Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Juni 2021

FINFIRE – DIE DIGITALE TRANSFORMATION

Alle Top-Vorteile der Netfonds-Maklerplattform

Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG

ETF & Provision? Geht!

easyfolio ETF-Vermögensverwaltungsstrategien

Die easyfolio ETF-Vermögensverwaltungsstrategien werden exklusiv für Netfonds- und Argentos-Partner und in Kooperation mit der NFS Hamburger Vermögen angeboten.
Mehr Informationen unter partnerbetreuung@netfonds.de oder unter 040-80 80 24-252

easyfolio

»Jetzt wird's persönlich …«

Liebe Leserinnen und Leser,

nach mehr als 20 schönen Jahren als Gründer, Geschäftsführer und Vorstand der Netfonds Gruppe werde ich mit der kommenden Hauptversammlung vom Vorstand in den Aufsichtsrat der Netfonds AG wechseln. Da mein Vater den Aufsichtsrat im Alter von 83 Jahren verlassen wird, ist für mich ein guter Zeitpunkt gekommen, Netfonds strategisch noch weiter zu begleiten – mit voller Begeisterung! –, aber die operative Führung abzugeben.

Wir haben ein sehr gutes Jahr hinter uns, und das laufende Jahr wird aller Voraussicht nach noch besser werden, sodass ich ein sehr gesundes und schönes Unternehmen übergeben darf. Mein Nachfolger als CEO wird Martin Steinmeyer, der Netfonds genauso lange kennt wie ich, genauso lange Vorstand ist wie ich, allerdings zwölf Jahre jünger und damit im besten Alter ist, diesen Job zu übernehmen. Ein Interview mit uns beiden in dieser Ausgabe widmet sich dem Thema noch einmal ausführlich.

Ich danke Ihnen und Euch allen, die mitgeholfen haben, aus Netfonds eine der marktführenden Plattformen für Finanz- und Versicherungsberatung in Deutschland zu machen. Vor allem aber bin ich stolz, dass wir bei allem Wachstum immer noch ein sehr persönliches Verhältnis zu vielen von Euch haben und dass Netfonds in all den Jahren immer ein fairer und verlässlicher Partner sein konnte.

Zusätzlich zum Aufsichtsratsmandat bleibe ich Netfonds in der Immobiliensparte noch als Berater erhalten. Unternehmerisch werde ich mich verstärkt in den Segmenten Krypto/Blockchain und Neue Energien engagieren. Vielleicht ja wieder mit dem einen oder anderen von Ihnen als Partner. Angebote demnächst erhältlich über die beste deutsche Plattform, Netfonds!

Noch einmal vielen Dank für Eure großartige Unterstützung
in all den Jahren und liebe Grüße

Karsten Dümmler

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

Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantge

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

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion: Netfonds AG, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg

Redaktionsleitung: Aud Wiese

Autoren dieser Ausgabe: Benjamin Berg (bb), Christoph Botermann (cb), Friederike Bremer (fb), Alexander Brix (ab), Oliver Bruns (ob), Tobias Czerlinksi (tc), Franziska Doblies (fdo), Karsten Dümmler (kd), Heiko Fassel (hf), Margret Fink (mf), Michael Gaubatz (mg), Harald Gesellensetter (hg), Christian Hammer (cha), Iris Heising (ih), Janna Hansen (jha), Kersten Andreas Heyn (kh), Susanne Hoyer (sh), Baran Kaya (bk), Oliver Lepold (ol), Ulrich Lück (ul), Niklas Nibbe (nn), Christian Nikolaisen (cn), Silvan Nikuradse (sn), Mirko Schmidtner (msch), Olaf Schürmann (os), Ann-Christine Schuster (acs), Alexander Schwarz (as), Gunnar Seidler (gse), Guido Steffens (gs), Martin Steinmeyer (ms), Torsten Vetter (tv), Dietgar Völzke (dv), Holger Weller (hw), Aud Wiese (aw), Eric Wiese (ew), Jonas Wilken (jwi), Julian-André Winter (jaw), Antje Zechner (az)

Externe Autoren: Michael Franke, Andreas Maage, Mario Kuppe, Volker Weber, Norman Wirth

Schlussredaktion: Oliver Lepold

Artdirektion: Niels Flender
Grafik und Layout: Sabine Müller
Titelillustration: Sofiia Skryhuntes

Fotografien: iStock: Deepblue4you, SbytovaMN, Courtneyk (S. 28), George Clerk (S. 30), Jacoblund (S. 33), Gorodenkoff, Zephyr18, Tero Vesalainen (S. 34), insta photos (S. 35), Who I am (S. 36), Ipopba (S. 37, 96), Metamorworks (S. 39), Enot-poloskun (S. 40), Nico El Nino (S. 44, 59), Anyaberkut (S. 46), Morsa Images (S. 52, 105), Primeimages (S. 54), Metamorworks (S. 65), WangAnQi (S. 68), Leo Patrizi (S. 92), Shironosov, Portra, Skynesher (S. 100, 104), Inside Creative House (S. 101), Narongrit Sritana (S. 111), sl-f (S. 116), Mlenny (S. 125), Liuhsihsiang, ZU_09, Guvendemir, Traitov (S. 126), Milos Dimic (S. 128), scyther5 (S. 138). Shutterstock: Alexander Limbach (S. 19), Nevodka (S. 62), Palidachan (S. 75), (S.95), Pop Tika (S. 162). AdobeStock: engel.ac (S. 133). Getty Images: Carlota Navarro / EyeEm (s. 120), Sasin Tipchai (S. 130), Carolin Thiersch (S. 47, 146), Oliver Lepold (S. 156, 157)

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

Vermarktung und Vertrieb: Olaf Schürmann, Silvan Nikuradse

Erscheinungsweise: 2 x jährlich

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

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

Digitale Transformation

Titel
Die Netfonds Gruppe auf dem Weg zum FinTech – wie die hauseigene Plattform finfire den Beratungsalltag revolutioniert.
Seite 16

Heiße Vermögensverwaltung
Die schmackhaften Strategien der NFS Hamburger Vermögen. **Seite 41**

Wann kommt die BaFin-Aufsicht?
AfW-Vorstand Norman Wirth informiert zum Aufschub für Vermittler.
Seite 38

Anlage-immobilien
NSI Structured Investments erwirbt rentable Vertriebsobjekte in Sachsen.
Seite 98

Rentenfaktoren garantiert?
Michael Franke über aktuelle Problematiken in der Altersvorsorgeberatung. **Seite 108**

Editorial & Impressum 3

Dashboard

Renner & Penner 6

Meldungen 7

Große Zahlen 8

Meldungen 9

Kontakt
Alle Ansprechpartner auf einen Blick 10

Wir sind für Sie da!
Aktuelle Statements von Mitarbeitern 14

Titelstory

Digitale Transformation
Netfonds positioniert sich als FinTech 16

Rundumblick mit finfire
Diese Funktionen erleichtern den Beratungsalltag 19

Informationsplattformen
Ihre Meinung ist uns wichtig 22

Zeitplan
Wo steht Netfonds mit dem Projekt? 24

Nachhaltigkeit

Newspuzzle 28

ESG-Kriterien
Die Investmentwelt wird nachhaltiger 30

EU-Offenlegungsverordnung
Anforderungen für Berater 32

Investment

Newspuzzle 34

Abwicklungsservice
Digitale Anträge und Depoteröffnung 36

FinVermV
Update zur Finanzanlagen-vermittlungsverordnung 37

BaFin-Aufsicht für Vermittler
AfW-Vorstand Norman Wirth informiert 38

Einlagenportal
Fest- und Tagesgeldanlage in Minuszinszeiten 39

Nicht zu bremsen …
Jahresbericht aus der Vermögensverwaltung 40

NFS Hamburger Vermögen
Scharfe Kochshow aus der Investment-Küche 41

Netfonds WebTV
Expertise für das Beratungsgespräch 43

Zertifikate
Alle Wünsche erfüllbar 44

easyfolio-Strategien
global, prognosefrei, transparent 46

Lotse oder Kapitän?
Ergebnisse der Vermögens-verwaltungsstrategien 48

Generationenberatung
Nießbrauch am Wertpapierdepot 52

myLife Invest
Renditestarkes Investment im Versicherungsmantel 54

Neue DWS-Angebote DOBI und softfair
Interview mit Thorsten Ritzheim 56

Zukunft der Riester-Rente
Interview mit Frank Breiting, DWS Investments 58

DWS BasisRente
Komfort in Grün 59

TopFonds 2021

Advertorials
der Netfonds-Partner im Investmentbereich 60

Sachwerte

Newspuzzle 92

Wir sind für Sie da!
Unsere Mitarbeiter stellen sich vor 94

NSI Immobilien Deutschland 2
Auszeichnung durch KFM-Mittel-standsanleihen-Barometer 95

Digitalplattform
Digitale Investments in Sachwerten 96

Anlageimmobilien
Sachsen-Portfolio und mehr 98

Versicherungen

Newspuzzle 100

Netfonds-Versicherungstalk
Podcast hat sich etabliert 102

Schüler-BU
Echter Schutz ab zehn Jahren 104

Rentenfaktoren garantiert?
Michael Franke zur Problematik in der Altersvorsorgeberatung 108

Betriebliche Versorgungssysteme
Partnerschaft mit Biometric Under-writing 110

KV Premium-Service
Vom Abwickler zum Service-Pool 112

Netfonds-Vermögenskonzept
Neu und exklusiv für Partner 122

Plus 35 Prozent
Interview mit Sach-Experte Kersten Heyn 124

bAV
Arbeitgeberzuschusspflicht auch für Altverträge 128

Netfonds

Newspuzzle 142

Führungswechsel bei Netfonds
Karsten Dümmler und Martin Steinmeyer im Interview 144

Digitale Transformation
IT-Vorstand Dietgar Völzke zur Digitalisierung der Branche 146

Kommen Sie zu uns an Bord!
Bewerbungen bei Netfonds 149

VIP-Events
Nord-, Mitte- und Süd-Event im Onlinemodus 150

Mobility
B&K mit Businesslösungen nach Maß für Netfonds-Partner 151

Wir stellen uns vor

Wir leben Beratung 152

Netfonds in Zahlen 153

11 Gründe für eine Partnerschaft 154

Netfonds-Partner im Porträt
Christian Ley, Ley & Kollegen GmbH 156

NFS-Partner im Porträt
Boris Bochnig, BB&V Investment Consulting 158

NFS-Partner-Interview
Furtwängler & Piesnack Private Office GmbH 160

Marketing-Service
Unterschätztes Instrument für Unternehmen 162

RENNER UND PENNER

Investment

Kryptowährungen

Bitcoin, Ethereum & Co. mausern sich aktuell vom hochriskanten Spekulationsobjekt zur sinnvollen Anlageergänzung. Damit nicht nur technikaffine Anleger zum Zuge kommen, haben verschiedene Anbieter bereits Investmentprodukte mit attraktivem Chance-Risiko-Verhältnis in der Pipeline. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Volatilitätsstrategien

Was kaum einem Privatanleger verständlich zu vermitteln ist, wird bestenfalls von institutionellen Investoren zur scheinbaren Absicherung gehandelt. So bleibt Volatilität als Anlageklasse auch in diesen unübersichtlichen Zeiten ein Ladenhüter.

Sachwerte

Nachhaltige US-Investments

Die Opportunitäten scheinen immens: Präsident Joe Biden hat in den USA durch Verordnungen und Förderprogramme qua Gesetz eine gigantische Investitionsoffensive ins Rollen gebracht. Diese Chancen könnten weltweit in Renditen umgewandelt werden. Man darf gespannt sein.

Büroimmobilien

Anbieter von Büroimmobilien werden nicht müde, die Aussichten schönzureden. Die Realität zeigt ein anderes Bild: Viele Arbeitgeber planen sich bezüglich Präsenzarbeitsplätzen räumlich deutlich zu verkleinern. Vertragsverlängerungen werden daher oft kritisch hinterfragt. Das Homeoffice wird auch nach der Pandemie die Nachfrage nach Büroflächen mindern. Zwangsläufig werden Mieten sinken, zumindest stagnieren. Manche Prognosen werden nicht aufgehen.

Versicherungen

Fahrradversicherungen

Durch die Coronakrise ist die Nachfrage nach Fahrrädern, insbesondere E-Bikes, stetig gestiegen. Eine separate Fahrradversicherung gegen Diebstahl ist zwar etwas teurer als der Schutz des Rades über die Hausratversicherung. Dafür zahlt sie auch, wenn einzelne, fest mit dem Rad verbundene Teile wie der Sattel gestohlen werden. Die Branche bietet vielfältige Tarife und Abschlusswege an.

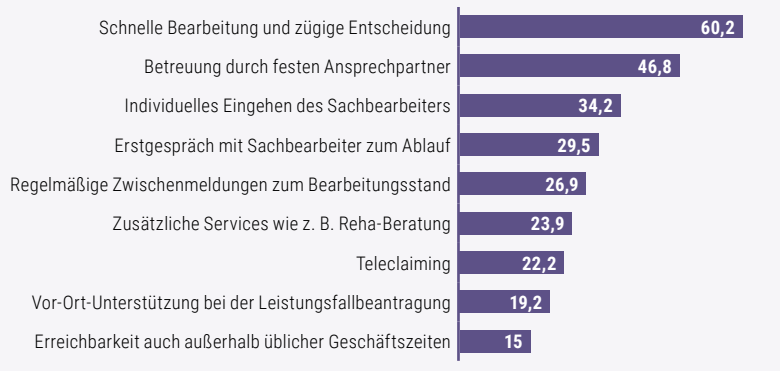
D&O-Versicherung

Die Manager-Haftpflichtversicherungen leiden derzeit unter erheblichen Beitragssteigerungen. Gerade im Mittelstand sind massive Preissprünge zwischen 30 und 70 Prozent zu beobachten, bei Industrierisiken sogar teils von über 500 Prozent. Es scheint, dass die Anbieter geradezu Angst vor dem eigenen Produkt haben. Zudem verärgern pauschale Ablehnungen für viele Bereiche die Kunden auf breiter Flur.

BU-LEISTUNGSBEARBEITUNG IM FOKUS

Die Ratingagentur ASSEKURATA hat 500 Inhaber einer SBU befragt, welche Services ihnen im Leistungsantragsprozess am wichtigsten sind. Klar vorn liegt dabei der Wunsch nach einer möglichst schnellen Bearbeitung:

Die wichtigsten Services beim Leistungsantrag aus Kundensicht



Mehrfachnennungen zulässig, Angaben in %

Quelle: ASSEKURATA

»Das Geschäft mit vermögenswirksamen Leistungen oder Kindersparplänen kann mit unserer Lösung DOBI gut auf die eigene Website verlagert werden. Mit speziellen Kampagnen, etwa über Social Media, können so Kunden aufmerksam gemacht werden. Wir unterstützen dazu mit entsprechenden Inhalten, die für Kampagnen genutzt werden können.«

Thorsten Ritzheim, Key Account Manager bei DWS Investments. Mehr dazu **auf Seite 56.**

NETFONDS-PARTNER IN EINBLICK

In jeder einBlick-Ausgabe kommen stets mehrere Partnerinnen und Partner der Netfonds Gruppe inklusive des Haftungsdachs der NFS direkt zu Wort. In dieser Ausgabe haben wir folgende Makler- beziehungsweise Unternehmensporträts gestaltet: **Christian Ley**, Ley & Kollegen aus München (siehe Seite 156), **Boris Bochnig**, BB&V Investment Consulting aus Berlin (siehe Seite 158), **Sandra Furtwängler** und **Jürgen Piesnack** von der Furtwängler & Piesnack Private Office GmbH aus Gütersloh (siehe Seite 160).

Christian Ley

Boris Bochnig

Sandra Furtwängler

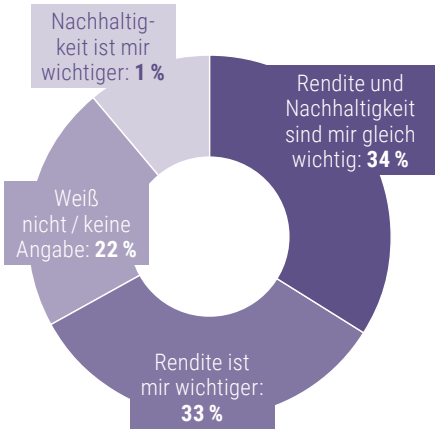
Jürgen Piesnack

ZU VIEL REGULIERUNG KOSTET BRANCHE BARES GELD

Durch überzogene regulatorische Vorgaben hat der Wirtschaftsstandort Deutschland zwischen 2000 und 2016 rund 4,4 Prozent seiner potenziellen Leistung nicht abrufen können. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Versichererverbands GDV. Laut GDV-Chefvolkswirt Klaus Wiener kosten die vielen gesetzlichen Auflagen und die hohe Regulierungsdichte Deutschland einiges an Wohlstand. Die entgangene Leistung des Bruttoinlandsprodukts bezifferte der GDV bezogen auf 2016 auf rund 165 Milliarden Dollar.

RENDITE ODER NACHHALTIGKEIT?

Inwieweit sind Sparer bei Anlagen für die Altersvorsorge bereit, zugunsten nachhaltiger Ziele auf einen Teil ihrer Rendite zu verzichten? Eine Umfrage unter mehr als 2.000 Personen im Auftrag der DEVK kam zu folgendem Resultat: Ein Drittel der Befragten legte gleichermaßen Wert auf Rendite und Nachhaltigkeit. Für 11 Prozent hat die Nachhaltigkeit Vorrang. Dieser Anteil ist bei den 18- bis 24-Jährigen doppelt so hoch. Etwa ein Drittel der Deutschen gibt der Rendite den Vorzug, 22 Prozent waren unentschieden oder machten keine Angabe. Der Hälfte der Befragten waren nachhaltige Altersvorsorgemöglichkeiten indes noch unbekannt.



Basis: n = 2.048 Personen Quelle: YouGov

WUSSTEN SIE SCHON …

… dass die **easyfolio-Classic-Strategie** der Netfonds Gruppe weltweit gestreut in mehr als 17.000 Aktien und Anleihen aus 104 Ländern investiert? Genutzt werden dazu ETF. Damit streut easyfolio Classic breiter als der bei vielen Kunden beliebte Index MSCI World, der zudem ausschließlich in Aktien aus Industrieländern anlegt. Mehr zu easyfolio auf **Seite 46**.

… dass die KFM Deutsche Mittelstand AG unserer **Mittelstandsanleihe NSI Deutschland 2** ein vergleichsweise geringeres Risiko beziehungsweise eine höhere Sicherheit bescheinigt? Die Fokussierung auf den Erwerb möglichst voll vermieteter Bestandimmobilien und die damit in Zusammenhang stehende Entwicklung der Objekte schätzt die KFM als krisenrobust ein. Mehr dazu auf **Seite 95**.

… dass mit unserem Tool **DERIFIN** per Knopfdruck Zertifikate unmittelbar in den Sekundärmarkt emittiert werden können? Eine Absatzverpflichtung besteht dabei nicht. Mehr zu den Möglichkeiten mit Zertifikaten in der Netfonds Gruppe auf **Seite 44**.

GROSSE ZAHLEN

Aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

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

Durch die OCR-Weiterentwicklung werden bereits

49 %

aller eingehenden Dokumente im Versicherungsbereich dunkel verarbeitet. Tendenz steigend.

Die DWS-Riester-Depots haben ein Gesamtvolumen von

956.581.819,93 €

Die staatlichen Zulagen werden im Mai verbucht, es empfiehlt sich ein jährlicher Förderungscheck (Stand: 30.03.2021).

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

18.921

Depots hinzugewinnen.

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

1.145.958.833,85

Euro.

395

Tied Agents sind NFS-Partner.

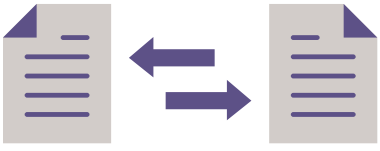
(Stand: 30.03.2021)

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

1.362.871.383,58 €

in 416 Strategien.

Mittels Echtzeitverfahren des BiPRO ist der Dokumentenaustausch mit **32 Versicherungsgesellschaften** umgesetzt.



Die Netfonds Gruppe steigerte im Zeitraum vom 30. März 2020 bis 30. März 2021 den Investmentbestand (ex. Fondsadvisory) um

37 %

auf

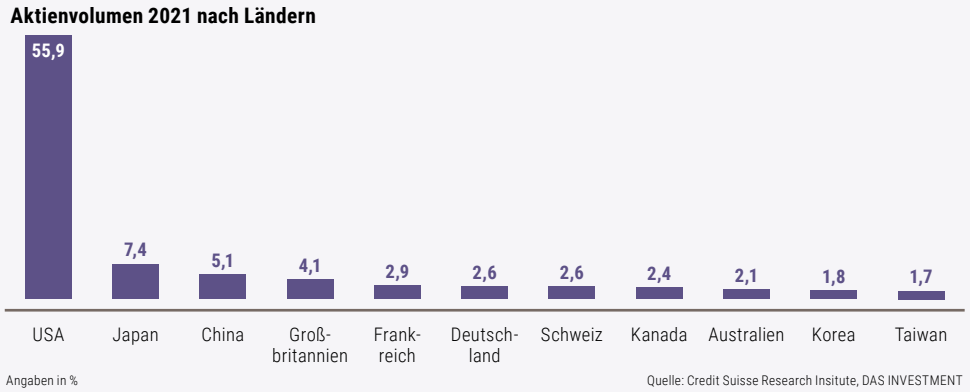
13,05 Milliarden Euro.

69

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

DIE GRÖSSTEN BÖRSEN DER WELT

Der Aktienmarkt der USA nimmt zurzeit mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens aller Aktienmärkte weltweit ein. Die deutschen Börsen liegen gemeinsam mit jenen der Schweiz auf Rang sechs. Das Research der Credit Suisse verglich die Daten zudem mit jenen vor 122 Jahren. 1899 waren noch die britischen Börsen mit knapp einem Viertel Marktanteil weltweit führend, das Deutsche Reich lag hinter den USA auf Rang drei.



»Mit dem Vermögenskonzept haben wir gemeinsam mit der LV 1871 für unsere Partner eine attraktive Finanzanlage entwickelt, welche die Vorteile einer Vermögensverwaltung in einem steuerlich begünstigten Versicherungsvertrag vereint. Im Gegensatz zum Fondssparplan entstehen keine Depotgebühren oder Ausgabeaufschläge.«

Susanne Hoyer, Vertriebsmanagerin Versicherungen der Netfonds Gruppe, mehr dazu im Artikel **auf Seite 122**

NETFONDS-MEDIEN ETABLIEREN SICH

Peer Reichelt

Oliver Bruns

Sowohl das Netfonds WebTV als auch der Netfonds-Podcast erfreuen sich reger Nachfrage bei den Partnerinnen und Partnern der Netfonds Gruppe. Das WebTV hat sich seit der Premiere im Juni vergangenen Jahres schnell eine feste Fangemeinde erobert. Die von Netfonds-Vorstand Peer Reichelt durchgeführten Interviews mit Branchenexperten erreichen mittlerweile stabil dreistellige Zuschauerzahlen. Der Anspruch, wertvollen Mehrwert fürs Kundengespräch zu liefern, funktioniert **(siehe Seite 43)**. Auch der Netfonds-Versicherungstalk feiert bereits seinen ersten Geburtstag und erreicht mittlerweile mehr als 1.000 Abonnenten mit einem gelungenen Mix aus Praxistipps und Unterhaltung. Moderator und Produzent Oliver Bruns hat bis Ende Mai dieses Jahres insgesamt bereits 31 Folgen produziert **(siehe Seite 102)**.

198.773 Versicherungsvermittler und -berater waren Ende März dieses Jahres im Vermittlerregister des DIHK verzeichnet. Die darin eingeschlossene **Zahl der Makler lag bei 46.018**. Innerhalb der letzten neun Monate blieb sie damit konstant. Die Gesamtzahl alle Vermittlertypen stieg im selben Zeitraum um knapp 2.000.

BAV RÜCKLÄUFIG IM LOCKDOWN

Die Zahl der bAV-Anträge ging im ersten coronabedingten Lockdown stark zurück, nämlich um 40 Prozent im April 2020 verglichen mit dem Januar 2020. Die Angabe stammt aus einer Studie der Xempus AG, die dafür die Daten ihrer bAV-Plattform ausgewertet hat. Die durchschnittliche Bewertungssumme und der Bruttolohn der Anträge stiegen jedoch im selben Zeitraum um 10 bis 15 Prozent an. Ab Mai 2020 wurde dann wieder ein Level von rund 90 Prozent des Vor-Lockdown-Niveaus erreicht. Der Rückgang im zweiten Lockdown ab Dezember 2020 fiel schwächer aus, was auf einen besseren Umgang von Vermittlern mit den Einschränkungen hindeutet.

AUSGEZEICHNETE VERSICHERER

Das Ratinghaus Franke und Bornberg zeichnet jährlich in Kooperation mit dem Nachrichtensender n-tv und dem Deutschen Institut für Service-Qualität in 26 Kategorien Versicherer aus. In diesem Jahr gibt es 38 Preisträger des „Deutschen Versicherungs-Awards", die attraktive Konditionen mit überzeugenden Serviceleistungen vereinen. Zu den Gesamtsiegern gehören die Allianz (Altersvorsorge, PKV-Vollversicherung), Barmenia (PKV-Zusatzversicherung), HUK-Coburg (Fahrzeugversicherung), VHV (Privatschutz) und Zurich (Arbeitskraftabsicherung). Ausführliche Liste aller Gewinner: **www.vers-award.de**

UNSERE ANSPRECHPARTNER FÜR SIE AUF EINEN BLICK

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

INVESTMENT

Investment

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

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

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

Beraterplattform und Technik

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

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

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

Abwicklungsservice

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

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

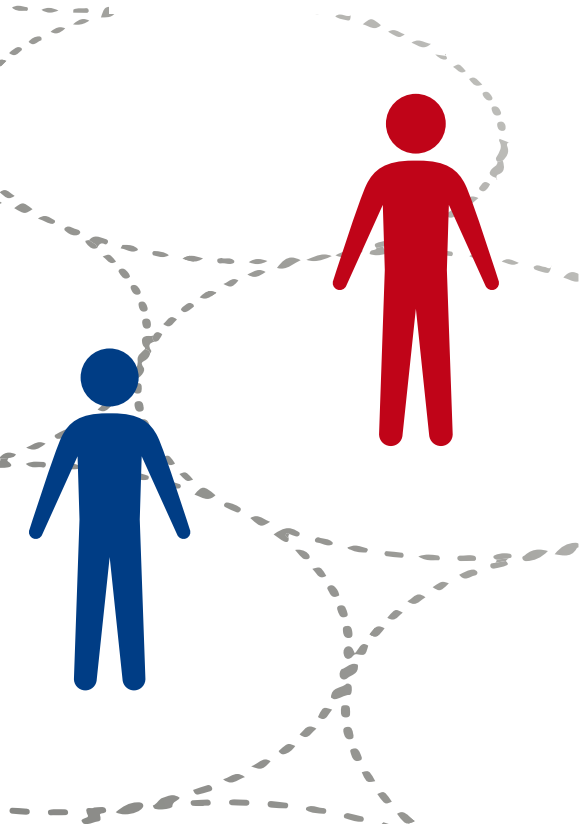
Ihre Ansprechpartner:
Denise Friedrichs, Janna Hansen, Meryem Fehlberg, Birgitt Brock, Lisa Willmes, Angelika Payer, Julia Stier, Marco Stier, Jenifer Schneider, Lara Schaffrinna

easyfolio

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Julian-André Winter, Tobias Czerlinski



Administration von NFS Tied Agents

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Ole Thies, Joachim Wehnsen, Britta Wolter, Olaf Muhl, Fabian Behnke-Schoos, Melanie Rohde

Provisionsabrechnungen

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

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

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

Administration der Vermittler-Stammdaten §34f-Partner

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Anna Langer, Isabell Drossel, Stefanie Kasper

Empfehlungen/Interessenten/ Neupartner/Synergieeffekte

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

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

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

Vermögensverwaltung

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

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

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

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
(0 40) 82 22 67-270

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

Zertifikate

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

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

Ihr Ansprechpartner:
Torsten Vetter

Direktimmobilien

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

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

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

Depotbasierte Altersvorsorge

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Guido Steffens, Jan Kaiser

Investmentfonds Produktmanagement

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

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

Ihre Ansprechpartner:
Silvan Nikuradse, Christian Nicolaisen

VERSICHERUNGEN UND ALLGEMEINES

Lebensversicherung/BU & bAV

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zur LV

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

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

Sachversicherung Gewerbe

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

sachanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-283

Ihr Ansprechpartner:
Michael Gaubatz

Krankenversicherung/bKV

- Angebote
- Produkte
- Tarife
- Allgemeine Fragen zur KV

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

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Jasmin Schürmann, Roswitha Räder-Rypl

Sachversicherung privat

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

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

Ihr Ansprechpartner:
Andreas Hofbauer

Geschäftsentwicklung/ Gesellschaftskommunikation

- Produktentwicklung
- Vertriebsstrategien und Konzepte

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

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

Key Account Maklerpool

- Anbindung von Neupartnern
- Vertriebliche Betreuung/Consulting

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

Ihre Ansprechpartner:
Ulf Rickmers, Georg Fleischmann

Key Account Banken

- Anbindung von Neupartnern
- Vertriebliche Betreuung/Consulting

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

Ihre Ansprechpartner:
Matthias Müller, Alexander Brix, Henning Nastraha

Mobility

- Fahrzeugleasing-Angebote

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

Ihre Ansprechpartnerin:
Sabine Beusch

Beratungstechnologie

- finfire
- fundsware
- Technische Fragen zu Vertriebstools

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

Ihr Ansprechpartner:
Gunnar Seidler

Antragsmanagement

- Antragsprüfung
- Antragsverarbeitung
- Antragsreklamationen

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

Ihre Ansprechpartnerin:
Elsa Dömeland

Zahlungsmanagement

- Abrechnungen

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

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Aileen Schulz, Jana Dauter, Hanna Derboben

Vertragsmanagement

- Daten
- Dokumente

vertragsmanagement@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-445

Ihr Ansprechpartner:
Oliver Plathe

Bausparen und Baufinanzierung

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

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

Ihr Ansprechpartner:
Michael Gaubatz

Bestandsübertragungen

- Sammelübertragungen
- Support Einzelübertragungen

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

Ihre Ansprechpartner:
Daniel Brooks, Pia Wendt

»WIR SIND FÜR SIE DA!«

Netfonds-Mitarbeiter aus den Zentralbereichen stellen sich vor.

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

Friederike Bremer
Kundenbetreuung B2B Investment

In der Kundenbetreuung unterstütze ich unsere Partner bei Fragen rund um unsere Systeme und deren Nutzung. Weiter betreue ich noch verschiedene Projekte wie zum Beispiel die e-signatur for finfire, welche das Angebot für unsere Partner erweitern. Die abwechslungsreichen Themen und die kleinen und großen Herausforderungen des Arbeitsalltags machen den Job bei Netfonds aus. Man kann dabei immer auf die Kollegen bauen. Ich bin froh, ein Teil des Teams zu sein, und freue mich auf die nächste Zeit.

Robin Maass
Produktmanager Investment

Nachdem ich die Welt der Banken kennengelernt und mein Wissen durch ein Finance-Studium vertieft habe, hat es mich zur Netfonds AG gezogen, wo ich zunächst als Praktikant und Werkstudent an unserem „Robo-Advisor" mitwirkte und nach meinem Studium dann als Produktmanager für den Beratungsprozess verantwortlich wurde. Hier bin ich zuständig für die korrekte und rechtlich sichere Umsetzung des Prozesses. Neben dem Beratungsprozess und dessen stetiger Weiterentwicklung bin ich für die Koordination sowie Kommunikation zwischen Investmentbereich und IT im Bezug auf finfire verantwortlich. Diese und immer neue spannende Themen in Kombination mit dem tollen Kollegium sprechen für die Netfonds AG, und ich bin froh, ein Teil davon zu sein.

Gunnar Seidler
Teamleiter Beratungstechnologie

Nach ein paar aufregenden und spannenden Stationen bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften und einem Ausflug in die Welt des Vermittlers habe ich seit Anfang 2015 meine Heimat bei der Netfonds AG gefunden und leite seit Sommer 2020 das Team Beratungstechnologie im Versicherungsbereich. Die Netfonds AG – sowohl die Gruppe als auch insbesondere in meinem Fall der Versicherungsbereich – gibt mir die Möglichkeiten, in vielerlei Hinsicht an der Erfolgsgeschichte nicht nur mitzuwirken, sondern diese auch mitzugestalten.

Silke Riedel
Key Account Managerin CareFlex

Ich komme aus der Welt der betrieblichen Versorgungswerke und habe einige Jahre die Mitarbeiterberatungen in mittelständischen Unternehmen deutschlandweit durchgeführt. Ebenso führte ich für ein bundesweites Unternehmensprojekt die aktive Vertriebssteuerung durch. Seit September 2020 bin ich bei Netfonds im Bereich CareFlex Chemie als Key Account Managerin tätig. Ich begleite das administrative und operative Tagesgeschäft. In der ersten branchenweiten tariflichen Pflegezusatzversicherung bin ich für die Berater Auge und Ohr und gleichzeitig das Sprachrohr zur Kopfstelle. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Maklern und auch mit den Kolleginnen und Kollegen hat mich von Anfang an begeistert. Ich freue mich, hier sein zu dürfen und somit ein Teil des Unternehmens zu sein.

