, haben auch ihren Preis.

Spezialisierung schafft Chancen

Wenn ich mich am Markt bei den erfolgreichen Maklerinnen und Maklern umschaue, fällt mir eine ganz andere Strategie ins Auge. Mindestens ebenso erfolgreich, wenn nicht sogar erfolgreicher sind diejenigen, die sich auf eine ganz spezielle Zielgruppe eingestellt haben. Da wäre zum Beispiel



**Ein Bestandszukauf
ist ein Prozess und
benötigt eine sinnvolle
Begleitung.**

ein Maklerbüro, das sich auf die Versicherung von Biogasanlagen spezialisiert hat. Oder ein anderer Makler, der sich auf Tankstellenpächter eingestellt hat. Ein Dritter hat aus seinem Hobby, dem Computerspielen, ein Geschäftsmodell gemacht und akquiriert unter seinesgleichen.

Alle drei sind organisch gewachsen. Sie haben in ihre Zielgruppe investiert und bestechen durch ihre Authentizität. Sie sind in ihrer Zielgruppe verwurzelt. Obgleich jeder einen eigenen Weg gegangen ist. Doch eines haben sie gemeinsam: Sie kommen nicht auf die Idee, einen Bestand zu kaufen. Sie sind so erfolgreich, dass sie anziehend auf neue Kunden wirken. Zuerst auf die, die aus ihrer Zielgruppe kommen. Das bedeutet: Eine konsequente Spezialisierung auf eine Zielgruppe führt zu sehr guten Ergebnissen und somit zu einer gesunden Geschäftsentwicklung. Und nebenbei behält man sein Geld bei sich, anstatt es jemand anderem zu überweisen.

Ein Bestandszukauf kann eine sinnvolle Idee sein. Ich betone das gerne. Es hängt von der eigenen Unternehmensidee ab. Und von dem Angebot. Von der Begleitung, wie oben beschrieben. Ist das alles gegeben, kann das ein vielversprechender Weg in eine lohnende Zukunft sein. oki

BALOISE BEST INVEST



Ganz neu und gleich unter den Besten des Marktes



NEU!

Intelligente kundenorientierte Altersvorsorge heißt für Baloise, sowohl in der Anspar- als auch in der Auszahlphase Performance zu bieten. Gleichzeitig haben Kundinnen und Kunden mit ihrer Altersvorsorge Best Invest die volle Flexibilität, um jederzeit souveräne und zum individuellen Lebensabschnitt passende Entscheidungen treffen zu können. Diesem Anspruch wird Baloise mit dem Motto „Vorsprung durch Performance“ der neuen Fondspolice auf allen Ebenen gerecht. Baloise Best Invest punktet mit sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, fondsgebundener flexibler Auszahlungsphase, exzellentem Fondsangebot und größtmöglicher Variabilität bei der Aufteilung der Anlage.

Das Preis-Leistungs-Verhältnis

Die Effektivkostenquote liegt in den gängigen ETF mit Laufzeiten ab 35 Jahren bei unter 1 Prozent. Dazu kommt einer der höchsten garantierten Rentenfaktoren am Markt.

Der Motor: die Investmentfonds

Die große Auswahl der über 120 Fonds enthält „Blockbuster“,

ETF und über 60 attraktive nachhaltige Fonds. Viele Fonds sind in sogenannten institutionellen Tranchen erhältlich. Die Baloise Vermögensportfolios stehen in drei verschiedenen Risikoausprägungen jeweils als ETF-Variante oder mit aktiven Fonds zur Auswahl. Sie alle enthalten den „Spurassistenten“, der das Portfolio innerhalb der vorgegebenen Schwankungsbreite hält und damit Beratungs-Haftungsrisiken minimiert.

Vario Plus, die Anlagelösung für sicherheitsorientierte Kundinnen und Kunden

Der Schieberegler von Baloise, die sogenannte „Vario“-Option, ermöglicht innerhalb der Fondspolice die Anlage ganz oder teilweise ins Garantievermögen der Baloise anzulegen. Der Anteil kann immer wieder neu bestimmt werden.

Investment in der »2. Halbzeit des Lebens«

Baloise Best Invest folgt diesem Gedanken mit einem optionalen Fonds-Rentenplan, der auch nach Rentenbeginn noch die volle Partizipation an den Renditen der Fonds zulässt. Auch während der Rentenphase können Kundinnen und Kunden flexibel bleiben und beispielsweise Fondswechsel durchführen oder von der fondsgebundenen in eine konventionelle Verrentungsvariante wechseln.

Top-Vergütung

Die Baloise Best Invest hat zudem eine lange Bewertungszeit von 40 Jahren und eine faire Haftzeit von 60 Monaten – top für die Beratung der Zielgruppe junger Leute!

Das Produkt bietet maximale Entscheidungsfreiheit: Kundinnen und Kunden müssen sich nicht heute festlegen, sondern können über die Auszahlung bis einen Monat vor Leistungsabruf entscheiden. ■



Lernen Sie uns und Baloise Best Invest kennen:

Ihr Ansprechpartner



Thomas Gorke, Vertriebsdirektor

thomas.gorke@baloise.de, Telefon: (0151) 10 65 94 51

TERMINGENERATOR KEY ACCOUNT

So lassen wir für Sie Geschäft entstehen!



Gibt es in der komplexen Welt der Finanzberatung noch einfache Weisheiten? Ja, es gibt sie. Zum Beispiel, dass es Kundentermine braucht, um Umsatz zu erzielen. Wer es in Reimform mag: Keine Kontrakte ohne Kontakte. Vermittelnde brauchen Termine. Das ist das A und O. Wer jede Woche Termine hat, in denen eine passende Story erzählt werden kann, wird Erfolg haben. Das sagt uns das Gesetz von Ursache und Wirkung. Wie aber bekommt man einen Termin? Zum Beispiel durch einen Anlass oder einen Aufhänger. Anlässe gibt es mindestens einmal im Jahr. Das ist der Geburtstag. finfire erinnert Sie und ein Anruf oder eine Karte kann Sie ins Gespräch bringen. Darüber hinaus können es aber auch einzelne Themen sein – die Aufhänger. Netfonds unterstützt Sie

Wir erarbeiten für Sie mehrfach im Jahr passende Sales-Stories.

dabei. Sie bekommen fertige Aktionen an die Rampe gestellt und können sie abrufen.

Kontakt zum Kunden entscheidend

Wir beobachten für Sie den Markt und suchen jeden Tag nach Geschichten. Das Produkt ist dabei zunächst eher zweitrangig. Es geht um das Kontaktmodul, den Gesprächsansatz. Der Netfonds-Leitspruch „Wir lassen Geschäft entstehen“ zeigt an dieser Stelle seine volle Wirkung.

Unser Key Account erarbeitet zusammen mit den Kolleginnen und Kollegen

aus dem Vertriebsmanagement eine Sales-Story. Und das mehrfach im Jahr. Diese Vertriebsunterstützung soll Ihnen die Möglichkeit geben, zum Kunden an den Tisch zu kommen. Ob dann das als Aufhänger genutzte Produkt vermittelt wird, ist ebenfalls nicht entscheidend. Entscheidend ist, dass Kontakt zum Kunden hergestellt wird und es zu einem Termin kommt. Vertriebsunterstützung als Termingenerator.

Sales-Story und vieles mehr

Dafür bekommen sie, wie erwähnt, eine Geschichte geliefert. Nehmen Sie das ruhig wörtlich. Am Anfang steht die Sales-Story. Der Träger der Information ist die Emotion, sagt man. Deswegen ist es so wichtig, eine gute Geschichte an der Hand zu haben. Denn um Kontakte zu machen, kommt es weniger darauf an, was ein Produkt ist, als darauf, was das Produkt macht.

Und diese Story bekommen Sie fix und fertig geliefert. Doch damit ist es natürlich nicht getan. In dem Gesamtpaket finden Sie Muster-Mails, die Sie abrufen können. Sie finden gegebenenfalls Hinweise und Anleitungen zu Onlinerechnern und Abschlussstrecken. Und natürlich ausführliche Beschreibungen in Wort und Bild, wie Sie aus finfire heraus Ihre Kunden selektieren und die Aktion starten können. So entsteht ein Gesamtpaket, das Ihnen nicht nur die Idee liefert, sondern sämtliche Handlungsschritte bis zum Umsatz bereithält, damit Geschäft entstehen kann. obr

Ihre Ansprechpartner



Georg Fleischmann



Ulf Rickmers

Senior Key Account Management

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

INNOVATIV UND STABIL: START FIT



Die Beitragsstabilität der KVS-Reihe ist enorm, nun gibt es einen neuen Baustein.



Die KVS-Tarife der HanseMerkur prägen seit über 20 Jahren den PKV-Markt: Als Marktführer im Neugeschäft im Maklermarkt, verbunden mit einer außerordentlichen Beitragsstabilität, ist die HanseMerkur ein starker Partner an der Seite der Vermittler – und an der Seite ihrer Kunden.

Die Start Fit-Reihe umfasst eine einmalige Verkaufsstory:

- Seit Einführung im Jahr 2001 gehört Start Fit zu den preiswertesten Vollversicherungsprodukten.
- Die Tarife KVS1 und KVS3 der Start Fit-Reihe sind bis mindestens 31.12.2024 beitragsstabil.
- Damit liegt die durchschnittliche Neugeschäftsanpassung der letzten 10 Jahre bei 2,8 Prozent (KVS1), dies entspricht genau dem PKV-Branchenschnitt, sowie herausragenden 0,7 Prozent (KVS3).
- Start Fit bietet eines der komplettesten Leistungspakete im Vergleich zu Mitbewerberprodukten in der Preisklasse.

- Sowohl der hausärztlich tätige Internist als auch die echte Notfallbehandlung sowie der HanseMerkur-Online-Arzt gelten als Primärarzt.
- Wichtige Optionsrechte ermöglichen den Wechsel in höheren Versicherungsschutz.
- Kein Selbstbehalt bei stationären Krankenhausaufenthalten
- Modularer Aufbau, damit der Versicherungsschutz so bedarfsgerecht wie möglich zusammengestellt werden kann
- Einmaliges Konzept zur Beitragssicherung im Alter

Mit dem neuen Baustein EKV2, der zu den Haupttarifen KVS1 und KVS3 kombinierbar ist, werden ab sofort der innovative Bluttest Pantum Detect® sowie die wichtigen Assistenzleistungen des Krebs-Scan-Programms in beide Tarife eingeschlossen. Der EKV2 ist voll arbeitgeberzuschussfähig. Erbrachte Leistungen des Bluttests Pantum Detect® und der daraus resultierenden Assistance/Bildgebung sind SB- und BRE-neutral.

Die bekannten Zusatzleistungen des Vorgängerbausteins EKV finden sich natürlich ebenso im neuen Baustein EKV2 wieder: Höhere Leistungen bei Zahnersatz, professionelle Zahnreinigung, Entfall der Zahn-SB bei einem Unfall, Betreuungsgeld und Schutzimpfungen sind wie gewohnt versichert.