Tom Wiese
Produktmanager Investment

Als Verantwortlicher für das Grundlagenwissen und finfire direct betreue ich zwei abwechslungsreiche Zukunftsthemen. Beide Projekte durfte ich von der Markteinführung an begleiten und weiterentwickeln. Dabei konnte das Grundlagenwissen zu einem etablierten und eigenständigen Geschäftskonzept entwickelt werden, bei dem die Gesellschaft, Educate Finance GmbH, einen Bildungsauftrag von klassischen Finanzanlagen bis hin zu Kryptowährungen verfolgt. Diese spannenden Herausforderungen gepaart mit einem kollegialen Umfeld sind meine Motivationstreiber.

Julian Winter
Geschäftsführer easyfolio GmbH

Als Geschäftsführer der easyfolio GmbH kümmere ich mich um den Auf- und Ausbau des eigenen ETF-Angebots innerhalb der Netfonds Gruppe. Nach beruflichen Stationen im Investment Banking, in der Beratung und bei einem FinTech bietet Netfonds die ideale Umgebung, um den Produktausbau easyfolios voranzutreiben. Vom ersten Tag an hat mich die Atmosphäre begeistert: Offene Türen und kurze Abstimmungswege ermöglichen es, Projekte schnell und eigenverantwortlich voranzutreiben. Ich kann Unternehmer im Unternehmen sein, Ideen vorantreiben und digitale Innovationen umsetzen.

Fabian Behnke-Schoos
Compliance-Manager

Nach meiner Ausbildung zum Bankkaufmann war ich zunächst in meiner Heimat, dem Sauerland, als Filialleiter tätig. In meinen ersten Berufsjahren entdeckte ich meine Affinität zum Thema Geldwäsche-Prävention und Compliance und orientierte mich in diese Richtung. Nachdem ich in Düsseldorf als KYC-Analyst tätig gewesen war, verließ ich Nordrhein-Westfalen, um in Hamburg Fuß zu fassen. Hier arbeitete ich im Bankenumfeld als Geldwäsche-Analyst bei international tätigen Kreditinstituten. Auf meiner Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung bin ich schließlich bei NFS Netfonds angekommen. Als Compliance-Manager liegt der Schwerpunkt meiner Tätigkeit in dem Erstellen von Schulungen, dem Prozessmanagement und dem Aufbau eines Kontroll- und Berichtswesens.

Josephine Witte
Empfangsmitarbeiterin

Nach meiner Ausbildung im Handwerk habe ich im Verkauf gearbeitet sowie Montagen für Kunden geplant und durchgeführt. Bei der Netfonds Gruppe gefallen mir besonders der tägliche Kundenkontakt sowie das überaus herzliche Miteinander. Kein Tag gleicht dem anderen, und die unterschiedlichsten Aufgaben wollen wahrgenommen werden. Ich freue mich, Teil des Teams zu sein, und bin gespannt auf die Herausforderungen in diesem stetig wachsenden Unternehmen.

Franziska Doblies
Projektmanagerin Marketing

Seit Ende 2019 unterstütze ich tatkräftig als Projektmanagerin die Marketingabteilung und stelle mich seitdem immer wieder neuen Herausforderungen. Besonders hervorzuheben ist die Beschreitung neuer digitaler Wege, die innovativ und richtungsweisend sein sollten, aber trotzdem in das Leitbild der Netfonds Gruppe passen müssen. Mein Fokus liegt dabei auf der Überarbeitung und Weiterentwicklung der Marketing-Services für alle Berater der Netfonds Gruppe, dem Aufbau von Marketingmaßnahmen für unsere finfire-Plattform und der Eingliederung neuer marketingrelevanter Tools für eine effiziente Umsetzung unserer Inhouse-Ziele.

Ramona Bickel
Empfangsmitarbeiterin

Angefangen hat mein Berufsleben mit einer Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation mit dem Schwerpunkt Personaldienstleistung. Im Laufe der Zeit habe ich sehr viele Erfahrungen in verschiedenen Bereichen sammeln können, unter anderem im Backoffice-, Empfangs-, Assistenz- und Eventbereich, und bin somit der Dienstleistungsbranche immer treu geblieben. Besonders am Herzen liegen mir der persönliche Austausch und der Dienstleistungsgedanke. Ich bin sehr dankbar, Teil eines zukunftsorientierten Unternehmens zu sein mit offener Kommunikation und einem freundschaftlichen Miteinander. ■

#FINFIRE #FINTECH #NETFONDSTECH #EINFÜHRUNG_VON_FINFIRE_2021

DIGITALE TRANSFORMATION – EINE ENTSCHEIDUNG FÜR DIE ZUKUNFT

Wie sich die Netfonds Gruppe als FinTech positioniert

Die Pandemie hat vieles verändert. Auch die Art, in der wir Menschen digitale Prozesse als Lösung – teilweise sogar einzige Lösung – akzeptieren und honorieren. Auch wenn wir uns alle die zwischenmenschliche Nähe möglichst schnell herbeiwünschen, werden die digitalen Veränderungen zu einem steten Begleiter, wenn nicht sogar zu einer Notwendigkeit. Für unsere Branche wird die sogenannte hybride Beratung ein wichtiger Erfolgsfaktor, den wir uns zunutze machen müssen.

Eine große unternehmerische Entscheidung

Im Jahr 2017 traf die Führungsmannschaft der Netfonds Gruppe eine wichtige strategische Entscheidung und erklärte die Digitalisierung der Geschäfts- und Dienstleistungsangebote zu einer Kerndienstleistung. Die nur drei Jahre später einsetzende beschleunigte Entwicklung konnten wir damals nicht voraussehen. Da auch beschlossen wurde, dem Thema auf allen Ebenen die notwendige Relevanz zu verleihen und das Know-how im eigenen Hause zu entwickeln, waren wir vorbereitet: Der Grundstein für ein solides FinTech-Unternehmen mit Bestand wurde bereits frühzeitig gelegt.

Unsere Vorstellung einer Beraterplattform

Unser Leitbild ist eine 360-Grad-Plattform. Dabei werden alle Teilbereiche wie zum Beispiel Investmentanlagen, Versicherungslösungen, Finanzierungen und alle sonstigen Anlageformen in einer einzigen Plattform abgebildet. Während viele FinTechs und InsurTechs nur stark standardisierte Einzellösungen anbieten, bilden wir den Rundumblick ab. Der Berater bleibt dabei die Vertrauensperson, die stets persönlich weiterhilft. Die finfire-Plattform bildet die Basis für eine solide Finanzplanung und der Kunde erhält über eine Kunden-App jederzeit die Möglichkeit, sein Profil zu schärfen.

> **»Als wir 2017 begannen, eine eigene Softwareplattform zu entwickeln, war klar, dass dies für die Netfonds AG das Fundament für die Zukunft legt.«**
> **Nis Carstensen**

Die Ausgangslage

Zum Zeitpunkt der Entschlussfassung hatte Netfonds viele IT-Dienstleistungen an unterschiedliche Drittanbieter abgegeben. Das IT-Team bestand zu diesem Zeitpunkt aus weniger als zehn Mitarbeitern. Die Ernsthaftigkeit unserer Entscheidung wurde jedoch direkt unter Beweis gestellt. Mit Nis Carstensen gewannen wir einen Leiter Entwicklung, der begann, ein erstes Team aus IT-Experten aufzubauen. „Als wir uns 2017 dafür entschieden haben, eine eigene Softwareplattform zu entwickeln – damals noch mit dem Projektnamen fundsware 2.0 –, war uns sehr schnell klar, dass dieses Projekt für die Netfonds AG das Fundament für die Zukunft legt", sagt Carstensen im Rückblick.

Modern und zukunftsfähig

Neben der Zukunftsfähigkeit und der Skalierbarkeit spielten für die Technologie- und Architekturentscheidung vor allem Sicherheit und Einfachheit eine herausragende Rolle. Ein kleiner Monolith lässt sich vielleicht von einem eingespielten Team aus drei bis fünf Personen gut entwickeln und warten. Aber spätestens wenn man mit mehreren verteilten Teams und über Ländergrenzen hinweg an einem System arbeitet, wird die Koordination extrem herausfordernd. Und jeder Entwickler kennt den typischen Autovergleich: „Ich habe den rechten Außenspiegel angeschraubt, und plötzlich ist der Stoßdämpfer hinten links in Flammen aufgegangen."
Die Denkweise von Netfonds ist modern, und so sollten auch die Entwicklungsmethoden sein. Das IT-Team entschied sich daher, agile Entwicklungsprozesse zu nutzen. Für die meisten Kolleginnen und Kollegen bedeutete das eine starke Veränderung gewohnter Arbeitsweisen. Auch die technische Struktur basiert nicht mehr auf einer monolithisch →

→ großen Datenhaltung. Wir kapseln nun die einzelnen Daten und Prozesse in zukunftsfähigen Mikro-Services ab, die mittels API (Schnittstellen) verwendet werden können.

Vorstandsressort inklusive IT-Compliance

Der Netfonds-Vorstand wurde 2019 mit Dietgar Völzke um das Ressort IT erweitert. Völzke war kein Unbekannter für uns. Schon während seines Studiums der Wirtschaftsinformatik hatte er in den Anfängen bei Netfonds als studentischer Entwickler gearbeitet und wir blieben über all die Jahre im regelmäßigen Austausch. Bevor er zu Netfonds zurückkam, war er bei der Volkswagen Financial Service AG Leiter für Business Processes & IT-Strategy.
Er kennt auch die besonderen Anforderungen der IT-Compliance wie Datenschutz, Prozessdokumentation oder Ausfallsicherheiten und sorgt parallel für ein solides Fundament der Anwendung. „Ich kenne das Netfonds-Team seit fast 20 Jahren und bin stolzes Mitglied der Familie. Netfonds hat sein Wort gehalten und die zugesagte Investitionsbereitschaft eingehalten", betont Völzke.

Herausforderung in der Entwicklung

Wo fangen wir an? Die Umstellung zur agilen Entwicklung hatten wir bereits erwähnt. Die Komplexität der Aufgabe, aus diversen einzelnen Systemen später ein einziges System zu machen, responsiv die Systeme schrittweise zu ersetzen, ist enorm. Wenn es jedoch gelingt, ist das ein außerordentlicher Vorteil. Unser Entwicklungsweg wurde außerdem regelmäßig von neuen Anforderungen und sogar dem Einsatz neuer Technologien begleitet. Die Suche nach guten Entwicklerinnen und Entwicklern gelingt uns aufgrund agiler Arbeitsweisen und moderner Technologie-Stacks grundsätzlich gut – wir suchen aber weiterhin!

Kennen Sie Softwareentwickler im Kundenkreis oder in der Familie?

Netfonds lebt von Empfehlungen und bietet ein attraktives Umfeld. Wir suchen weiterhin Softwareentwickler (und das nicht nur in Hamburg, sondern deutschlandweit; „remote" ist der Fachbegriff).

Das Profil: moderner Tech-Stack, der Profis anspricht – Java 11, mySQL, VueJS, Typescript, HTML5, Kubernetes, MongoDB, Cassandra, Kafka

Kennen Sie jemanden?

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

Ihre Ansprechpartnerin

Jacqueline Lübeck
Teamleitung Personal, Bereich HR
bewerbung@netfonds.de
personal@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-330

Unser zukunftsfähiges Team-Set-up

Aktuell beschäftigen wir über 50 Mitarbeiter in der IT-Abteilung. Dabei unterteilen wir in die Bereiche Betrieb, Datenmanagement und Entwicklung. In der Entwicklung arbeiten wir aktuell mit fünf Scrum-Teams, die jeweils aus fünf bis sechs Kolleginnen und Kollegen bestehen. Ein Team von Produktverantwortlichen (Product-Owner) übernimmt dabei die Aufgabe, die einzelnen Module ständig zu hinterfragen und den Kundennutzen stetig zu steigern. Wir freuen uns stets über neue Bewerbungen (siehe Kasten).

Einführung von finfire 2021

Mit dem 1. Juni beginnt bei Netfonds eine neue Zeitrechnung – die finfire-Plattform geht im Investment-Bereich an den Start. Hatten wir ursprünglich geplant, den Start in der Breite und die Migration der Altdaten über den Sommer zu realisieren, ziehen wir den Start nun vor. Das ganze Team zieht hier an einem Strang. Die gesamten Entwicklungskapazitäten wurden in ihren Ausrichtungen auf die wichtigsten Funktionen geschärft. Die Entscheidung hierfür wurde sorgfältig abgewägt. Die Kooperation mit dem Hersteller der aktuellen AdWorks-Software hat sich in den letzten Wochen nicht weiterentwickelt und die Basistechnologie ist veraltet. Leider sehen wir unter den gegebenen Umständen keine Möglichkeit einer weiteren Fortführung der Zusammenarbeit und werden die AdWorks Plattform zum zum 5. Juli 2021 durch unser neues finfire System ersetzen.
Wir hätten gern die finalen Prozesse und Funktionen mit mehr Ruhe und gemeinsamer Vorbereitungszeit umgesetzt. Aufgrund der guten strukturellen Vorbereitung werden wir auch diese Migration erfolgreich abschließen. Dafür und an den weiteren Zielen arbeiten wir alle aus vollen Kräften und in konstruktiver Haltung. Details zu den nächsten Schritten und zu den groben Zeitplänen sowie den Funktionen, die Sie erwarten dürfen, finden Sie auf den folgenden Seiten.
Die Entscheidung, die Netfonds Gruppe zu einem FinTech zu entwickeln, war eine wichtige und notwendige Entscheidung. Sie erforderte Mut, Weitsicht und Menschen, die diesen Weg mit uns gemeinsam gehen. Unser Dank gilt unserer gesamten Mannschaft und unseren Kundinnen und Kunden. Gemeinsam „rocken" wir die Zukunft! *ms/fdo*

Ihr Ansprechpartner

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

360 GRAD: IHR RUNDUMBLICK MIT FINFIRE

Diese Funktionen erleichtern Ihren Beratungsalltag.

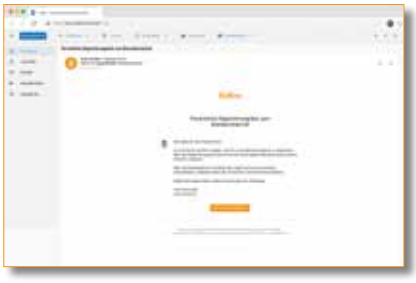
finfire ist eine moderne und intuitive 360-Grad-Finanzplattform mit einer facettenreichen Produktauswahl, effizienten Prozessen, ausgezeichneten Services und maximaler Sicherheit. Gern stellen wir Ihnen ausgewählte Module und Funktionen im Folgenden näher vor.

Responsive Design

Sie können finfire auf allen zur Verfügung stehenden Endgeräten einsetzen, dabei passen sich die Maße automatisch an Ihr Gerät an. Die Benutzeroberfläche von finfire ist einfach und intuitiv gestaltet und erinnert an die Bedienung von Google. Sie haben dabei alles im Blick!
Gestalten Sie Ihr Profil selbst! Logos, Gesichter und künftig auch Farben machen finfire zu Ihrer Plattform. Rechte und Rollen sorgen für das richtige Set-up. Über die zentralen Such- und Filterfunktionen können Sie nach Bedarf in jede Funktion abspringen.

CRM: Kundenmanagement leicht gemacht

Mit finfire bringen Sie Übersicht in Ihre Kundenverwaltung. Die **Kontaktübersicht** bietet Ihnen neben der Kundenanlage ein integriertes Dubletten-Tool, die Vergabe von Beziehungen, diverse Filtermöglichkeiten, die Erstellung von Beratungsprotokollen und die Erfassung von Aktivitäten. Die Verwaltung wird mit der Erstellung von Marketinglisten, einer Überwachungsfunktion und Auswertungen abgerundet.



Die **Interaktionen** ermöglichen Ihnen eine sichere und vereinfachte Kommunikation mit Ihren Kunden. Sie müssen keine externen E-Mail-Postfächer nutzen, sondern können bequem Ihre Absprachen, Dokumente, Protokolle, Termine etc. mit dem Kunden teilen.

Produktfinder: suchen, finden, nutzen

Mit der **Übersicht** über **alle Wertpapiere** können Sie gezielt auf die Suche nach einem passenden Produkt für Ihren Kunden gehen. finfire bietet Ihnen einen Überblick über alle Produkt- und Abwicklungseigenschaften nebst zugehörigen Zielmarktdaten. Informieren Sie sich über einzelne Fonds durch die verfügbaren Factsheets.

Ziehen Sie gern Vergleiche und legen Sie eigenständige Watchlists an. Erstellen Sie Ihre eigenen Produktvergleiche, selektieren Sie passende Fonds und übernehmen Sie diese problemlos in den Beratungsprozess.

Beratungsprozess – behalten Sie das Ziel sicher im Auge

Der neue **Beratungsansatz Goal Based** stellt die Ziele Ihrer Kunden in den Fokus und bewertet nicht einzelne Produkte, sondern betrachtet das Kundenportfolio, welches zur Erreichung der Ziele dient. Nutzen Sie eine sichere und praxiserprobte Wertpapierberatung, die Sie und Ihren Kunden Schritt für Schritt zum Ziel bringt. Ob Beratung oder Vermittlung, mit Zielmarktdaten, KID, PIB und Ex-ante-Logiken, Grundlagenwissen und passenden Antragsformularen – finfire bietet die Lösung!

Über die **Selbstauskunft** erfassen Sie nicht nur die persönlichen Kenntnisse und Erfahrungen Ihrer Kunden, Sie aktualisieren automatisch die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die 360-Grad-Sicht. Veranschaulichen Sie die Ausgangslage und die Ziele. Zeigen Sie mögliche Entwicklungen und erarbeiten Sie sich einen Plan für eine passende Portfoliostrategie. Nutzen Sie den **Anlageplan**, um die Ziele des Kunden dauerhaft zu verfolgen.
Im **Portfoliomanager** wählen Sie die passenden Produkte. Per Schnellzugriff auf Ihre Watchlist, Einzelproduktauswahl, Verkauf oder Tausch. Das System prüft nun, ob die Portfolios und Produkte für den Kunden „geeignet" sind und ob alle Kosteninformationen, KID/PIB etc. vorliegen, um den Beratungsprozess vollständig abzuschließen.

In der **Dokumentation** stehen im Ergebnis die vollständigen Unterlagen, die für eine rechtssichere Beratung notwendig sind. Ex-ante-Kostenausweis, Selbstauskunft, KID/PIB, eine Geeignetheitserklärung mit passenden Begründungen und die richtigen Orderformulare für die Umsetzung.

Formularwizard: digital, vorbefüllt, fehlerfrei Formulare erstellen

Über die Funktion **Formularwizard** erhalten Sie sämtliche Formulare, die Sie im Beratungsalltag benötigen. Befüllen Sie künftig alle Arten von Standardformularen und durchlaufen Sie unsere digitalen Antragsstrecken. Dank der digitalen Validierung Ihrer Angaben vereinfachen sich Ihre Prozesse. Teilen Sie fertige und unfertige Formularvorgänge mit Ihrem Kunden zur weiteren Bearbeitung. Sparen Sie zudem Zeit und lassen Sie Ihre Kunden mit der digitalen Unterschrift auf den Formularen unterzeichnen.

Immobilien, Beteiligungen, Verbindlichkeiten sinnvoll strukturieren

Die Funktion **Externe Vermögenswerte** ermöglicht Ihnen Immobilien, Finanzanlagen, Beteiligungen, Sachwerten und vieles mehr auf einen Blick einzusehen. So werden Sie zum „Financial Home" für Ihren Kunden und bilden eine valide Basis für eine Finanzplanung. Verknüpfen Sie dazu die vom Kunden eingetragenen Vermögenswerte mit den entsprechenden Verträgen.

Depotreport: 18 Depotstellen, konsolidiert

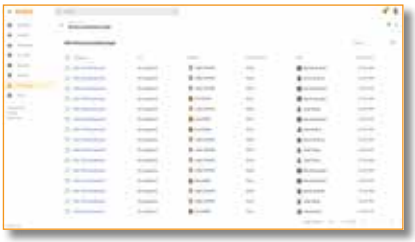
Täglich verarbeiten wir Bestände und Transaktionen von 18 Depotbanken, reichern sie um Produktinformationen an, berechnen Erfolgs- und Risikokennzahlen und stellen diese Informationen in einem umfangreichen **Depotreport** zur Verfügung.

Ähnlich wie ein Kontoauszug, bieten wir Ihnen einen **Depotauszug**, den jeweils tagesaktuellen Stand zum Depot, an. Neben den aktuellsten konsolidierten Auszügen können Sie auch aktuelle Spar- und Entnahmepläne sowie Bestandsdetails einsehen. Der Depotauszug wird durch die **Depotanalyse** ergänzt. Die Analyse wird abgerundet durch eine konsolidierte Performanceabrechnung, Rendite- und Volatilitäts-Kennzahlen, Angabe von Vor- und Nachsteuerberechnungen und vieles mehr.

Tools: mit einem Klick in Drittsysteme

Ein großer Vorteil von finfire ist der einfache **Absprung in Drittsysteme**. Sparen Sie sich die Eingabe weiterer Log-in-Daten durch die Single-Sign-on-Funktion. Nehmen Sie ausgewählte Kundendaten mit und sparen Sie sich die doppelte Kundenanlage. So profitieren Sie von dem Rückfluss Ihrer Berechnungen, Aktionen und Darstellungen am Kunden zur weiteren Bearbeitung. Nutzen Sie dazu die hierarchische Hinterlegung von Rechten und Rollen für den Absprung in Drittsysteme als Untervermittler. Besonders geeignet ist diese Funktion für Vertretungssituationen oder Differenzierung innerhalb Ihrer Belegschaft.

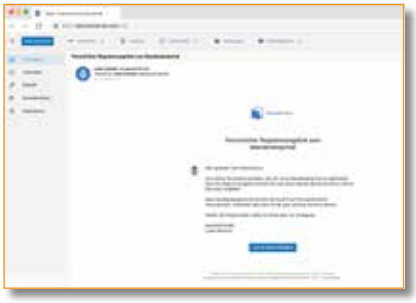
Honorar-Modul: Ihre Abrechnung in unseren Händen



Egal ob Ihre Arbeitszeit, Depot- oder Performanceanteile, Minimum- oder Maximum-Werte – wir berechnen und erstellen Belege für Sie, belasten und zahlen an Sie aus. Nutzen Sie unser Rüstzeug, um auf veränderte Vergütungssysteme zu reagieren.

Endkunden-App: Ihre Mandantenplattform

Sie als Partnerin oder Partner sind bei der Netfonds Gruppe stets im Vordergrund. Wir stehen als Plattform hinter Ihnen und unterstützen Sie bei technischen Hürden und der Umsetzung digitaler Prozesse. Unser Ziel: Wir setzen Sie in Szene. Damit Sie die Möglichkeit erhalten, vor Ihren Kunden als FinTech zu agieren, haben wir mit **finfire private** einen Endkunden-Zugang entwickelt.



finfire private spiegelt Ihr persönliches Mandantenportal wider und ist der digitale Zugang für Endkunden. Ihre Kunden erhalten Zugriff auf alle wichtigen Daten und können aktiv mitwirken, damit Prozesse einfacher, transparenter und schneller ablaufen. Das Labeling wird zudem noch weiter ausgebaut: Sie können Ihre Unternehmensfarben auf dem gesamten Portal, allen Druckerzeugnissen und individuellen Einladungstexten erhalten. „Boarden" Sie Ihre Kunden gern mittels individueller Einladungslinks einzeln oder massenhaft „on". *fdo*

DIE FINFIRE-INFORMATIONSPLATTFORMEN FÜR NETFONDS-PARTNER

Ihre digitalen Helferchen zu Fragen, Schulungen und Tech-News

finfire ist eine wachsende und innovative Plattform, die nicht nur neue Module, sondern vor allem permanent die bestehenden Funktionen für den Kundennutzen weiterentwickelt. Wir stehen vor der großen Herausforderung, die Einführung von finfire bestmöglich und so angenehm wie möglich für Sie durchzuführen. Wir lassen Sie dabei nicht alleine und stehen Ihnen weiterhin, neben den vielen neuen digitalen Hilfsmitteln, auch persönlich zur Seite. Wir stellen Ihnen unsere neuen Schulungsangebote in Kürze vor und geben Ihnen in diesem Artikel einen Überblick über die einzelnen Informationsplattformen.

FAQ – Frequently Asked Questions – präzise Antworten auf Ihre Fragen

Sie möchten wissen, wie die Performanceberechnung genau funktioniert? In unseren FAQ finden Sie das Wichtigste präzise formuliert und verständlich aufgelistet für eine schnelle Suche nach Antworten auf Ihre Fragen. Für ein besseres Verständnis haben wir neben unseren ausführlichen Beschreibungen auch Bilder, kleine GIFs und Erklärvideos eingebaut.

fin – Ihr Begleiter für interaktive Touren

„Ich freue mich, Sie herzlich in Ihrer neuen finfire-Welt willkommen heißen zu dürfen. Zu Beginn möchte ich Ihnen eine kurze Einführung geben" – so begrüßt Sie fin, unser Schulungsmaskottchen auf der Informationsplattform. fin steht

Unser virtueller Plattformassistent fin vermittelt Ihnen interaktiv ein spielerisches Lernerlebnis.

Ihnen jederzeit zur Seite und dient als virtueller Plattformassistent, der Ihnen mit interaktiven Strecken ein spielerisches Lernerlebnis vermitteln wird.
Sie entdecken fin nach jeder Anmeldung in finfire links unten im Navigationsbereich. Mit Klick auf fin werden Ihnen alle zur Verfügung stehenden Schulungsstrecken zu je einem Navigationspunkt vorgeschlagen. Sie entscheiden, wann und wie viele Strecken Sie absolvieren möchten. Die einzelnen Strecken können Sie zu jeder Zeit pausieren und bequem an einem anderen Tag fortführen.

Wie funktioniert fin?

fin ist ein separates Schulungstool, welches uns ermöglicht Ihnen interaktive Anleitungen in finfire anzubieten. Dabei können wir gezielte Schulungsstrecken individuell auf die Benutzergruppen abstimmen und jedem Kunden eine einzigartige Benutzererfahrung bieten.

Wo unterstützt Sie fin?

Die interaktiven Anleitungen sind speziell im Onboarding-Prozess jedes Kunden gefragt, damit Sie ohne weitere Vorkenntnisse einen direkten Start in finfire haben. Zusätzlich dienen die Strecken als Lernhilfe und Auffrischungen. Das notwendige Know-how muss nicht im Schnellverfahren übermittelt werden, sondern ist für jeden Nutzer permanent zugänglich.
Die Schulungsstrecken dienen auch als Onlineführung durch jegliche Module und Funktionen in finfire. Die Aufgaben und Prozesse werden detailliert in kleinste Schritte heruntergebrochen für ein effektives Lernergebnis.

Ihr Mehrwert mit fin?

Sie benötigen Hilfe bei der Erkundung von finfire oder eine Auskunft, wie die

einzelnen Arbeitsprozesse funktionieren? Kein Problem. Mit fin müssen Sie nicht lange überlegen, geschweige denn suchen. In Echtzeit führt fin Sie durch die Arbeitsschritte und bringt Ihnen unsere Philosophie zu den einzelnen Modulen näher. Sie werden dabei nicht nur in Ihrer Entscheidungsfindung unterstützt, sondern kommen auch schneller zum gewünschten Endergebnis.

finfire Tech-News

Unser Tech-Newsletter wurde speziell für sämtliche Informationen rund um finfire neu aufgesetzt. Unser Ziel ist, alle neuen und bestehenden finfire-Nutzer in regelmäßigen Abständen mit hilfreichen Tipps zu versorgen. Außerdem halten wir Sie über technische Veränderungen oder Einführungen neuer Funktionen auf dem Laufenden.
Ihre Meinung ist uns wichtig! Sie stehen bei uns im Vordergrund. Mit finfire wollen wir Ihnen eine Beraterplattform schaffen, die all Ihre Bedürfnisse im alltäglichen Geschäft abdeckt und sogar noch darüber hinausgeht. Damit wir die Plattform in Ihrem Interesse optimieren können, ist uns Ihre Meinung sehr wichtig. Daher teilen wir unsere Kurzumfragen über den Tech-Newsletter.
Die Fragen werden gezielt von unserem Vertrieb und Entwicklern ausgearbeitet, um Ihre Erfahrungen im Umgang mit einzelnen Funktionalitäten zu untersuchen und entsprechend zu verbessern.

Ihre Anfrage richtig platziert und nachverfolgbar

hre Fragen können Sie über den Bereich „Support“ stellen. Wählen Sie die passenden Attribute zu Ihrer Fragestellung einfach aus, damit wir schnell und präzise die Beantwortung steuern können. Nach dem Versand erhalten Sie umgehend eine Ticketnummer, sodass Ihre Anfrage immer eindeutig und transparent bleibt. Die neuen Helferchen in Form von FAQ, fin und dem Support helfen uns und Ihnen gezielt weiter. Sie entlasten auch die bewährten Kolleginnen und Kollegen, die Ihnen gern auch persönlich weiterhelfen. Ob in kleineren Gruppen digital – oder hoffentlich bald auch persönlich –, mittels Webinaren oder persönlicher Tipps und Screensharing am Telefon. Wir sind für Sie da! *fdo*

Informationsplattformen in finfire auf einen Blick:

Alle Antworten auf die wichtigsten Fragen:
Die Erläuterungen in der FAQ-Sektion von finfire umfassen zudem Bilder, GIFs und Videoclips.

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

Schulungsmaskottchen fin:
Der virtuelle Assitent fin führt Sie durch den Rundum-Service der 360-Grad-Beraterplattform.

Für Fragen stehen Ihnen gerne unsere Berater-Teams zur Verfügung:

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

Ihre Ansprechpartner

Jonas Wilken
Vertriebsleiter Nord
Investment

Baran Kaya
Vertriebsleiter Süd
Investment

Gunnar Seidler
Teamleiter
Beratungstechnologie

Niko Frederich
Product Development
Beratungstechnologie

WAS FINFIRE ALLES LEISTEN WIRD

Die Übersicht veranschaulicht die bereits umgesetzten und die zu erwartenden Funktionen von finfire. Phase 1 begann am 15. März 2021 mit der Bereitstellung erster Investmentfunktionalitäten. Zum 31. Mai 2021 – nach Redaktionsschluss – erfolgt die Durchführung der bevorstehenden Migration von AdWorks. Ab Juni 2021 wird die Phase 3 mit den entsprechenden Funktionen für die Nutzer freigegeben. Für die Phasen 4 und 5 erfolgt die Freischaltung in den kommenden Monaten. finfire wird dann jeweils in zweiwöchigen Release-Zyklen weitere Funktionen anbieten. einBlick wird über finfire auch in den nächsten Ausgaben berichten.