Fazit: Das Jahresendgeschäft der PKV startet – und freiwillig gesetzlich Versicherte werden im kommenden Jahr wieder mit steigenden Beitragssätzen der GKV konfrontiert. Die Start Fit-Reihe der HanseMerkur bietet ein stimmiges Rundum-Paket in der Beratung preissensibler Kunden. ■

Ihr Ansprechpartner



Dennis Goldberg
Vertriebsdirektor

Telefon: (0 40) 41 19 40 45

»»DAS GEWERBEGESCHÄFT ÖFFNET TÜREN UND TORE««

Erfolgreiche Praxiserfahrungen mit betrieblichen Versorgungssystemen

Wir lassen Geschäft entstehen – das ist unsere Präambel bei Netfonds, unter der wir alle unsere Aktivitäten versammeln. Dazu gehört auch die Aus- und Weiterbildung. Denn eine der schönsten Aufgaben als Sie begleitender Dienstleister ist es, mit Ihnen gemeinsam den Weg in bisher noch nicht genutzte Geschäftsfelder zu gehen.

Und am allerschönsten ist es, wenn genau dieses Unternehmensziel gelingt. Im Geschäftsfeld betriebliche Versorgungssysteme (bVS) zum Beispiel bieten wir bei Netfonds einen



allumfassenden Ausbildungsgang an. Der besteht im Wesentlichen aus zwei Teilen. Zum einen die Ausbildung „Experte/-in Betriebliche Altersversorgung (DMA)“ der Deutschen Makler Akademie; diese Ausbildung bieten wir inzwischen intern an. Und zum Zweiten wären da die bVS-Bootcamps. Hinter dem Begriff verbergen sich drei zweitägige Kompaktseminare in Kassel. Dort wird das theoretisch erworbene Wissen in unterschiedlichsten Praxisübungen und Fallbeispielen im wahrsten Sinne des Wortes von morgens bis abends geübt. Wir haben mit drei Teilnehmenden gesprochen, die unmittelbar nach dem Besuch der verschiedenen Ausbildungen über zwei Millionen Bewertungssumme an bAV-Geschäft eingereicht haben.

Besserer Blick für Risiken

Da wäre zum Beispiel Andrea Fussy aus Ostrhauderfehn im Landkreis Leer/Ostfriesland. „Alexander Brix rief an und sagte,

ich würde doch immer so gerne Kleingedrucktes lesen. Da habe er was zu bieten. Und dann saß ich im DMA-Kurs“, erzählt sie weiter und lacht durchs Telefon. Eigentlich konnte sie sich nichts Langweiligeres vorstellen als bAV. „Doch andererseits bin ich auch ein Lern-Junkie, und Wissen kann ja nie schaden.“ Außerdem trifft sie sich zu Hause regelmäßig mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern zum kollegialen Austausch. „Ich habe jetzt einen besseren Blick für die Risiken, die Unternehmen heute haben, und stelle schon mal die Frage, ob sie sich dessen bewusst sind. Das habe ich früher eher nicht getan.“ Die Seminare haben ihr sehr gut gefallen. „Alexander Brix und Gerry Wulf machen das toll. Aber es war auch an-

»»Das Besondere am Gewerbegeschäft ist, dass man sich als Berater auf einem anderen Niveau bewegt. Man kann sich regelrecht hochskalieren.««

Michael Büttner

strengend. Niveau und Tempo waren ambitioniert“, erinnert sie sich. Aber abends konnte sie sich etwas entspannen und die Kolleginnen und Kollegen kennenlernen.

„Der Austausch hat gutgetan. Ich möchte die Leute kennen, mit denen ich zusammenarbeite. Dazu waren die Abende sehr hilfreich.“ Besonders angetan ist sie übrigens von der betrieblichen Krankenversicherung. „Das Produkt ist so gut, dass es die Belegschaft häufig nicht glauben kann“, erzählt sie. „Die fragen dreimal nach, ob das auch wirklich stimmt.“ Und man hört durch den Hörer, dass es genau diese Momente sind, die sie liebt.

Mit Vertrieb allein ist es nicht getan

Aus dem Frankfurter Umland ist Hartmut Herzog nach Hamburg gekommen. Ein erfahrener und sehr erfolgreicher Netfonds-Partner. Dennoch hat er sich ganz bewusst für die Ausbildung entschieden. „Die Arbeitgeber brauchen handfeste Informationen. Mit Vertrieb allein ist es nicht getan. Ein gesundes Maß an Fachwissen ist im Gespräch mit dem Chef hilf-



»Ich habe es schon mal mit akademisch vorgeprägten Chefs zu tun, die Fragen stellen, deren Beantwortung ein sicheres Fundament von Fachwissen nötig macht.«

Hartmut Herzog

reich“, beschreibt er seine Motivation. Und was hat sich durch die neuen Erkenntnisse für ihn geändert? „Die Auswirkungen auf mein Geschäft sind leicht zu benennen: Die Tickets werden mehr und die Unternehmensgrößen steigen. Inzwischen handelt es sich um ausgewachsene Mittelständler mit um die 100 Beschäftigten. Da hat man es schon mal mit akademisch vorgeprägten Chefs zu tun, die Fragen stellen, deren Beantwortung ein sicheres Fundament von Fachwissen nötig macht. Mit mal eben aus dem Ärmel schütteln ist das nicht zu machen.“ Ausbildungen dieser Art gibt es viele. Warum hat sich Herzog für Netfonds entschieden? „Die Kombination aus Theorie und sehr praktischen Hinweisen ist ausgesprochen hilfreich. Außerdem finde ich es gut, dass es bei den Präsenzveranstaltungen auch den Austausch unter den Kolleginnen und Kollegen gibt.“

»Die betriebliche Krankenversicherung ist so gut, dass es die Belegschaft häufig nicht glauben kann.«

Andrea Fussy



Unschätzbare Mehrwert

Im Fränkischen hat Michael Büttner sein Büro. Sein Geschäftsmodell liegt hauptsächlich bei den Kapitalanlagen. „Ich habe eine ganze Reihe Privatkunden, die ich im Bereich der Geldanlage beraten habe. Darunter auch Firmenchefs. Da habe ich mir gesagt, dass es nicht sein kann, dass ich dieses Geschäftsfeld gar nicht bediene. Da kam das Angebot von Netfonds gerade recht“, erzählt er, wie seine Leidenschaft für die betrieblichen Versorgungssysteme geweckt wurde. Was er überhaupt nicht mag: ohne Ahnung seinem Kunden gegenüberzutreten. „Mir war wichtig, dass ich in diesem komplexen Bereich sowohl vertrieblisches als auch fachliches Know-how bekomme. Meine Kunden sind es gewohnt, dass ich Rede und Antwort stehen kann. Diesen Standard wollte ich unbedingt auch in den betrieblichen Versorgungssystemen beibehalten.“

Die Netfonds-Kombination aus theoretischer und praktischer Ausbildung war wie für ihn gemacht. „Ich habe bisher ein Bootcamp und die DMA-Ausbildung besucht. Beides hat mir sehr gut gefallen. Insbesondere dass die ‚Macher‘, also Alexander Brix, Antje Zechner und das gesamte Team, diese Veranstaltungen geleitet haben. Das sind ja genau die, die auch im Alltag mit Rat und Tat zur Seite stehen. Und das ist ein unschätzbare Mehrwert.“ Und so ist er heute Feuer und Flamme für Firmenkunden. „Das Besondere am Gewerbegeschäft ist, dass man sich als Berater auf einem anderen Niveau bewegt. Man kann sich regelrecht hochskalieren. Die Gespräche mit den Entscheidern sind völlig andere. Und hinter jedem Chef steht ja auch die Privatperson, bei der hoch attraktives Geschäft möglich ist. Das Gewerbegeschäft öffnet Türen und Tore.“ obr

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
 azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

FIRMENKUNDENAKADEMIE: DER NETFONDS-WEG ZUM FERTIGEN UMSATZ

Unser einzigartiges Angebot der fachpraktischen Ausbildung

Unser Angebot für Sie

(Stand: Herbst 2023)

- ⊕ Experte/in bAV (DMA)
- ⊕ Senior Spezialist/in für betriebliche Altersversorgung (IHK)
- ⊕ Spezialist/in für betriebliche Krankenversicherung (IHK)
- ⊕ Fachberater/in für Cyberrisiken (DEKRA)
- ⊕ Spezialist/in für Gewerbe-Versicherungen (IHK)
- ⊕ Dazu Firmenkunden-Bootcamps für bVS, Haftpflicht-, Cyber- und Sachversicherungen

Wir entwickeln das Angebot der Firmenkundenakademie (FKA) permanent weiter. Es lohnt sich, immer wieder vorbeizuschauen.



Das Konzept der fachpraktischen Ausbildung

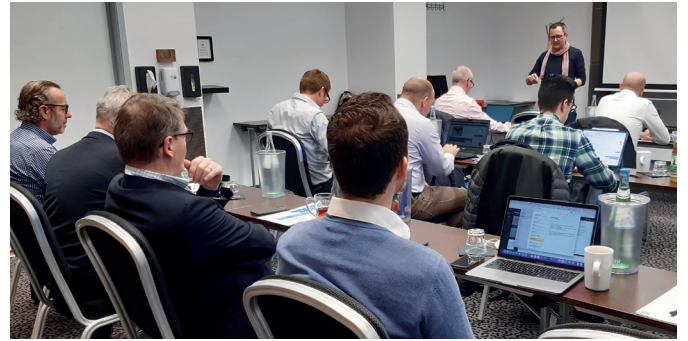
Ausbildung und vertriebliche Begleitung aus einer Hand. Wir gewährleisten, dass Netfonds-Mitarbeitende schulen, die nicht nur fachlich, sondern auch vertrieblich ausgebildet sind. Kollegen, die bis heute im täglichen Austausch mit den Partnerinnen und Partnern sind. Die Konzepte erarbeiten und Lösungen finden, bis hin zur Begleitung beim Kunden vor Ort. Es schulen genau die Menschen, die auch im Alltag unsere Partner begleiten.



Networking inklusive

Zum Ausbildungskonzept gehört das Networking. Wie kommen die Kolleginnen und Kollegen zum Erfolg? Lernen Sie andere Experten kennen und tauschen Sie sich aus. Häufig ergeben sich Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Wir bieten spezielle Networking-Dates für Firmenkunden-Profis. After-Work-Partys und Expertentreffen in angenehmer Umgebung.





Sie haben die Wahl

In der Netfonds-Firmenkundenakademie können Sie mitentscheiden. Welche Inhalte sind für Sie wichtig? Welches Training hilft Ihnen in der täglichen Praxis wirklich weiter? Wir erstellen maßgeschneiderte Konzepte für Sie und Ihr Team. Sie müssen sich nicht an einen vorgegebenen Plan anpassen. Wann immer es geht, liefern wir passgenau zu Ihrem Nutzen!

Immer die Praxis im Blick

Wer als Experte für Firmenkunden erfolgreich sein will, braucht einen guten theoretischen Hintergrund. Doch damit allein ist es nicht getan. Ebenso wichtig sind die Techniken der Gesprächsführung. Wir behandeln Fragen wie:

- ☺ Wie trage ich die Themen beim Chef vor?
- ☺ Wie ermittle ich einen Bedarf?
- ☺ Wie beziehe ich Personaler und Steuerberater mit ein?
- ☺ Wie „übersetze“ ich gesetzliche Rahmenbedingungen so, dass der Chef mich versteht?
- ☺ Wie erstelle ich passende Konzepte für Unternehmen?

Unsere Experten begleiten Sie bis zum Umsatz. Wir helfen und gehen mit Ihnen den Weg weiter.



Firmenkundenakademie der Netfonds Gruppe: Fachwissen, Vertriebspraxis und Networking im Rahmen einer einzigartigen Ausbildung

Ihr Ansprechpartner



Kersten Andreas Heyn
 Leiter Firmenkunden
 khey@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-385

KEYMAN-POLICEN LIEGEN IM TREND

So überzeugen Sie mit Dread-Disease-Versicherungen.



Das Thema Gesundheit hat durch die Pandemie eine größere Aufmerksamkeit erlangt. Unternehmen sind deutlich sensibler als früher. Dazu kommt, dass durch den stärker werdenden Mangel an Arbeitskräften die Mitarbeitenden wertvoller geworden sind. Kranke Leistungsträger sind noch schlechter zu ersetzen als früher. Der Arbeitsmarkt ist eng. Dieses Denken schlägt sich auch in den Beratungsgesprächen über die betrieblichen Versorgungssysteme (bVS) nieder. Und dadurch rückt eine Produktlösung weiter in den Mittelpunkt, die gerne mal ein Schattendasein führt: die Dread-Disease-Police, die im Firmengeschäft auch gerne „Keyman-Police“ genannt wird (Abgrenzung zur BU siehe Seite 88).

Mehrere Dutzend Krankheiten versichert

Das Produkt ist leicht erläutert: Versichert ist eine lange Liste von Krankheiten. Bekommt die versicherte Person

eine dieser Krankheiten, wird eine vereinbarte Summe ausgezahlt. Viele denken als Erstes an Krebs oder an einen Herzinfarkt. Es sind aber mehrere Dutzend Krankheiten versichert. Je nach Anbieter etwas unterschiedlich. Das Geld wird zur freien Verfügung ausgezahlt. Für Privatpersonen demnach ein sinnvoller Baustein der Vorsorge. Denn einer schweren Erkrankung folgen häufig eine Menge Kosten.

Das gilt gleichermaßen auch für Betriebe. Denn genauso, wie es eine Familie hart treffen kann, wenn Vater oder Mutter ausfallen, kann es für einen Betrieb schwere Folgen haben, wenn ein wichtiger Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin schwer erkrankt und nicht arbeiten kann. Daher der Begriff Keyman-Police. In jeder Firma gibt es Mitarbeitende, die nicht so leicht zu ersetzen sind. Ihr Wegbleiben wiegt besonders schwer. Machen Sie mal den Versuch und fragen Sie den Chef beim nächsten Termin:

„Wer ist in Ihrem Unternehmen besonders wichtig? Wer ist schwer zu ersetzen?“ Vermutlich wird er sagen. „Ich.“ Und auf Ihre Nachfrage, wer denn noch, fallen ihm bestimmt noch mehr ein.

Attraktiver Vertriebsansatz für Vermittelnde

Damit wäre der Grundstein für die Vermittlung einer Keyman-Police gelegt. Denn die Idee ist so einfach wie genial: Das Unternehmen schließt die Police ab und setzt die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter als versicherte Person ein. Die Prämien sind Betriebsausgaben. Die Versicherungsleistung ist eine zu versteuernde Einnahme.

Kommt es nun zu einer versicherten Erkrankung, erhält das Unternehmen die Liquidität, um den Ausfall zu managen. Es muss umorganisiert, laufende Projekte müssen delegiert werden. Neue Mitarbeiter müssen gesucht, gefunden und eingearbeitet werden. Vielleicht können Verträge oder Liefertermine nicht gehalten werden und es fallen Vertragsstrafen an.

Dadurch wird die Dread-Disease-Versicherung im Unternehmen zu einer wertvollen Ergänzung der Risikoversorge. Gleiches gilt analog auch für die Risikolebensversicherung. Denn was für den Ausfall durch Krankheit gilt, gilt natürlich auch für den durch Tod. Sprechen Sie den Chef beim nächsten Termin darauf an. Für alle Fragen rund um Beratung und Produkte hilft Ihnen das Netfonds-Firmenkunden-Team gerne weiter. [abr](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
 azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

WENN KRANKENVOLLVER- SICHERUNG, DANN RICHTIG



Weil die Gesundheit Ihrer Kunden erstklassigen Schutz verdient!

Privatpatienten erwarten von ihrer Versicherung mehr als nur soliden Grundschutz. Diesem Anspruch wird die DKV gerecht und bildet mit leistungsstarken Tarifen das ganze Spektrum der Krankenvollversicherung ab. Dabei gehen wir über das bloße Erstaten von Kosten hinaus: Mit schnellen Prozessen und digitalen Services wird die Qualität in der Patientenversorgung fortlaufend verbessert. Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz mit langfristig bezahlbaren Beiträgen sorgt für Sicherheit bis ins hohe Alter. Mit fast 100 Jahren Erfahrung steht die DKV heute und in Zukunft für erstklassiges Gesundheitsmanagement.

DKV – mehr als nur ein Kostenerstatter

Die DKV will an der Seite der Versicherten stehen und sie in schwierigen Phasen begleiten. Aus diesem Selbstverständnis heraus entwickeln wir gezielte Gesundheitsservices und Produkte wie den Tarif Best Care. Bei schweren Erkrankungen erhalten Versicherte innerhalb von maximal fünf Tagen einen Termin bei einem Top-Experten. Diese Ärzte gehören deutschlandweit zu den anerkanntesten Spezialisten und stehen für innovative Therapien. Unsere Kundenorientierung zeigt sich aber nicht nur in den Tarifen, sondern begegnet den Versicherten an allen Touchpoints. Die Digitalisierung verbessert die Qualität der Patientenversorgung. Ein gutes Beispiel dafür ist die Videotelefonie. Gerade für Kunden in ländlichen Regionen, Eltern kleiner Kinder oder Menschen mit wenig Zeit ist das eine ideale Ergänzung



zum Besuch beim Hausarzt.

Die App „MeineDKV“ wurde durch die Integration einer elektronischen Gesundheitsakte zu einem zentralen Gesundheits-Hub ausgebaut. DKV-Versicherte können darin Dokumente, Impfnachweise, Befunde oder Medikationspläne speichern und bei Bedarf jederzeit abrufen. Die Erinnerungsfunktion für Impfungen und Vorsorgetermine ist eine Funktion, für die wir viel positives Feedback erhalten.

Ebenfalls gefragt sind Gesundheitsprogramme, bei denen sich Versicherte persönlich und mithilfe einer App unter anderem zum Umgang mit Asthma, Diabetes, Rückenschmerzen und vielen weiteren Erkrankungen coachen und begleiten lassen können. Über all diesen Maßnahmen steht ein übergreifendes Ziel: Die DKV möchte der beste Gesundheitspartner für ihre Kunden sein, der ihnen alle wichtigen Informationen zum

Thema Gesundheit bietet und sie in jeder Lebenslage begleitet. In der Gesundheitswelt und der Pflegewelt können Kunden online viele nützliche Informationen und Services abrufen. ■

Auch online auf der nächsten Stufe – mit einer sehenswerten Landingpage.

Auf unserer Landingpage KKV – The Next Level (<https://makler.ergo.de/kkv-the-next-level>) finden Sie Tarif-Highlights, unsere Bildungsangebote (IDD) und andere Benefits.

Ihr Ansprechpartner



Otto-Herrmann Thiede
Key-Account Manager Gesundheit
Otto-Herrmann.Thiede@ergo.de
Telefon: (040) 6376 51 80

KRASS ZUKUNFTSSICHER: FÜR SCHÜLER AB SECHS JAHREN



Mit der neuen Golden BU für Schüler ab sechs Jahren bietet die LV 1871 ein innovatives und am deutschen Markt einzigartiges Absicherungskonzept für ambitionierte Schüler und ihre Eltern.

„Wenn ich groß bin, werde ich ... Polizist, Lehrerin, Astronautin oder Fußballer.“ Die Berufsvorstellungen unserer Kinder bringen uns manchmal zum Schmunzeln, doch im Grunde wollen wir für sie nur das Beste. Als erster Versicherer am deutschen Markt bietet die LV 1871 jetzt eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Schülerinnen und Schüler schon ab sechs Jahren an.

Früh absichern, dreifach profitieren

Wer die Arbeitskraft seiner Kinder schon während der Schulzeit absichert, kann auch später noch profitieren, und zwar gleich dreifach: von günstigen Beiträgen, da Kinder in diesem Alter meist sehr gesund sind, einem vollwertigen, weltweit gültigen Versicherungsschutz, der sowohl Schul- als auch Berufsleben vollständig abdeckt, und einer Risikoeinstufung, die erhalten bleibt, auch wenn in Zukunft ein risikoreicher Berufsweg eingeschlagen werden sollte. Bei der LV 1871 profitieren Schüler bis zur Vollendung des 15. Lebensjahres zudem von einer vereinfachten Risikoprüfung mit nur wenigen Risikofragen, ohne die wichtige Risikoselektion zu vernachlässigen.

LV 1871 empfiehlt: lebenslange BU-Rente einschließen

Die Arbeitswelt unserer Kinder wird deutlich anders aussehen, als wir sie heute kennen. Umso besser, wenn der BU-Schutz flexibel mitwächst, etwa mit der LV 1871 Zukunftsgarantie. Kunden haben unter anderem das Recht, ihre



gesundheitliche Einstufung auf mögliche Verbesserungen bei der Berufseinstufung überprüfen zu lassen. Eine Verschlechterung ist ausgeschlossen. Um Versorgungslücken im BU-Leistungsfall in jungen Jahren abzumildern, empfiehlt es sich, auch die optionale lebenslange BU-Rente einzuschließen. ■

Ihr Ansprechpartner



Oliver Gädke

Vertriebsmanager

Oliver.Gaedke@lv1871.de
Telefon: (0151) 53 31 59 63



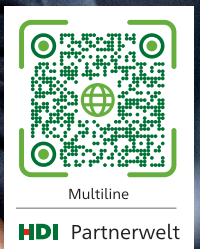
Unsere Expertise für Ihren Erfolg.

🏢 Firmen → Multiline-Versicherung HDI Compact

Kompletter Rundum-Schutz aus einer Hand – dafür steht seit 25 Jahren unser Multiline-Konzept HDI Compact. Mit individuellem Schutz für fast alle Branchen und Risikolagen. Die einzelnen Komponenten sind optimal aufeinander abgestimmt. Ohne teure Überschneidungen oder gefährliche Versicherungslücken. Das bedeutet für Sie volle Beratungssicherheit und einfaches Handling mit nur einem Vertrag. Damit der Fokus voll auf Ihren Kunden liegt, machen wir Ihnen den Abschluss ganz einfach: dank Firmen Digital, unserer Lösung für digitale Tarifierung und Sofortpolicierung im Gewerbegeschäft. Jetzt starten und mit dem Best-Advice-PlugIn im Gewerbevergleichsrechner Thinksurance den Marktvergleich machen.

Wir sind HDI.