		Arbeitsfähigkeit; Beratung (Einzel), Anträge, CRM, Depotbestand mit allen Transaktionen und Sparplänen, Produktfinder, Watchlist, Fondsvergleich	Erweiterung CRM Interaktionen, Bereitstellung „erweiterte Vermögenswerte", neue Zielgruppen in der Beratung (Einzel, Minderjährig); Formulare mit Kunden „teilen" und erste Anbindung von Transaktions-API	Kunden-App, Beratungsprozess für KWG-Partner, Depotauszug mit GuV-Werten, Depotanalyse (Performance, Vola, Auswertungen, konsolidiert); Erweiterung Interaktionen, einfache VV-Vermittlungsstrecke	Bereitstellung erster Abfragelisten; Integration der Vermögensverwaltungsprozesse (integrierte Vermittlungsstrecken, VV-Strategien im Produktfinder); Portfolioangebot	Vorlagen für Massenkommunikation, Briefersstellung, Ausbau Marketinglisten und Auswertungsoberflächen; Start der digitalen Unterschriften	Alle 2 Wochen stellen unsere Entwicklerteams neue Funktionen bereit. Dabei digitale Prozesse zwischen Berater und Kunde im Fokus (z. B. digitale Unterschriften, digitale Onboardings etc.). finfire wird seine Stärke entfalten.
Module und Funktionsbeschreibung		**Phase 1**	**Phase 2**	**Phase 3**	**Phase 4**	**Phase 5**	**Coming soon**
Content Management System							
Responsiv	Auf allen Endgeräten verfügbar, ob Desktop-PC, Tablet oder Smartphone	✓	✓	✓			
	Einfache und intuitive Benutzeroberfläche	✓	✓	✓			
Layout und Profileinstellungen	Layout „light" – Logo für Ausdrucke, Foto des Mitarbeiters		✓	✓			
	Datenschutz, Erstinformation, Passwort vergessen, ändern und Schnell-Log-in mit Google Sign In.		✓	✓			
	Layout – „full" – Labeling des gesamten Plattformdesigns (Farbwelten, Charts, Button)						✓
Zentrale Suche (Google-Suche)	Nach Kunden	✓	✓	✓			
	Nach allen anderen Attributen						✓
Rechte und Rollen	Sichtrechte, Schreibrechte, Hierarchische Bearbeitungsrechte	✓	✓	✓			
Hilfe-Funktion	Support-Seite mit gezieltem Fragenrouting; FAQ, finfire News, fin – interaktive Lernhilfe			✓			
CRM							
Kundenanlage	IBAN-Rechner, Mitarbeiterzuordnung, Bereichszugehörigkeit, Beziehungen etc.	✓	✓	✓			
Kundensuche	Bestand, Verträge, Ort, Alter, App, fehlende Stammdaten etc.		✓	✓			
Dubletten-Tool	Zusammenführen von Kunden und allen zugehörigen Informationen	✓	✓	✓			
Kundenübersicht	Versicherungen, Depots, erweiterte Vermögenswerte, Interaktionen (gemäß Rolle des Vermittlers)		✓	✓			
Dokumente	Revisionssichere, DSGVO-konforme Speicherung in Ordnerstruktur	✓	✓	✓			
Digitale Legitimation	Einbindung eines digitalen Legitimationsnachweises						✓
Compliance-prüfung	Automatische Prüfung auf Vorhandensein von Rahmenvereinbarungen, Legitimationen und anderen Complianceunterlagen				✓		

		Arbeitsfähigkeit; Beratung (Einzel), Anträge, CRM, Depotbestand mit allen Transaktionen und Sparplänen, Produktfinder, Watchlist, Fondsvergleich	Erweiterung CRM Interaktionen, Bereitstellung „erweiterte Vermögenswerte", neue Zielgruppen in der Beratung (Einzel, Minderjährig); Formulare mit Kunden „teilen" und erste Anbindung von Transaktions-API	Kunden-App, Beratungsprozess für KWG-Partner, Depotauszug mit GuV-Werten, Depotanalyse (Performance, Vola, Auswertungen, konsolidiert); Erweiterung Interaktionen, einfache VV-Vermittlungsstrecke	Bereitstellung erster Abfragelisten; Integration der Vermögensverwaltungsprozesse (integrierte Vermittlungsstrecken, VV-Strategien im Produktfinder); Portfolioangebot	Vorlagen für Massenkommunikation, Brieferstellung, Ausbau Marketinglisten und Auswertungsoberflächen; Start der digitalen Unterschriften	Alle 2 Wochen stellen unsere Entwicklerteams neue Funktionen bereit. Dabei digitale Prozesse zwischen Berater und Kunde im Fokus (z. B. digitale Unterschriften, digitale Onboardings etc.). finfire wird seine Stärke entfalten.
Module und Funktionsbeschreibung		**Phase 1**	**Phase 2**	**Phase 3**	**Phase 4**	**Phase 5**	**Coming soon**
Interaktionen							
Nachrichten (Postbox)	Erstellen und Versand einer Nachricht (InApp und per Mail)		✓	✓			
	Verknüpfung der Nachricht mit Beratungen, Terminen, Formularen, Depots, Verträgen			✓			
	Erstellung und Nutzung von Textvorlagen; massenhafter Versand von Nachrichten				✓		
	Brieferstellung					✓	
Protokolle	Protokollfunktion für Gespräche, Mails etc. inkl. Vorgangsverknüpfung			✓			
	Freischaltung von Protokollen in der Kunden-App			✓			
Aufgaben	Erstellung, Delegation, Verknüpfung und Fälligkeiten von Aufgaben			✓			
Assistenzfunktionen	Alle Interaktionen können in der Hierarchie durch eine Assistenz eingestellt und im Namen des Beraters ausgelöst werden.			✓			
Übersicht Interaktionen am Kunden	Übersicht über alle Interaktionen am Kunden und Gesamtübersicht über alle Interaktionen			✓			
Vertragsmanagement							
Depotreport: Auszug	Konsolidierter Auszug der „aktuellen" Depotbestände von 18 Depotbanken		✓	✓			
	Inkl. GuV und Bestandsdetails			✓			
	Aktuelle Spar- und Entnahmepläne im Überblick		✓	✓			
	Die letzten Transaktionen im Überblick und als Liste mit Filter		✓	✓			
Depotreport: Analyse	Konsolidierte Performanceberechnung mit Rendite und Volatilität			✓			
	Individuelle Filter (für alle/einzelne Depots und Zeiträume)			✓			
	Zeit-/Geld-gewichtete Berechnung			✓			
	Vor-/Nachsteuerberechnung			✓			
	Auswertungen in Form von Torten (Länder, Währungen, Risiko,etc.)			✓			
	Neben dem Performancechart wird auch der Depotverlaufschart angeboten.				✓		
	Individuelle Filter (für ausgewählte Wertpapiere)				✓		
	Speichern von Filtersets für selektive Betrachtung inkl. Vergleichschart					✓	
Vermögenswerte	Erfassung von Immobilien, Finanzanlagen, Beteiligungen, Sachwerten u. v. m.		✓	✓			
	Aufteilung eines Vermögenswertes auf mehrere Kunden		✓	✓			
	Verknüpfung von Vermögenswerten mit Versicherungsverträgen		✓	✓			
	Brutto-/Netto-Gesamtvermögen		✓	✓			

		Arbeitsfähigkeit; Beratung (Einzel), Anträge, CRM, Depotbestand mit allen Transaktionen und Sparplänen, Produktfinder, Watchlist, Fondsvergleich	Erweiterung CRM Interaktionen, Bereitstellung „erweiterte Vermögenswerte", neue Zielgruppen in der Beratung (Einzel, Minderjährig); Formulare mit Kunden „teilen" und erste Anbindung von Transaktions-API	Kunden-App, Beratungsprozess für KWG-Partner, Depotauszug mit GuV-Werten, Depotanalyse (Performance, Vola, Auswertungen, konsolidiert); Erweiterung Interaktionen, einfache VV-Vermittlungsstrecke	Bereitstellung erster Abfragelisten; Integration der Vermögensverwaltungsprozesse (integrierte Vermittlungsstrecken, VV-Strategien im Produktfinder); Portfolioangebot	Vorlagen für Massenkommunikation, Briefererstellung, Ausbau Marketinglisten und Auswertungsoberflächen; Start der digitalen Unterschriften	Alle 2 Wochen stellen unsere Entwicklerteams neue Funktionen bereit. Dabei digitale Prozesse zwischen Berater und Kunde im Fokus (z. B. digitale Unterschriften, digitale Onboardings etc.). finfire wird seine Stärke entfalten.
Module und Funktionsbeschreibung		**Phase 1**	**Phase 2**	**Phase 3**	**Phase 4**	**Phase 5**	**Coming soon**
	Integrierter Darlehensrechner		✓	✓			
	Erstellung von DruckReports		✓	✓			
	Erweiterung um die aktuellen Depotwerte					✓	
	„Financial Home" des Kunden: Freischaltung des Kunden für die eigene Verwaltung und Organisation					✓	
Beratung (Wertpapiere)							
Vollständiger Beratungsprozess	Strecke mit Risikoveranschaulichung, Selbstauskunft, Produktauswahl, Geeignetheitsprüfung nach dem Portfolioansatz	✓	✓	✓			
	Vollständige Dokumentation mit Ex-ante-Offenlegung, Geeignetheitserklärung mit automatisierten Begründungen, integriertem Grundlagenwissen, KID/PIB sowie Erstellung passender Orderformulare	✓	✓	✓			
Anlageberatung	Fonds: Einzelkunde	✓	✓	✓			
	Fonds: Minderjährig & Gemeinschaft		✓	✓			
	Fonds: Firma			✓			
	Produkterweiterung: Aktien, Zertifikate, Anleihen			✓			
Anlagevermittlung	Fonds und weitere Wertpapiere: alle Kundengruppen				✓		
	Vermögensverwaltungs-Vermittlung (einfach)			✓			
	Vermögensverwaltungs-Vermittlung (komplex)					✓	
Portfolioangebot	Portfoliovorschlagserstellung				✓		
Produktfinder							
Suche	Nach Handelbarkeiten, Performances, Top-Fonds etc.		✓	✓			
Factsheet	Ansicht der Factsheets mit aktuellen Informationen, kombiniert mit Zielmarktdaten, Handelbarkeits- und Abwicklungsinformationen		✓	✓			
	Druck des Factsheets mit Beraterlogo				✓		
Fondsvergleich	Erstellung von Fondsvergleichen		✓	✓			
	Fondsfavoriten per Watchlist direkt in den Beratungsprozess übernehmen		✓	✓			
Watchlist	Beliebig viele Watchlists anlegen		✓	✓			
	Mit Untervermittlern die Funktion teilen/vererben		✓	✓			
	Gewichtung verteilen		✓	✓			
Freigabeprozess	Automatisierte Prüfung und Tracking von Freigaberestriktionen			✓			
Formular-Wizard							
Anträge digital ausfüllen	Alle Depoteröffnungen, Serviceaufträge etc. mit umfangreicher Datenverknüpfung (aktuell und vollständig digital vorfüllen inkl. Validierung)	✓	✓	✓			

		Arbeitsfähigkeit; Beratung (Einzel), Anträge, CRM, Depotbestand mit allen Transaktionen und Sparplänen, Produktfinder, Watchlist, Fondsvergleich	Erweiterung CRM Interaktionen, Bereitstellung „erweiterte Vermögenswerte", neue Zielgruppen in der Beratung (Einzel, Minderjährig); Formulare mit Kunden „teilen" und erste Anbindung von Transaktions-API	Kunden-App, Beratungsprozess für KWG-Partner, Depotauszug mit GuV-Werten, Depotanalyse (Performance, Vola, Auswertungen, konsolidiert); Erweiterung Interaktionen, einfache VV-Vermittlungsstrecke	Bereitstellung erster Abfragelisten; Integration der Vermögensverwaltungsprozesse (integrierte Vermittlungsstrecken, VV-Strategien im Produktfinder); Portfolioangebot	Vorlagen für Massenkommunikation, Briefersstellung, Ausbau Marketinglisten und Auswertungsoberflächen; Start der digitalen Unterschriften	Alle 2 Wochen stellen unsere Entwicklerteams neue Funktionen bereit. Dabei digitale Prozesse zwischen Berater und Kunde im Fokus (z. B. digitale Unterschriften, digitale Onboardings etc.). finfire wird seine Stärke entfalten.
Module und Funktionsbeschreibung		**Phase 1**	**Phase 2**	**Phase 3**	**Phase 4**	**Phase 5**	**Coming soon**
Formulare mit Kunden teilen	Kunden können selbstständig Formulare digital und korrekt ausfüllen. Mit der digitalen Unterschrift kann später unterzeichnet werden.			✓			
Digitale Unterschrift	Formulare sind für eSignatur vorbereitet.		✓	✓			
	Integrierter Signaturprozess						✓
Digitales Orderrouting	Übergabe der Daten von Kauf, Verkauf, Tausch, Sparplan an die FFB			✓			
	Übergabe der Daten von Kauf, Verkauf, Tausch, Sparplan an weitere Banken				✓		
Digitale Depoteröffnung	Übergabe der Daten in Echtzeit an die Bank. Extrem schnelle Eröffnung des Depots						✓
Marketinglisten/Abfragelisten							
Erstellung Datenmodell für Abfragen	Fertigstellung und Beladung des Datenpools			✓			
	Einfache Bereitstellung von Abfragen (Bestände, Transaktionen etc.)				✓		
	Oberfläche zur individuellen Abfrage					✓	
Statische Marketinglisten	Hinterlegung eines oder mehrerer „Label" am Kunden					✓	
Dynamische Marketinglisten	Erstellung von Abfragelisten nebst Kommunikationsmöglichkeit					✓	
Honorartool							
Interne Administration finfire	Berechnung und Abrechnung prozentualer und fixer Anteile am Depot (inkl. min./max. Werte)			✓			
	Erfassung zeitbasierter Dienstleistungsaufwendungen					✓	
	Erstellung der Abrechnungsbelege (inkl. visueller Darstellung der Berechnungsgrundlage) für den Endkunden					✓	
	Digitale Antragserstellung für Vereinbarungserfassung durch Berater					✓	
App							
Individueller Einladelink	Einladelink einzeln und massenhaft versenden (mit Standardvorlage)			✓			
	Individueller Einladungstext					✓	
Was der Kunde sieht	Vertragsinformationen, Postbox, Protokolle, Beraterkontakt, digitale Formulare			✓			
Kundenprofile erstellen	Kundenspezifische Freischaltungsmöglichkeiten						✓
Tools							
	Absprung in Drittsysteme per Single Sign-on, Kundendatenübergabe und teilweise Rückübermittlung	✓	✓	✓			
	finfire direct, Vergleichsrechner, digitale Unterschrift		✓	✓			

SO WIRKT CORONA AUF DEN CO2-AUSSTOSS

Die Coronapandemie führte 2020 nach Angaben des Global Carbon Project zu einem Rekordrückgang an globalen CO_2-Emissionen. Der Ausstoß von Kohlendioxid aus der Verbrennung von Kohle, Öl und Gas sank um 7 Prozent oder umgerechnet etwa 2,4 Milliarden Tonnen. Dieser Rückgang ist erheblich größer als frühere signifikante Rückgänge von 0,5 (1981 und 2009), 0,7 (1992) und 0,9 (1945) Milliarden Tonnen CO_2. Ein Großteil der CO_2-Reduktion 2020 entfiel auf den Transportsektor. Im Dezember 2020 lagen die Emissionen aus dem Straßen- und Luftverkehr aufgrund der anhaltenden Beschränkungen immer noch um bis zu 40 Prozent unter den Vorjahreswerten. Dennoch steigt die atmosphärische CO_2-Konzentration weiter.

LACHGAS AUS DER LANDWIRTSCHAFT

10 bis 12 Prozent der weltweiten vom Menschen verursachten Treibhausgas-Emissionen entstammen der Landwirtschaft. Dabei handelt es sich weniger um CO_2-Emissionen als vielmehr um Emissionen von Methan (CH_4) und Lachgas (N_2O). Der Anteil der Landwirtschaft an der gesamten Lachgas-Emission liegt sogar bei 60 Prozent, der an den Methan-Emissionen bei 50 Prozent. Lachgas entsteht hauptsächlich durch die künstliche Düngung und entweicht dann dem Boden. Die Hauptquelle für die Emission von Methan sind die Rinderzucht und der Reisanbau.

FLIEGEN SCHADET UMWELT STARK

Laut Umweltbundesamt wuchs der Personen- und Güterverkehr in Deutschland bis zur Coronapandemie stetig: Seit 1960 hat sich der Güterverkehr mehr als verdreifacht, der Personenverkehr vervierfacht. Je nach Transportmittel ist die CO_2-Bilanz unterschiedlich. So trägt Fliegen erheblich, rund 2,5 Prozent, zum gesamten weltweiten CO_2-Ausstoß bei. Insgesamt ist Verkehr der einzige Sektor, dessen Treibhausgas-Emissionen seit 1990 kaum gesunken sind.

MEERESSPIEGEL STEIGT STÄNDIG

Die Luft an der Erdoberfläche hat sich bereits deutlich erwärmt. Auch die Mitteltemperatur an der Erd- und Wasseroberfläche hat stetig zugenommen. Zwischen 1993 und 2017 ist der Meeresspiegel laut Satellitenmessungen der NASA im globalen Mittel um etwa 85 Millimeter gestiegen, die Anstiegsrate beträgt aktuell 3,4 Millimeter pro Jahr (±0,4 Millimeter). Dabei steigt der Meeresspiegel nicht überall gleich stark, es gibt Regionen mit niedrigeren und solche mit höheren Werten.

Entdecken Sie das Potenzial nachhaltiger thematischer Investments:

JSS Sustainable Equity – Global Thematic

Die Strategie bietet Anlegern Zugang zu einem aktiv verwalteten Portfolio aus Unternehmen, die von langfristigen transformatorischen Trends wie der Energiewende, globalen demografischen Entwicklungen und technologischen Innovationen profitieren dürften. Die Strategie ist eine einzigartige Kombination thematischer, fundamentaler und nachhaltiger Ansätze, mittels derer wesentliche Anlagethemen ermittelt werden, welche das Potenzial haben, ganze Industrien zu verändern. Die Manager identifizieren daraufhin jene Unternehmen, die am besten positioniert sind, um von diesen Entwicklungen zu profitieren. Alle im Anlageuniversum enthaltenen Unternehmen gelten laut der angewandten ESG-Methodik von J. Safra Sarasin Sustainable Asset Management als nachhaltig.

J. SAFRA SARASIN
SUSTAINABLE ASSET MANAGEMENT

Echte Innovationen von
J. Safra Sarasin Sustainable Asset Management
finden Sie unter am.jsafrasarasin.com

CARBON NEUTRAL by 2035 CLIMATE PLEDGE

30 YEARS of SUSTAINABLE INVESTMENTS

Diese Anzeige ist 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, Anlagevermittlung, Empfehlung, ein Angebot oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder anderen spezifischen Produkten dar. Sie richtet sich ausschließlich an institutionelle Kunden, die Anlagegeschäfte ausschließlich als Unternehmer zu gewerblichen Zwecken abzuschließen beabsichtigen. Dieser 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). Der Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen sowie der Jahres- und Halbjahresbericht sind auf Anfrage kostenlos bei der J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH in deutscher und englischer Sprache erhältlich.

DIE INVESTMENTWELT WIRD NACHHALTIGER

ESG-Kriterien als Gamechanger für die Finanzbranche

Für wen gilt die Offenlegungsverordnung?

Betroffen sind:

- **Finanzmarktteilnehmer:** Vermögensverwalter, KVGen, Versicherungsunternehmen
- **Finanzberater:** Kreditinstitute und Wertpapierfirmen wie NFS, die Anlageberatung erbringen, Versicherungsvermittler

Nicht betroffen sind:

- §34f-, §34c- und §34i-GewO-Berater
- Finanzberater mit weniger als drei Mitarbeitern (Geschäftsführung miteingerechnet)

Mit der Offenlegungsverordnung ist am 10. März 2021 nach dem ersten Merkblatt der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) der Startschuss zum Thema ESG/Nachhaltigkeit in der Finanzbranche gefallen. Die Situation der 34f-Berater hat dabei zu einer hartnäckigen Diskussion zwischen Anwaltskanzleien, Verbänden und Experten geführt. Die besondere Ausnahmeregelung des § 34f GewO spielt auf EU-Ebene nur für Deutschland eine Rolle. Mit einer FAQ vom 23. April 2021 hat die BaFin eine Klarstellung herbeigeführt: Der 34f-GewO-Vermittler unterliegt nicht der Offenlegungsverordnung.
Im ersten Schritt geht es dabei nur um diejenigen Vermittler, die das Thema Nachhaltigkeit werblich in der Beratung, Vermittlung oder im Marketing einsetzen wollen. Nach dem Startschuss am 10. März (siehe auch Seite 32) werden die weiteren Schritte allerdings noch wesentlich umfangreicher als die Offenlegungsverordnung ausfallen. Kurzfristig wird die Taxonomie-Verordnung erwartet. Diese verfolgt sechs Umweltziele, die auf europäischer Ebene in den nächsten Jahren umgesetzt werden sollen. Voraussichtlich ab 31. Dezember 2021 stehen die Ziele Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel an. Ein Jahr später werden vier weitere Ziele angegangen:

- nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen,
- Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling,
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung,
- Schutz gesunder Ökosysteme.

Die technischen Regulierungsstandards (RTS) enthalten detaillierte Anforderungen zu Inhalt, Methodik und Präsentation bestimmter ESG-Offenlegungspflichten, also in den Bereichen Ökologie, Soziales und Unternehmensführung. Das Ziel der RTS ist es, die Nachhaltigkeitsinformationen zum Schutz der Endanleger für alle Produkte zu verbessern. Eine ausreichende Struktur dieser Informationen soll dann auch eine EU-weite Vergleichbarkeit dieser Produkte ermöglichen.

10.03.21	→	Q2-Q3 2021	→	01.01.2022	→	Q 1 2022	→	2023
Offenlegungsverordnung		Verabschiedung Level 2 zur Taxonomie-VO		RTS zur OffenlegungsVO und Taxonomie-VO – Teil 1 Start des Reporting nach der OffenlegungsVO		Nachhaltigkeit in der Beratung (Geeignetheitsprüfung)		Taxonomie-VO Teil 2

Voraussichtlich ab Anfang 2022 müssen Wertpapierdienstleistungsunternehmen nach MiFID II in der Anlageberatung die sogenannten Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden abfragen. Der geplante Starttermin ist Anfang 2022. Nach der Veröffentlichung und Zustimmung des EU-Rates bleiben dann zwölf Monate zur Umsetzung. Davon wird auch der 34f-GewO-Vermittler betroffen sein.

Wie sieht die Datenlage aus?

Das aktuelle Konzept für die Zielmarktdefinition für Finanzinstrumente sieht ein neues Datenfeld vor. Die Anbieter können darin Fonds oder Zertifikate mit einer Nachhaltigkeitsstrategie oder -ausstattung als nachhaltig einstufen. Diese Datenfelder werden bei Netfonds und vielen Banken in Deutschland über den WM Datenservice bezogen.
Weitere Datenanbieter wie ISS oder Morningstar etablieren sich aktuell als Quellen für gute, detaillierte Nachhaltigkeitsanbieter. Netfonds wird für Sie als Partner diese Daten einkaufen und für die Beratung von Kunden und zu Fondsvehikeln vorbereiten. Ein automatischer Abgleich ist im Beratungsprozess geplant. Auch Anbieter von Eco-Labels werden sich weiter etablieren.

Nachhaltigkeit als Vertriebsstory?

Die Netfonds Gruppe hat bereits eine ganze Reihe weiterer Dateninhalte eingekauft. Damit wollen wir Ihnen in der Beratung zukünftig die Möglichkeit bieten, mit Ihren Kunden auch plakativer über diese Themen zu sprechen. Nach einem ersten Ziel der „Ja"- oder „Nein"-Integration wird die Aufschlüsselung der 17 Sustainable Development Goals (SDG, siehe Kasten) in der Beratung das Ziel sein. So können Sie mit Ihren Kunden über die verschiedenen Ziele diskutieren und diese auch berücksichtigen, wenn Sie es wünschen. Wir werden dann einen automatischen Abgleich der Ziele ermöglichen.
Bei der zukünftig verpflichtenden Frage „Wie wichtig ist dir das Thema Nachhaltigkeit?" wird kaum ein Anleger das Thema für unwichtig erachten. Somit wird es zu einer massiven weiteren Steigerung der Nachfrage nach nachhaltigen Geldanlagen kommen. Hier sehen wir eine riesige Vertriebschance! Eine aktuelle Google-Trends-Umfrage zeigt, dass aktuell noch sehr wenige Endkunden das Thema Nachhaltigkeit und ESG suchen. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren enorm verstärken und somit die Produktwelt verändern.
Die Nachfrage nach nachhaltigen Fonds wird stark zunehmen. Bei nachhaltigen Publikumsfonds stieg laut BVI das Fondsvolumen bereits um 52 Prozent auf 91 Milliarden Euro (Stand 12/2020). Zum Vergleich: Bei konventionellen Fonds betrug der Zuwachs nur knapp 3 Prozent. Deutsche Anleger können derzeit aus einem Angebot von 878 Anteilsscheinklassen (davon 44 ETF) wählen. Das sind 242 mehr als im Vorjahr. *cha*

Status der Nachhaltigkeit nach Anlageklassen

- **Aktien:** gut verfügbar über die Analysehäuser
- **Anleihen:** gut, stellen auf die Emittentin ab, meist eine AG
- **Fonds:** ESG-Ratings und -Siegel sind bereits vorhanden. Aktueller Drilldown ist für gute Datenlage entscheidend.
- **Zertifikate:** Aktuell hat noch kein Datenanbieter eine richtige Lösung parat. Es soll in den WM-Stammdatenlieferungen eine Definition geben.

Die 17 SDG-Ziele

Quelle: Bundesregierung

Ihr Ansprechpartner

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

NEUE ESG-TRANSPARENZ-ANFORDERUNGEN FÜR BERATER

Die EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) in der Umsetzung

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

Seit dem 10. März 2021 ist die neue Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rats über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (EU-Offenlegungsverordnung, SFDR) in Kraft. Seit November 2019 hatte die Finanzwirtschaft Zeit, sich auf diesen Sachverhalt vorzubereiten. Trotzdem wurde es am Ende wieder eng und hektisch, denn die EU-Kommission wartete lange damit, wichtige Umsetzungsbestimmungen zu veröffentlichen.

Mit der EU-Offenlegungsverordnung werden Transparenzanforderungen an die Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater adressiert, alle relevanten ESG-Risiken und -Aspekte zum Beispiel im Investitionsentscheidungsprozess oder in der Anlageberatung offenzulegen. Gleichzeitig ergibt sich dadurch auch eine doppelte Materialität ESG-bezogener Informationen, denn die EU-Verordnung wirkt auf Unternehmens- und auf Produktebene. Somit muss auf Ebene des Unternehmens offengelegt werden, wie Nachhaltigkeitsrisiken in die Anlagestrategie, in die Investmententscheidungen und -prozesse einfließen, oder es muss im Rahmen der Vergütungspolitik angegeben werden, inwiefern diese mit der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken in Einklang steht.

Noch keine Klarheit bezüglich der konkreten Anwendung in der Marktpraxis

Auf Ebene des Produkts sind in die vorvertraglichen Informationen zum Beispiel Erläuterungen über die Art und Weise aufzunehmen, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei der Investitionsentscheidung einbezogen werden und welche Auswirkungen von Nachhaltigkeitsrisiken auf die Rendite der Finanzprodukte zu erwarten sind. Diese sogenannten Level-I-Bestimmungen der SFDR sind seit 10. März in Kraft. In der Öffentlichkeit wird dabei von sogenannten Artikel-6-, Artikel-8- oder Artikel-9-Finanzprodukten gesprochen.

Bei den Artikel-8-Finanzprodukten stehen ökologische und soziale Merkmale, die beworben werden, im Vordergrund. Als Artikel-9-konforme Finanzprodukte werden solche Anlageformen bezeichnet, bei denen Nachhaltigkeitsauswirkungen (sogenannter Impact) verfolgt werden und damit eine klare Zielsetzung vorliegt.

Bezüglich der konkreten Anwendung in der Marktpraxis scheint allerdings noch keine Klarheit vorzuherrschen. Für Unsicherheit sorgt einerseits die zulässige Variabilität in der Auslegung des SFDR-Gesetzestextes, andererseits die komplexe Verzahnung mit anderen bindenden gesetzlichen Regelwerken, beispielsweise der EU-Taxonomie-Verordnung.

Außerdem ist das Gesetzgebungsverfahren zur SFDR noch nicht abgeschlossen. Anfang Februar wurde der finale Entwurf der technischen Regulierungsstandards zur praktischen Umsetzung der Transparenzpflichten (Level-II-Vorgaben) veröffentlicht. Die Level-II-Vorgaben sollen erst zum 1. Januar 2022 greifen. Insgesamt begrüßt das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) die Offenlegungsverordnung, um mehr Transparenz im nachhaltigen Finanzmarkt zu schaffen. *fw*

NACHHALTIG ERFOLGREICH INVESTIEREN

Flossbach von Storch

Ökologie und Ökonomie bedingen einander.

Die enorme Herausforderung des Klimawandels rückt nachhaltige Investments in den Fokus der Anleger. Aber was genau ist mit „nachhaltigen Investments“ gemeint? Die meisten Menschen setzen „nachhaltig“ vor allem mit „grün“ gleich – ökologisch wertvoll. Doch auch „grüne“ Nachhaltigkeit erfordert profitables Wirtschaften. Wir bei Flossbach von Storch versuchen das Thema ganzheitlich zu betrachten und setzen Nachhaltigkeit mit „langfristig erfolgreich“ gleich.
Für uns gilt: Ökologie und Ökonomie bedingen einander. Ein Unternehmen kann nur dann über Generationen hinweg bestehen, wenn es das Wohl seiner Kunden und das der Mitarbeiter im Blick hat, fair mit seinen Geschäftspartnern umgeht, ausreichend investiert, Steuern korrekt zahlt und keine Umweltschäden anrichtet. Nehmen wir als Beispiel die vielen, längst von der Bildfläche verschwundenen deutschen Solarkonzerne. Deren Aktien waren zwar „grün“, aber nicht nachhaltig. Zumindest nicht für ihre Aktionäre und Mitarbeiter und damit auch nicht für das soziale Umfeld.

Eine Frage der Integrität

Wir investieren wie ein guter Kaufmann, wägen sorgfältig Chancen und Risiken ab. Unser Fokus liegt nicht nur auf Geschäftsmodellen und Bilanzen von Unternehmen. Im Rahmen unserer fundamentalen Analyse betrachten wir auch Umwelt- und Sozialthemen sowie Fragen einer guten Unternehmensführung, sogenannte ESG-Faktoren (Environmental, Social und Governance).
Dabei achten wir besonders auf das Management „unserer“ Unternehmen. Gute Manager zeichnen sich nicht nur durch Fachkompetenz, sondern auch durch ein hohes Maß an Integrität aus. Ihr Handeln muss auf nachhaltigen Unternehmenserfolg ausgerichtet sein, nicht auf die Optimierung persönlicher Interessen. Dies ist nicht nur im ökonomischen Interesse der Aktionäre, sondern auch im Interesse von Umwelt und Gesellschaft. Eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung übernimmt soziale Verantwortung und schafft gute Arbeitsbedingungen.

Aktive Eigentümer als Korrektiv

Als aktivem Eigentümer ist uns daher ein regelmäßiger, vor allem persönlicher Austausch mit den Unternehmen besonders wichtig. Je besser der Kontakt zum Management, desto genauer lässt sich ein Bild von den Protagonisten und der aktuellen Situation der Unternehmen zeichnen. Und desto präziser gelingt letztlich die Chancen-Risiko-Analyse aus Investorensicht.
Dabei verstehen wir uns als konstruktiver Sparringspartner, nicht als aktivistischer Aktionär. Wir weisen in angemessener Form auf Missstände hin, machen sinnvolle Vorschläge und begleiten das Management bei der Umsetzung. Der Austausch mit unseren Beteiligungen sowie die Ausübung unseres Stimmrechts bilden wichtige Bestandteile unserer Arbeit, die sich auf die Qualität unserer Anlagen auswirken und zum Erfolg eines Investments beitragen. ■

Ihre Ansprechpartnerin

Frederike von Tucher
Projektmanagerin Corporate Communications
Frederike.vonTucher@fvsag.com
Telefon: (02 21) 33 88-309

AUS AAB WIRD EBASE

Seit Mai verschickt die Augsburger Aktienbank (AAB) im Zuge der Übernahme durch ebase neue Vertragsunterlagen an die Depotkunden. Im Juli folgen die neuen Depotnummern und Zugangsdaten. Im Hintergrund „mappen" wir jeweils neue und alte Depotnummer in unseren Systemen, um die Datenflüsse sicherzustellen. Die Depot- und Transaktionskosten bleiben für Ihre Kunden gleich, da ebase eine spezielle „AAB-Depot-Variante" erstellt hat. Auch die Provisionen sollen gleich bleiben. Und noch etwas: „Liebes AAB-Team, Ihr seid uns ans Herz gewachsen. Toi, toi, toi aus Hamburg!" Kontakt: investment@netfonds.de, Stichwort: AAB-Migration

TREND ZU ONLINEDEPOTS SCHREITET VORAN

Die Onlinebanken wie comdirect, DAB und andere eröffnen bereits seit Jahren sämtliche Depots als Onlinedepots. Die FFB hat zu Ende 2020 die AGB geändert und macht nun alle Depotkunden zum 31. März zu Onlinekunden. Weitere Banken verfolgen ähnliche Ziele, denn es gibt gute Gründe dafür: einmal die Umwelt und die Kosten – das muss nicht weiter erklärt werden, die Kostenunterschiede sind bei der Vielzahl der Dokumente gerechtfertigt. Hinzu kommt die Frage: Was passiert, wenn Kunden eigenständig ordern? Dann ist die Depotbank verpflichtet, dem Kunden im selben Moment eine Ex-ante-Kosteninformation bereitzustellen. Das funktioniert zeitgleich im Grunde nur über das Onlinepostfach. Wir halten diese Argumente für überzeugend.

COMDIRECT: DEPOTERÖFFNUNG IN 48 STUNDEN!

Alle Depotbanken kämpfen mit der Herausforderung, papierhafte Depoteröffnungen unter den widrigen Umständen der Pandemie zu gewährleisten. Eröffnungszeiten von einer, zwei oder sogar drei Wochen sind keine Seltenheit. Seit November 2020 bietet die comdirect einen eigenen digitalen Depoteröffnungsprozess, und unsere klare Empfehlung lautet: Nutzen Sie diesen! Aktuell laufen bereits rund 50 Prozent der Anträge online ab. Dauer des Antragsprozesses: lediglich acht Minuten. Da ist sogar noch Luft nach oben! Wir werden diesen Prozess auch in finfire integrieren. Haben Sie Fragen? Rufen Sie uns gern an unter (0 40) 82 22 67-230.

KOSTENLOSE JUNIORDEPOTS FÜR DEN NACHWUCHS

Es macht große Freude, sich Depots anzuschauen, bei denen Verwandte oder Freunde frühzeitig für den Nachwuchs einen Sparplan eingerichtet haben. Im Grunde bieten alle Fondsbanken kostenlose Depots für Minderjährige an. Dabei stehen mehrere Tausend Fonds zur Auswahl, und die Sparplan-Transaktionen sind kostenlos. Tipp: Fondsfavorit diverser Netfonds-Kollegen ist für diesen Fall der „Digital Leaders Fund" (A2H7N2).

821.044.400 € ungenutztes Potenzial!

Mehr als 820 Millionen Euro befinden sich auf Abwicklungskonten unserer Depotstellen – und liegen dort unverzinst oder negativ verzinst herum, denn mittlerweile haben auch die Fondsplattformen Verwahrentgelte eingeführt. Der Weg zur Anlage dieser Gelder ist nicht weit. Wenn Kunden nur nach einem „Geldparkplatz" suchen, greifen immer mehr Kolleginnen und Kollegen auf den **www.rücklagenfonds.de** zurück. Vielleicht ist das auch für Sie und Ihre Kunden die passende Lösung?

1.000 EURO PRÄMIE FÜR SIE!

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

3 Fragen an …

Friederike Bremer
Sales Support und Projektmanagement

Was ist Ihre Aufgabe bei Netfonds?

Ich arbeite bei Netfonds in der Partnerbetreuung und unterstütze unsere Partnerinnen und Partner bei Fragen zu unseren Plattformen und dem täglichen Geschäft. Neben dem Support betreue ich einige technische Projekte wie zum Beispiel die e-signatur for finfire, aber auch Themen in der direkten Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

Wie funktionieren digitale Unterschriften?

Digitale Unterschriften ersetzen die „nasse" Unterschrift mit einem Stift auf Papier. Hierbei wird in einem PDF-Dokument handschriftlich, also mit dem Finger über zum Beispiel ein Smartphone, unterschrieben. Das Ganze wird über eine spezielle Unterschriftensoftware abgewickelt und zusätzliche Daten wie Zeit und Datum der Unterschrift werden in dem Dokument gespeichert. So haben Sie die Möglichkeit, einfach und flexibel eine rechtssichere Unterschrift von Ihrem Kunden einzuholen, auch wenn dieser nicht vor Ort ist.

Wie können unsere Partner die e-signatur for finfire nutzen?

Die e-signatur for finfire kann für zehn Euro monatlich flexibel mit jedem touchfähigen Gerät wie zum Beispiel einem Smartphone oder Tablet genutzt werden und Sie verschicken die Dokumente zur Unterschrift einfach per Mail an Ihre Kunden. Weitere Infos und bei welchen Depotstellen wir die Akzeptanz einer elektronischen Signatur auch für die Depoteröffnung bewirken konnten, finden Sie auf fundsware und finfire. Ich bin mir sicher, dass wir mit dieser Funktion einen großen Mehrwert stiften. Die Funktion wird immer stärker in die finfire-Welt integriert.

Die Netfonds-Hotlines

Abwicklungsservice Investment: (0 40) 82 22 67-230
abwicklungsservice@netfonds.de
(zum Beispiel bei Fragen zu den Depotmodellen und Abwicklungsprozessen der Depotbanken)

Beraterplattform: (0 40) 82 22 67-470
beraterplattform@netfonds.de
(zum Beispiel bei Meldung von Problemen, Fragen zur Beraterplattform)

ANTRÄGE DIGITAL EINREICHEN UND DEPOTS DIGITAL ERÖFFNEN

Aktuelle Highlights im Abwicklungsservice der Netfonds Gruppe

Manchmal gibt es Phasen, in denen die Depoteröffnung länger dauert als sonst. Besonders spürbar sind die Rückstände kurz vor dem Jahresende, aber auch im laufenden Jahr kann es zu Rückständen kommen. Um auch dann möglichst wenig Zeit zu verlieren und Depots schnell zu eröffnen, bieten wir Ihnen verschiedene Wege der digitalen Depoteröffnung an, die Ihnen wertvolle Zeit ersparen.

Der »e-Antrag«

So haben Sie zum Beispiel die Möglichkeit, Depoteröffnungsanträge für bestimmte Depotstellen digital einzureichen. Auch wir übermitteln die Anträge digital an die jeweiligen Banken. Die digitale Antragseinreichung steht mit Stand April 2021 für die FFB, FodB und AAB zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass nach der Migration zur ebase keine digitale Belegübermittlung für die AAB mehr möglich ist. Sie sparen viel Zeit, da die Postwege und das damit verbundene Verlustrisiko entfallen. Nachbearbeitungen können wesentlich schneller durchgeführt werden, und auch Ihre Kunden werden sich freuen, da eine insgesamt schnellere Eröffnung und Bearbeitung ihrer Depots erfolgt!

Den Upload für die e-Anträge sowie eine Anleitung und ausführlichere Informationen finden Sie auf unserer Plattform fundswarePRO unter der Rubrik „e-Anträge und Formulare“. Um Ihren e-Antrag so schnell wie möglich bearbeiten zu lassen, beachten Sie bitte folgende Hinweise:

- Laden Sie den Depoteröffnungsantrag inklusive gut lesbarer Legitimation in einer Datei hoch.
- Achten Sie auf die korrekte Seitenreihenfolge der Antragsformulare.
- Bitte nutzen Sie unsere Upload-Möglichkeit auf fundswarePRO ausschließlich für Depoteröffnungsanträge. Sonstige Serviceaufträge senden Sie bitte per Mail an uns.

Voll digitale Depoteröffnung bei comdirect

Bereits seit mehreren Monaten steht Ihnen die Möglichkeit zur Verfügung, die digitale Antragsstrecke der comdirect zu nutzen, und bis jetzt haben wir sehr positives Feedback erhalten. Wir können die Nutzung also nur empfehlen!

Die Anwendung ist einfach und unkompliziert. Loggen Sie sich im Frontend der comdirect ein und klicken Sie links auf den Menüpunkt „Kontoeröffnung“. Hier können Sie über eine Dropdown-Auswahl ein Produkt und ein Konditionsmodell festlegen. Aktuell steht nur das Depotprodukt „Einzeldepot“ zur Verfügung, es werden aber weitere Produkte wie Gemeinschafts- und Juniordepots folgen. Danach klicken Sie auf „Link generieren“ und Sie erhalten einen Link, den Sie beliebig vielen Kunden zu Verfügung stellen können. Über den Link kann der Kunde die Antragsstrecke aufrufen, in welcher von vornherein Ihre Vermittlerinformationen und das gewählte Konditionsmodell hinterlegt sind. Er muss danach nur noch legitimiert werden.

Die Legitimation kann über die üblichen Wege durchgeführt werden. Das Depot ist binnen kürzester Zeit eröffnet, da keine manuelle Bearbeitung seitens der comdirect stattfindet, keine Nacharbeiten entstehen und der Postweg entfällt.

Die Antragsstrecke werden wir in finfire implementieren. Wir arbeiten zudem an Lösungen, um Ihnen weitere digitale Depoteröffnungsstrecken anbieten zu können. Außerdem haben wir mit unserem fundautomaten eine Möglichkeit geschaffen, Depots bei der FFB voll digital zu eröffnen. Dazu ist eine einmalige Einrichtung von unserer Seite notwendig – sprechen Sie uns gerne an! *jha*

Kontakt

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

UPDATE ZUR FINVERMV-NOVELLIERUNG

Mit Netfonds stets auf dem neuesten Stand

Am 1. August 2020 ist die novellierte Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in Kraft getreten. Dadurch wurden die Rahmenbedingungen der Beratung nach § 34f/h GewO weitestgehend an die Vorgaben der Finanzmarktrichtlinie 2014/65/EU (MiFID II) angepasst. Zeit für einen Rückblick auf die Umsetzungsmaßnahmen und ein erstes Fazit aus der Praxis.

Seit August 2020 unterliegen Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater verschärften Vorgaben des Gesetzgebers, unter anderem im Hinblick auf die Vermeidung von Interessenkonflikten, Beschaffung von Zielmarktdaten, Geeignetheitsprüfung, Kostentransparenz sowie Aufzeichnung der elektronischen Kommunikation.

Da die Netfonds Gruppe bereits zum Jahresanfang 2018 sämtliche MiFID-II-Regularien für ihre Haftungsdachpartner umsetzen musste, hatten die angeschlossenen Finanzanlagenvermittler zum Zeitpunkt der Novellierung mit ausgereiften Hilfsmitteln zu tun: Die Module Anlageberatung und Anlagevermittlung bringen nicht nur die bisher voneinander getrennten Prozesse der Selbstauskunft und des Beratungsprotokolls unter ein Dach, sie sind dank zahlreicher Automatismen viel besser geeignet für den Beratungsalltag.

Gute Lösung für die Beratungspraxis

Die Handelbarkeitsinformationen für Einmalanlagen sowie Sparpläne, Konditionsmodelle, Erfahrungen des Kunden und viel mehr werden automatisch berücksichtigt, die Anzahl der vom Kunden zu leistenden Unterschriften wurde stark reduziert, die Zielmarktdaten der Produkte werden automatisch mit den Vorgaben und Restriktionen des Kunden abgeglichen. Eine ausführliche, dennoch übersichtliche Kostenoffenlegung rundet den neuen Prozess ab. Neben den technischen Lösungen haben wir mit zahlreichen Initiativen dafür gesorgt, dass unsere Partner vor und nach der Novellierung auf dem aktuellsten Stand bleiben. So wurde für das Thema FinVermV in fundsware ein gesonderter Bereich eingerichtet, wo Sie unter anderem Webinar-Aufzeichnungen, technische und juristische Anleitungen und einen Taping-Leitfaden vorfinden. Für Ihre individuellen Fragen steht Ihnen per Mail unter **finvermv@netfonds.de** ein exklusives Service-Team zur Verfügung.

Auch wenn wir für alle genannten Vorgaben des Gesetzgebers effiziente und praxiserprobte Lösungen anbieten, sehen wir darin viele einschränkende Aspekte, vor allem im Hinblick auf die Skalierbarkeit Ihres Geschäftsmodells.

Eine echte Alternative stellt aus unserer Sicht die Vermögensverwaltung dar. Mit standardisierten Lösungen aus dem Hause NFS Hamburger Vermögen lassen sich Aufwände in Sachen Aufzeichnungspflicht, Folgeberatung, Dokumentation und Ex-ante-Kostenausweis deutlich reduzieren oder komplett auslagern. Kontaktieren Sie hier bei weiteren Fragen gerne unseren Kollegen Tobias Czerlinski von der NFS Hamburger Vermögen. *bk/jwi*

Ihre Ansprechpartner – das FinVermV-Team

Baran Kaya
Vertriebsleiter Süd Investment
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 870 02 04-12

Jonas Wilken
Vertriebsleiter Nord Investment
jwilken@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-315

WANN KOMMT DIE NEUE AUFSICHT FÜR FINANZANLAGENVERMITTLER?

AfW-Vorstand Norman Wirth informiert zum aktuellen Stand.

Norman Wirth,
Inhaber von Wirth Rechtsanwälte und Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbands Finanzdienstleistung AfW

Vor gut einem Jahr stand das Thema bei allen Finanzanlagenvermittlern mit einer §34f-Erlaubnis ganz oben auf der Agenda, denn man hatte sich im „damaligen" Koalitionsvertrag auf die Vereinheitlichung der Aufsichtsstrukturen verständigt. Bei Netfonds wurde in alle Richtungen gearbeitet, um dem damaligen Zeitplan gerecht werden zu können. Noch im letzten Oktober wollte man die neue Verordnung beziehungsweise Aufsicht zum 1. Januar 2021 in Kraft treten lassen.

Ich habe bis heute immer noch die Hoffnung, dass unsere gemeinsamen Argumente auch dazu beigetragen haben, dass es hier zu keiner neuen Regulierung kam. In vielen Gesprächen mit Politikern aus dem Lager der SPD wurde die Frage nach dem „Warum eigentlich?" jedoch nicht beantwortet.

Nach unserer Auffassung sollte etwas aufwendig reguliert werden, was nicht regulierungsbedürftig ist. Umfragen des AfW zufolge hätten nur circa 50 Prozent der aktuellen Lizenzinhaber die Erlaubnis überhaupt weitergeführt – zu hoch der monetäre Aufwand, zu hoch der bürokratische Aufwand. Ein Fiasko für ein System, welches auf private Vorsorge angewiesen ist.

»In dieser Legislaturperiode passiert nichts«

„Unser gemeinsamer Einsatz in der Politik gegen dieses teure, mittelstandsfeindliche Vorhaben hat sich gelohnt", sagt dazu AfW-Vorstand Norman Wirth. „Der BaFin/Wirecard-Skandal war dann noch das i-Tüpfelchen. In dieser Legislaturperiode passiert zu dem Thema nichts mehr. Ob oder wie es nach der Bundestagswahl damit weitergeht, will ich hier nicht spekulieren. Aber auch wenn das Thema weiter auf der politischen Agenda bliebe, wäre vor 2023 wohl keine konkrete Änderung zu erwarten", so Wirth weiter.

Dieses Statement von Norman Wirth lesen wir wirklich gern, denn viele Finanzanlagenvermittler sind noch damit beschäftigt, sich mit der seit August 2020 geltenden FinVermV vertraut zu machen. Natürlich werden wir von Netfonds weiterhin nah am Thema dranbleiben, um Ihnen die passenden Lösungsbausteine bereitzustellen, wenn es so weit ist.

Solidarität – gemeinsam sind wir stark

Wir nehmen die Regulierung ernst, und wir schätzen sie auch an vielen Stellen. Aber manchmal muss man auch seine Stimmen bündeln, wenn die Regulierung über das Ziel hinausschießt.

Gemeinsam mit dem AfW hat die Netfonds Gruppe – zusammen mit den anderen Pools – bereits viel erreicht. Wir möchten Sie jedoch auch sensibilisieren, dass hier jede Stimme zählt und wir dieser über unseren Branchenverband das notwendige Gewicht verleihen. Die Mitgliedschaft im AfW kostet 156 Euro pro Jahr, im ersten Kalenderjahr ist sie kostenfrei. *ms*

Registrieren Sie sich auf www.netfonds.de/afw:

Ihr Ansprechpartner

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

NETFONDS STARTET MIT EINLAGENPORTAL

Fest- und Tagesgeldanlage in Minuszins-Zeiten

Weniger Minuszinsen zahlen; eine Geldanlage ganz ohne Schwankung der Aktienmärkte und vor allem: alles mit einer Person besprechen. Diese oder andere Wünsche haben bestimmt viele Ihrer Kunden und Kundinnen, doch sind jene schon lange nicht mehr einfach zu bedienen. Mit dem Netfonds-Einlagenportal können wir Ihnen als erste Nicht-Bank in Zusammenarbeit mit Deposit Solutions eine Plattform zur europaweiten Festgeldanlage bieten.

So funktioniert das Portal

In das sogenannte „Einlagenportal" können Sie sich als Vermittler einloggen und dann dort Kundendaten erfassen, Konten eröffnen, Anlagen tätigen und Bestände verwalten. Das Portal bietet Ihnen eine Übersicht über die aktuell angebotenen Zinssätze und Laufzeiten der verschiedenen Produktbanken. Sie behalten hierüber die angelegten Gelder Ihrer Kunden im Blick, um diese passend zum Laufzeitende erneut anzusprechen.

Soll eine erste Anlage getätigt werden, wird im gleichen Zuge ein Konto bei der Sutor Bank (Servicebank) eröffnet. Über dieses eine Konto läuft die komplette Abwicklung aller jetzigen und zukünftigen Anlagen, die Beträge werden bequem vom Referenzkonto des Kunden eingezogen und nach Fälligkeit der Anlage automatisch gutgeschrieben.
Auch die Prolongation oder die Beendigung einer Anlage können Sie einfach und flexibel im Einlagenportal setzen. Gerade Ihren vermögenden Kunden können Sie so eine schnelle Perspektive aus den negativen Zinsen bieten. Wir empfehlen hier, aufgrund der Kostenstruktur Anlagen ab 25.000 Euro zu wählen.

Wie war das mit der Einlagensicherung?

Nicht nur Deposit Solutions, sondern auch andere Anbieter von Tages- und Festgeldanlagen im Privatkundenbereich waren aufgrund der Greensill Bank und des einhergehenden Aufsehens um Moratorium, Insolvenzantrag und BaFin vor nicht allzu langer Zeit im Gespräch. Die Gefahr, die die Kritiker von Zinspilot und Weltsparen schon immer vorhergesehen hatten, ist nun eingetreten – eine Bank geht pleite, und dann noch eine deutsche.
Dies hatten wohl weder Klein- noch Großanleger kommen sehen und sich aufgrund des geringen Zinssatzes und des Bankenumfelds in vermeintlicher Sicherheit gewähnt. Nichtsdestotrotz zeigt dieses Beispiel, dass das System der deutschen Einlagensicherung funktioniert. Im Fall Greensill griffen sowohl die Entschädigungseinrichtung deutscher Banken (EdB) als auch zusätzlich der Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken und sicherten Anleger weit über die 100.000 Euro gesetzliche Einlagensicherung hinaus ab.
Wir waren zu diesem Zeitpunkt bereits mit dem Einlagenportal in einer ersten Testphase, und auch Deposit Solutions informierte uns schnell über die brisante Lage der Bank, deren Angebote wir zuvor noch auf der Plattform gesehen hatten. So war es möglich, umgehend zu reagieren und einen Schaden für die Kundinnen und Kunden der Netfonds AG zu vermeiden.
Mit dem Einlagenportal können Sie nun auf die Sicherheitsbedürfnisse Ihrer Kunden in der Geldanlage eingehen und sowohl in Deutschland Anlagen bis zu einer Million Euro pro Kreditinstitut sowie im Euro-Ausland bis zu 100.000 Euro pro Kreditinstitut tätigen. *fb*

Ihre Ansprechpartnerin

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

NICHT ZU BREMSEN …

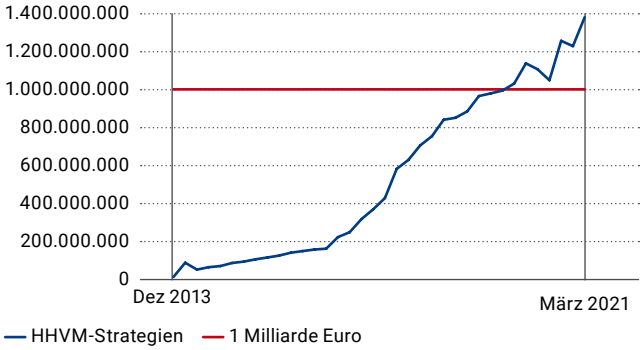
Der Jahresbericht der Vermögensverwaltung

Der Trend in die Vermögensverwaltung als externe Dienstleistung wird immer dynamischer. Kein Wunder, liegen die Vorteile doch auf der Hand: viel weniger Papierkrieg, dazu die Freiheiten eines Vermögensverwalters und das Ganze ohne eigene Lizenz. Und das Gute: Quasi jeder professionelle Vermögensberater kann dieses Angebot nutzen. Konzentration auf Kundenakquise, Margensteigerung, Standardisierung, Digitalisierung, schnelle Marktreaktionen – mehr als 600 Netfonds-Partner nutzen bereits unser Angebot. Wann kommen Sie dazu?
So ist es auch kein Wunder, dass wir trotz aller Widrigkeiten wieder ein tolles Geschäftsjahr 2020 und einen Raketenstart 2021 absolvieren konnten. Und das Wichtigste: Alle sind gesund geblieben!
Kurzer Rückblick: Zum Jahreswechsel 2019/2020 konnten wir eine Milliarde Euro an Assets knacken, die kurze Euphorie wurde allerdings im März 2020 durch den „Coronaknick" etwas gedämpft und wir waren wieder knapp unter der Milliarde. Wir haben die magische Marke dann relativ schnell zum zweiten Mal erobert, allerdings großzügig darauf verzichtet, zum zweiten Mal groß zu feiern.

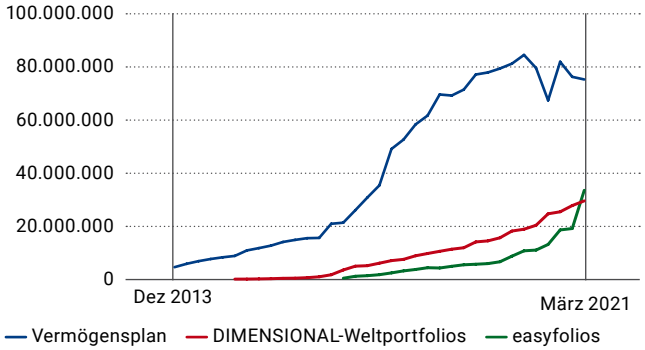
Erneut Rekordergebnisse

Das Jahr 2020 beendeten wir bei 1.233.028.219,66 Euro (plus 20,2 Prozent) an Assets (ohne Fondsmandate, die machen noch einmal zusätzlich 325 Millionen Euro aus), um genau zu sein. Wenn man bedenkt, mit welchen Umständen wir zu kämpfen hatten, waren wir fast genauso erfolgreich wie im bisher epischen Rekordjahr 2019.
Apropos episch: Das erste Quartal 2021 bescherte uns mit 130 Millionen Euro Zuwachs an Assets die bis dato höchste Steigerung überhaupt, sodass wir Ende März bei 1,366 Milliarden Euro Bestand lagen. Bei der Kundenzahl haben wir die erste magische Grenze von 10.000 überschritten (aktuell 10.300), 1.400 mehr als im Vorjahr (plus 14 Prozent).
Die größten Bestände haben wir bankseitig bei der DAB (465 Millionen Euro), der FFB (398 Millionen) und der Comdirect (293 Millionen), insgesamt dürfen wir schon zwölf Depotbanken administrieren, was das Geschäft auch nicht immer einfacher macht. Inzwischen verwalten wir mehr als 200 (plus 30) Strategien

Entwicklung Gesamtbestand HHVM



Entwicklung eigene Strategien – gruppiert



Angaben in €

von 83 externen Beratern, die mit uns ihre VV-Strategien umsetzen (unsere „Strategiekapitäne“ genannt, siehe Seite 48). Brutto, das heißt mit allen Banken und Preismodellen, sind es sogar 390 Strategien, plus circa 1.500 individuelle Vermögensverwaltungen von den NFS Tied Agents. Wir arbeiten inzwischen insgesamt mit über 600 NF-/NFS-Vertriebspartnern zusammen (plus circa 100). Auch personell konnten wir uns gut verstärken, insgesamt sind wir jetzt bereits 23 Kollegen und suchen weiter. Die Assets in unseren eigenen Strategien wuchsen von 114 auf 138 Millionen Euro kontinuierlich mit, es bleibt bei der „Faustregel“, dass etwa 10 Prozent der Assets in unsere eigenen Strategien fließen. Besonders steil nach oben geht es mit unseren easyfolio-Strategien, insbesondere easyfolio Green (plus 75 Prozent im ersten Quartal 2021).

Apropos Marketing: Auch 2020 haben wir zum dritten Mal unseren VV-Kongress zelebriert, diesmal umständehalber online, mit dem gewissen Hamburg-Touch, das heißt Ex-Bürgermeister Ole von Beust als Keynote-Speaker, einem Drohnenrundflug über Hamburg und Spezereien aus der Speicherstadt. Den Drohnenflug kann man sich auch noch einmal ansehen. Das hat großen Spaß gemacht!
Auszeichnungen haben wir auch bekommen: 2020 haben wir zum ersten Mal am Vermögensverwalter-Vergleich des Magazins „Capital“ teilgenommen und aus dem Stand in allen Kategorien vier von fünf Sternen abgeräumt. n-tv hat unsere easyfolio-Green-Strategie zum besten nachhaltigen Robo-Advisor gekürt, und selbstverständlich hat uns auch citywire 2021 zum vierten Mal in Folge im erlauchten Kreis der Top-50-Vermögensverwalter Deutschlands geehrt. Wir danken allen Unterstützern und Förderern der Vermögensverwaltung und besonders unseren Leuten, die sich von Arbeitsbelastung und kleinen Viren nicht kleinkriegen lassen und 120 Prozent Leistung abliefern! *ew*

Ihre Ansprechpartner

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

Christoph Botermann
Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen GmbH
christoph.botermann@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 80 80 24-20

SCHARFE REZEPTE AUS DER VV-INVESTMENT-KÜCHE DER HAMBURGER VERMÖGEN

Neues Newsformat aus der Vermögensverwaltung

Et voilà, hier ist unsere neue, scharfe, exklusive Kochshow aus der Investment-Küche der NFS Hamburger Vermögen: Wir präsentieren regelmäßig einmal im Quartal die neuesten Rezepte für Ihre schmackhaftesten Investment-Menüs, garniert mit scharfen Tipps und Tricks für erfolgreiche Strategie-Köche der Vermögensverwaltung und solche, die es noch werden wollen.

Unsere besten Rezepte

Finden Sie hier noch einmal eine Sammlung unserer besten Rezepte aus den ersten Ausgaben und dazu unser VV-Web-Chili-nar: Im Rahmen regelmäßiger Webinare wollen wir die Themen und Hintergründe unseres Newsletters noch etwas genauer beleuchten. Unsere Themen bisher:

- Was ist das mit der Nachhaltigkeit?
- Warum ist easyfolio Green eine Top-Lösung?
- Welche Strategien sind aktuell eigentlich verfügbar und für wen geeignet?
- Wie kann ich eine easy-Strategie wechseln?

Freuen Sie sich auf kurzweilige Stunden mit den Chefköchen Tobias Czerlinski und Eric Wiese. Hier finden Sie die Aufzeichnung unseres letzten Web-Chilinars vom 7. April 2021:

Zehn-Minuten-Rezept zum Strategiewechsel

In der Küche ist es wie im Leben: Immer die gleiche Suppe wird auch gern mal fade und langweilig. Manchmal muss Abwechslung her, eine neue Idee, ein neues Rezept.
So kann es auch bei den Vermögensverwaltungsstrategien sein. Der →

→ Zeitgeist ändert sich, Nachhaltigkeit und ETF sind im Kommen. Wenn der Entschluss gefasst ist, etwas zu verändern, wie komme ich in eine andere Strategie?
Wenn sich sonst nichts ändern soll, ganz einfach – eine Unterschrift vom Kunden genügt. Der Hintergrund ist, dass sich alle unsere Strategien auf drei Basisstrategien („Ermessensrahmen") reduzieren: Defensiv, Ausgewogen und Wachstum. Zudem werden alle von der NFS Hamburger Vermögen initiierten Strategien bei der FFB (FIL Fondsbank GmbH) als Depotbank verwaltet. Sollte der Kunde/die Kundin also in der gleichen Risikoklasse verbleiben, sich nichts an der Selbstauskunft geändert haben und die Konditionen auch gleich bleiben, dann können Sie mit dem von uns entworfenen, einseitigen Formular einen Strategiewechsel durchführen. Das Formular finden Sie in fundsware.

Ein Strategiewechsel ist über unser Formular möglich, wenn Risikoklasse, Selbstauskunft und Konditionen des Kunden gleich bleiben.

Kommunikation in Sachen Nachhaltigkeit

Wichtig für uns und alle Berater, die mit Nachhaltigkeit werben: Wir müssen gemeinsam darlegen, wie wir Nachhaltigkeit definieren, damit darüber Klarheit beim Kunden herrscht. Das ist die sogenannte Offenlegungsverordnung, die am 10. März 2021 in Kraft getreten ist (siehe auch Seite 32). Unsere Definition können Sie auf unserer Homepage unter **https://www.hhvm.eu/Nachhaltigkeit.html** nachlesen.

Wichtiger Text für Werbematerialien

Wichtig auch für Berater/Vermittler eigener oder unserer nachhaltigen Strategien: Bitte führen Sie folgenden Text auf Ihrer Homepage und in Ihren relevanten Werbematerialien mit auf: „Es gelten die Informationen der NFS Hamburger Vermögen GmbH zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken und zur Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen, die Sie unter **https://www.hhvm.eu/Nachhaltigkeit.html** finden."

Portfoliomanagement: unser »Allokationsdienstag«

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

NETFONDS WEBTV GEHT IN SERIE

Meinungsstarke Gäste, geballte Expertise und Futter fürs Beratungsgespräch

Experten bei Netfonds WebTV (von links oben): Folker Hellmeyer, Solvecon Invest; Volker Schilling, Greiff AG; Sven Marzahn, BPM; Frank Fischer, Shareholder Value Management; Peer Reichelt, Netfonds AG; Philipp Vorndran, Flossbach von Storch; Edda Schroeder, Invest In Visions; Sebastian Kuelps, Vanguard; Tim Albrecht, DWS

Zugegeben, ein bisschen stolz sind wir schon. Konnten wir doch für unser Netfonds WebTV in den vergangenen zwölf Monaten aus dem Stand nicht nur eine ganze Reihe namhafter Experten gewinnen, die mit Gästen wie Folker Hellmeyer, Philipp Vorndran oder Frank Fischer durchaus ein kleines Who's who der Branche darstellt.

Dass wir Ihrem Feedback nach zu urteilen damit außerdem wertvollen Mehrwert fürs Kundengespräch in Serie liefern konnten, freut uns mindestens ebenso sehr. Denn egal ob bullish wie Volker Schillings früh formulierte Aussage „Wer jetzt sein Wunschportfolio baut, wird sich 2021 freuen", brandaktuell wie DWS-Fondsmanager Tim Albrecht am Morgen nach der US-Wahl, hintergründig wie Mikrofinanz-Pionierin Edda Schröder, die eindrücklich von den Verhältnissen vor Ort berichtete, wo sich mit verhältnismäßig kleinen Beträgen viel bewegen lässt, oder persönlich wie Frank Fischers Selbsteinschätzung „Meine Risikoneigung ist schon Vollgasmentalität" – ausnahmslos jedes Interview war ebenso spannend wie unterhaltsam, vollgepackt mit Hintergrundwissen und reich an Impulsen für die Arbeit mit Kunden.

Eine Mischung, wie man sie, so meinen wir, wenn überhaupt nur selten zu sehen bekommt. Unserem Anspruch, Netfonds WebTV als exklusive Plattform für fundierte Marktmeinungen zu etablieren, sind wir damit treu geblieben.

Der Lohn: Unser neues Format hat sich seit seiner Premiere im Juni vergangenen Jahres schnell eine feste Fangemeinde erobert, sodass wir inzwischen stabil dreistellige Zuschauerzahlen verzeichnen. Weniger verlässlich war die Technik: mal fiel plötzlich ein Mikro aus, dann versagte wenige Minuten vor Beginn die Webcam eines Interviewpartners, während zuletzt eine Aufzeichnung partout nicht im Regie-Dashboard erscheinen wollte und wir unserem Dienstleister bis nach Kalifornien hinterhertelefonieren mussten, um an unser Video zu gelangen.

Mittlerweile haben wir auf Ihre Anregung hin unseren Fokus erweitert und auch hauseigene Themen wie unsere neu aufgesetzten Vermögenspläne in den Blick genommen, um Sie auch hier bestmöglich abzuholen. Diese Akzente möchten wir bei Bedarf immer wieder setzen.

Zunächst schließt sich aber in gewisser Weise der Kreis: Wenn Sie diese Publikation in Händen halten, wird uns unser Premieren-Gast Folker Hellmeyer aller Voraussicht nach zum zweiten Mal beehrt haben. Für einen standesgemäßen Start ins zweite Jahr von Netfonds WebTV ist also gesorgt. *cn*

Ihr Ansprechpartner

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

ALLE WÜNSCHE ERFÜLLBAR

Warum Zertifikate zu jedem Geschäftsmodell von NFS-Partnern passen

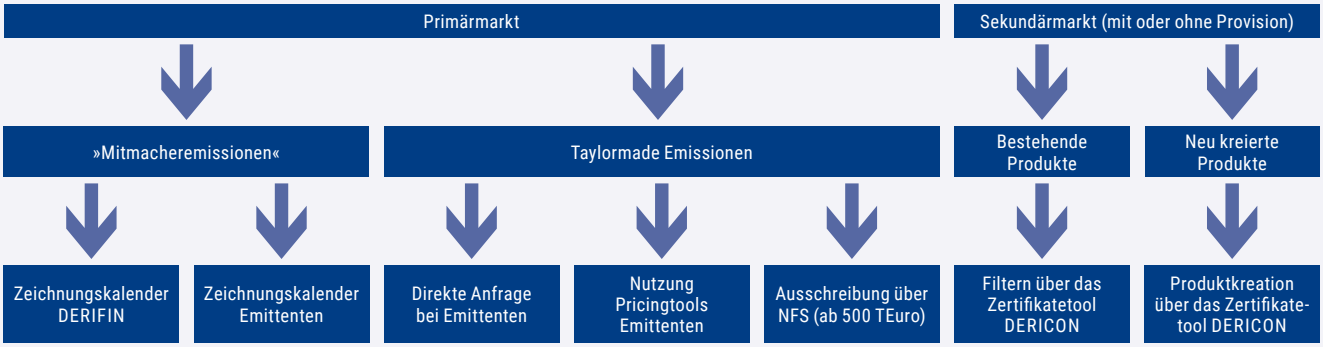
Das Zertifikategeschäft bei der Netfonds Financial Service (NFS) hat in den vergangenen Jahren immer weiter an Bedeutung gewonnen. Der hauptsächliche Auslöser hierfür ist leicht nachvollziehbar: Für den Berater bietet sich mit Zertifikaten die Möglichkeit, seine Marktmeinung sehr viel präziser zum Ausdruck zu bringen, als dies mit reinen Direktanlagen in Aktien, Renten oder Fonds der Fall wäre.