Best4Business:
25 Jahre
HDI Compact

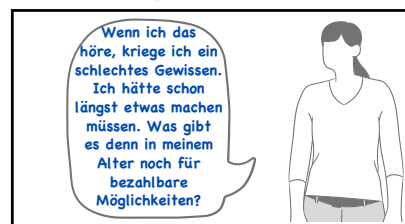


PFLEGE IST (K)EIN TABUTHEMA!

Vielfältige Möglichkeiten der Absicherung



Melina (24)



Susanne (54)



Kerstin (57)



Jasmin (30)



Tashina (39) Andreas (54)



Benjamin (46)

Stellen Sie sich eine Familie vor, die jahrelang gemeinsam gelacht, geweint und Erinnerungen geschaffen hat. Doch plötzlich wird die Mutter von einer schweren Krankheit getroffen, die ihre Selbstständigkeit bedroht. Die Tochter, die nicht nur 500 Kilometer entfernt lebt, sondern mittlerweile eine eigene Familie hat, steht vor der schwierigen Entscheidung, wie sie ihre Mutter bestmöglich unterstützen kann (siehe Bild oben). Selbst beim Blick in das Team Privat-

kunden-Service stellen wir fest, dass keine ausreichende Vorsorge im Bereich Pflege getroffen wurde. Wie sieht es in Ihrem Umfeld aus? Sind Ihre Kundinnen und Kunden und Ihre Familienmitglieder ausreichend abgesichert (siehe Bild rechts)?

Keine Sorge! Es gibt genug Möglichkeiten, für solche Situationen vorzusorgen. In diesem Artikel bieten wir Ihnen einen kurzen Überblick über die verschiedenen Absicherungsmöglichkeiten:

Pflegerente

Die Pflegerente stellt im Allgemeinen die „hochwertigste“ Pflegevorsorge dar, bringt jedoch auch den größten Beitragsaufwand mit sich. Dafür kann der Versicherungsschutz lebenslang vereinbart werden und die Beiträge unterliegen in der Regel keinen Anpassungen, sind also nahezu garantiert. Darüber hinaus ist eine Beitragsfreistellung möglich, ohne dass die Vorsorge gänzlich verloren geht. In diesem Fall erfolgt die Fort-

führung des Vertrages mit reduzierten Leistungen. Zum Teil lassen sich auch in Produkte der Altersvorsorge und Einkommensabsicherung interessante Optionen für eine spätere Umwandlung in eine Pflegerente integrieren.

Pflegetagegeld

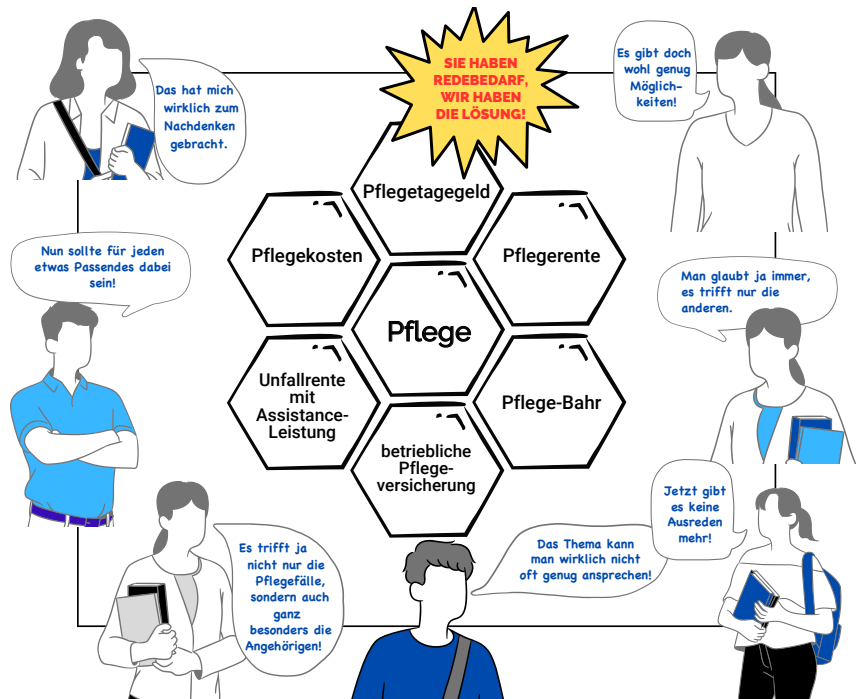
Die Pflegetagegeldversicherung ist eine beliebte Variante. Sie ist besonders geeignet für Menschen ohne gesundheitliche Probleme, die schon in jüngeren Jahren für den Pflegefall vorsorgen, jedoch möglichst frei über die Mittel verfügen möchten. So können professionelle Pflegedienste sowie auch Unterstützung von Angehörigen oder ambulante Pflegeleistungen finanziert werden. Zu beachten ist hierbei jedoch, dass eine Beitragsanpassung im Laufe der Jahre erfolgt und im Krankheitsfall die Beiträge weitergezahlt werden müssen.

Pflegekosten

Diese Zusatzversicherung übernimmt entweder Teile oder die gesamten Restpflegekosten, die nicht von der Pflegepflichtversicherung gedeckt werden. Hier sind zwei Varianten möglich: Der Versicherer erstattet die Kosten bis zu einem vorher festgelegten jährlichen Höchstbetrag oder einen vereinbarten Prozentsatz der Kosten für die anfallenden Pflegeleistungen.

Pflege-Bahr

Die Pflege-Bahr ist eine staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung. Sie eignet sich daher insbesondere für Menschen mit Vorerkrankungen und versichert sie ohne Gesundheitsprüfung, solange die Pflegebedürftigkeit noch nicht eingetreten ist. Hierbei wird ein monatlicher Beitrag geleistet, der vom Staat mit einem festen Betrag von fünf Euro monatlich gefördert wird. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass die Leistungen begrenzt sein können.



Betriebliche Pflegeversicherung

Die betriebliche Pflegeversicherung ist eine freiwillige Sozialleistung, die Unternehmen ihren Mitarbeitern zusätzlich zum Lohn anbieten können. Für den Arbeitgeber bedeutet das erst einmal, dass er die Kosten für die Beiträge übernimmt. Sie ergänzt die gesetzliche Pflegeversicherung und zielt darauf ab, finanzielle Unterstützung im Falle von Pflegebedürftigkeit zu bieten.

Gesetzliche Pflegeversicherung

Wer sich nur auf diese verlässt, kann schnell in finanzielle Not geraten. Was vielen nicht bewusst ist: Die gesetzliche Pflegeversicherung deckt nur einen Teil der Pflegekosten, die anfallen können. Den Rest zahlen Pflegebedürftige aus eigener Tasche. Sie greifen auf Einkommen und Ersparnis zurück oder werden von der Familie unterstützt.

Unfallversicherung mit Assistance-Leistung

Eine weitere Möglichkeit ist eine Unfallversicherung mit Assistance-Leistung, die aber keinesfalls eine Pflegeversi-

cherung ersetzt. Kommt es zu einer Pflegebedürftigkeit durch einen Unfall, gibt es hier umfangreiche Assistance-Leistungen, die bei der Organisation und Erledigung von Alltagsaufwänden große Hilfe leisten, für Betroffene und/oder Angehörige. Diese Leistungen kommen auch schon bei Abschluss „lediglich einer kleinen“ Unfallversicherung zum Tragen.

Bitte lassen Sie uns wissen, wie Sie über Pflegevorsorge denken, indem Sie drei kurze Fragen über den nachfolgenden QR-Code beantworten. Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich gerne an das Team Privatkunden Versicherungen. [bbe/mre/aho](https://www.netfonds.de/bbe/mre/aho)



Ihre Ansprechpartner
Team Privatkunden Versicherungen
 privatkundenservice@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-420

BEITRAGSENTLASTUNG IN DER PKV

So nutzen Sie das Top-Argument im Beratungsgespräch.



Es vergeht kein Beratungsgespräch zur privaten Krankenvollversicherung, ohne dass über das Thema „Beiträge im Alter“ gesprochen wird. Das ist ein berechtigtes Anliegen, und Sie als Vermittelnde haben ein Bündel von Argumenten. Eines davon ist der Beitragsentlastungstarif. Dieses Konzept funktioniert so: Die Versicherten schließen einen Extra-Tarif bei ihrem Krankenversicherer ab. Er garantiert im Alter eine feste Summe, um die der Beitrag sinkt. Der Clou ist: Der Beitrag für diesen Tarifbaustein kann steuerlich geltend gemacht werden. Das Alter, zu dem die Entlastung eintreten soll, wird bei Abschluss vereinbart. Die Höhe der Entlastung ebenfalls. Je nach Anbieter sind bis zu 80 Prozent des Versicherungsbeitrags versicherbar. Der Beitrag zum Beitragsentlastungstarif muss im Alter weitergezahlt werden. Das führt dazu, dass die Beitragssenkung steuerfrei ausgezahlt wird. Die Versicherten kommen nur auf einem Wege in den Genuss der Auszahlungen: indem sie im Alter tatsächlich noch privat

versichert sind. Es gibt keine Möglichkeit einer Entnahme oder Vererbung. Das erleichtert die Disziplin. Und sollte im Alter keine Vollversicherung mehr vorliegen, kann die Beitragsentlastung auch auf Zusatzverträge angewandt werden.

Viel Flexibilität bei Einzahlungen

Weitere Highlights: Es können auch Einmalbeiträge in die Beitragsentlastung eingezahlt werden. Eine gerade unter dem steuerlichen Aspekt gesehen attraktive Lösung. Ebenfalls ist es möglich, Beitragsrückerstattungen in die Beitragsentlastung einzuzahlen. Selbstverständlich wird jede Einzahlung in den Beitragsentlastungstarif für Sie vergütet. So wie jeder andere KV-Tarif auch. Alles in allem also eine bemerkenswerte Variante, dem Anliegen Ihrer Kunden wirkungsvoll zu begegnen.

Haben Sie Kunden, die für eine PKV infrage kommen? Wenden Sie sich an unseren KV PremiumService. Wir helfen Ihnen gerne. Von der einfachen Fachfrage bis zur Beratungsbegleitung. obr

Die Vorteile der PKV

☺ **Garantierte Leistungen**

Die PKV bietet einen privatrechtlichen Vertrag, in dem die Leistungen für die gesamte Dauer festgeschrieben sind. Sie können nicht geändert und schon gar nicht gekürzt werden.

☺ **Demografiesicherheit durch Alterungsrückstellungen**

In der PKV spart jede Generation für sich selber an. In jungen Jahren zahlen Versicherte mit Absicht mehr, als sie an Leistungen abrufen. Dieses Geld fließt in die sogenannten Alterungsrückstellungen und wird in der zweiten Lebenshälfte zur Stabilisierung der Beiträge eingesetzt.

☺ **Individualität der Leistungen**

Privatversicherte können bei Abschluss aus unzählig vielen Tarifen auswählen und sich somit ganz nach ihren eigenen Vorstellungen versichern. Ob Grundleistungen oder Vollschutz. Ob mit oder ohne Selbstbeteiligung und vieles mehr – die Kunden haben die Wahl.

☺ **Einkommensunabhängige Leistungen**

Die Beiträge in der PKV richten sich nach dem gewünschten Leistungspaket, dem Eintrittsalter und dem Gesundheitszustand bei Abschluss. Sonst nichts. Das Einkommen spielt keine Rolle.

☺ **Transparenz**

Privatversicherte erhalten durch Rechnungsstellung die volle Transparenz über Diagnosen, Therapien und Kosten. Mittels einer App können die Rechnungen digital eingereicht werden. Teure Krankenhausaufenthalte werden direkt vom Versicherer erstattet.

Ihre Ansprechpartnerin




Jasmin Çolak

Vertriebsmanagerin Krankenvollversicherung

jcolak@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-209

„3 von 5 Menschen
in Deutschland werden
pflegebedürftig“



Dieter Hallervorden
Allianz Pflegebotschafter

DIE ALLIANZ PFLEGEZUSATZVERSICHERUNG

Versichern, was **wirklich** zählt

JETZT BERATEN LASSEN. PERSÖNLICH. DIGITAL.

Für Details und Beratung wenden Sie sich
bitte an Ihren Allianz Key Account Manager:

Marko Müllenholz

Telefon: 0221.9457-22273

Vertriebsunterstützung: 030.5389337208

E-Mail: marko.muellenholz@allianz.de

DREAD DISEASE – EINE ALTERNATIVE ZUR BU?

Worauf Sie beim Produktvergleich achten sollten



Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist bei der Arbeitskraftabsicherung immer noch das Produkt der Wahl. Für körperlich arbeitende Berufe oder bei Vorerkrankungen sind die Beiträge aber oft relativ hoch. Ist eine Dread-Disease-Versicherung demnach eine echte Alternative?

Ein Vergleich beider Produkte ist schwierig, weil bei der BU eine Rente gezahlt wird und bei der Dread Disease eine Kapitalleistung. Die durchschnittliche Leistungsdauer bei der BU liegt bei circa sechs Jahren. Bei 1.200 Euro BU-Rente

wären das in Summe 86.400 Euro. Vergleicht man diese beiden Summen, ist eine Dread Disease deutlich günstiger.

Eine Dread Disease allein ist keine Alternative zur BU

Aber was ist, wenn die BU durch Probleme des Bewegungsapparats oder durch die Psyche ausgelöst wird? Also durch Krankheiten, die in der Dread Disease nicht versichert sind? Eine Dread Disease allein ist keine Alternative zur BU! Sie war auch nie als Ausgleich zum Einkommensverlust gedacht! Sie stammt

aus den angelsächsischen Ländern und soll Krankenhausbehandlungen finanzieren, wenn keine Krankenversicherung vorhanden ist oder eine vorhandene diese Leistung nicht beinhaltet.

Kombination als Alternative

Eine Möglichkeit, die Absicherungslücken einer Dread Disease im Vergleich zu einer BU etwas zu verringern, liegt darin, sie mit einer Grundfähigkeitsversicherung zu kombinieren. Dadurch kann die Absicherung des Einkommensverlusts um den Verlust spezieller Grundfähigkeiten ergänzt werden. Insbesondere bei körperlich Tätigen wäre dies eine denkbare Alternative zu einer BU, weil diese Kombination für diese Zielgruppe auch preislich interessant sein kann, wie die Beispiele zeigen (siehe Tabelle).

Eventuell kommt eine Kombination aus Dread-Disease- und Grundfähigkeitsabsicherung auch für Kunden infrage, denen die Definition der Berufsunfähigkeit im Leistungsfall zu abstrakt ist. Für manche Kunden sind schwere Krankheiten leichter nachzuvollziehen. Auch vom Verlust einer Grundfähigkeit haben manche Kunden eine bessere Vorstellung, auch wenn die Definition dafür in den Bedingungen sehr unterschiedlich ist.

Fazit: Eine Dread-Disease-Versicherung ist kein Ersatz für eine BU. Sie kann aber eine Alternative für gewisse Berufsgruppen sein, wenn der Beitrag für die BU zu hoch ist oder Kunden Probleme mit dem Begriff Berufsunfähigkeit haben. [bbe](#)

Beitragsbeispiele

Beruf*	BU-Rente (Zahlbeitrag)	Dread Disease (Zahlbeitrag)	GF-Rente (Zahlbeitrag)
Zimmermann	ab 175 Euro	ab 38 Euro	ab 40 Euro
Landschaftsbauer	ab 115 Euro	ab 38 Euro	ab 35 Euro
Verfahrensmechaniker	ab 75 Euro	ab 38 Euro	ab 35 Euro
Erzieher	ab 77 Euro	ab 38 Euro	ab 35 Euro

*Eintrittsalter 30, Endalter 67, 1.200 Euro Rente bzw. 84.600 Euro Versicherungssumme

Ihre Ansprechpartner



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



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

NACHHALTIGE EINKOMMENS- SCHUTZ-PRODUKTE VOM PROFI



Die Produktlinie 4Future bietet eine Absicherung, die Mehrwerte schafft.



Die NÜRNBERGER gehört zu den erfahrensten EKS-Versicherern in Deutschland und versteht ihr Handwerk. So ist es ihr zum Beispiel gelungen, mit der Schüler-BU einen „echten“ BU-Schutz bereits für Kinder ab zehn Jahren auf den Markt zu bringen. Für Vermittler und Kunden eine echte Win-win-Situation. Die Zahlen sprechen für sich: über eine Million BU-Verträge im Bestand und eine Annahmequote von knapp 85 Prozent laut BU-Rating von Morgen & Morgen. Rund 80 BU-Regulierer in der Firmenzentrale sorgen dafür, dass im Jahr BU-Renten in Höhe von 267.000.000 Euro ausgezahlt werden. Und sobald alle relevanten Unterlagen vorliegen, erhält der Kunde nach maximal zehn Tagen die Entscheidung über den Leistungsantrag. Die Leistungsquote liegt bei 78 Prozent – Morgen & Morgen vergibt dafür die Höchstbewertung „Ausgezeichnet“. Und noch etwas ist wichtig: Die NÜRNBERGER hat seit Einführung der Selbstständigen BU-Tarife die Beiträge im Bestand stabil gehalten – mehr als 30 Jahre.

(Schüler-)BU4Future

Für Kinder ab zehn Jahren, die bereits eine weiterführende Schule besuchen, ist die Schüler-BU im Rahmen der BU4Future-Tarife ein idealer Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 Euro und einer Beitragsdynamik (3–5 Prozent) abgeschlossen werden. Eine monatliche BU-Rente wird gezahlt, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens sechs Monate ununterbrochen und nicht mehr als 50 Prozent am regulären Schulunterricht teilnehmen kann. Dabei werden auch Schulweg und Hausaufgaben sowie die Ausstattung des Schulgebäudes berücksichtigt. Die Schüler-BU bietet bei Abschluss bereits „echten“ BU-Schutz, da der Status „Schüler“ einem Beruf gleichgestellt ist. Es besteht zudem ein mehrmaliges Recht auf „Günstigerprüfung“ und eine damit verbundene eventuelle Verbesserung der Berufsgruppe – beispielsweise bei Wechsel der Schulform. Eine spätere Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Die Schüler-BU passt sich

dem Leben des Kindes an. So gibt es unter anderem Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis, aber auch Berufseinsteiger-, Karriere- oder Verlängerungsgarantie machen das Produkt äußerst flexibel.

Grundfähigkeitsversicherung4Future (GF4Future)

Der Grundbaustein Kompakt-Schutz kann individuell mit sieben Zusatzbausteinen erweitert werden. Daneben gibt es verkürzte Gesundheitsfragen und Abfragezeiträume für junge Leute bis Eintrittsalter 30 Jahre. Und Schüler sind bereits ab Eintrittsalter fünf Jahre versicherbar. Der Versicherungsschutz ist mit nur zwei Gesundheitsfragen ganz einfach abzuschließen. Bei Abschluss jedes EKS4Future-Vertrags pflanzt die NÜRNBERGER deutschlandweit einen Baum. Alternativ gibt es eine Spende an die Bundesvereinigung Lebenshilfe e. V. Zudem können EKS4Future-Kunden die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei im Alltag nutzen und haben Zugang zur Spezialistensuche und zum Facharzt-Terminservice des Partners BetterDoc. ■

Mehr Infos unter vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Ihr Ansprechpartner



Patrick Trinckert

Landesdirektion Maklervertrieb
patrick.trinckert@nuernberger.de
Telefon: (0911) 531-47 63

IST DAS KUNST ODER MUSS DAS VERSICHERT WERDEN?

Über die Grenzen der Hausratversicherung und den Eintritt zu neuen Kundengruppen



Hand aufs Herz: Geht es Ihnen auch so, dass Sie, wenn Sie das Wort „Kunstwerke“ hören, an einen Rembrandt oder van Gogh denken? Und vielleicht denken Sie weiter: Kunden, die solche Originale an den Wänden hängen haben, kenne ich nicht. Und nun wollen Sie weiterblättern. Bitte nicht! Denn vielleicht verpassen Sie sonst eine wichtige Geschäftsidee. Es geht nämlich um den Zugang zu einer hochinteressanten Kundengruppe, die weit mehr Potenzial bietet als eine passende Versicherung für ihre Bilder. Denn bei genauerer Betrachtung führt der Begriff Kunstwerke ein wenig in die Irre, weil er zu eng ist. Es geht nämlich um Wertgegenstände im Allgemeinen. Dazu gehören auch Wertpapiere, Urkunden, Sparbücher. Die Rolex-Uhr zum Beispiel oder jede Form wertvoller Sammlungen. Ja, auch die berühmte Briefmarkensammlung. Denken Sie an Antiquitäten, Musikinstrumente, Designermöbel,

Wertgegenstände sollten auch auf Reisen oder in der Ferienwohnung versichert sein.

antiquarische Bücher, Teppiche. Gererbtes aller Art. Aber auch klassische Kunstgegenstände wie Gemälde. Nicht vergessen: Jedes Jahr werden rund 400 Milliarden Euro vererbt. Darunter befinden sich viele wertvolle Gegenstände.

Sonderkonzepte für Wertgegenstände

Die üblichen Deckungen bei der Hausratversicherung umfassen bei Kunst- und Wertgegenständen 50.000 bis 80.000, bei Spezial-Deckungen auch bis zu 100.000 Euro. Liegen die Werte darüber, braucht es Sonderkonzepte. Diese sind ausgesprochen nützlich, denn der Ser-

vice beginnt am Anfang bei der Frage: Wie viel sind die Dinge eigentlich wert? Ihre Kunden bekommen einen Bewertungsservice als Grundlage für den passenden Versicherungsschutz, gefolgt von einer professionellen Dokumentation und Inventarisierung. Die Konzepte bieten Netzwerke, um im Schadenfall Kunstwerke restaurieren zu können, Schäden einzuschätzen und die richtigen Ansprechpartner zu finden.