Diese große Flexibilität von Zertifikaten zeigt sich aber nicht nur in einer immensen Vielfalt von Zertifikatestrukturen. Zusätzlich hat jeder Berater die Möglichkeit, den Einsatz von Zertifikaten an sein individuelles Geschäftsmodell anzupassen.
Konkret heißt dies: Es besteht die Möglichkeit der Nutzung sowohl von Neuemissionen als auch von Zertifikaten, die bereits am Markt gehandelt werden.

Was ist bei Neuemissionen zu beachten?

Bei Neuemissionen kann der Berater unterschiedlich vorgehen: Zum einen hat er die Möglichkeit, sich an einer der von vielen Emittenten angebotenen öffentlichen Zeichnungen zu beteiligen. Um eine Übersicht über das Angebot zu erhalten, ist es sinnvoll, sich von den Emittenten in die Verteilerkreise für Übersichten von Neuemissionen aufnehmen zu lassen. Nach Sichtung der Angebote kann der Berater daraus dann passende Papiere für seine Kunden auswählen. Zusätzlich stellen einige Emittenten Informationen zu Neuemissionen auch über das NFS-Zertifikatetool DERIFIN zur Verfügung.
Zum anderen erfreut sich unter Beratern aber auch eine andere Variante zunehmender Beliebtheit: maßgeschneiderte Neuemissionen. Hier gibt der Berater dem Emittenten alle Produktparameter vor. Der Emittent konstruiert daraus dann – nur für diesen Berater und dessen Kunden – ein fertiges Zertifikat mit einer (in der Regel sehr kurzen) Zeichnungsfrist. Zum Zeichnungsende wird dann der Startkurs des Basispreises fixiert und die Papiere im Kundendepot eingebucht. Für die tägliche Kursbewertung und die Gewährleistung der Möglichkeit eines täglichen Handels wird das Zertifikat anschließend an der Börse eingeführt.
Als Hilfestellung für erfahrene Berater, die solche individuell gefertigten Zertifikate nutzen wollen, stellen einige Emittenten auch Zugänge zu ihrem hauseigenen Pricingtool zur Verfügung. Dies versetzt den Berater in die Lage, eigenständig auszuprobieren, welche

Möglichkeiten der Suche nach/Erzeugung von Zertifikaten



Ergebnisse sich bei unterschiedlichen Produktparametern ergeben.
Bei einem größeren Volumen der Neuemission kann zudem auch eine Ausschreibung unter den Emittenten erfolgen, die auf Wunsch von NFS organisiert wird. Hierdurch hat der Berater die Gewissheit, besonders attraktive Konditionen zu erhalten, da die Emittenten untereinander im Wettbewerb stehen und entsprechend scharf kalkulieren.

Mit DERIFIN passende Sekundärmarktprodukte finden

Alternativ kann der Berater auch auf Zertifikate aus dem Sekundärmarkt zurückgreifen. Auch hier ist das NFS-Zertifikatetool DERIFIN eine unentbehrliche Unterstützung: Ausgehend vom Zertifikatetyp können im Rahmen einer gezielten Suche unterschiedliche Vorgaben gemacht werden. Hierzu zählen die Angabe des Basiswerts, die Auswahl der infrage kommenden Emittenten, die Pufferhöhe und -art, die Renditeerwartung, die Art einer möglichen Ertragszahlung und die Laufzeit. Zusätzlich ermöglicht das Tool eine Filterung hinsichtlich der Frage, ob das Produkt eine Marge für den Berater enthalten soll oder nicht. DERIFIN legt bei der Unterstützung der Suche von Zertifikaten ein großes Augenmerk auf eine intuitive Benutzerführung – die Anwendung der Suchfilter ist daher denkbar einfach.

Vergleichbar ist das Prinzip mit einem Gebrauchtwagenkauf im Internet: Ausgehend von einem anfänglich unüberschaubar wirkenden Wust von Angeboten wird nach und nach durch das geschickte Setzen von immer weiteren Suchfiltern die Auswahl derart verfeinert, dass am Ende nur eine kleine Handvoll von Produkten übrig bleiben. Aus diesen kann dann die endgültige Auswahl getroffen werden.

Die Prozesse der Emission neuer Produkte sind so stark automatisiert, dass die Kosten hierfür vollständig vernachlässigbar sind.

Ein besonderes Schmankerl hat DERIFIN zusätzlich zu bieten: Über das Tool können – per Knopfdruck – Zertifikate unmittelbar in den Sekundärmarkt emittiert werden. Eine Absatzverpflichtung besteht dabei nicht. Eine solche Möglichkeit verblüfft auf den ersten Blick: Jeder Nutzer des Zertifikatetools kann quasi auf Knopfdruck Zertifikate emittieren. Wenige Sekunden später stehen bereits die erforderlichen Pflichtdokumente zum Abruf bereit. Das Papier hat eine eigene ISIN und wird kurze Zeit später an der Börse notiert.

Unwillkürlich stellt sich die Frage, ob alle diese Abläufe für den Emittenten nicht einen zu großen Aufwand bedeuten. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass es noch nicht einmal sicher ist, dass dieses Papier überhaupt jemals mit Volumen bestückt wird, da keine Absatzverpflichtung für den Berater besteht.
Die Antwort ist simpel: Die Prozesse der Emission neuer Produkte sind mittlerweile durch die Emittenten so stark automatisiert, dass die Kosten hierfür vollständig vernachlässigbar sind.
Fazit: Wie geschildert stehen Beratern diverse Möglichkeiten des Einsatzes von Zertifikaten offen. Innerhalb der NFS gibt es sehr unterschiedliche Ansätze. Um mit Ihnen bei Bedarf die Möglichkeiten des Einsatzes von Zertifikaten auch im Rahmen Ihres persönlichen Geschäftsmodells zu diskutieren, steht Ihnen der Autor dieses Artikels als langjährig erfahrener NFS-Experte beim Einsatz von Anlagezertifikaten gerne für ein individuelles Gespräch zur Verfügung. *tv*

Ihr Ansprechpartner

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

#WIRKLICHGLOBAL, PROGNOSEFREI UND TRANSPARENT

Die easyfolio-Strategien der Netfonds Gruppe im Überblick

Seit einem Jahr ist easyfolio Teil der Netfonds Gruppe. Die ETF-Marke verkörpert mit weltweit allokierten und prognosefreien ETF-Portfolios eine frische Investmentphilosophie. Mit den Strategien easyfolio Classic und easyfolio Green bietet die NFS Hamburger Vermögen gemeinsam mit easyfolio eine ganze Produktfamilie an ETF-Vermögensverwaltungsstrategien an.
Seit ihrer Auflage im vergangenen Jahr haben die easyfolio-Strategien reges Interesse geweckt und konnten zuletzt starke Mittelzuflüsse verzeichnen. Beide Strategien sind in den Varianten Defensiv, Ausgewogen, Wachstum und Chance wählbar. Die easyfolio-Classic-Strategien – ehemals NFS ETF-Portfolios – stechen dabei hervor und verkörpern den globalen easyfolio-Ansatz.

easyfolio Classic – breiter allokiert als der MSCI World

Weltweit gestreut investiert easyfolio Classic in über 17.000 Aktien und Anleihen aus 104 Ländern. Genutzt werden dazu ETF. Der bei vielen Kunden beliebte MSCI World kann diese Breite nicht darstellen, investiert der Index doch ausschließlich in Aktien aus Industrieländern.
Wie bei allen easyfolio-Portfolios bilden die Classic-Strategien die Weltwirtschaft modellbasiert nach und verzichten dabei bewusst auf den Einsatz komplexer Algorithmen oder den Versuch von Market Timing. Herangezogen werden die transparenten Faktoren Welt-BIP und Marktkapitalisierung. Die Umsetzung übernimmt die NFS Hamburger Vermögen.

Historisch starke Renditen unterstreichen Modellansatz

Studien der Ratingagentur Standard & Poor's aus dem Jahr 2020 haben zum wiederholten Male belegt, dass europäische Fondsmanager es nicht schaffen, ihren Vergleichsindex zu schlagen. Im Zehnjahresvergleich unterliegen 86 Prozent aller aktiv gemanagten Fonds ihrer Benchmark. Dies spricht nicht nur gegen aktives Fondsmanagement und die Jagd nach jedem Prozent Rendite, sondern unterstreicht den easyfolio-Ansatz, prognosefrei und direkt in die größten Aktien-

easyfolio

Merkmale der easyfolio-Strategien

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

und Anleihenindizes zu investieren. Kunden und Vermittler können jederzeit die aktuelle Allokation einsehen und ein vollständiges Bild von den Portfolios erhalten. Dass dieser Ansatz funktioniert, zeigt sich spätestens bei der Wertentwicklung. Seit Auflage der Strategie 2014 konnten Anleger je nach Risikoprofil bis zu 7,5 Prozent Rendite pro Jahr erzielen.

Regulatorische Vorteile der Vermögensverwaltung

easyfolio Classic überzeugt nicht nur durch eine langfristig positive Rendite, sondern bietet auch eine Reihe von Vorteilen für Vermittler. Trotz ETF-Investment erhalten sie mit allen easyfolio-Strategien die Möglichkeit, eine Courtage zu verdienen. Wie hoch diese im Einzelfall ist, kann mit dem easyfolio-Classic-Courtagerechner ermittelt werden, den Netfonds-Partner in fundsware finden.
Obendrein profitieren Vermittler bei den easyfolio-Strategien von einer Reihe regulatorischer Vorteile der Vermögensverwaltung. Alle Strategien sind beratungsfrei, es besteht keine Verpflichtung, Telefongespräche aufzuzeichnen, und wie bei allen anderen Vermögensverwaltungsstrategien auch entfällt die Betreuungspflicht. Somit könnten Vermittler auch bei einer drohenden BaFin-Regulierung die Kundenbeziehung aufrechterhalten.

Vertriebsunterstützung für Vermittler

Um den Vertrieb der Strategien durch die Netfonds-Partnerinnen und -Partner zu unterstützen, wird das Angebot zukünftig breiter aufgestellt. Klassische Vertriebsdokumente wie Produktpräsentationen, Quartalsreportings und Factsheets sind bei easyfolio unter fundsware jederzeit abrufbar. Digitale Informationen sind zudem auf eigenen Produktseiten unter www.easyfolio-classic.de und www.easyfolio-green.de zu finden.
Ab Sommer 2021 betritt easyfolio zudem Neuland und wird erstmals eine eigene Werbekampagne mit dem Finanzen Verlag launchen. Ziel ist es, die Marke easyfolio einem größeren Publikum bekannt zu machen und somit den Vertrieb der Vermögensverwaltungsstrategien beim Endkunden zu erleichtern.

Regulatorische Vorteile für Vermittler

- Courtagemöglichkeit trotz ETF-Portfolio
- Alle easyfolio-Strategien sind beratungsfrei
- Entfall der Betreuungspflicht
- Entfall der Verpflichtung zur Aufzeichnung von Kundentelefonaten
- Erhalt der Kundenbeziehung auch bei drohender BaFin-Regulierung

Ausgezeichnet: easyfolios nachhaltige ETF-Strategien wurden von n-tv mit „sehr gut" prämiert.

easyfolio Green – nachhaltig war nie einfacher

Seit Mitte 2020 gibt es mit easyfolio Green eine neue, nachhaltige ETF-Vermögensverwaltungsstrategie. 100 Prozent nachhaltig, 100 Prozent transparent und weltweit allokiert, bietet easyfolio Green einfachen Zugang zu nachhaltigen ETF-Portfolios und erfüllt damit das steigende Bedürfnis vieler Anleger nach nachhaltigen Anlagemöglichkeiten.
Wie easyfolio Classic investiert easyfolio Green in einen Korb aus Aktien-ETF und Anleihen-ETF, der die Weltwirtschaft abbildet. Der Unterschied: Es werden ausschließlich nachhaltige ETF eingesetzt. In der Summe ergibt dies ein ETF-Portfolio, das trotz der strengen Filterung nach ESG-Kriterien weltweit in über 4.000 Aktien und Anleihen investiert.

Performancestark und prämiert

Dass nachhaltige Strategien mittlerweile auch gute Renditen erzielen können, dürften viele Anleger spätestens seit dem vergangenen Jahr wissen. easyfolio Green reiht sich ebenfalls in die Kategorie der Outperformer ein. Seit der Auflage der Strategien im Juni 2020 konnten alle drei Risikovarianten (Defensiv, Ausgewogen, Wachstum) ihren Vergleichsindex schlagen.
Die Wachstums-Strategie hat seit ihrer Auflage im Juni 2020 eine Wertsteigerung von 37 Prozent erzielt (Stand: 1. März 2021) und damit ihren Vergleichsindex um 12 Prozentpunkte geschlagen. Nicht zuletzt deshalb wurde easyfolio Green bereits ausgezeichnet und erhielt jüngst vom Nachrichtensender n-tv beim Vergleich nachhaltiger ETF-Strategien die Testnote „sehr gut".

Abschluss auf Wunsch voll digital über Ihre Homepage

Abgeschlossen werden können die easyfolio-Strategien über AdWorks oder voll digital über finfire direct. Auf Wunsch können Netfonds-Partner easyfolio sogar als sogenannte White-Label-Lösung mit eigenem Logo in ihre Homepage einbinden und damit ihren persönlichen Robo-Advisor kreieren. Alle Fragen hierzu beantworten wir Ihnen gern telefonisch oder per E-Mail. *jaw*

Ihr Ansprechpartner

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

LOTSE ODER KAPITÄN?

Ergebnisse der Vermögensverwaltungsstrategien

Wenn Sie für sich das Geschäftsmodell Vermögensverwaltung entdeckt haben und mit der NFS Hamburger Vermögen zusammenarbeiten wollen, können Sie dieses Thema auf zwei Arten angehen: entweder als externer Advisor (Kapitän) Ihrer eigenen Vermögensverwaltungsstrategie oder als Lotse auf verschiedenen Schiffen, anders gesagt, als Vermittler einer unserer „fertigen" Vermögensverwaltungs-Schiffe, genauer gesagt: Strategien.
Als Kapitän können Sie den Inhalt eines standardisierten Musterportfolios und damit Ihrer Kundenportfolios komplett eigenverantwortlich bestimmen. Diese Strategie trägt Ihren Namen und Ihre Handschrift. Sie können sie als Ihr eigenes Produkt an Ihre Kunden vermarkten. Etwas Erfahrung, Vorbereitung und aktives Portfoliomanagement sind hier allerdings gefragt.

Fertige Strategiepakete sehr beliebt

Einfacher geht es als Vermittler: Hier können Sie eine von der NFS Hamburger Vermögen gesteuerte Strategie als fertiges Paket sofort an Ihre Kunden vermitteln. Aufgrund der stabilen Entwicklung in den letzten Jahren kommen unsere Strategien bei Kunden und Beratern gut an, inzwischen beträgt das Gesamtvolumen über alle unsere Strategien mehr als 140 Millionen Euro.
Die Familie wächst weiter und hat Anfang des Jahres wieder Zuwachs bekommen: Das jüngste Baby heißt Vermögensplan Classic, das sind die bekannten Vermögensplan-Strategien jetzt optional ohne Absicherungsmechanismus. Also: für jeden was dabei. Für Ihre unterschiedlichen Kunden-Zielgruppen haben wir folgende Strategieserien entwickelt, jeweils immer erhältlich in den drei Risikostufen Defensiv, Ausgewogen und Wachstum:

Zielgruppe skeptischer Anleger:
flexible Vermögensverwaltung mit aktiv gemanagten Fonds, NEU: optional MIT oder OHNE automatische Verlustbegrenzung
VERMÖGENSPLAN TOP MANAGER mit Variante CLASSIC oder PROTECT

Diese Strategien beinhalten jeweils zehn gleichgewichtete, aktiv gemanagte Vermögensverwaltungs-Fonds von populären Top-Managern wie zum Beispiel Flossbach, DJE, ACATIS etc. Die Auswahl der Fonds erfolgt nach einem eigenen Auswahlprozess, in dem 13 Performance- und Risikokennzahlen in einem Scoring-(Punktevergabe)-Modell bewertet werden.
Die Überprüfung der Fonds erfolgt zweimal jährlich. Eine Besonderheit dieser Strategien ist in der Variante Protect die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte Protect-Schwelle. Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand, je nach Risikostufe des Zielfonds) durch Kursverluste für einen oder mehrere Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir jene in einen Geldmarktfonds und steigen dann sukzessive in Zwei-Monats-Schritten innerhalb von sechs Monaten wieder ein. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir 2020 gesehen haben und die vielleicht in Zukunft noch auf uns zukommen, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht, um große Verluste zu vermeiden.

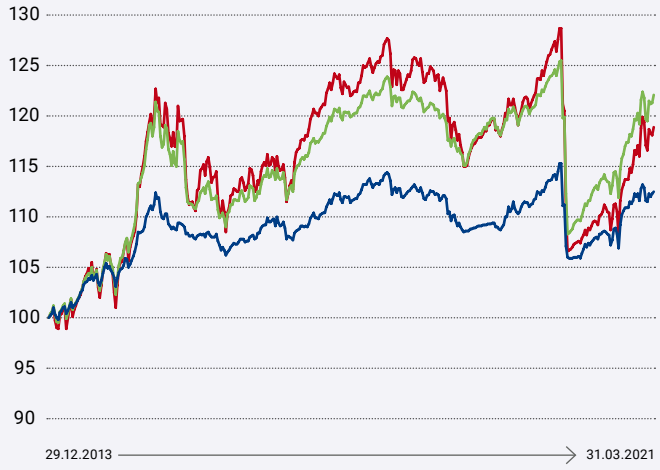
Neu seit Jahresanfang 2021 ist die Variante Vermögensplan Classic für den etwas mutigeren Anleger, in der wir keinen Stop-Loss-Mechanismus (die geschilderte Protect-Schwelle) einsetzen. Die Strategie ist also immer investiert und die jeweiligen Zielfondsmanager passen die Asset Allocation nach ihrer jeweiligen Marktmeinung an, was auch zu einer gewissen Risikoreduktion führt. Insgesamt also langfristige Rundumsorglos-Pakete, die Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lassen.

Zielgruppe Geldanlage mit positiver Wirkung:
nachhaltige Fonds – optional mit automatischer Verlustbegrenzung
VERMÖGENSPLAN NACHHALTIG

Analog zum TOP-Manager-Konzept: drei Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten Fonds, die als Besonderheit hier nachhaltig nach anerkannten, strengen ökologischen und sozialen Kriterien investieren. Zielgruppe sind Kunden, die eine echte Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Anlagen inklusive optionaler aktiver Verlustbegrenzung suchen.
Der Auswahlprozess erfolgt analog dem Vermögensplan TOP Manager, wobei das Fondsuniversum auf nachhaltige Fonds begrenzt ist. Analog funktioniert die Mechanik der Protect-Schwelle, das heißt, der Vermögensplan Nachhaltig ist ebenfalls in den Varianten Protect →

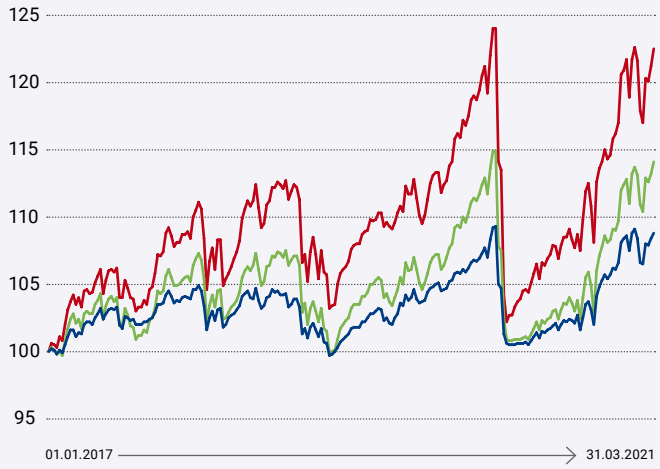
Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen

Vermögensplan TOP Manager Protect

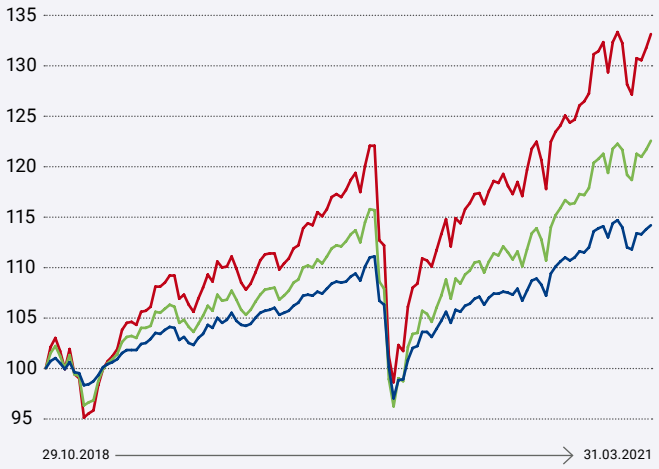


Vermögensplan TOP Manager Classic

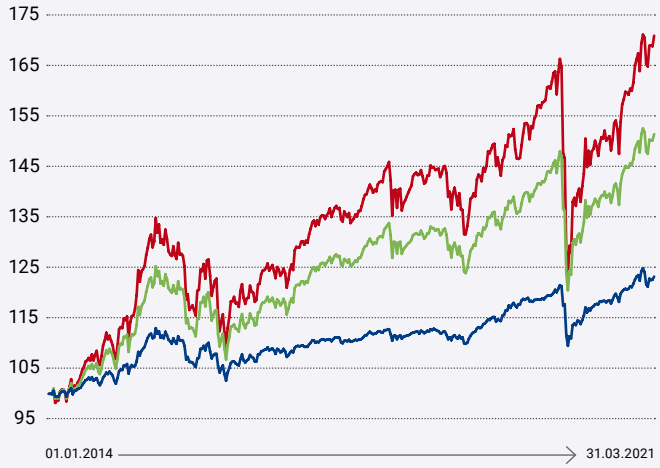
Vermögensplan Nachhaltig Protect



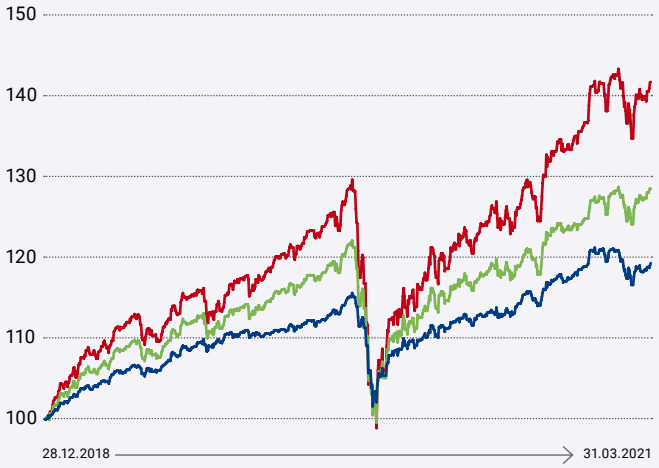
Vermögensplan Nachhaltig Classic



easyfolio Classic



easyfolio Green



Defensiv — Ausgewogen — Wachstum

Stichtag: 31.03.2021, Rendite vor Kosten der Vermögensverwaltung und Depotbank sowie individuellen Steuern

→ und Classic erhältlich. Alle Zahlen, Daten, Fakten und Informationsmaterial finden Sie auch jederzeit frei zugänglich (auch für Ihre Kunden!) unter:

Zielgruppe: weltweit investiert mit Kostenoptimierung/ETF-Fans: EASYFOLIO CLASSIC (ehemals NFS ETF PORTFOLIOS POWERED BY ISHARES)

Wir haben das Angebot mit ETF-basierten Strategien 2020 wesentlich erweitert und mit einem einheitlichen Markennamen versehen: easyfolio. Diese Strategien erhalten Sie in der Variante easyfolio Classic mit weltweiter Streuung und den besten Kandidaten unterschiedlicher ETF-Anbieter.
Das bedeutet: drei Risikoklassen mit jeweils rund 10 bis 15 ETF. Die Zielgruppe sind kostenbewusste Kunden mit Affinität zu ETF. Das Investment erfolgt mit weltweiter Allokation mit über 14.000 Werten in Länder, Regionen und Themen und beruht auf einem erfolgreichen Anlagemodell von BlackRock („Aladdin" oder auch „Welt-Marktkapitalisierung") in Kombination mit dem Modell Welt-BIP, um den Fokus stärker auf die asiatische Region und China zu legen. easyfolio Green enthält ausschließlich nachhaltige ETF unterschiedlicher Anbieter, bitte lesen Sie hierzu auch unseren Artikel auf Seite 46.
Der Trend zu ETF-basierten Investments und Strategien ist ungebrochen, daher bieten die easyfolios Ihren Kunden einen kostengünstigen und transparenten Weg, in eine globale Strategie zu investieren.
Das ist Ihre Chance als Berater, den wie Pilze aus dem Boden schießenden Robo-Vermögensverwaltungen auf ETF-Basis mit teils fragwürdiger Qualität die Stirn zu bieten. Hier finden Sie seit 2014 eine echte Live-Strategie mit Top-Ergebnissen und Top-Ertrag für Sie!

Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien

	YTD	2020	2019	2018	2017	2016
Vermögensplan Defensiv Protect	0,81	-1,53	4,42	-4,44	4,44	0,45
Vermögensplan Ausgewogen Protect	2,89	-4,01	7,36	-6,13	6,51	2,76
Vermögensplan Wachstum Protect	3,17	-8,48	9,47	-8,72	7,87	1,96
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv Protect	2,05	0,12	6,64	-3,87	–	–
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Protect	4,07	-1,17	10,88	-4,86	5,18	–
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum Protect	4,69	-1,19	14,37	-4,54	–	–
easyfolio Defensiv	1,17	2,37	8,16	-1,86	2,41	1,38
easyfolio Ausgewogen	3,38	2,29	15,34	-5,24	7,82	4,18
easyfolio Wachstum	5,73	1,24	20,98	-7,01	10,01	5,08
Weltportfolio 20 / 80	2,55	0,01	5,62	-3,12	1,49	4,33
Weltportfolio 40 / 60	5,56	-0,29	10,07	-5,15	3,03	7,46
Weltportfolio 60 / 40	8,57	-0,63	14,80	-7,34	4,51	10,53
Weltportfolio 80 / 20	11,52	-0,91	19,79	-9,42	5,93	13,53
Weltportfolio 100 / 0	14,47	-1,16	25,03	-11,31	9,62	–
easyfolio Green Defensiv	0,26	6,65	11,38	–	–	–
easyfolio Green Ausgewogen	2,99	6,63	16,72	–	–	–
easyfolio Green Wachstum	3,69	11,68	22,00	–	–	–
Vermögensplan Next Generation Megatrends	3,37	5,82	24,95	-7,09	–	–
Vermögensplan Defensiv Classic	1,03	2,61	8,72	-5,87	–	–
Vermögensplan Ausgewogen Classic	3,22	3,35	7,82	-6,94	–	–
Vermögensplan Wachstum Classic	3,19	2,21	11,99	-9,71	–	–
Vermögensplan Nachhaltig Defensiv Classic	2,02	3,50	9,87	–	–	–
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Classic	4,04	5,45	15,69	-6,32	–	–
Vermögensplan Nachhaltig Wachstum Classic	4,64	9,05	22,02	–	–	–

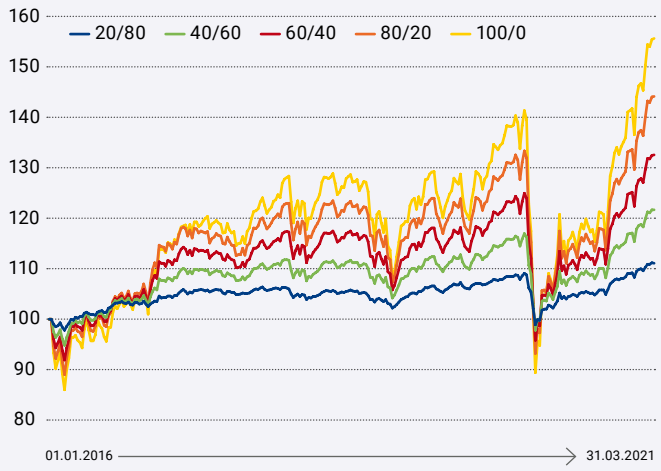
Stichtag: 31.03.2021, Rendite vor VV-Kosten und Steuern

Zielgruppe: indexorientierter Langfrist-Anleger DIMENSIONAL-Weltportfolios

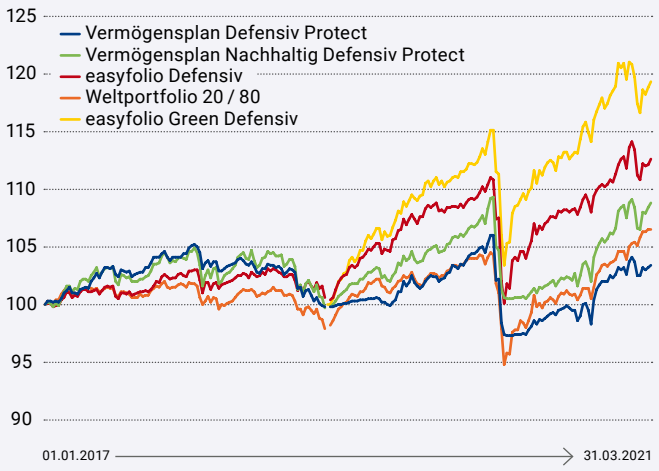
Diese Serie umfasst Strategien in fünf Risikoklassen mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft DIMENSIONAL mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie, sogenannte Faktor-Investments. Die Risikovarianten unterscheiden sich in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, von 20 Prozent (defensiv) bis 100 Prozent Aktien in der offensivsten Variante. Die Zielgruppe sind Anleger mit sehr langfristigem Anlagehorizont, die nach wissenschaftlichen Kriterien dauerhaft und indexnah voll investiert sein wollen. Geeignet sind diese Strategien für Kunden, die Schwankungen auch mal aushalten. Die 100-prozentige Aktienstrategie ist aktuell die stärkste im laufenden Jahr: plus 15 Prozent!
Die amerikanische Fondsgesellschaft DIMENSIONAL ist seit einigen Jahren erfolgreich in Deutschland tätig. Die Fonds zeichnen sich durch eine extrem breite Streuung an Aktientiteln (bis zu 4.000 pro Fonds) aus, um möglichst optimal die relevanten Märkte abzubilden. Dazu sind sie mit geringen Kosten ausgestattet (maximal 0,6 Prozent TER). Die Auswahl der Einzeltitel erfolgt nach den Kriterien namhafter Wissenschaftler.
Das besondere für Sie als Berater/Vermittler ist, dass normalerweise nur durch DIMENSIONAL akkreditierte Partner die DIMENSIONAL-Assetklassen-Fonds anbieten dürfen. Die Vermögensverwaltung mit DIMENSIONAL ist jedoch für Sie frei zugänglich! Außerdem sind die Fonds weltweit nicht für Privatkunden im

Entwicklung der standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen

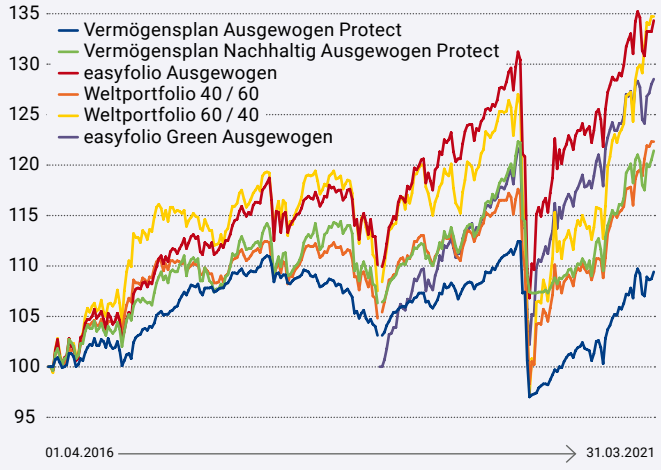
Weltportfolio



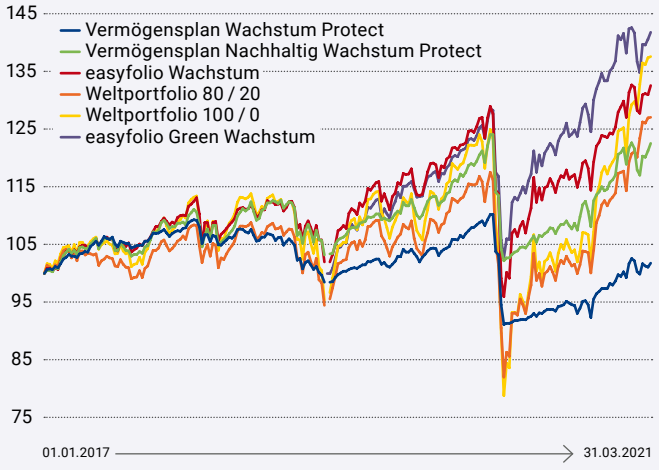
Defensive Strategien im Überblick



Ausgewogene Strategien im Überblick



Wachstumsstrategien im Überblick



Stichtag: 31.03.2021, Rendite vor Kosten der Vermögensverwaltung und Depotbank sowie individuellen Steuern

Direktgeschäft (Discounter oder ähnlich) erhältlich. Daraus ergibt sich eine gewisse Exklusivität für Sie als Berater.

Für jeden Kunden die richtige Lösung

Gleich ob Sie als Lotse oder als Kapitän agieren möchten – in der breiten Angebotspalette von Vermögensverwaltungsstrategien der Hamburger Vermögen sollte für jeden Berater und jeden Kunden mit unterschiedlichen Anforderungen etwas Passendes dabei sein. Wir wünschen Ihnen einen entsprechenden Erfolg im Kundengespräch! *ew*

Was ist neu?

Wir haben folgende Anpassungen an den Strategien vorgenommen:

- Vermögensplan TOP Manager und Nachhaltig jetzt in zwei Varianten: Protect oder auch optional OHNE Stop-Loss-Protect-Schwelle: Classic
- Scoring-Modell erneuert: viele neue Top-Fonds identifiziert und allokiert
- Top-Seller: nachhaltige ETF-Strategie easyfolio Green mit 75 Prozent Volumenzuwachs in Q1/2021

Ihre Ansprechpartner

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

Tobias Czerlinski
Partnerbetreuer NFS Hamburger Vermögen
Telefon: (0 40) 80 80 24-252

NIESSBRAUCH AM WERTPAPIERDEPOT

Aktuelle Praxistipps von Experten für die Generationenberatung

Schenkungen unter Nießbrauchsvorbehalt sind aus dem Immobilienbereich sehr bekannt und weitverbreitet. Die Beliebtheit dieser Gestaltung lässt sich leicht mit den damit verbundenen Vorteilen begründen:

- Der Schenker behält die laufenden Erträge, seine laufende Liquidität bleibt ihm insoweit ungeschmälert erhalten.
- Mit dem Übertrag der Substanz werden auch zukünftige Wertsteigerungen bereits „schenkungsteuerfrei" übertragen.
- Die Schenkungsteuerfreibeträge der nächsten Generation werden genutzt.
- Der Kapitalwert des Nießbrauchs reduziert die schenkungsteuerliche Bemessungsgrundlage.

Je höher die angesetzte Rendite, desto höher der Barwert des Nießbrauchs, desto geringer die steuerliche Bemessungsgrundlage für die Schenkung.

Daher liegt es nahe, auch Wertpapiervermögen auf diese Art und Weise der nächsten Generation zu schenken. Und das funktioniert auch, allerdings ist die Umsetzung regelmäßig wesentlich komplexer als bei Immobilien.

Warum ist Nießbrauch beim Wertpapierdepot komplexer? Das hängt vor allem daran, dass es regelmäßig keinen klar definierten jährlichen Ertrag für die Bewertung des Nießbrauchs gibt. Was bei Immobilien durch die Miete beziehungsweise die ortsübliche Miete (bei eigengenutzten Objekten) abzüglich der Bewirtschaftungskosten etc. relativ klar und gut zu ermitteln ist, fällt beim Depot je nach Wertpapierart sehr schwer. Denn der Nießbrauch bezieht sich auf den laufenden Ertrag, etwaige Wertveränderungen wie Kursgewinne der Vermögenssubstanz sind hier nicht zu berücksichtigen.

Welchen Ertrag ansetzen?

Bleibt also die Frage, was als Ertrag beim Depot angesetzt werden muss beziehungsweise darf. Ein Blick ins Bewertungsgesetz könnte Orientierung geben:

§ 15 BewG – Jahreswert von Nutzungen und Leistungen

(1) Der einjährige Betrag der Nutzung einer Geldsumme ist, wenn kein anderer Wert feststeht, zu 5,5 Prozent anzunehmen.(…)

(3) Bei Nutzungen oder Leistungen, die in ihrem Betrag ungewiss sind oder schwanken, ist als Jahreswert der Betrag zugrunde zu legen, der in Zukunft im

Durchschnitt der Jahre voraussichtlich erzielt werden wird.

Das klingt doch gut: nach Absatz 1 sind bei Geldsummen 5,5 Prozent ansetzbar. Aber handelt es sich beim Depot um eine Geldsumme? Wohl eher nicht. Also dann laut Absatz 3 der zukünftig zu erwartende Ertrag. Aber wie hoch ist dieser Ertrag?

Man könnte sich mit einer Prognose des Vermögensverwalters behelfen, der bei der entsprechenden Allokation von einer jährlichen Rendite nach Kosten in Höhe von 5 Prozent ausgeht. Hier stellt sich das Problem, dass in dieser Rendite wohl auch ein nicht zu vernachlässigender Anteil an Kurssteigerungen enthalten ist. Und Kurssteigerungen sind keine einem Nießbrauch unterliegenden laufenden Erträge. Daher bleibt unseres Erachtens nur, die für den Aktienanteil zu erwartende Dividende (Dividendenrendite) sowie die für den Rentenanteil zu erwartenden Zinsen (welche Zinsen?) anzusetzen.

Für ein Portfolio aus 70 Prozent Aktien und 30 Prozent Renten ergibt das vielleicht 2,1 Prozent (70 mal 3 Prozent angenommene Dividendenrendite plus 30 mal 0 Prozent Zinsen). Die Kosten der Bewirtschaftung sind ebenfalls noch zu berücksichtigen.

Steuerliche Anerkennung unsicher

Die von dem einen oder anderen Berater oder Anbieter in Berechnungsbeispielen angenommene Rendite von 5 Prozent wird daher in vielen Fällen der Prüfung durch das zuständige Erbschaftsteuerfinanzamt kaum standhalten können. Aber natürlich kann es sein, dass der Finanzbeamte die Rechnung „durchwinkt", das ist nicht auszuschließen. Je höher die angesetzte Rendite, desto höher der Barwert des Nießbrauchs und desto geringer die steuerliche Bemessungsgrundlage für die Schenkung.

Unabhängig davon bleibt der Nießbrauch am Wertpapierdepot eine interessante Gestaltung, es gilt aber eine erhöhte Aufmerksamkeit bei der Abwicklung. Ein gut formulierter Nießbrauchsvertrag mindert die Abgrenzungsprobleme zwischen Erträgen und Substanz. In früheren Jahren gab es häufig Probleme mit der richtigen steuerlichen Zuordnung der Erträge und entsprechend fehlerhaften Steuerbescheinigungen. Je nach Abwicklungspartner stellt dies heute kein Problem mehr dar, gängige Wertpapiersysteme können sowohl den Vorbehalts- als auch den Zuwendungsnießbrauch korrekt abbilden. Der steuerliche Berater kann mit einer guten administrativen Abbildung die Erträge dem Nießbraucher und die Substanzgewinne/-verluste dem Beschenkten zuordnen.

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

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

Nießbrauch bezieht sich auf den laufenden Ertrag, Wertveränderungen wie Kursgewinne der Vermögenssubstanz sind nicht zu berücksichtigen.

Gestaltungen in der Beratungspraxis

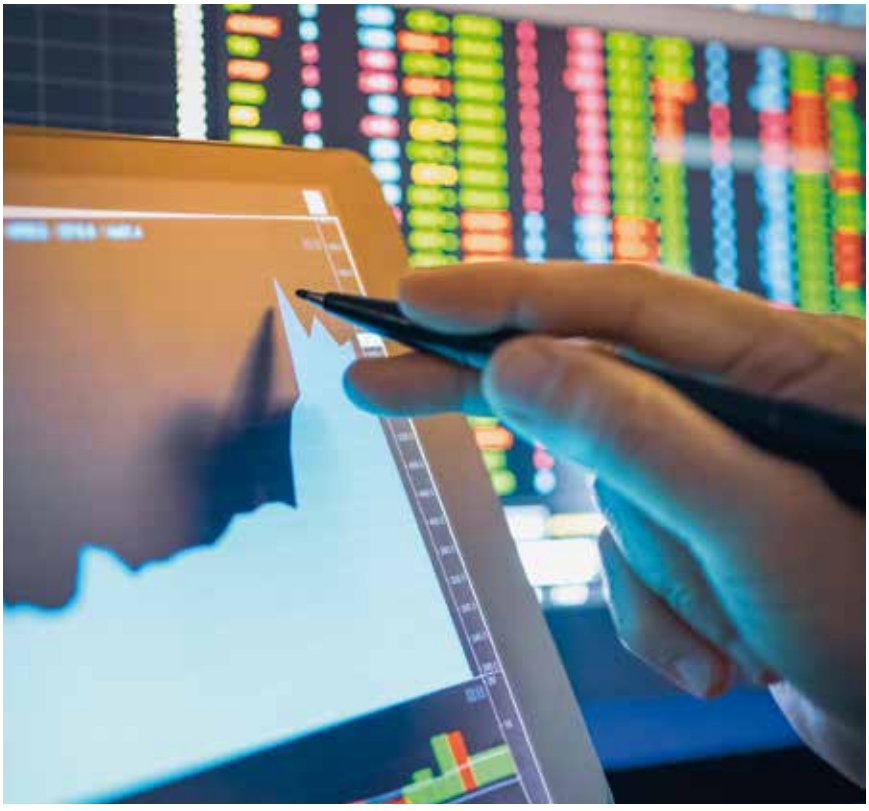
Wer gegenüber dem Finanzamt – wie zuvor beschrieben – mit 5 Prozent Ertrag argumentieren möchte, sollte in zwei Schritten vorgehen: zunächst nur einen Teil der vorgesehenen Summe schenken und die Reaktion des Erbschaftsteuerfinanzamts abwarten. Sollte das Finanzamt die 5 Prozent anerkennen, dann kann der Rest der Schenkung erfolgen.

Wenn nicht – das Finanzamt lässt nur 2,1 Prozent Ertrag gelten –, kann man den Schenkungsumfang entsprechend nach unten anpassen. Alternativ kann mit Rückabwicklungsrechten im Fall abweichender Steuerfestsetzungen gearbeitet werden.

In jedem Fall empfiehlt sich mit dem Kunden beide möglichen Varianten zu besprechen und ihn entsprechend auf die mögliche Reaktion des Finanzamts vorzubereiten. Und außerdem gilt: unbedingt den Steuerberater des Kunden oder einen spezialisierten Steuerberater respektive Fachanwalt einbinden. Eine solche Gestaltung sollte keinesfalls ohne steuerliches Spezialwissen umgesetzt werden! ■

RENDITESTARKES INVESTMENTDEPOT IM VERSICHERUNGSMANTEL

myLife Invest: stark bei nachhaltigen Anlagen und Alternative für US-Bürger



Von der Nischenlösung ins Rampenlicht – so könnte man die Entwicklung von myLife Invest gut umschreiben. Dabei handelt es sich um eine fondsgebundene Lebensversicherung, mit der man durch Zahlung eines Einmalbeitrags sowie mit späteren Zuzahlungen Geld am Kapitalmarkt anlegen kann. In Kooperation mit der Fondsdepot Bank stehen hierfür rund 3.000 Fonds inklusive passiver Indexfonds (ETF) zur Verfügung. Diese können individuell ausgewählt werden. Eine Umschichtung während der Laufzeit ist dabei jederzeit möglich.
Das Produkt bietet daher eine Vielzahl an Vorteilen, sowohl was die Kosten, die Steuern als auch das Handling betrifft (siehe Kasten). Aber auch zu mehreren aktuellen Themen, die wir Ihnen hier vorstellen, bietet sich myLife Invest als eine zielführende Lösung an.

Anlagealternative für US-Bürger

Die Umsetzung des FATCA-Abkommens hat bekanntermaßen dazu geführt, dass die Depots von Anlegern mit US-amerikanischer Staatsbürgerschaft einseitig durch die Depotbanken gekündigt wurden. Mit myLife Invest steht eine interessante Alternative zur Verfügung, bei der aufgrund der offenen Fondsarchitektur quasi jedes Depot auch weiterhin abgebildet werden kann – allerdings im Rahmen eines Versicherungsmantels. Der entscheidende Unterschied hierbei: Nicht der Anleger, sondern der Versicherer ist rechtlicher Inhaber der

Kostenvorteile:

- Keine Abschlusskosten
- Verwaltungskosten p. a.: 60 Euro, 0,45 Prozent vom Nettoanlagevermögen
- Vollständige Erstattung der Kickbacks als Fondsüberschüsse
- Switch und Shift kostenfrei per mTAN-Verfahren
- Kostenfreie Zuzahlungen und Entnahmen
- Keine Stornogebühren
- Keine Stornofristen

Steuervorteile:

- Abgeltungsteuervorteile auf Zinsen, Dividenden und Kursgewinne
- Fondsüberschüsse sind zu 100 Prozent abgeltungsteuerfrei
- Halbertragsbesteuerung bei Einhaltung der steuerlichen Voraussetzungen
- Im Todesfall komplett steuerfreie Auszahlung der Gewinne
- Keine Mehrwertsteuer auf die Vergütung des Versicherungsmaklers

Handling-Vorteile:

- Tägliche Verfügbarkeit per Onlineorder mit TAN-Verfahren
- Transparenz bei Produktkosten und Vergütung
- Übertragung bestehender Fondsdepots möglich
- Circa 3.000 Fonds inklusive eines großen ETF-Spektrums und DIMENSIONAL-Fonds
- Optionale Einbindung von Vermögensverwaltungsstrategien
- Datenschnittstellen in unsere CRM-Systeme, unter anderem AdWorks

Fondsanteile. Daher können US-Bürger unter folgenden Voraussetzungen eine myLife-Police abschließen: Sie haben einen Wohnsitz und ein Konto in Deutschland und sie verfügen über eine deutsche Steuer-ID. Über diese erfolgt dann jedes Jahr eine Meldung an das Bundeszentralamt für Steuern.

Reagieren auf Märkte und deren Entwicklungen

Schnelles Handeln ist gerade bei volatilen Märkten ein sehr großer Vorteil. Bearbeitungszeiten von mehreren Tagen können zuweilen zu hohen Verlusten und Nachteilen führen. Mit den kostenlos zur Verfügung stehenden Funktionen Einzelshift und Massenshift können Berater die Allokation ihrer Kunden mit wenigen Mausklicks anpassen.
Das gilt sowohl für einzelne Fonds als auch für Musterdepots aus dem Modellportfolio-Tool. So kann eine unbegrenzte Anzahl gleich allokierter Kunden mit einem einzigen Transaktionsauftrag an eine neue Portfoliostruktur angepasst werden. Technisch wird dies durch ein modernes SMS-TAN-Verfahren abgebildet. Ein Beratungsprotokoll ist hier nicht vonnöten. Die Zustimmung des Kunden reicht vollkommen aus. Da die Fondsdepot Bank die depotführende Stelle ist, wird die Order tagesaktuell verarbeitet.

ESG-fähig in die Zukunft

Das Thema ESG nimmt nicht nur in dieser einBlick-Ausgabe großen Raum ein. Generell werden Nachhaltigkeit und die damit verbundenen Faktoren immer wichtiger für Anleger – nicht nur weil es die gesetzlichen Vorgaben verlangen. Vielmehr rückt das Verlangen nach einer ethisch vertretbaren Kapitalanlage mehr und mehr in das Bewusstsein der Verbraucher. Daher haben wir auch bei myLife einen Check vorgenommen und überprüft, ob das Angebot an entsprechenden Fonds auch tatsächlich vorhanden ist.
Wie auch „FONDS professionell" in der Ausgabe III/2020 bestätigt hat, verfügt myLife mit rund 140 Fonds über das größte Angebot aus dem Segment Nachhaltigkeit. Damit bietet das Produkt auch in diesem Bereich eine sehr gute Lösung. *gs*

Ihr Ansprechpartner

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

BPM Berlin Portfolio Management

Sven Marzahn, BPM – Berlin Portfolio Management GmbH

Keine Lust auf Negativzinsen?

Hier die 5-Sterne Lösung!

Als Vermögensverwalter kennen wir die Nöte unserer Kunden bei der Anlage von Liquidität. Den **Rücklagenfonds** haben wir bereits 2012 konzipiert, damit Privatkunden, Firmen und institutionelle Anleger ihre strategische und Bodensatzliquidität sicher und rentierlich parken können.

Anteilklasse R (privat): A1JRP8
Anteilklasse I (institutionell): A1J67R

www.rücklagenfonds.de

»LÜCKENSCHLUSS ZWISCHEN ROBO-ADVISOR UND ANLAGEBERATUNG«

Hilfe in Coronazeiten: DWS bietet neue Beratungslösungen für Vermittler.

Experte im Interview: Thorsten Ritzheim, Key Account Manager bei DWS Investments

»Wir sehen DOBI im Einsatz für vermögenswirksame Leistungen und Kindersparpläne. Dieses Geschäft kann gut auf Websites verlagert und dann mit Kampagnen Kunden generiert werden.«

Es ist ein – leider schon – ganz normaler Tag im Lockdown, als Frank M. sich seinem nächsten Projekt widmet. Der Keller ist entrümpelt, der Kleiderschrank ausgedünnt und auch die Wohnung ist komplett renoviert. Jetzt heißt es Unterlagen sortieren und die Finanzen auf Vordermann bringen. Er fragt sich: „Ich müsste mal mit meinem Finanzfachmann sprechen, aber wie soll das Ganze denn in Zeiten von Lockdown und Sicherheitsabstand eigentlich funktionieren?"

Diese oder ähnliche Situationen spielen sich in Zeiten von Corona und Lockdown in Tausenden Haushalten genau so ab. Die DWS bietet ihren Partnern daher jetzt neue Lösungen an, um in einer sich verändernden Welt weiterhin nah am Kunden sein zu können. Wir haben dazu Thorsten Ritzheim, Key Account Manager bei DWS Investments, befragt.

einBlick: Welche Lösungen bieten Sie unseren Beratern an?
Thorsten Ritzheim: Seit Kurzem haben wir mit DOBI ein Instrument zum Einsatz auf der Website des Beraters. Hierbei handelt es sich um ein Selbstbedienungstool für den Kunden, welches ganz einfach in die Website des Beraters integriert werden kann.
einBlick: Das klingt ein wenig nach einem Robo-Advisor.
Ritzheim: Ja, klingt aber nur so. Wir haben DOBI extra entwickelt, um die Lücke zwischen den Robos, also der digitalen Vermögensverwaltung, und der sehr aufwendigen Anlageberatung zu schließen. Wir haben in vielen Gesprächen mit Beratern erfahren, dass vor allem das kleinteilige Geschäft im Rahmen der MiFID-Anforderungen schlichtweg zu aufwendig ist, um es zu beraten, aber die Robos dieses auch nicht übernehmen können.
einBlick: An welches Geschäft denken Sie hier genau?
Ritzheim: Insbesondere sehen wir DOBI im Einsatz für vermögenswirksame Leistungen oder für Kindersparpläne. Hier

So nutzen Sie die Module

Das Investmentmodul von softfair kann von Beratern genutzt werden, die neben einer Investment- ebenso eine Versicherungsanbindung besitzen oder möglicherweise keine Versicherungen über Netfonds/Argentos vermitteln. Das Modul wird entweder direkt über das Akquisecenter von softfair aufgerufen oder über den Bereich „DWS/Riester" in fundswarePRO.

Unter dem Reiter „Programme" steht dann das „Investmentmodul" direkt zur Auswahl. Die Produktauswahl erfolgt innerhalb der Dokumentationsstrecke. Wichtig ist, dass anfänglich und einmalig die Beraterdaten hinterlegt werden, sofern die erstmalige Nutzung erfolgt.

Für DOBI werden spezielle Links erstellt, darüber hinaus stehen auch zusätzliche Themeninhalte zur Verfügung, wie zum Beispiel das Sparen über vermögenswirksame Leistungen oder Kindersparpläne. Diese können entsprechend in die eigene Homepage eingebaut werden. Bei Interesse kontaktieren Sie bitte das Team der Depotbasierten Altersvorsorge.

bewegen wir uns oft im Rahmen von 25 bis 40 Euro monatlichem Sparbeitrag. Dieses Geschäft kann man gut auf die Website verlagern und dadurch auch mit speziellen Kampagnen, beispielsweise über Social Media wie Facebook und andere, Kunden auf die Website ziehen. Zusammen mit unserer DOBI-Lösung stellen wir den Partnern auch entsprechende Inhalte zur Verfügung, die ebenfalls für die Kampagne genutzt werden können.

einBlick: Welche Voraussetzungen müssen Berater erfüllen?

Ritzheim: DOBI ist für den Einsatz auf Websites gedacht, die mehr als nur eine „Visitenkarte" sind, sprich, wir liefern Inhalte und denken, dass es sinnvoll ist, bestimmte Themen- oder Unterseiten zu erstellen. Ansonsten benötigen Berater eine Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung.

einBlick: Das hört sich gut an. Gibt es noch weitere Neuigkeiten von der DWS?

Ritzheim: Eine weitere Erleichterung für die Berater betrifft unsere Kooperation mit der softfair GmbH, die sicherlich vielen ein Begriff ist.

einBlick: Die softfair GmbH ist uns natürlich ein Begriff, allerdings bisher nur im Versicherungsbereich. Auch wir arbeiten hier mit der softfair GmbH zusammen. Wie sieht Ihre Kooperation denn genau aus?

Ritzheim: Im Rahmen der Kooperation haben wir die softfair GmbH bei der Entwicklung eines Investmentmoduls unterstützt. Damit ist es nun möglich, zu DWS-Produkten zu beraten oder sie zu vermitteln. Hierbei wird der Berater gut durch eine rechtlich abgesicherte Beratungs- oder Vermittlungsstrecke geführt. Der Abschluss des Geschäfts ist dann am Ende entweder klassisch papierhaft oder aber komplett digital – inklusive digitaler Unterschrift – möglich. Gerade in Zeiten von Lockdown und reduzierten Kontakten ist dies für uns ganz wichtig.

einBlick: Das heißt also, mit der neuen softfair-Lösung kann der Berater nun neben dem Versicherungsbereich erstmals auch das Investmentgeschäft abwickeln? Und wie ist die DWS da vertreten?

Ritzheim: Genau. Konkret ist es nun möglich, einen Antrag für das DWS Komfort Depot und die DWS BasisRente Komfort digital abzuschließen. Der Berater kann sich dabei auf eine rechtssichere Plattform verlassen. Die Beratungsstrecke ist von einer externen Kanzlei als rechtlich einwandfrei testiert worden.

einBlick: Für wen ist das Investmentmodul der softfair GmbH nun besonders interessant?

Ritzheim: Die neue Beratungsstrecke tritt nicht in Konkurrenz zu den Investmentlösungen der verschiedenen Pools. Die Strecke kann von allen Beratern mit einer §34f-GewO-Erlaubnis genutzt werden, unabhängig davon, über welchen Pool sie ihr Geschäft abwickeln. Eine wichtige Zielgruppe sind dabei erst mal unsere aktuell rund 1.000 DWS-Power-Inside-Nutzer, die eine komplette Beratungsstrecke vermissen. Aber auch alle §34d-Versicherungsvermittler, die ebenfalls über eine Erlaubnis nach § 34f verfügen, sind eine geeignete Zielgruppe. Letztlich ist das softfair-Investmentmodul aber für alle Berater interessant, die normales Sparplangeschäft schnell und einfach abschließen wollen.

»Der Berater wird durch eine rechtlich abgesicherte Beratungs- oder Vermittlungsstrecke geführt.«

einBlick: Vielen Dank für das Interview und den aktuellen Einblick in die Angebote der DWS. Interessierte Berater können sich bei uns in der Abteilung depotbasierte Altersvorsorge melden. Sowohl DOBI als auch die Lösung von softfair werden dort betreut und verwaltet. ■

Vorteile Investmentmodul DWS

- Komplett digitaler Abschluss
- Kein Medienbruch
- DWS BasisRente Komfort und DWS Komfort Depot
- Anlageberatung und Anlagevermittlung
- Legitimation inkludiert
- Rechtssichere Dokumente
- Kostenlose Nutzung
- Einrichtung über Netfonds/Argentos

Ihr Ansprechpartner

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

»DER STAAT WILL IN DEN MARKT EINGREIFEN«

Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge und Versicherungen bei DWS Investments, zur Zukunft der Riester-Rente.

einBlick: Mit einer Reform der Riester-Rente durch die Große Koalition darf man ja wohl nicht mehr rechnen. Wie könnte es weitergehen?

Frank Breiting: Für den Sparer sind das keine guten Botschaften, denn er wird weiter mit den Schwächen des Konzepts leben müssen, allen voran ein komplexes und fehleranfälliges Fördersystem und die erzwungene Kapitalgarantie, die Renditeaussichten auf ein Minimum senkt. Da höchst fraglich ist, ob eine neue Regierung das Thema schnell oder überhaupt wieder in Angriff nimmt, gehen wir davon aus, dass der Markt immer weiter austrocknet und noch mehr Anbieter vom Markt verschwinden.

einBlick: Aber was ist die politische Antwort auf das immer noch ungelöste Problem?

Breiting: Es zeichnet sich ab, dass in der nächsten Legislaturperiode eine staatlich organisierte Lösung das favorisierte Konzept praktisch aller relevanten Parteien ist. Der Oberbegriff Staatsfonds passt zu allen diesen Vorschlägen, im Detail rangieren die Vorschläge aber von wirklich interessanten Ansätzen einer teilweisen Kapitaldeckung der gesetzlichen Rente bis hin zum Markteintritt des Staates in den Markt der privaten Vorsorge. Während Ersteres, angelehnt an das Muster Schweden, durchaus ein guter Denkanstoß ist, lehnen wir es ab, dass der Staat immer mehr in private Märkte eingreift, insbesondere wenn diese Märkte gut funktionieren. Das Problem von Riester haben die privaten Anbieter lösen wollen und Vorschläge gemacht. Der Staat hat sich hier aber verweigert und will nun stattdessen in den Markt eingreifen.

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

»Wir schaffen neue Zugangswege zu Fondssparplänen, um es Vermittlern und Kunden zu erleichtern, diesen Weg zu gehen.«

einBlick: Was empfehlen Sie den Sparern?

Breiting: Der Riester-Kunde, der bei niedrigem Eigenbeitrag hohe Förderung bezieht, wird wahrscheinlich wegen der „Förderrendite" sinnvollerweise weiter dieses Vehikel nutzen. Bei jungen Kunden mit geringerem Einkommen ist aber die Prüfung von Alternativen sehr sinnvoll. Es bleibt ja dabei, dass in Zeiten negativer Zinsen hohe Garantien zu meiden sind und an der Anlage in Aktien und anderen Sachwerten kein Weg vorbeiführt. Folglich ist die Antwort Fondssparplan nach wie vor eine richtige Antwort. Hierfür schaffen wir als DWS neue Zugangswege, um es Vermittlern und Kunden zu erleichtern, diesen Weg zu gehen. Mit der Präsenz der DWS in softfair für Anlageberater und mit unserer digitalen Vermittlungsstrecke DOBI für das beratungsfreie Geschäft bieten wir für jeden eine Möglichkeit, dem Kunden den Weg zu mehr Renditepotenzial und somit einem besseren Ruhestand zu ebnen. *gs*

DWS BASISRENTE KOMFORT IN GRÜN

Neuigkeiten im Rahmen der DWS-Altersvorsorge

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt zunehmend an Bedeutung, wie Sie unserer entsprechenden Rubrik und mehreren Artikeln in dieser Ausgabe entnehmen können. Das Bedürfnis, sich auch innerhalb der Geldanlage für aktiven Umwelt- und Klimaschutz zu engagieren, wächst zunehmend. Auch die Einhaltung sozialer Standards sowie einer guten Unternehmensführung sind dabei wichtig. Auch im Rahmen der Altersvorsorge bieten sich dazu entsprechende Möglichkeiten an. So wurde das Spektrum der wählbaren Fonds im Rahmen der DWS BasisRente Komfort auf nunmehr 26 erweitert (siehe Kasten), wobei insgesamt 13 den ESG-Kriterien unterstellt sind. Dabei stehen neben vermögensverwaltenden Ansätzen auch verschiedene Themenfonds zur Auswahl. Es besteht damit die Möglichkeit, nach Präferenzen und auch nach den jeweiligen individuellen Lebenssituationen zu investieren. Die Besparung kann dabei auf einzelne Fondspositionen aufgeteilt werden, wobei maximal in zehn Fonds gleichzeitig investiert werden kann. Dabei müssen lediglich mindestens 10 Prozent der Ansparsumme in einen Fonds investiert werden. Zudem können Umschichtungen bereits investierter Gelder in unterschiedliche Fonds vorgenommen werden. Weitere Informationen dazu finden Sie auf unserer Plattform.

Zulagenverbuchungen im Rahmen der DWS RiesterRente

Im Rahmen der DWS RiesterRente Premium sowie der DWS TopRente ist es Mitte Mai dieses Jahres zur Verbuchung der Zulagen gekommen. Gerade die Förderungen stellen ein sehr wichtiges Merkmal in Zeiten von Niedrigzinsen dar. Als Grundzulage wurden 175 Euro verbucht, für Kinder, die vor 2008 geboren wurden, insgesamt 185 Euro und für Kinder, die ab 2008 geboren wurden, insgesamt 300 Euro.
Ein möglicher Berufseinsteigerbonus in Höhe von 200 Euro rundet die Förderungen entsprechend ab. Zudem greifen natürlich auch mögliche steuerliche Vorteile. In deren Rahmen gab es bereits im letzten Jahr eine Änderung, da die geleisteten Beiträge nicht mehr in der Steuererklärung gesondert aufgeführt oder vermerkt werden müssen. Die Berücksichtigung erfolgt automatisch. *gs*

Die aktuelle Fondspalette im Überblick

Aktienfonds
- DWS Akkumula LC
- DWS Concept DJE Globale Aktien
- DWS ESG European Equities LC
- DWS Deutschland GLC
- DWS Invest Artificial Intelligence LC
- DWS Invest Top Dividend LC
- DWS Invest Top Asia LC
- DWS Invest SDG Global Equities LC
- DWS Invest ESG Global Emerging Markets Equities LC
- DWS Invest ESG Equity Income LC
- DWS Invest ESG Climate Tech LC

Anleihefonds
- DWS ESG Euro Bonds (Long) LC
- DWS ESG Euro Bonds (Medium) LC
- DWS Floating Rate Notes LC
- DWS Invest ESG Euro Bonds (Short) LC
- DWS Invest ESG Euro Corporate Bonds LC
- DWS Invest ESG Floating Rate Notes LC
- DWS Invest ESG Global Corporate Bonds LC
- DWS Invest Green Bonds LC

Mischfonds
- DWS Balance
- DWS Concept DJE Alpha Renten Global LC
- DWS Concept Kaldemorgen SFC
- DWS Defensiv LC
- DWS Dynamik LC
- DWS ESG Multi Asset Dynamic LC
- DWS Invest ESG Multi Asset Defensive LC

Ihr Ansprechpartner

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

einBlick

TOP-FONDS

1

2021

FONDSEMPFEHLUNGEN

61 DWS Invest ESG Climate Tech
62 Cansoul Fonds – Hanf Aktien Global R
63 Capital Group New Perspective Strategie
64 CHOM CAPITAL PURE Sustainability Small Cap Europe UI
65 Degroof Petercam – DPAM Invest B Equities NEWGEMS Sustainable
66 DJE – Mittelstand & Innovation
67 Heemann Vermögensverwaltung – FU Multi Asset Fonds
68 Aberdeen Standard Investments – Europäische Aktien
69 DWS Immobilienfonds
70 INDUSTRIA WOHNEN – FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND
71 J.P. Morgan Asset Management – Trendthemen für China
72 Janus Henderson – Horizon Global Equity Sustainable Fund
73 KEPLER Ethik Mix
74 La Française – Alger Small Cap Fund
75 LBBW Global Warming
76 LOYS Premium Deutschland Fonds
77 Lupus alpha Smaller German Champions
78 ARAMEA Asset Management AG – Chancen mit Nachranganleihen
79 BayernInvest – DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz
80 Amundi Ethik Fonds
81 ansa capital – ansa global Q opportunities P/I
82 AB Sustainable Global Thematic Portfolio
83 ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds
84 ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic
85 Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities
86 PRIMA – Global Challenges
87 T. Rowe Price – Global Focused Growth Aktien-Strategie
88 M&G (Lux) Positive Impact Fund
89 Morgan Stanley INVF Global Sustain Fund
90 OVID Asia Pacific Infrastructure Equity UI Fonds
91 Pictet-Clean Energy Funds

GUT AUFGESTELLT FÜR DIE ZUKUNFT

DWS

Den Klimawandel zur Anlagechance machen: DWS Invest ESG Climate Tech

Mutter Erde atmete auf – aber nur ein bisschen. Zu schön waren die Satellitenbilder, die nach dem ersten Coronalockdown Anfang 2020 einen dramatischen Rückgang der Schadstoffwerte in der Luft zeigten. Nur kurz darauf offenbarten neue Fotos aus dem All, wie China seine Wirtschaftsaktivitäten als erstes Land wieder hochfuhr.

Das alte Verschmutzungsbild war zurück und damit klar: Die momentane Entlastung durch die Coronapandemie löst nicht das langfristige Problem des Klimawandels.