Schadenprävention inklusive

Wertgegenstände sollten auch auf Reisen oder zum Beispiel in der Ferienwohnung versichert sein. Nicht vergessen: Viele Wertsachen hängen nicht an der Wand. Und: Sonderkonzepte beinhalten Beratungen, wie Ihre Kunden die Kunst- und Wertgegenstände zu Hause sichern können, damit es gar nicht erst zum Schadenfall kommt. Schützen Sie Ihre Kunden davor und bieten Sie eine Überprüfung der Hausratversicherung an. Manches hat sich im Laufe der Zeit angesammelt und an Wert gewonnen. Und die Kundengruppe, die Wertvolles sammelt, hat auch an anderer Stelle Bedarf an einer umfassenden, individuellen Finanzberatung. Wenden Sie sich an das Privatkunden-Team. Unsere Sachexperten helfen Ihnen gerne weiter. [obr](#)

Ihr Ansprechpartner



Andreas Hoffbauer

Vertriebsmanager Sachversicherungen

ahoffbauer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-266

MIT PLAN D DIE GRUNDFÄHIGKEITEN ABSICHERN



Sieben Bausteine erweitern das erfolgreiche Kraftpaket.



Wenn der Körper nicht mehr mitmacht, braucht man einen starken Versicherungsschutz. Plan D sichert die Fähigkeiten ab, die wichtig sind, damit ein Lebensplan aufgeht – beruflich oder privat. Das Kraftpaket unter den Grundfähigkeitsversicherungen überzeugt mit einem hochwertigen Kernschutz, attraktiven Bausteinen und einer Ausbauoption für die Zukunft.

Die starke Basis von Plan D ist der Kernschutz: Hier sind alle grundlegenden Fähigkeiten wie zum Beispiel Sehen, Hören, Sitzen, Stehen und Treppensteigen abgesichert. Aber auch das Autofahren, das Nutzen von Bus und Bahn und sogar geistige Fähigkeiten sind schon enthalten. Insgesamt stecken im Kernschutz 20 versicherte Fähigkeiten. Dieser Um-

fang geht über den Inhalt marktüblicher Grundfähigkeitsversicherungen deutlich hinaus. Geht eine der versicherten Fähigkeiten verloren, erhält der Kunde die vereinbarte Monatsrente.

Zusätzliche Bausteine stehen zur Wahl

Auf Wunsch erweitern sieben Bausteine die erfolgreiche Grundfähigkeitsversicherung: „Der Körper“, „Der Spezialist“, „Das Zweirad“, „Der Krankenschein“, „Die Psyche“, „Die Erste Hilfe“ und „Die Pflege“. Drei davon lassen sich in den ersten fünf Jahren sogar nachträglich einschließen: „Der Körper“, „Der Spezialist“ und „Das Zweirad“. Das alles ohne eine erneute Gesundheitsprüfung.

Die Ausbildung oder das Studium sind abgeschlossen? Die Ausbauoption von

Plan D verbrieft das Recht, genau dann in eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu wechseln oder weitere Zusatzbausteine einzuschließen – ebenfalls ohne weitere Gesundheitsfragen.

Besonders schlank und einfach ist bei Plan D die Gesundheitsprüfung. Auskünfte über Krankheiten, Einschränkungen und Beschwerden zum Beispiel werden größtenteils nur für drei Jahre rückwirkend erfragt.

Günstige Beiträge für einen erstklassigen Schutz

Überzeugend sind auch die bezahlbaren Beiträge. Ein 30-jähriger Maler zum Beispiel sichert 1.000 Euro Monatsrente im Kernschutz für nur 35,50 Euro netto im Monat ab. Der Einstieg in Plan D ist schon für Schüler ab fünf Jahren möglich.

Plan D ist eine Grundfähigkeitsversicherung der Dortmunder Lebensversicherung AG und deswegen besonders einfach, verständlich und transparent. Mehr Informationen zu Plan D – inklusive Schnellrechner – gibt es auf www.die-dortmunder.de.

Die Dortmunder Lebensversicherung AG ist eine 100-prozentige VOLKSWOHL BUND-Tochter und auf die Absicherung biometrischer Risiken spezialisiert. ■

Kontakt

Wir sind für Sie da!

Kompetenz-Center Nord
 kc.nord@volkswohl-bund.de
 Telefon: (0 40) 180 49 67-0

DIE ZUKUNFT DER INFORMATION

Vernetzen Sie sich mit uns!

netfonds.de | LinkedIn | XING | NFS Netfonds Financial Service

FOLGEN SIE UNS auf den sozialen Medien

Netfonds Gruppe

Folgen Sie uns auf Social Media

Verbinden Sie sich mit uns über Ihre Social-Media-Kanäle, um auf dem neuesten Stand zu bleiben.

- Besuchen Sie uns online**
www.netfonds.de
- LinkedIn**
Vernetzen Sie sich mit uns
- Xing**
Vernetzen Sie sich mit uns
- Facebook**
Vernetzen Sie sich mit uns
- YouTube**
Sehen Sie sich unsere Videos an

In der heutigen, vernetzten Welt spielen Beziehungen und Kommunikation eine entscheidende Rolle. So pflegen wir bei Netfonds stets den digitalen Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden und erweitern kontinuierlich unsere Präsenz in den sozialen Medien.

Netfonds verfügt über verschiedene Social-Media-Kanäle und ist auf YouTube, LinkedIn, XING und Facebook vertreten. Unsere Social-Media-Profile bieten Ihnen erstklassige Inhalte – darunter informative Videos, Branchennews, Experteninterviews, Einblicke in unsere Veranstaltungen und vieles mehr.

Wir laden Sie herzlich ein, uns zu folgen, sich mit unseren Expertinnen und Experten zu vernetzen und exklusiven Zugang zu unserem Fachwissen zu erhalten. Die Nähe zu Ihnen und der aktive Austausch mit Ihnen ist für uns von größter Bedeutung. Ihre Fragen, Anregungen und Kommentare sind uns stets willkommen. Wir freuen uns darauf, Sie in den sozialen Medien zu begrüßen!

Wir laden Sie herzlich ein, uns zu folgen und exklusiven Zugang zu unserem Fachwissen zu erhalten.

Social Media der Netfonds Gruppe:

Website, [LinkedIn](#), XING, Facebook und YouTube

Netfonds AG
1.812 Follower · 1 Woche · Bearbeitet

Heute sind wir mit [Peer Reichelt](#) & [Dieter Wölke](#) wieder zu Gast auf dem [#HamburgerInvestorentag](#). Neben interessanten Gesprächen stellen wir unser Geschäftsmodell und die [#NetfondsTech](#) IT-Strategie vor. Besonders unsere KI-Initiative stand hier im Fokus und stieß auf großes Interesse.

Wir sind gespannt, welche Einblicke sich heute noch ergeben und danken der [Montaga AG](#) und dem Bankhaus [DÖNNER & REUSCHEL](#) für dieses gelungene Event!

[#Netfonds](#) [#NetfondsTech](#) [#HamburgerInvestorentag](#)
55 Reaktionen · 2 Kommentare

Bankhaus DÖNNER & REUSCHEL
3.857 Follower · 1 Woche

Weiterhin ganz viel Spaß und interessante Gespräche!

Social Media der NFS Netfonds Financial Service:

Website, LinkedIn, XING, Facebook und [YouTube](#)

Ihr Partner für Investment Professionals

NFS Netfonds Financial Services
@NFS-Netfonds 260 Abonnenten · 45 Videos

Die NFS Netfonds Financial Service GmbH bietet als Halftagsdienst die Inf...

[nfs-netfonds.de/impresum](#) und 7 weitere Links

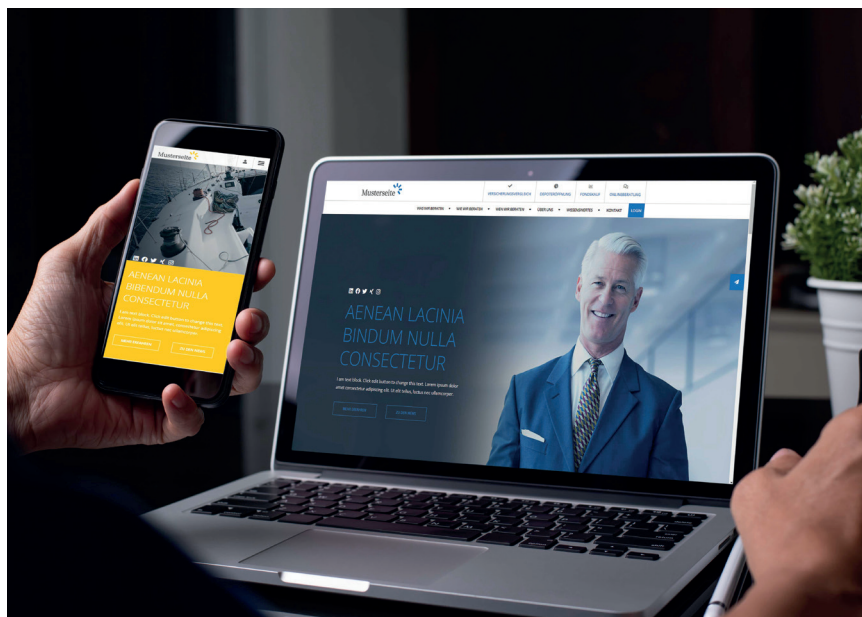
ÜBERSICHT | VIDEOS | SHORTS | PLAYLISTS | COMMUNITY | KANÄLE | KANALINFO

Vermögensverwaltung gründen: NFS Erklärvideo
6:55 Aufrufe · vor 6 Monaten

Stiegen Sie in die Königsklasse der Kundenbetreuung unter dem Haftungsdach der NFS Netfonds Financial Service ein! Mit unserer hausinternen Vermögensverwaltungsplattform, der NFS Hamburger Vermögen, bieten wir Ihnen drei attraktive Modelle, bei denen wir Ihnen sämtliche regulatorische und aufsichtrechtliche Anforderungen abnehmen. Erfahren Sie mehr in unserem Vid... <https://www.facebook.com/NFSnetfonds>

IHRE INDIVIDUELLE BERATER-HOMEPAGE

Das bieten unsere neuen Website-Templates.



In der digitalen Welt ist eine überzeugende Onlinepräsenz für jeden Unternehmer besonders wichtig. Insbesondere in der beratenden Branche ist eine professionelle Website von entscheidender Bedeutung, da sie unter anderem als digitale Visitenkarte fungiert. Zudem ist eine Website oft die erste Anlaufstelle für potenzielle Kunden und damit eine gute Möglichkeit, Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit zu demonstrieren.

Aus diesem Grund bieten wir seit mehreren Jahren im Rahmen unserer Marketingservices unseren Beraterinnen und Beratern Unterstützung bei ihrem Webauftritt an. Um sie auch weiterhin digital bestmöglich zu präsentieren, haben wir in Zusammenarbeit mit unserer Partneragentur Contiago neue Website-Templates erstellt. Diese zeichnen sich insbesondere durch ein modernes Design, eine hohe Benutzerfreundlichkeit

»Mit dem Endresultat meines Projekts ›neue Website‹ bin ich sehr zufrieden. Sonderwünsche wurden schnell umgesetzt. Auch von Kundenseite gab es schon ein positives Echo. Ich bin froh, das Homepage-Projekt in Angriff genommen zu haben. Mein eigener Arbeitsaufwand hielt sich dabei in Grenzen.«

Ulrich Fuchs,

Bankbetriebswirt (BA) und Versicherungsmakler

und optimale Darstellung auf mobilen Endgeräten aus (siehe Abbildung). Um die Erstellung Ihrer Website so einfach und unkompliziert wie möglich zu gestalten, haben wir entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen. Sie erhalten exklusiven Zugriff auf ausge-

wählte Templates, Vorzugskonditionen, von Netfonds zur Verfügung gestellte Textvorlagen und Bilder sowie einen persönlichen Ansprechpartner. Wir passen die Website aber auch ganz nach Ihren Vorstellungen an – mit Ihrer Unternehmensfarbe und eigenen Bildern und Texten.