„Die Coronakrise soll nicht als Vorwand dienen, um beim Klimaschutz einen Gang zurückzuschalten", so Tim Bachmann, der sich als Fondsmanager des DWS Invest ESG Climate Tech intensiv mit dem Thema auseinandersetzt. „Es gilt mehr denn je, dem Klimawandel mit ‚sauberen Technologien' gegenzusteuern." Damit die Klimawende gelingen kann, bedarf es vielseitiger Maßnahmen: von Klima-, Umwelt- und Biodiversitätsschutz über Mobilität und Industriepolitik bis hin zu Vorgaben in der Energie-, Agrar- und Verbraucherschutzpolitik.

„Daraus ergeben sich für Anleger interessante Investitionsmöglichkeiten", betont Tim Bachmann.

Im Fall des Fonds, den er managt, liefert etwa jeder dritte investierte Euro einen Beitrag zu den UN-Nachhaltigkeitszielen (SDG), darunter auch Klimaschutz. Möglich wird das durch eine bewusste Selektion von Unternehmen, die Dienstleistungen und Produkte anbieten, mit deren Hilfe die Menschheit die Folgen des Klimawandels abmildern oder sich daran anpassen kann. „Wenn es darum geht, die Erderwärmung zu bremsen, spielt Dekarbonisierung eine zentrale Rolle", erklärt der DWS-Experte.

»Beim DWS Invest ESG Climate Tech liefert etwa jeder dritte investierte Euro rechnerisch einen Beitrag zu den UN-Nachhaltigkeitszielen.«

Tim Bachmann, Analyst für Technologie und Fondsmanager des DWS Global Small/Mid Cap sowie des DWS Invest ESG Climate Tech

„Interessant sind hier zum Beispiel Firmen aus den Bereichen Erzeugung und Transport von Energie." Dazu gehören etwa Anbieter von Wind- und Solarenergietechnik, Betreiber von Elektrizitätsnetzwerken sowie Produzenten von intelligenten Stromzählern oder Energiespeichern.

Des Weiteren sind Unternehmen, die energieeffiziente und klimafreundliche Lösungen für Betriebe und Haushalte anbieten, für Anleger einen Blick wert. „Hier setzen wir auf Firmen, die auf Steinwolle oder Holzfaser basierende Dämmmaterialien herstellen und montieren", führt Bachmann aus. „Sie leisten einen wichtigen Beitrag, um den hohen energetischen Sanierungsbedarf der Immobilienbranche zu decken."

Damit die Menschheit sich an die Folgen des Klimawandels anpassen kann, spielen auch Entwicklungen und Forschungsdurchbrüche der Sektoren Agrartechnologie, Medizin, Katastrophenschutz und Wiederaufbau eine wichtige Rolle. Und nicht zuletzt sind auch die E-Mobilität und alternative Antriebsformen beim Klimaschutz ein großes Thema.

Insbesondere die Wasserstofftechnologie hat Interesse bei Anlegern geweckt, erscheinen doch die Einsatzmöglichkeiten vielseitig. Wasserstoff könnte nicht nur als umweltfreundlicher Treibstoff im Straßen-, Schiffs- und Flugverkehr eingesetzt werden. Er könnte künftig auch als Heizmittel für Häuser genutzt werden oder um überschüssigen Strom aus Solar- und Windkraftanlagen zu speichern.

„Anleger, die den Klimawandel nicht nur als großes Schadensereignis, sondern auch als Chance sehen, blicken beim DWS Invest ESG Climate Tech auf ein breites Investmentspektrum", bilanziert Tim Bachmann. „Das Thema hat das Potenzial, einmal mehr zu zeigen, wie gut Anleger mit speziellen Fonds Rendite- und Nachhaltigkeitsziele in Einklang bringen können." ■

Kontakt

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

WUNDERPFLANZE HANF – ENDE EINER PROHIBITION

CANSOUL

In Summe eine in vielerlei Hinsicht interessante Pflanze!

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

Durch die fortschreitende Legalisierung boomt die Branche, und viele Staaten ziehen nach, sodass sich das regulatorische Umfeld weiter verbessert, was auch durch die Wahl einer demokratischen US-Regierung untermauert wird. Aktuell ist Cannabis in 16 US-Bundesstaaten vollumfänglich legalisiert. Daraus folgend darf stark angenommen werden, dass sich dieser Trend auch global weiter durchsetzen wird.

Hanf und Cannabis – Gewinner dieser Dekade

Nicht umsonst wird der Markt auch als „Multi-Milliarden-Dollar-Business" bezeichnet. Waren es vor zehn Jahren lediglich zehn Länder, die über ein Programm für Medical Cannabis verfügten, sind es heute bereits mehr als 70.

Der **Cansoul Fonds – Hanf Aktien Global R** (WKN: A2N 84J) ist der erste in Europa zugelassene Aktienfonds (UCITS) für Hanf- und Cannabis-Aktien.

Da der Markt sich mitten in einem großen Wandlungsprozess befindet, sind die Gewinner von morgen heute noch nicht absehbar, daher bildet Cansoul die Wertschöpfungskette wie folgt ab: Anbauer, Patente + Lizenzen, Extrakteure, Forschung + Technologie, Distribution, Produktpalette, Genussmittel und Pharmazie.

Ziel ist es, mit dem Fonds die komplette globale Wertschöpfungskette abzubilden und von der Entwicklung dieses dynamischen Marktes zu profitieren. Nach den ersten vermeintlichen Goldgräberjahren ist es nun so weit, dass eine neue globale Industrie entsteht, die vielfältige Chancen bietet und die institutionellen Investoren erreicht hat. ■

Ihr Ansprechpartner

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

NEUE PERSPEKTIVEN FÜR GLOBALE AKTIENANLAGEN

CAPITAL GROUP™

Capital Group New Perspective Strategie: Seit 45 Jahren die Champions von morgen finden

Ein über den Wandel der Jahrzehnte erfolgreiches Konzept

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

Anlagen in Unternehmen, die vom internationalen Handel profitieren

Seit über 45 Jahren wählt die Strategie nach einem Einzelwertansatz Unternehmen aus, die von Veränderungen des Welthandels sowie der wirtschaftlichen und politischen Beziehungen profitieren dürften.

Ziel sind Anlagen in die globalen Champions von heute und morgen

Schwerpunkt der Strategie sind etablierte und junge multinationale Unternehmen, die stabil sind und langfristiges Wachstum versprechen.

Eine bewährte Strategie mit einer jahrzehntelangen Erfolgshistorie

Die Strategie hat stabilen langfristigen Wertzuwachs für Investoren erzielt – durch Wachstum in unterschiedlichen Markzyklen und Schutz bei fallenden Märkten.

Von Veränderungen des Welthandels profitieren

Die New-Perspective-Strategie investiert in Unternehmen, die von Veränderungen des Marktumfelds profitieren dürften. Diese Unternehmen setzen, bestimmen und formen häufig auch zukünftige Trends.

Diversifizierte Anlage in Multinationals

Mit diszipliniertem Bottom-up Research setzt die Strategie auf Champions von heute und morgen, deren Geschäftsleitungen Erfahrung mit einem unsicheren Umfeld und schnellen Veränderungen haben. Sie können ihre Unternehmen anpassen und erfolgreiche Lösungen für solche Herausforderungen finden.

New Perspective ist erhältlich als Luxemburger UCITS-Fonds.

Für mehr Informationen:
www.capitalgroup.com/intermediaries/de/de/funds/cgnplu.html ■

Nur für professionelle Investoren

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

Ihr Ansprechpartner

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

NACHHALTIG PERFORMEN – MIT SMALL CAPS

CHOM CAPITAL
PERFORMANCE DRIVEN BY SUSTAINAMENTALS®

Im CHOM CAPITAL PURE Sustainability Small Cap Europe UI investieren Sie in klare Themen wie CO_2-Reduktion, Kreislaufwirtschaft oder erneuerbare Energien.

27 Prozent – dieses Renditeplus erzielten die Europa-Spezialisten von CHOM CAPITAL mit dem nachhaltigen Aktienfonds CHOM CAPITAL PURE Sustainability Small Cap Europe UI im Coronajahr 2020.

Klarer Fokus auf Nachhaltigkeit

Der Fonds fokussiert sich dabei auf europäische Nebenwerte mit einer Marktkapitalisierung von 100 Millionen bis drei Milliarden Euro und setzt klare Schwerpunkte auf Themen wie CO_2-Einsparung, Kreislaufwirtschaft und erneuerbare Energien. Aber auch in Bezug auf Sozialverträglichkeit und Diversität finden sich führende Unternehmen im Portfolio. Für aktive Stockpicker wie CHOM CAPITAL ist dieser Ansatz überaus sinnvoll, da man gerade in der zweiten Unternehmensreihe qualitativ hochwertige Geschäftsmodelle findet, deren fundamentale Qualität am Markt noch nicht erkannt wurde.

Dieser aus der Fundamentalanalyse gut bekannte „neglected firm effect" gilt in mindestens gleichem Maße ebenso für den Bereich der Nachhaltigkeit und eröffnet insbesondere dann zusätzliche

Fundament (gelb) für **Offshore-Windkraftanlagen** der CHOM-Portfoliobeteiligung Sif Netherlands b.v.

Performancechancen, wenn ein positiver ESG-Beitrag noch nicht durch Ratingagenturen belegt wurde.

Um diese spannenden und visionären Unternehmen zu entdecken, nutzt CHOM CAPITAL den über 20 Jahre aufgebauten direkten Zugang zu den Vorstandsetagen der Börsenunternehmen und führt rund 600 Managementgespräche pro Jahr. Dabei trifft das CHOM-Research-Team oftmals Gründer, die als Unternehmensverantwortliche mit viel Engagement langfristige und nachhaltige Wachstumsziele verfolgen, und analysiert Unternehmen, die als „Hidden Champions" in Schlüsseltechnologien große Wertpotenziale besitzen. Insbesondere das Thema Nachhaltigkeit ist aus den Gesprächen über moderne Unternehmensführung nicht mehr wegzudenken und immer häufiger direkt in der Chefetage angesiedelt. Gesellschaftlicher Druck, fiskalische Anreize und Regulierungsmaßnahmen, aber auch Kostenvorteile bei der Beschaffung von Fremdkapital führen dazu, dass die CEOs eine ESG-Ausrichtung nicht mehr als Risiko, sondern als Chance sehen.

ESG = Chance für Unternehmen

Um Marktanteile zu halten beziehungsweise auszuweiten (zum Beispiel Lieferkettengesetz), aber vor allem, um ihr Geschäftsergebnis zu verbessern. Hinzu kommt, dass auch auf Investorenseite eine stetig wachsende Nachfrage nach nachhaltigen und hochwertigen Investmentvehikeln auf ein noch sehr knappes Angebot trifft. Das konzentrierte, aus rund 30 handverlesenen und aktiv gemanagten Geschäftsmodellen bestehende PURE-Portfolio nutzt diesen sich gegenseitig verstärkenden Effekt, der sich gerade in jüngster Zeit am Aktienmarkt dynamisch beschleunigt, und weist per 31. März dieses Jahres über zwölf Monate bereits eine Gesamtperformance von deutlich über 60 Prozent aus. ■

FONDSDATEN

CHOM CAPITAL PURE SUSTAINABILITY SMALL CAP EUROPE UI AK R

ISIN	**DE000A2PB6K9**

Nachhaltigkeitsfonds nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung und von MSCI ESG Research mit einer der Bestnoten „A" bewertet

Ihr Ansprechpartner

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

DIVERSIFIZIERT UND NACHHALTIG

DPAM
DEGROOF PETERCAM **ASSET MANAGEMENT**

Zugang zu sieben wachstumsstarken Trends von morgen – inklusive Nachhaltigkeitsprozess

N = Nanotechnology
E = Ecology
W = Wellness
G = Generation Z
E = E-Society
M = Manufacturing 4.0
S = Security

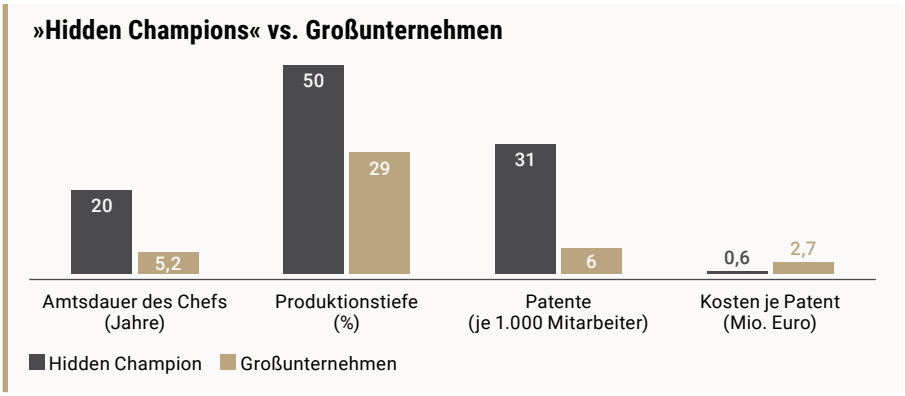
Themeninvestments sind en vogue. Das gilt insbesondere für die Themen, die Innovationen und disruptive Trends aufgreifen. Kein Wunder, schließlich können Anleger und Berater mit dem Investment in einem potenziellen Wachstumssegment dem Depot nicht nur eine eigene Note, sondern im Idealfall auch einen besonderen Renditekick verleihen.
Doch die schwierige Frage ist, welche gesellschaftlichen Umbrüche und Megatrends sich tatsächlich durchsetzen und welche Branchen und Unternehmen davon profitieren.
Von einer zu einseitigen Festlegung ist deshalb abzuraten. Besser ist eine globale, multithematische Aktienstrategie, wie sie der DPAM Invest B Equities NEWGEMS Sustainable bietet.
Das erfahrene Portfoliomanagement von Degroof Petercam AM setzt hier gleich auf sieben spannende Investmentthemen. Dazu gehören Nanotechnologie, Umwelt, Wellness, Generation Z, E-Gesellschaft, Industrie 4.0 und Sicherheit – zusammengefasst unter dem Akronym NEWGEMS, nach den Anfangsbuchstaben der englischen Begriffe angeordnet. Jedes der sieben Themen ist aktuell bereits relevant und wird in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen.
Das Besondere daran: DPAM hat den NEWGEMS-Ansatz mit dem Aspekt der Nachhaltigkeit verbunden. Über das Filtern nach ESG-Kriterien können somit nicht nur Risiken minimiert werden, die aus kontroversem Verhalten von Unternehmen entstehen, sondern gezielt Chancen unter den Aspekten Umwelt, Soziales und Governance genutzt werden.
Konkret investieren die Experten in Aktien jener Unternehmen, die gerade im Bereich des Wandels unserer Gesellschaft besonders aktiv sind. Im Fokus stehen somit die Firmen, die innerhalb der sieben definierten Themenfelder konkrete sowie zu erwartende Veränderungen gezielt aufgreifen respektive initiieren.
Je nach aktuellen Entwicklungen ändert sich die Gewichtung der einzelnen Themen (zwischen 5 und 25 Prozent) im Portfolio, das global aufgestellt ist und rund 70 bis 80 Titel enthält. Bei der Auswahl favorisiert DPAM Small und Mid Caps. Hier lassen sich häufig die größte Innovationskraft und entsprechend viel Entwicklungspotenzial finden.
Fazit: Mit dem DPAM Invest B Equities NEWGEMS Sustainable (Anteilsklasse B – ISIN BE0946564383) können Anleger von den Transformationsprozessen auf dem Weg zur Gesellschaft 5.0 profitieren und dank des ausgeklügelten Anlageprozesses auf die wirklichen Gewinner mit überdurchschnittlichem Wertpotenzial setzen. Kein anderes Themenportfolio kombiniert auf globaler Ebene sieben Themen mit unterschiedlichen Risikoprofilen und Nachhaltigkeit. ■

Ihr Ansprechpartner

Simon Gülke
Institutional Sales
s.guelke@degroofpetercam.com
Telefon: (069) 274 015 244
www.dpamfunds.com

ALPHA, WACHSTUM, PERLENTAUCHEN

DJE – Mittelstand & Innovation



Der Mittelstand erfindet sich ständig neu und ist der Innovations-, Technologie- und Wirtschaftsmotor, vor allem in Deutschland, aber auch in Österreich und der Schweiz. Der DJE – Mittelstand & Innovation macht sich dieses Potenzial zunutze.

Rund 2.700 „Hidden Champions" gibt es weltweit. Davon stammt rund die Hälfte aus Deutschland – das ist international einzigartig. Diese meist kleinen und mittelgroßen Unternehmen zeichnen sich unter anderem durch ihre Flexibilität, kurze Entscheidungswege und ihre enorme Innovationskraft aus. Je 1.000 Mitarbeiter entfallen über 30 Patente auf die Hidden Champions, nur knapp über fünf auf Großunternehmen. Auch ihre Eignerstruktur ist oft anders, nämlich überwiegend familien- beziehungsweise inhabergeführt. Ein Chef leitet seinen mittelständischen Betrieb rund 20 Jahre, einen Großkonzern aber nur 5,2. Das hat Folgen in der langfristigen Ausrichtung der Betriebe, dem „Denken in Generationen" statt von Bilanz zu Bilanz, auch im Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern. Mitarbeiterbindung und Kundennähe sind im Mittelstand stärker ausgeprägt.

Dies und kurze Entscheidungswege tragen dazu bei, dass aus unternehmerischen Herausforderungen immer wieder neue überzeugende Produkte und Dienstleistungen entstehen. Deren Herstellung nehmen Mittelständler auch eher in die eigenen Hände: Rund 50 Prozent machen sie selbst, von den Großen dagegen nur 29 Prozent – bei ihnen ist Outsourcing Trumpf.

Um diesen Schatz zu heben, investiert der DJE – Mittelstand & Innovation in mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, deren Marktkapitalisierung nicht höher ist als fünf Milliarden Euro.

Um für den Fonds infrage zu kommen, müssen die Firmen mit starken Wachstumsraten und hohen Marktanteilen in strukturell wachsenden (Nischen-) Märkten überzeugen. Und mit Innovationskraft. Diese bemisst sich unter anderem am Marktanteil innerhalb des Sektors, an Patentrechten und an Investitionen in Forschung und Entwicklung. Fondsmanager René Kerkhoff wählt rund 90 Werte für das Fondsportfolio aus und achtet unter anderem auf ein hohes Wachstum, den freien Cashflow, die Managementqualität, die Preissetzungsmacht, Markteintrittsbarrieren und die Liquidität. Unternehmensbesuche spielen ebenfalls eine wichtige Rolle, da für kleinere Unternehmen oft weniger Research-Material zur Verfügung steht. Für seinen Ansatz erhielt der Fonds den Refinitiv Lipper Fund Award 2021 in der Kategorie „Equity Europe Small & Mid Cap" für Deutschland, Österreich und die Schweiz. ■

Hinweis
Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Langfristige Erfahrungen und Auszeichnungen garantieren keinen Anlageerfolg. Wertpapiere unterliegen marktbedingten Kursschwankungen, die möglicherweise nicht durch das aktive Management des Vermögensverwalters oder des Anlageberaters ausgeglichen werden können. Diese Information kann ein Beratungsgespräch nicht ersetzen. Alle Angaben sind mit Sorgfalt und nach bestem Wissen entsprechend dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung gemacht worden. Trotz aller Sorgfalt können sich die Daten inzwischen verändert haben. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Website www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.

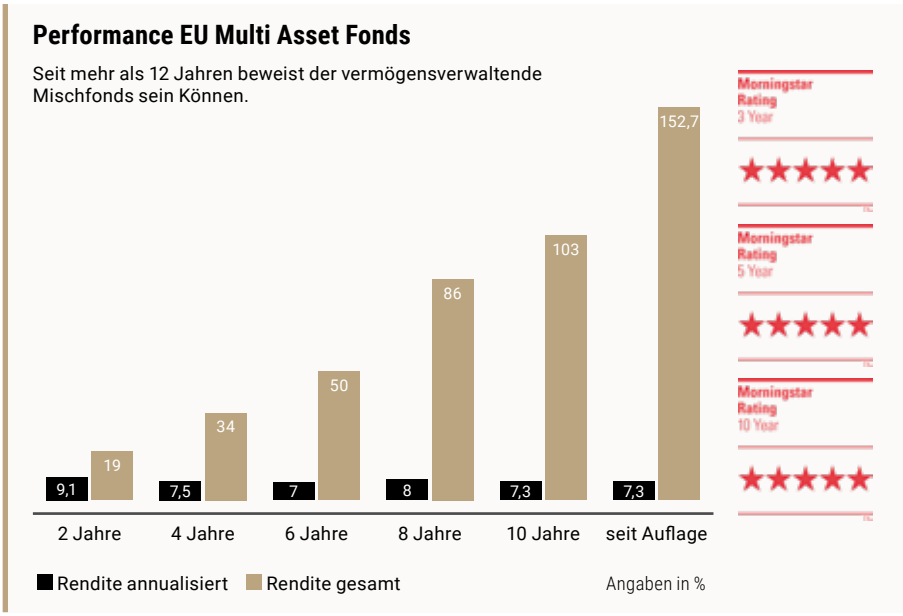
Ihr Ansprechpartner

Matthias Schneider
Sales Director
matthias.schneider@dje.de
Telefon: (0 89) 79 04 53-627

VERMÖGEN AUFBAUEN UND BEWAHREN

HEEMANN
VERMÖGENSVERWALTUNG

FU Multi Asset Fonds – flexibler Mischfonds mit Corona-geprüfter Absicherungsstrategie



Der FU Multi Asset Fonds ist ein vermögensverwaltender Mischfonds. Er richtet sich an Sparer, die aktienähnliche Renditen erwirtschaften wollen, ohne die hohen Schwankungen der Aktienindizes nach unten mitzunehmen.

Maximale Flexibilität sichert Ertrag

Der Fonds folgt einem klassischen Investorenansatz: das Fondsmanagement identifiziert attraktive Anlagemöglichkeiten in Firmen mit langfristig wachsenden und profitablen Geschäftsmodellen. Wie hoch im Fonds die Aktien- und Rentenquote ist, bemisst sich flexibel am aktuellen Marktumfeld. Im aktuellen Umfeld sehen wir keine Abkehr vom Niedrigzinsumfeld in Europa. Aus diesem Grund bleiben auf absehbare Zeit Aktien die alternativlose Anlage.

Digitalisierung und Healthcare attraktiv

Die maximale Flexibilität hinsichtlich der Allokation des Fondsvermögens ermöglicht es, attraktive Sektoren oder Länder stärker zu gewichten und so eine überdurchschnittliche Performance zu generieren. Gerade im Corona-geprägten Umfeld gibt es viele Profiteure zum Beispiel in den Bereichen Digitalisierung und Gesundheitswesen. Aus diesem Grund machen diese Bereiche derzeit einen großen Anteil am Portfolio aus.

Kombination aus Value und Growth

Wir mischen Value- und Wachstumstitel. Die bewusste Mischung ist ein Alleinstellungsmerkmal des FU Multi Asset Fonds. So wird in unterschiedlichen Marktphasen verlässlich Rendite generiert. Auch im Vergleich zu Marktindizes und ETF werden Überrenditen ausgewiesen.

Bestnote bei Morningstar für Performance und Nachhaltigkeit

Fünf von fünf möglichen Sternen vergibt Morningstar für die Performance über drei, fünf und zehn Jahre. Für die Nachhaltigkeit erhält der FU Multi Asset Fonds ebenfalls die Bestnote von Morningstar.

Corona-geprüfte Absicherungsstrategie

Für die Absicherung der geschaffenen Werte nutzt der FU Multi Asset Fonds ein mehrstufiges aktives Risikomanagement: Wertpapiere werden mit maximal 5 Prozent des Fondsvolumens gewichtet. Die Streuung reduziert Schwankungen. Verluste auf Einzeltitelbasis werden realisiert, sobald sie festgelegte Schwellen überschreiten. Bei größeren Gesamtmarktschwankungen wird das Portfolio kurzfristig über Index-Futures abgesichert. Ziel der Absicherungen ist es, die maximale Schwankung nach unten deutlich zu begrenzen. Im ersten Halbjahr wurden so die Coronarückgänge signifikant reduziert. Dies lässt gerade Privatanleger bei der Geldanlage am Kapitalmarkt ruhig schlafen. ■

Ihre Ansprechpartnerin

Nadine Heemann
Fondsmanagerin
nadine.heemann@heemann.org
Telefon: (033 62) 889 25 75

BEWUSST INVESTIEREN FÜR EINE BESSERE WELT

AllianceBernstein

AB Sustainable Global Thematic Portfolio: Mit aktivem Ansatz zum Erfolg

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

Ein sinnvoll strukturiertes nachhaltiges Portfolio erfordert mehr als nur Ratings

Heute verlassen sich viele Anleger auf ESG-Ratings, um die Nachhaltigkeit eines Unternehmens zu bewerten. Doch ESG-Ratings können allein aufgrund einiger Mängel weder Nachhaltigkeit definieren noch als echter Proxy für den Einfluss verantwortungsvoller Investments dienen. So fehlt es den ESG-Ratings beispielsweise an standardisierten Methoden, sodass die Bewertungen von Unternehmen zwischen den einzelnen Anbietern dramatisch variieren können. Während Kreditratings von Emittenten zu etwa 90 Prozent zwischen den Anbietern korreliert sind, sind es bei Aktien weniger als 50 Prozent. Und da ESG-Ratings auf öffentlich zugänglichen Informationen basieren, neigen sie dazu, Unternehmen zu belohnen, die die Berichtskriterien erfüllen können – und nicht die besten Praktiken aufweisen. Daher verwenden Fondsmanager Dan Roarty und sein Team eine unabhängige Quantifizierungsmethodik von ESG-Faktoren auf Unternehmensebene.

Covid-19-Pandemie verstärkt den Trend zu Nachhaltigkeit weiter

Der Besitz von Unternehmen, die sich sozialen Herausforderungen wie Armut, Wasserknappheit und sauberer Energie stellen, bot schon immer eine gute Möglichkeit, ein robustes, wachstumsorientiertes Portfolio aufzubauen. Die Covid-19-Krise macht diese Themen noch relevanter. Sie verändert das Verhalten von Einzelpersonen, Unternehmen und Regierungen weltweit.

In einigen Fällen schafft sie neue regulatorische Anforderungen für Unternehmen. In anderen Fällen beschleunigt sie bereits eingeleitete Trends. Entscheidend ist zu bestimmen, welche Verhaltensänderungen vorübergehend sind, um die unmittelbare Krise zu bewältigen, und welche von Dauer sein werden. Diese Recherche bildet den akuten Fokus der Arbeit von Roarty und seinem Team. ■

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

Ihr Ansprechpartner

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

»STABILITÄT UND NACHHALTIGKEIT IM FOKUS«

DWS

Ulrich Steinmetz über Diversifikation und dauerhaft positive Renditen der DWS Immobilienfonds

Ulrich Steinmetz verantwortet die offenen Immobilienfonds der DWS.

einBlick: In all den Jahren seit ihrer Auflage haben die grundbesitz-Fonds – grundbesitz europa, grundbesitz global und grundbesitz Fokus Deutschland – positive Renditen erzielt, und das sogar in schwierigeren Phasen, wie zum Beispiel in Zeiten der Finanzkrise oder auch jetzt seit Beginn der Coronapandemie. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Ulrich Steinmetz: Ein wichtiger Punkt ist, dass wir schon vor dem Ausbruch der Finanzmarktkrise 2008 und auch in den Jahren vor 2020 darauf geachtet haben, nicht nur nach Sektoren und Regionen zu streuen, sondern auch nach Größen. Während der Finanzmarktkrise konnten wir so kleinere Immobilien verkaufen, um die notwendige Liquidität zu schaffen. Diese Strategie, auch auf gemischte Größen zu setzen, fahren wir bis heute. Zudem haben wir in den vergangenen Jahren den Anteil von Wohn- und Logistikimmobilien in den Fonds ausgeweitet.

einBlick: Wo sehen Sie weitere spannende Investitionsmöglichkeiten für die grundbesitz-Fonds?

Steinmetz: Wie bereits erwähnt wollen wir in den Bereichen Wohnen und Logistik weiterwachsen. Aber wir sind nach wie vor auch offen für Büroimmobilien und interessante Projektentwicklungen. Bei Büros investieren wir bevorzugt in Lagen, in denen insbesondere junge Menschen gerne arbeiten möchten. So haben wir zum Beispiel in London das qualitativ hochwertige Projekt Bankside erworben. Obwohl das Objekt auf der südlichen Seite der Themse liegt und damit nicht an den traditionell gefragten Bürostandorten Westend und City von London, haben wir keinen Lagenachteil zu befürchten. Im Gegenteil: Die Immobilie profitiert von der Nähe zur Universität und somit zu den Talenten. Diese Nähe ist auch in Zukunft ein entscheidender Erfolgsfaktor, da er Unternehmen in die Lage versetzt, leichter vielversprechendes Personal zu rekrutieren. Hieraus ergeben sich neue Bürolagen und damit neue Chancen für uns als Investor.

einBlick: Was können Anleger in den kommenden Jahren von der grundbesitz-Familie erwarten?

Steinmetz: Die Robustheit und Stabilität über viele Jahre hinweg, die viele Anleger an unseren offenen Immobilienfonds schätzen, wollen wir unbedingt beibehalten. Wir zielen auf eine dauerhaft positive Jahresrendite ab, mit jährlichen Ausschüttungen, bei möglichst geringen Wertschwankungen. Dafür investieren wir in Deutschland, Europa und weltweit an den interessantesten Standorten in geeignete Immobilien. Der Aspekt der Nachhaltigkeit wird für den Anleger ein immer wichtigeres Selektionskriterium.

einBlick: Für welche Anleger eignen sich offene Immobilienfonds und was macht Immobilienfonds attraktiv?

Steinmetz: Indirekte Immobilienanlagen gehören in ein gut diversifiziertes Portfolio und sollten als Beimischung auch zur Wertstabilität der Gesamtvermögensanlage beitragen.

einBlick: Vielen Dank, Herr Steinmetz, und Ihnen und Ihrem Team weiterhin viel Erfolg. ■

Kontakt

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

MIT WOHNIMMOBILIEN DURCH DIE CORONAKRISE

INDUSTRIA WOHNEN

FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND investiert in Wohnimmobilien im mittleren Mietsegment.

FONDSDATEN

FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND	2019/31.12.2019		2020/31.12.2020		
Wohneinheiten	1.637		2.178		
Ausschüttung pro Anteilsschein	1,30 €		1,30 €		
Nettofondsvermögen	374 Mio. €		531 Mio. €		
Bruttofondsvermögen	501 Mio. €		697 Mio. €		
Nettomittelzuflüsse	156 Mio. €		146 Mio. €		
Bruttowertentwicklung p. a.	2016 4,7 %	2017 3,2 %	2018 6,2 %	2019 4,4 %	2020 5,1 %

In der Coronapandemie sind viele Anleger auf der Suche nach verständlichen und traditionellen Anlagen. Wohnimmobilien haben sich 2020 trotz der Coronakrise stabil entwickelt. INDUSTRIA WOHNEN schätzt insbesondere das mittlere Preissegment als attraktiv ein. Denn es ist von einem Angebotsdefizit gekennzeichnet: Steigende Haushaltszahlen und unzureichende Bauaktivitäten werden kurz- und mittelfristig zu einer konstanten Nachfrage vor allem in den A-Städten und deren Umlandregionen führen.

Auch makroökonomische Faktoren wie der erwartete wirtschaftliche Aufschwung und das laut EZB anhaltende Niedrigzinsniveau sprechen unserer Meinung nach für eine anhaltende Attraktivität von Wohnimmobilien als Investmentprodukt. Der FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND fokussiert deshalb das Segment der mittleren Mieten.

FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND wächst 2020 um 40 Prozent.

Fondsstrategie

Der FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND wurde am 3. August 2015 aufgelegt und wird von der Service-KVG INTREAL administriert.