Wir wollen, dass Sie die für sich optimale Lösung finden, deshalb können Sie ebenfalls den Funktionsumfang und den gewünschten Support ganz nach Ihren Bedürfnissen auswählen. Ob digitale Visitenkarte, komplexe Website mit vorgefertigten Netfonds-Texten oder angepasste Website – wir bieten Ihnen genau das Richtige!

Und das Beste daran: Der Service geht über die reine Erstellung der Website hinaus. Bei all unseren Angeboten ist das Webhosting inklusive, was unter anderem bedeutet, dass Sie sich nicht mehr um lästige Updates kümmern müssen. Aber auch langfristig steht Ihnen unser Support-Team bei Fragen oder Anpassungen zur Seite, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Die neuen Website-Templates können den Grundstein für Ihre unternehmerische Zukunft legen. Lassen Sie sich die Chance nicht entgehen, Ihre Präsenz im digitalen Zeitalter auf das nächste Level zu heben. Nutzen Sie die neuen Website-Templates und entwickeln Sie gemeinsam mit Netfonds Ihre persönliche Erfolgsgeschichte! Sind Sie interessiert? Dann kontaktieren Sie uns gern. abe

Ihre Ansprechpartnerin



Amelie Behnke

Junior Marketing Managerin

marketing-services@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-159

SELBSTSTÄNDIG ZUFRIEDENER

Aktuelle Umfrageergebnisse unter NFS-Haftungsdach-Partnern



🕒 **NFS-Jahresauftakt 2023 in Hamburg:** Volle Reihen im großen Börsensaal der Handelskammer Hamburg

Die Jahresauftaktveranstaltung der NFS Netfonds findet jedes Jahr in Hamburg statt. Dazu werden die angebondenen Partnerinnen und Partner des Haftungsdachs in die Hansestadt eingeladen. Wir haben in der einBlick-Ausgabe im Mai

dieses Jahres darüber berichtet. Neben Vorträgen, Podiumsdiskussionen und einer Messe werden viele aktuelle Themen im großen Plenum besprochen. Im Hauptsaal der Handelskammer Hamburg werden die Partner direkt nach ihrer Meinung gefragt und können live an Abstimmungen teilnehmen. Diese Ant-

Wachstum trotz anspruchsvollem Umfeld

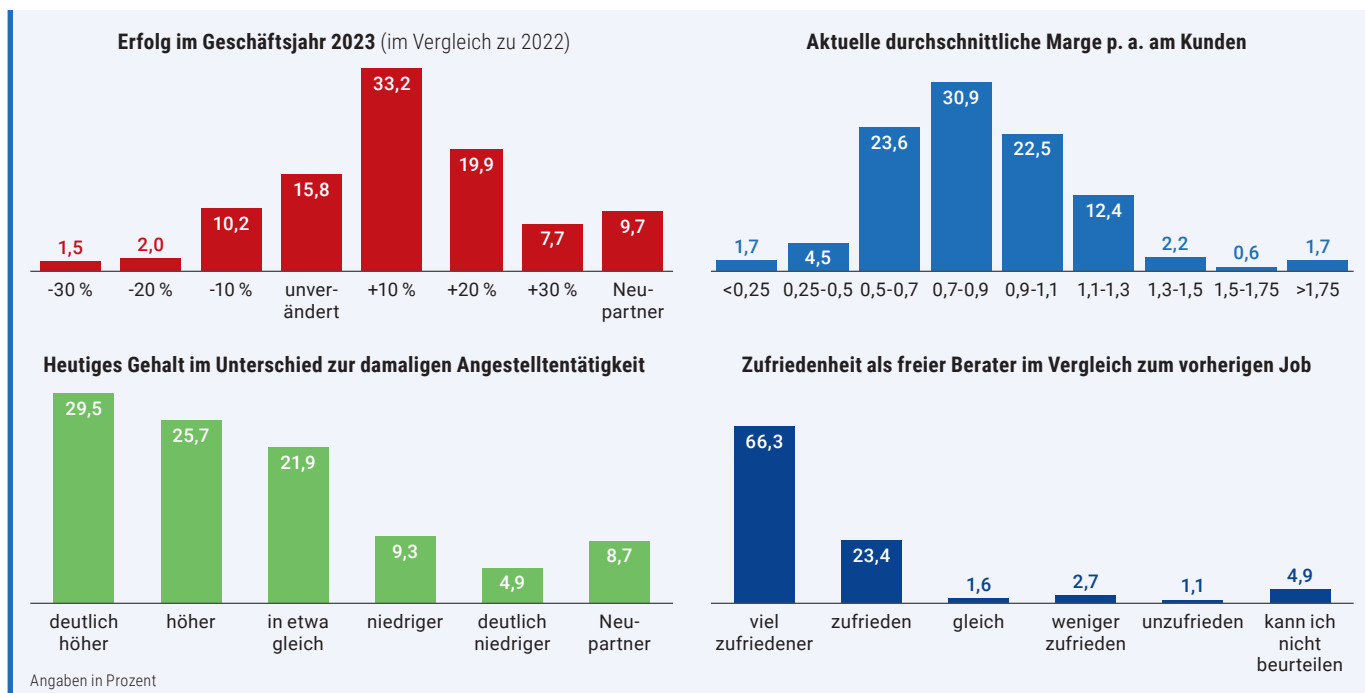
Wir freuen uns, dass 61 Prozent der Haftungsdach-Partner für 2023 ein Wachstum des Geschäfts erwarten, trotz des erschwerten Umfelds. Besondere Treiber sind hier die beschleunigte Inflation und die damit verbundene Zinspolitik. Nach Jahren im Schatten sind nun auch Zinsprodukte, klassische Anleihen bis hin zu Geldmarktlösungen wieder sehr präsent, da sie einerseits erträglich, aber andererseits auch nötig sind, damit kein Realverlust entsteht. Der Trend hin zum Beratungsvertrag inklusive laufender Servicegebühren oder gleich zur Vermögensverwaltung ist nichts Neues, sondern bei den Haftungsdach-Partnern zum Geschäftsalltag geworden. Aktuell werden bereits über 70 Prozent der Depots direkt bei Eröffnung mit erweiterten Vereinbarungen versehen.



🗣️ **Wortmeldung:** Rege Teilnahme am offenen Austausch

Neun von zehn Beratern sind zufriedener als in ihrer früheren Tätigkeit.

worten und Einschätzungen der Partner helfen der NFS Netfonds in der Entwicklung des Dienstleistungsangebots, verraten aber auch viel über die Branche und die Stimmung unter Beratenden und Kunden.



Stabile Positionierung im Haftungsdach

Auf die Frage, ob ein Margenverfall erwartet wird, haben 81 Prozent der Befragten gleichbleibende Erträge oder sogar leichte Verbesserungen prognostiziert. Dies zeigt, dass die Berater ihre Dienstleistung auch weiterhin stabil positionieren können, obwohl wir im Gesamtmarkt einen erheblichen Margenverfall gesehen haben. Hier scheinen die Faktoren Bankenunabhängigkeit und

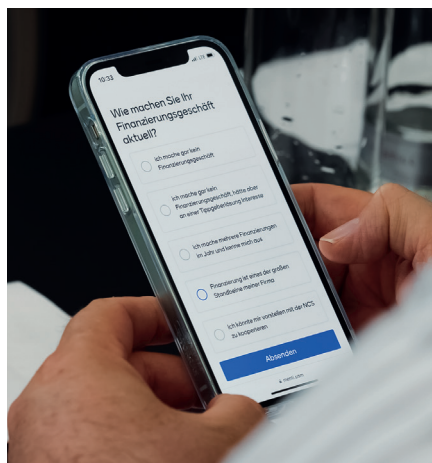
erweitertes Dienstleistungsspektrum den Ausschlag zu geben.

In diesem Zusammenhang ist es auch interessant zu sehen, dass die „Gehalts-Marge“ der Partner über die letzten Jahre einen konstant positiven Trend aufweist. Die ehemaligen Banker, die nun entweder das eigene Unternehmen führen oder bei einem angebandenen Partner im Haftungsdach angestellt sind, verdienen zu 77 Prozent entweder das gleiche oder mehr Gehalt, verglichen

mit der letzten Position vor einer Partnerschaft mit der NFS Netfonds. Obwohl 55 Prozent der Berater gegenüber der letzten Anstellung „mehr“ oder „erheblich mehr“ verdienen, ist die Vergütung nicht alles. Work-Life-Balance ist nicht nur ein Modewort, sondern vielmehr eine neue Interpretation der Jobzufriedenheit. Hier zeigen sich die Stärken der bankenunabhängigen Finanzberatung und Vermögensbetreuung unter dem Dach der WpIG-Lizenz der NFS Netfonds. 89 Prozent der befragten Berater sind „zufriedener“ oder „viel zufriedener“ mit ihrer Tätigkeit. Wir bedanken uns bei vielen glücklichen ehemaligen Bankern, die nun bankenunabhängig in Partnerschaft mit der NFS Netfonds ihre Kunden betreuen. [asc](#)



👤 **Meinungsumfrage:** Christian Hammer fragt nach.



📱 **Abstimmung per Mobilphone:** Die Teilnehmenden können direkt antworten.

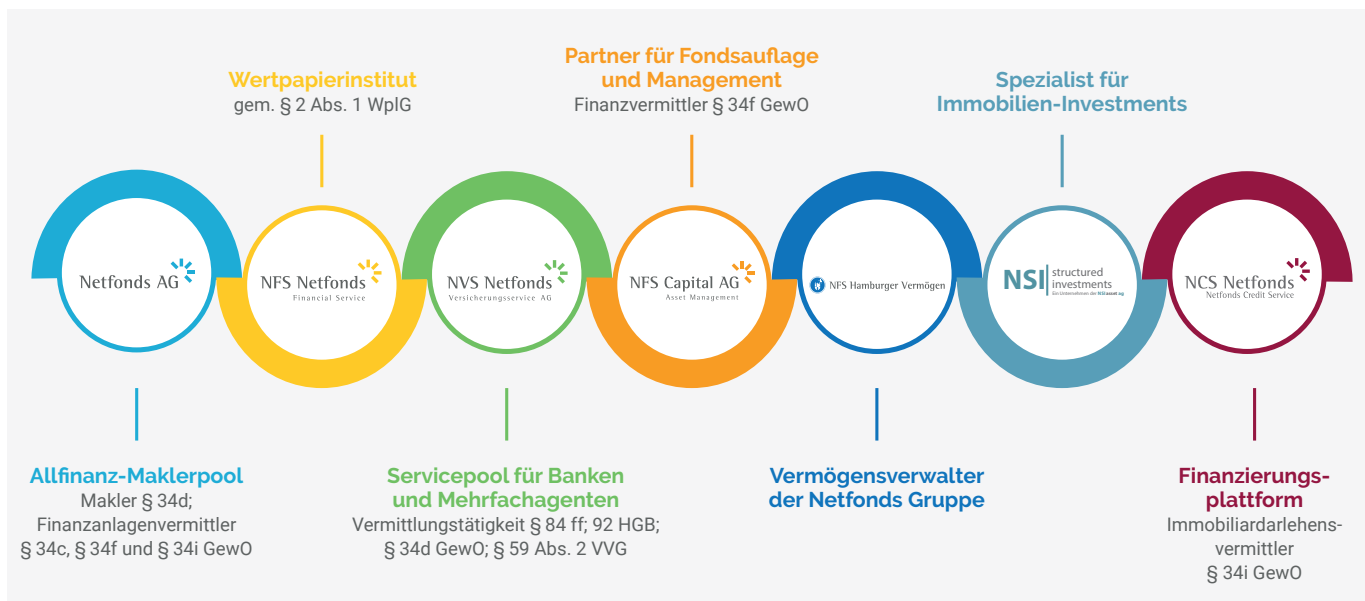
Ihr Ansprechpartner



Alexander Schwarz
Leiter Partnerbetreuung & Vertrieb
aschwarz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-346

WIR LEBEN BERATUNG

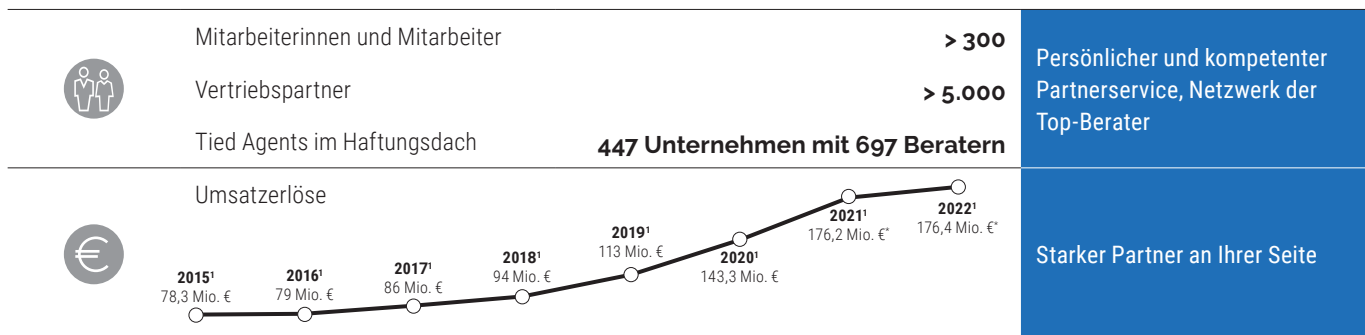
Willkommen im Netzwerk der Top-Beraterinnen und -Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.



Um als selbstständige Beraterin und selbstständiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Service-dienstleister an Ihrer Seite. Netfonds ist eine Finanzplattform, die maximale Servicequalität und Prozesseffizienz in der Finanzberatung ermöglicht. Die Kombination aus Maklerpool, Mehrfachagent, Haftungsdach, Vermögensverwalter, Fondsmanager und Produktgeber deckt einen Großteil der Wert-




schöpfungskette ab und realisiert Synergien und Skaleneffekte. Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnerinnen und Partnern. as

NETFONDS IN ZAHLEN (Stand: 30.08.2023)




KENNZAHLEN PRO SPARTE

IHR VORTEIL

	Assets under Administration	22,8 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	5,3 Mrd. €	
	Vermögensverwaltung Assets under Management	2,8 Mrd. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Strategie-Berater	>140	
	Mitarbeitende im Bereich Versicherungen	75	Servicekompetenz in allen Sparten
	Abgerechnetes Provisionsvolumen ²		
	Krankenversicherung	8,5 Mio. €	
	Lebensversicherung	24,6 Mio. €	
	Sachversicherung	6,5 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	ca. 72.000	Top-1-Partner der DWS
	IT-Mitarbeitende	73	#NetfondsTech – IT-Kompetenz
	IT-Investitionen pro Jahr	7 Mio. €	

¹In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH (bis 2021) und NFS Capital AG. ²Bereinig um die entkonsolidierte Immobiliensparte NSI.

HERAUSRAGENDE SERVICEQUALITÄT BEREITS ZUM 12. MAL




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 49 Maklerpools

FONDS




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 54 Maklerpools

FONDS



»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 68 Maklerpools

FONDS




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 61 Maklerpools

FONDS




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 63 Maklerpools

FONDS




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 61 Maklerpools

FONDS




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 61 Maklerpools

FONDS




»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 61 Maklerpools

FONDS



»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 63 Maklerpools

FONDS
professionell



»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 69 Maklerpools

FONDS



»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 67 Maklerpools

FONDS



»HERAUSRAGEND«
Netfonds AG
Service-Qualität der Maklerpools
Im Test: 64 Maklerpools

FONDS

Arbeiten auch Sie mit uns zusammen!

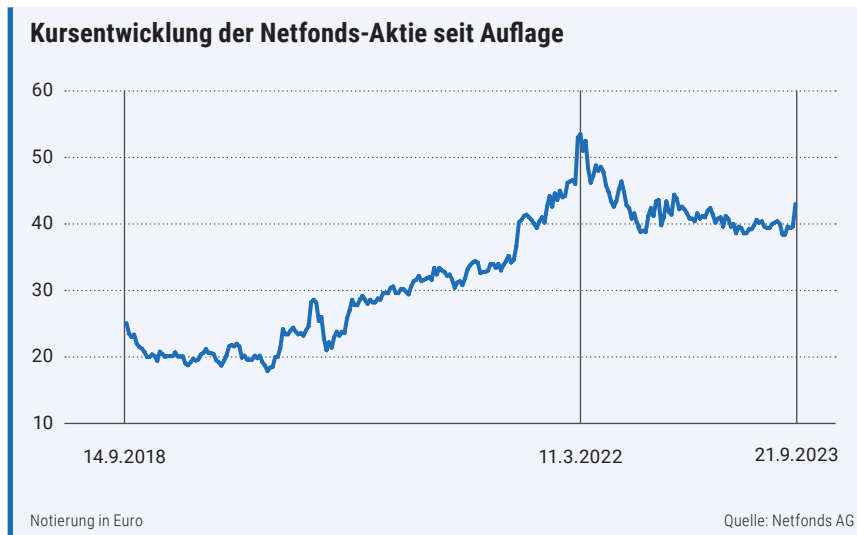
Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung:

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

Wir freuen uns Sie kennenzulernen.
Ihr Netfonds-Team

NETFONDS AN DER BÖRSE

Wie wir unsere Unabhängigkeit langfristig absichern



Die Netfonds Gruppe ist seit mehr als zehn Jahren eine Aktiengesellschaft. Das Börsenlisting haben wir 2018 vollzogen, und seitdem tragen wir die Wertpapierkennnummer **A1MME7** und sind an allen gängigen Börsenplätzen handelbar. Die Notierung war allerdings nicht von der Idee geprägt, mit einem großen IPO Anteile zu veräußern. Vielmehr war es

unser Ziel, Netfonds-Anteile für Beraterinnen und Berater, Mitarbeitende und Investoren leicht und fair zugänglich und handelbar zu machen.

Der Kapitalmarkt bietet darüber hinaus die Möglichkeit, unter Beibehaltung der Unabhängigkeit neues Investitionskapital zu erschließen. Zusätzlich haben wir uns mit der Notierung einem sehr hohen Maß an Transparenz verpflichtet, welches unserer offenen und vertrauensvollen Firmenphilosophie entspricht.



FONDSDATEN

DIE AKTIE DER NETFONDS AG

ISIN	DE000A1MME74
WKN	A1MME7
Notierungsaufnahme	2018
Börsensegment	m:access München
Kursziele (Coverage)	Montega AG: 65,00 Euro (21. Sep.) Hauck Aufhäuser: 70,00 Euro (21. Sep.)

Investor-Relations-Seite



Die Netfonds-Aktionäre

Die Netfonds AG hat momentan mehr als 1.000 unterschiedliche Aktionäre – vom privaten Kleinanleger bis zum Großanleger. Die Gründungsgesellschafter und deren Angehörige halten dabei noch immer rund 60 Prozent der Aktien. Neben vielen Mitarbeitenden und Partnern verzeichnen wir ein stetig steigendes Interesse professioneller Investoren wie Investmentfonds. Diese beobachten unsere Entwicklung sehr genau und wissen zu schätzen, dass Netfonds ein

kontinuierlich und langfristig wachsendes Unternehmen ist. Ihr Vertrauen ist ein Beleg dafür, dass wir uns frühzeitig mit den künftigen Herausforderungen befasst haben und diese strategisch angegangen sind.

Unabhängigkeit als Chance

Dabei war es uns stets wichtig, als Unternehmen unabhängig und nicht von einem Einzelinvestor mit Eigeninteressen fremdbestimmt zu sein. Daher haben wir uns für vinkulierte Namensaktien entschieden. Diese ermöglichen es uns zu sehen, wer sich beteiligt, und im Zweifel können wir fragwürdige Investoren oder Investitionen ablehnen. Dazu ist es bisher glücklicherweise noch nie gekommen. Die massiven Investitionen von Private Equity in unsere Wettbewerber zeigen die Chancen und die positive Erwartungshaltung zur Marktentwicklung. Diese optimistische Stimmung teilen wir und möchten sie einer breiten Anlegerschaft zugänglich machen. Als Partner haben Sie somit die Möglichkeit, transparent, planbar und partnerschaftlich an der Netfonds-Entwicklung zu partizipieren.

Wir sind und bleiben ein verlässlicher und fairer Partner. Unser Planungshorizont ist nicht auf einen kurzfristigen Verkauf ausgelegt, sondern langfristig unternehmerisch geprägt. Sehr gern laden wir Sie ein, uns auf dem gemeinsamen Weg als Aktionär der Netfonds AG zu begleiten (IR-Seite siehe QR-Code links). mst

Ihr Ansprechpartner



Philip Angrabeit

Manager Investor Relations & Public Relations

pangrabeit@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-142



ZINS RELOADED

**DJE - Zins & Dividende: unser ausgewogener
Investmentfonds mit Aktien & Anleihen.**

web.dje.de/zins-reloaded

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



Allianz PrivateFinancePolice

Alternative Investments für jedes Portfolio.

Mit der PrivateFinancePolice – einer privaten Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag – profitieren Ihre Kundinnen und Kunden von dem Know-how der Allianz als großem, institutionellem Anleger.

Das bietet die PrivateFinancePolice:

- Renditechancen aus alternativen Anlagen, wie Energieversorgungsnetzen, On- und Offshore-Windparks und vielem mehr
- Ein globales Referenzportfolio mit derzeit fünf Anlageklassen und über 1.000 Einzelobjekten
- Eine chancenorientierte und stabilisierende Diversifizierung bestehender Anlageportfolios



Ein Grund mehr,
die Allianz
zu empfehlen.

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen
Maklerbetreuung oder unter
makler.allianz.de/pfp