- Anlageschwerpunkt: deutsche Wohnimmobilien (Neubau und Bestand) an wirtschaftsstarken Standorten
- Ergänzt werden die Wohnhäuser durch Investitionen in Nutzungen, die für ein lebenswertes Wohnumfeld wichtig sind, wie Kindertagesstätten oder Arztpraxen
- Die Vermietungsquote liegt bei 97,2 Prozent (28. Februar 2021)
- Hohe Diversifikation: 42 Immobilien mit mehr als 2.500 Einheiten
- Konjunkturunabhängiges mittleres Mietpreissegment: durchschnittliche Kaltmiete der Wohnungen von 8,50 Euro/m²/Monat (Stichtag 28. Februar 2021)
- Im Rahmen der Liquiditätssteuerung wird mit der „Cash-Call-/Cash-Stop-Strategie“ gearbeitet

Ausblick 2021

Wir erwarten 2021 Mittelzuflüsse in Höhe von 150 bis 200 Millionen Euro und planen den Ankauf von drei bis fünf Projekten mit einem Gesamtvolumen von 200 Millionen Euro. Unser Ziel ist es, das Bruttofondsvermögen mittelfristig auf eine Milliarde Euro zu steigern. ■

Disclaimer
Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung, die von INDUSTRIA WOHNEN, dem Asset-Manager des Fonds, verfasst ist. Es dient nicht der Anlagevermittlung oder Anlageberatung im Sinne des WpHG. Grundlage für den Kauf von Anteilen sind der Verkaufsprospekt und die Wesentlichen Anlegerinformationen in ihrer jeweils aktuellen Fassung sowie der letzte veröffentlichte Jahres- bzw. Halbjahresbericht. Diese sind ausschließlich in deutscher Sprache in elektronischer Form unter www.intreal.com/de/referenzen/fondspartner/fondsinformationen-fokus-wohnen-deutschland/ und www.fokus-wohnen-deutschland.de/service/download/ erhältlich. Auf Wunsch senden wir Ihnen die vorgenannten Unterlagen in Papierform kostenlos zu. Sie können diese bei der Industria Wohnen GmbH (Kontaktdaten siehe oben) oder bei der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Ferdinandstraße 61, 20095 Hamburg, anfordern. In der Vergangenheit erzielte Ergebnisse sind keine Garantie für eine künftige Wertentwicklung oder Ausschüttung. Der Wert einer Anlage und die Höhe der Erträge können sowohl fallen als auch steigen, und es gibt keine Garantie dafür, dass die Anlageziele erreicht werden. Eine Rückgabe der Anteile ist nur nach Einhaltung der Mindesthaltedauer von 24 Monaten und der zwölfmonatigen Rückgabefrist möglich. Es ist möglich, dass der Anleger nicht den gesamten ursprünglich investierten Anlagebetrag zurückerhält. Der Fonds darf in Wertpapiere und Geldmarktinstrumente der Bundesrepublik Deutschland und ihrer Bundesländer mehr als 35 Prozent seines Wertes anlegen.

Ihr Ansprechpartner

Florian Schubert
Key Account Manager
florian.schubert@industria-wohnen.de
Telefon: (0 69) 83 83 98-061

3 TRENDTHEMEN FÜR CHINA

J.P.Morgan Asset Management

Attraktive Investmentchancen im Technologie-, Gesundheits- und Konsumsektor

Der anhaltende Trend zur Urbanisierung und das rasante Wachstum der Mittelschicht sind eine starke Grundlage für das Wachstum in China. Anleger finden dort ein überdurchschnittliches Gewinnwachstumspotenzial zu günstigeren Bewertungen als in anderen Regionen der Welt. Vor allem drei strukturelle Trends bieten attraktive Chancen.

Technologie im Alltag

Der Einsatz von Technologie geht weit über Smartphones und E-Commerce hinaus. Künstliche Intelligenz und Cloud Computing gehören zunehmend zum Alltag. Angesichts der geopolitischen Unsicherheit und der Risiken einer Entkopplung von den USA setzt Chinas Technologiebranche auf wirtschaftliche Eigenständigkeit und Durchbrüche bei Kerntechnologien, um die Abhängigkeit von importierter Soft- und Hardware zu verringern. Nicht zuletzt strebt China einen höheren Verbrauch sauberer Energie

FONDSDATEN

JPMORGAN FUNDS – CHINA A-SHARE OPPORTUNITIES FUND	
WKN	**A14VZF**
ISIN	**LU1255011097**
Morningstar-Rating:	**4 Sterne**
Kategorie	**Aktien China – A-Aktien**
JPMORGAN FUNDS – CHINA FUND	
WKN	**973778**
ISIN	**LU0051755006**
Morningstar-Rating:	**4 Sterne**
Kategorie	**Aktien China**

Rebecca Jiang ist Managerin des JPMorgan Funds – China Fund (WKN: 973778) und des JPMorgan Funds – China A-Shares Opportunities Fund (WKN: A14VZF). Die Chancen der ganzen Asien-Pazifik-Region, wo gerade mit dem RCEP-Abkommen die größte Freihandelszone der Welt geschaffen wurde, umfasst der seit mehr als 30 Jahren erfolgreiche JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund (WKN A0F6XG).

an und ist führend in der Nutzung und Herstellung von Elektrofahrzeugen und Solaranlagen.

Gesundheitsmarkt im Fokus

Auch die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen und -produkten, einschließlich Gesundheitsinfrastruktur, vorbeugender Behandlung und Impfstoffentwicklung, wächst rasant. Chinas Gesundheitsbranche deckt eine beträchtliche Anzahl von Sektoren ab. Besonders attraktiv ist das Outsourcing von Forschung und Entwicklung für Unternehmen aus der ganzen Welt. Auch ist die Substitution von Importen ein wichtiger Trend, da chinesische Gesundheitsunternehmen Produkte mit besserem Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten. Ein interessantes Segment sind auch Hersteller medizinischer Geräte.

Steigender Lebensstandard

Eine treibende Kraft für die sich wandelnden Konsummuster des Landes ist die große Anzahl an Millennials in der chinesischen Bevölkerung – mit gegenwärtig rund 400 Millionen machen die jungen, technikaffinen Chinesen mehr als die gesamte Erwerbsbevölkerung in Europa aus. Dies hat tiefgreifende Auswirkungen auf den E-Commerce und den Technologiesektor, was die Position Chinas als weltweit größter Einzelhandelsmarkt festigt. Denn mit steigendem Haushaltseinkommen und verbessertem Lebensstandard in China konzentriert sich die Mittelschicht zunehmend auf die Verbesserung ihres Lebensstils sowohl im täglichen Bedarf als auch in der Unterhaltung oder bei Reisen. Um an diesem Markt die besten Chancen zu identifizieren, sind eine lange Erfahrung und eine starke Präsenz in der Region notwendig. J.P. Morgan Asset Management ist bereits seit 50 Jahren in Asien tätig und hat eines der größten Anlageteams vor Ort. ■

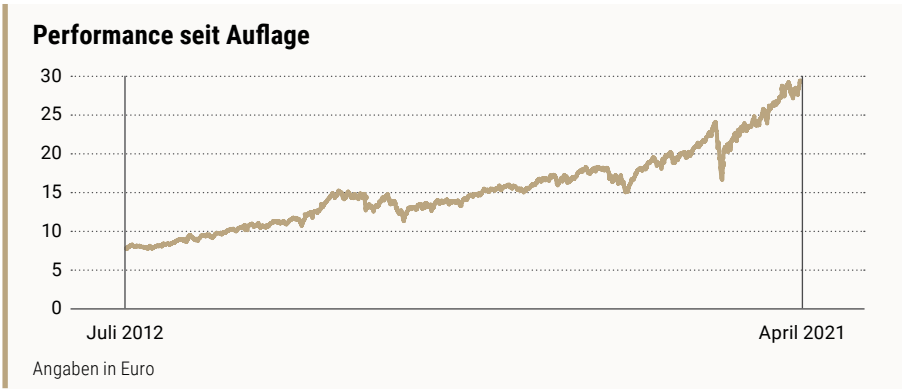
Ihr Ansprechpartner

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

NACHHALTIGKEIT WÄHREND COVID

Janus Henderson INVESTORS

Attraktive Renditen und Top-Wachstum mit dem Horizon Global Sustainable Equity Fund



Hamish Chamberlayne, Head of Global Sustainable Equity, über das Engagement des Teams bei der Verwaltung von Kundenvermögen zur Unterstützung langfristiger nachhaltiger Geschäftspraktiken im Einklang mit Umwelt-, Sozial- und Governance-Prinzipien (ESG)

einBlick: In welche Art von Unternehmen versucht der Horizon Global Sustainable Equity Fund zu investieren?
Hamish Chamberlayne: Als aktiver Manager strebt der Horizon Global Sustainable Equity Fund danach, in Unternehmen zu investieren, die strategisch auf die starken ökologischen und sozialen Trends ausgerichtet sind, die unsere Wirtschaft verändern. Wir sind der Ansicht, dass diese Unternehmen attraktive Renditen und ein starkes Kapitalwachstum für unsere Kunden erzielen können, weil sie Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die einen positiven Wandel ermöglichen. Vor etwa drei Jahrzehnten definierten die Vereinten Nationen nachhaltige Entwicklung als eine Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne die Fähigkeit zukünftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Unserer Ansicht nach stellen vier ökologische und soziale Megatrends dieses Ziel infrage: der Klimawandel, die Verknappung der natürlichen Ressourcen, das Bevölkerungswachstum und die Überalterung der Bevölkerung.
einBlick: Wie trägt nachhaltiges Investieren zu positiven Anlageergebnissen bei?
Chamberlayne: Wir sind der Meinung, dass eine starke Cashflow-Generierung und ein stabiles, sich aufbauendes Wachstum Eigenschaften sind, die häufiger bei Unternehmen mit einer starken ESG-Bilanz zu finden sind. Und Untersuchungen haben gezeigt, dass ESG-Strategien im Vergleich zu Nicht-ESG-Fonds eine höhere Widerstandsfähigkeit bei Marktabschwüngen aufweisen. Laut Morningstar beendeten 70 Prozent der nachhaltigen Aktienfonds – die ESG-Faktoren in ihre Anlagemandate einbeziehen – das erste Quartal 2020 in der oberen Hälfte ihrer jeweiligen Morningstar-Kategorien, als die globalen Märkte aufgrund von Sorgen über das Coronavirus Covid-19 stark fielen.
einBlick: Welches Licht wirft die Covid-19-Krise auf nachhaltiges Investieren?
Chamberlayne: Die wirtschaftlichen und sozialen Verwerfungen waren nicht einheitlich für die Unternehmen. Viele haben sich schnell angepasst, und wir glauben, dass ein gemeinsames Bindeglied zwischen diesen Unternehmen, die sich in der Krise als widerstandsfähig erwiesen haben, die Digitalisierung ist. Wir betrachten Digitalisierung und Nachhaltigkeit als zwei Seiten derselben Medaille, wenn es darum geht, Menschen und Unternehmen in die Lage zu versetzen, ohne einen übermäßigen ökologischen Fußabdruck zu arbeiten, zu leben und erfolgreich zu sein. ■

Ihr Ansprechpartner

Gero Patterer
Sales Executive
gero.patterer@janushenderson.com
Telefon: (0 69) 860 03-0

KEPLER ETHIK MIX: WERTEORIENTIERT

KEPLER FONDS

Soziale, ökologische und ökonomische Aspekte in einem Portfolio vereint

Zahlreiche Unternehmen und Staaten bekennen sich bereits zu einer nachhaltigen Wirtschaftsweise und fördern damit saubere Umwelt, faire Arbeit, gesunde Nahrung und vieles mehr. Der KEPLER Ethik Mix* vereint die Ertragschancen solcher Aktien und Anleihen mit nachhaltigen Standards. Investiert wird nur in Unternehmen und Länder, die strenge Kriterien für nachhaltiges Wirtschaften erfüllen.

Anlageschwerpunkt

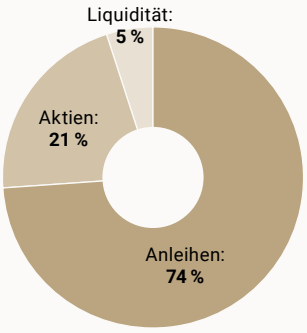
Der KEPLER Ethik Mix veranlagt nachhaltig und dynamisch in verschiedene Anlageklassen. Die Anlagestrategie wird innerhalb der Bandbreiten 40 bis 100 Prozent Anleihen/Geldmarktprodukte sowie 0 bis 40 Prozent Aktien umgesetzt. Im Portfolio werden ethische Ausschlusskriterien wie zum Beispiel Kinderarbeit, Rüstung, Gentechnik und Atomenergie berücksichtigt. Zur Ertrags- und Risikooptimierung können je nach Marktlage auch alternative Investments (zum Beispiel Wandelanleihen) beigemischt werden.

KEPLER-FONDS: Pionier für grüne Investments

Bereits seit dem Jahr 2000 bietet die KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft m.b.H. ihren institutionellen und privaten Investoren nachhaltig gemanagte Portfolios an. Auf Fondsebene bestätigen das „Eurosif-Transparenzlogo“ und das „Österreichische Umweltzeichen“ des Bundesministeriums für Nachhaltigkeit und Tourismus die grüne Managementqualität.

Seit 1. Januar 2019 veranlagt der Ethik Mix auch konform der Anlagerichtlinien der Deutschen Bischofskonferenz (BIKO) und gemäß der Ethikrichtlinie der Österreichischen Bischofskonferenz (FinAnKo). KEPLER ist zudem Unterzeichner der „Prinzipien für verantwortliches Investieren der Vereinten Nationen“ (UN-PRI) und des Montréal Carbon Pledge. Mit diesem Abkommen verpflichten sich Investoren, den Carbon Footprint ihres Portfolios auf jährlicher Basis zu messen und zu publizieren.

Portfoliostruktur des KEPLER Ethik Mix



Stand: März 2021

Die ESG-Anlagekonzepte von KEPLER sind von ethischem Handeln geprägt, mit widerspruchsfreien ökologischen und sozialen Prinzipien.

ESG als starker Trend

Das Akronym ESG steht für Environment, Social und Governance und bedeutet Investieren auf Basis umweltfreundlicher und sozialer Aspekte sowie guter Unternehmensführung. Die Zukunftspotenziale und Risiken von Unternehmen und Staaten können durch ESG-Kriterien besser eingeschätzt werden. Hohe öffentliche Reputation, motivierte Mitarbeiter und geringerer Ressourcenverbrauch sind dabei nur einige der Wettbewerbsvorteile, die Investoren zugutekommen.

Setzen Sie auf ESG-Anlagekonzepte von KEPLER: geprägt von ethischem Handeln mit widerspruchsfreien ökologischen und sozialen Prinzipien. ■

*Die offizielle und in den Fondsunterlagen (Prospekt, KID, Fondsbestimmungen) verwendete Bezeichnung des Fonds lautet „Ethik Mix“.

Ihre Ansprechpartnerin

Renate Mittmannsgruber
Leitung Institutional Sales
mittmannsgruber@kepler.at
Telefon: +43 (732) 659 62 53 17

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

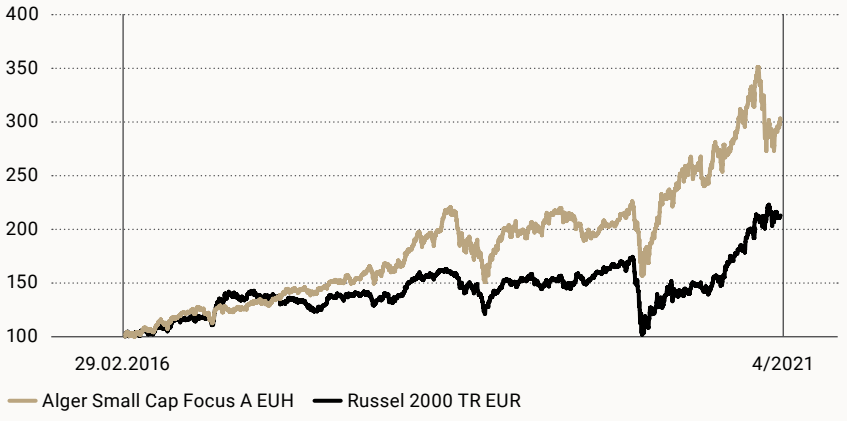
INNOVATION IST DAS SCHLÜSSELTHEMA

LA FRANÇAISE ASSET MANAGEMENT

ALGER

Alger Small Cap Fund (LU1339879832): Klein, aber oho!

Performance seit Fondsauflage



Angaben in Euro

Quelle: Morningstar Direct

Der **Alger Small Cap Focus Fund** gehört zur Kategorie USA/Nebenwerte und bietet Anlegern die Möglichkeit, in ein konzentriertes Portfolio kleiner, aber wachstumsstarker US-Unternehmen zu investieren. Hierbei konzentriert sich der Fonds auf Unternehmen, die durch einen deutlichen – mitunter monopolartigen – Wettbewerbsvorsprung sowie durch ihre eigene Produkt- und Dienstleistungspalette in der Lage sind, die Märkte wesentlich zu verändern.

Der Fonds wurde bereits mit fünf Morningstar-Sternen ausgezeichnet (Stand: 2018) und liegt damit seit Langem an der Spitze der vergleichbaren Fonds.

Das Ziel des Alger Small Cap Focus Fund ist, über einen vollen Marktzyklus hinweg eine positive Überrendite im Vergleich zum Russell 2000 Growth Index zu erzielen. Dabei investiert der Fonds in ausgewählte amerikanische Small-Cap-Wachstumswerte.

Investmentstrategie

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

Branchengewichtung

Die höchste Branchengewichtung im Fonds haben Unternehmen aus dem Gesundheitswesen (44,69 Prozent). Konkret hat Amy Zhang einige Unternehmen im Portfolio, die Teil der Lösung sind, indem sie diagnostische Tests für Covid-19 und Grippetests durchführen. Die zweithöchste Gewichtung bilden Unternehmen aus dem Technologiebereich (34,07 Prozent). Alger geht davon aus, dass hier Gewinnmitnahmen stattfinden und diese eine Umschichtung hin zu Value-Titeln erfahren, die von einer wirtschaftlichen Erholung profitieren können (Tourismus, Airlines, Industrials). Das Portfolio hat ein hohes Engagement in vielen Cloud-Software-Unternehmen. Diese Aktien wurden von den Nachrichten über steigende Realzinsen und potenzielle Inflation überproportional stark beeinflusst. Die Investmentexperten von Alger sind hier weiterhin der Meinung, dass viele dieser Unternehmen im SCF-Portfolio zum Thema der Digitalisierung im gesamten amerikanischen Unternehmenssektor beitragen. ■

Disclaimer
Stand: März 2020. Diese Kundeninformation stellt eine Werbung gemäß § 63 Absatz 6 WpHG dar. Sie ist weder als Kauf- oder Verkaufsangebot noch als eine Anlageberatung zu verstehen. Alle Angaben und Einschätzungen wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Allein verbindliche Grundlage für den Kauf von Fonds sind ausschließlich die aktuellen Verkaufsunterlagen (Verkaufsprospekt, die Wesentlichen Informationen für Anleger, Jahresbericht und – falls dieser älter als acht Monate ist – der Halbjahresbericht). Die Wesentlichen Anlegerinformationen sind in deutscher Sprache und der aktuelle Verkaufsprospekt und die Jahres- und Halbjahresberichte in englischer Sprache veröffentlicht und stehen in der aktuellen Version kostenlos auf der Website www.la-francaise.com oder auf Anfrage bei der Informations- und Zahlstelle BNP PARIBAS Securities Services S.A. – Zweigniederlassung Frankfurt am Main, Europa-Allee 12, 60327 Frankfurt am Main, zur Verfügung. Die täglichen Fondspreise finden Sie unter www.la-francaise.com. Die Informationen zum Fonds sind auch auf der Internetseite der LFAM GmbH veröffentlicht.

Ihr Ansprechpartner

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

ZEIT ZUM HANDELN

LBBW Asset Management

LBBW Global Warming (ISIN: DE000A0KEYM4) – der globalen Erwärmung entgegentreten

Indizierte Fondsperformance der letzten zehn Jahre

Angaben in %

Herausforderung Klimawandel

Bereits im Jahr 2015 wurde auf der UN-Klimakonferenz in Paris vereinbart, die Erderwärmung im Vergleich zu den vorindustriellen Werten auf unter zwei Grad Celsius, möglichst sogar auf anderthalb Grad, bis zum Ende des Jahrhunderts zu begrenzen. Die vereinbarten Klimaziele erfordern eine signifikante Trendumkehr, um die Emissionen bis 2055 beziehungsweise 2040 weltweit auf netto null zu reduzieren. Stattdessen ist der Ausstoß von Kohlendioxid (CO_2) nach Recherchen des Global Carbon Project weltweit weiter angestiegen. In vielen Staaten werden neue Kohlekraftwerke gebaut, der Verkehr nimmt zu und viele Wirtschaftssektoren sind nach wie vor auf fossile Brennstoffe wie Öl, Kohle und Gas ausgerichtet. Verschleppte Entscheidungen verschärfen die Dringlichkeit. Die Umwelt- und Klimathematik gilt als eine der größten langfristigen Herausforderungen unserer Zeit.

LBBW Global Warming

Bei der Bekämpfung des Klimawandels ist jeder gefragt – auch Investoren und Geldanleger. Möglich ist dies zum Beispiel mit dem LBBW Global Warming. Mit unserem internationalen Themen-Aktienfonds investieren Anleger überwiegend in Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die der globalen Erderwärmung entgegenwirken oder deren Folgen abmildern. Dabei investiert der Fonds überwiegend in ausgewählte Unternehmen aus den Bereichen: erneuerbare Energien, Versorger, Wasser, Bau, Anlagenbau, Versicherungen, Nahrungsmittel, Chemie, Erdgas sowie Forstwirtschaft. Im Bereich der erneuerbaren Energien setzt der Fonds zurzeit auch auf alternative Antriebstechniken, wie beispielsweise Wasserstoff. Die Nachhaltigkeit stets im Blick – die einzelnen Aktien werden in einem mehrstufigen Prozess identifiziert. Dabei arbeitet die LBBW Asset Management mit der renommierten Nachhaltigkeits-Ratingagentur ISS ESG zusammen. Darüber hinaus wird jeder Titel durch das hauseigene Research überprüft.

Ausschlusskriterien Pflicht

Das Fondsmanagement berücksichtigt zudem die Kriterien des UN Global Compacts. Unternehmen mit kontroversen Geschäftsfeldern, wie Glücksspiel, Kernenergie und Rüstungsgüter, werden derzeit ebenso ausgeschlossen wie Firmen mit kontroversen Geschäftspraktiken. Zu diesen Ausschlusskriterien zählen die Tolerierung von Kinderarbeit, Verstöße gegen Menschen- und Arbeitsrechte oder Korruption. ■

Ihr Ansprechpartner

Pascal Metzinger
Investmentspezialist Publikumsfonds
Pascal.Metzinger@lbbw-am.de
Telefon: (07 11) 229 10 31 55

LOYS PREMIUM DEUTSCHLAND: NEUER FONDS

LOYS
AKTIEN AUS ÜBERZEUGUNG

Mit hoch konzentriertem Aktienportfolio von einer rein deutschen Aktienstrategie profitieren

Markus Herrmann, CFA Fondsmanager des LOYS Premium Dividende, LOYS Premium Deutschland

„Made in Germany" steht beim LOYS Premium Deutschland Fonds (ISIN: LU2255688470) für wachstumsstarke und innovative Mittelständler. Der Fonds wird aus Deutschland heraus gemanagt und nutzt damit seine Heimvorteile.

Firmenporträt

Die inhabergeführte LOYS AG ist ein Spezialist für wertorientiertes aktives Aktienfondsmanagement. Mit Hauptsitz in Deutschland ist LOYS auch in der Schweiz, Österreich und Luxemburg tätig. Kernkompetenz des Hauses ist die Analyse und Selektion gelisteter Unternehmen mithilfe proprietärer fundamentaler Bewertungsmodelle. Gegründet 1995, betreut die LOYS AG heute ein Anlagevolumen von mehr als einer Milliarde Euro. Mehr unter **www.loys.de**

»Modernisierung und Transformation schaffen weltweit außergewöhnliche Investmentchancen. Was nicht viele wissen: Deutsche Unternehmen sind sehr aktiv daran beteiligt.«

Markus Herrmann
über die Hintergründe seiner Fokussierung

Ein besonderes Augenmerk liegt auf Unternehmen, die in ihren Nischenmärkten führend und in der Öffentlichkeit wenig bekannt sind. Hier findet Markus Herrmann von der LOYS AG seine „Hidden Champions", die er alle persönlich analysiert.

Fokussierung auf 30 Zukunftswerte

In Gesprächen vor Ort mit dem Management und bei Unternehmensbesichtigungen verschafft Herrmann sich einen gründlichen Einblick in die finanzielle Lage und die Wachstumsperspektiven der fast 300 Gesellschaften, die theoretisch für ein Investment infrage kommen; schließlich fällt seine Wahl auf die 30 zukunftsfähigsten von ihnen.
Bei diesen Unternehmen verfolgt er intensiv, wie sie den weltweit laufenden Wandel und die Transformation mit Produkten oder Innovationen aktiv mitgestalten.
Mit einer Fokussierung auf 30 Werte partizipieren Anleger dennoch an einer nach Geschäftsmodellen diversifizierten Auswahl. Den Schwerpunkt bilden Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von bis zu fünf Milliarden Euro. Eine ausgewogene Mischung aus erwachsenen Start-ups und aufstrebenden Nischenplayern wird ergänzt um etablierte Konzerne. Größere Konzerne werden dann berücksichtigt, wenn sich günstige Gelegenheiten ergeben, weil sie aufgrund schlechter Nachrichten am Markt vorübergehend in Ungnade fallen, obwohl ihr Geschäftsmodell langfristig intakt ist. Wichtig bleibt für Herrmann jedoch, dass seine Unternehmen sowohl eine führende Stellung in wichtigen Geschäftsfeldern belegen als auch solide Bilanzen und eine moderate Börsenbewertung aufweisen.
Zu den Grundüberzeugungen des Fondsmanagements gehört, dass die Kombination aus einem marktführenden Angebot und einer soliden Finanzlage über die Zeit auch an der Börse honoriert wird. Mit seinem antizyklischen Ansatz und einem langfristigen Anlagehorizont partizipiert der Fonds zu 100 Prozent an der positiven Entwicklung einer sich transformierenden deutschen Wirtschaft. ■

Ihr Ansprechpartner

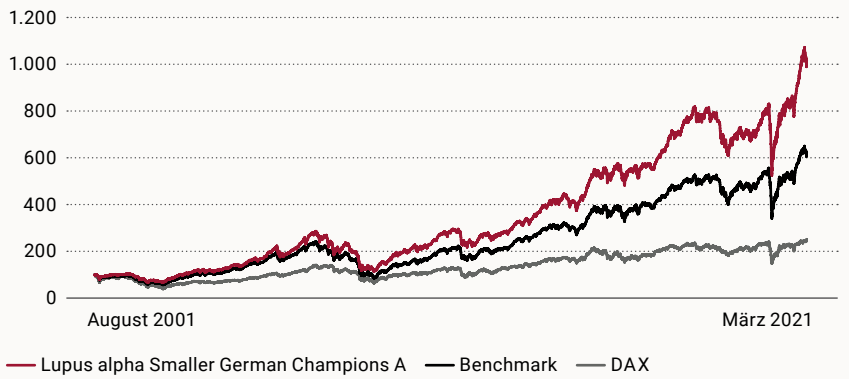
Raphael Riemann
Leiter Vertrieb
Telefon: (0 69) 2 47 54 44 01
riemann@loys.de

KLEINE KRAFTPAKETE MIT BESONDEREM KICK

Lupus alpha

Margenstarke Unternehmen in M- und SDAX: innovativ, krisenfest und oft Weltmarktführer

Performance Lupus alpha Smaller German Champions im Vergleich



Performance	Lupus alpha Smaller German Champions A	Benchmark	DAX
YTD	5,06	2,83	5,24
1 Jahr	54,47	42,34	35,89
3 Jahre	30,17	23,39	16,94
5 Jahre	91,33	71,98	48,49
10 Jahre	261,33	201,67	102,44
s. Auflage	916,78	523,33	151,71
s. Auflage p. a.	12,55	9,78	4,82

Angaben in %, Stand: 09.03.2021

„Muss" man in deutschen Nebenwerten investiert sein? Sicher nicht – besser wär's aber. Der aktiv gemanagte Lupus alpha Smaller German Champions jedenfalls konnte seit seiner Auflegung im August 2001 eine Wertentwicklung von durchschnittlich 12,5 Prozent pro Jahr erzielen und damit knapp drei Prozentpunkte mehr als sein aus S- und MDAX kombinierter Vergleichsindex. „Seit 2001", das bedeutet, in dieser Zahl sind sämtliche Krisen der vergangenen 20 Jahre enthalten, und derer hat es bekanntlich nicht wenige gegeben.

Die Perlen im deutschen Mittelstand

Nebenwerte, das sind längst keine kleinen Firmen mehr, die an einem einzigen Standort eine Fabrik betreiben. Im Gegenteil, es handelt sich vielfach um wachstumsstarke Global Player. Gerade MDAX-Unternehmen haben einen hohen Grad an Internationalisierung. Zudem gelingt es vielen Unternehmen aus klassischen Branchen, erfolgreich neue Technologien in ihre Geschäftsmodelle zu integrieren. Damit positionieren sie sich als Innovationsführer bei Zukunftsthemen wie Digitalisierung, Robotik, Industrie 4.0 oder Autonome Systeme. Als Weltmarktführer in ihrer Nische haben sie zudem eine gute Verhandlungsposition, um hohe Margen zu erzielen.

Trotz ihrer mitunter beachtlichen Größe haben sich Nebenwerte oft ihre schlanken, mittelständischen Strukturen bewahrt. Im konjunkturellen Abschwung sind sie deshalb beweglicher als DAX-Konzerne und können in Krisen besser agieren. Langfristig macht sich die Summe dieser Stärken auch in der Wertentwicklung bemerkbar.

Selbst nach der Erholungsrallye im vergangenen Jahr sind die Werttreiber bei deutschen Nebenwerten unverändert wirksam. Viele Unternehmen in diesem Segment zeichnen sich noch immer durch eine moderate Bewertung und ein gutes Rendite-Risiko-Verhältnis aus. Deshalb steckt in ihnen weiterhin gutes Aufholpotenzial, das gerade ein aktiv gemanagter Fonds nutzen kann.

Der Lupus alpha Smaller German Champions ermöglicht es Anlegern, am Markterfolg solcher sehr erfolgreicher deutscher Unternehmen teilzuhaben. Um sie zu finden, setzen die Portfolio Manager neben sorgfältiger Analyse vor allem auf mehr als 1.000 persönliche Unternehmensgespräche mit dem Management im Jahr. Das Ergebnis: ein außergewöhnlicher Länderfonds, mit dem sich diversifiziert anlegen lässt. ■

Ihre Ansprechpartner

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

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

8,4 MILLIARDEN EURO ANTE PORTAS

PUNICA INVEST Powered by ARAMEA & HANSAINVEST

Kündigungswelle erfasst Bankennachränge.

Sven Pfeil: Vorstand der ARAMEA Asset Management AG und Fondsmanager des ARAMEA Rendite Plus (A0NEKQ) & ARAMEA Rendite Plus Nachhaltig (A2DTL7)

Fondsmanager Sven Pfeil spricht über die Chancen, die sich aus der aktuellen Kündigungswelle im Segment der Nachranganleihen ergeben haben und seines Erachtens noch ergeben werden.

einBlick: Herr Pfeil, die Zinsen befinden sich derzeit vielerorts nahe der Nulllinie, und die massive Ausweitung der Staatsschulden aufgrund der Covid-19-Krise lässt selbst mittelfristig kaum einen Anstieg erwarten. Macht es überhaupt noch Spaß, einen Rentenfonds zu managen?

Sven Pfeil: Aufgrund der aktuellen Zinssituation ist es für einen Rentenmanager sicherlich herausfordernder, attraktive Renditen zu erzielen, allerdings können Nachranganleihen hier ein echter Problemlöser sein. Durch die Hybridkomponente vereinnahmen wir aktuell einen durchschnittlichen Kupon von über 3,5 Prozent im Fonds, und das bei einem durchschnittlichen Emittenten-Rating von „A–". Zudem befinden wir uns gerade in einem äußerst spannenden Jahr für Bankennachränge, und die Bewegungen, die wir dort sehen, machen durchaus viel Spaß.

einBlick: Erläutern Sie das bitte näher.

Pfeil: Nachranganleihen haben für den Emittenten den Vorteil, dass sie auf das Eigenkapital angerechnet werden dürfen, daher spricht man auch von Hybridanleihen. Da Eigenkapital begehrter ist als Fremdkapital, sind die Unternehmen bereit, einen höheren Kupon dafür zu zahlen. Nun ist es aber so, dass aufgrund von Basel III Nachranganleihen, die vor einem bestimmten Datum emittiert wurden, ihre Anrechenbarkeit sukzessive verlieren. 2021 ist nun das letzte Jahr, in dem diese Papiere angerechnet werden dürfen. Ab 2022 sind sie nur noch teures Fremdkapital. Daher nehmen viele Unternehmen nun ihr Kündigungsrecht wahr und nehmen die Anleihen vom Markt, um nicht unnötig viel zahlen zu müssen.

einBlick: Inwiefern ist das positiv zu sehen, wenn diese Papiere verschwinden?

Pfeil: Die Kündigungswahrscheinlichkeit ist bei vielen Papieren ausgepreist beziehungsweise nicht vollumfänglich eingepreist. Daher kommt es mitunter zu erfreulichen Kursbewegungen. Die DZ Bank hat zum Beispiel vor Kurzem acht Anleihen im Gesamtvolumen von 1,4 Milliarden Euro gekündigt. Einige der Papiere standen in den mittleren 80ern und stiegen am Tag der Ankündigung nahezu auf 100. Diese Kursbewegungen sind zudem vollkommen unabhängig davon, wie der Markt an diesem Tag gelaufen ist. Wir rechnen insgesamt mit einem Kündigungsvolumen von 8,4 Milliarden Euro in diesem Jahr, und da sind viele Papiere dabei, die noch Potenzial haben. Das Gesamtmarktvolumen ist davon übrigens nicht bedroht, da alle Emittenten neue Anleihen begeben haben. Auch mangelt es nicht an Ideen, was man mit der entstehenden Liquidität machen kann. Wir kaufen zum Beispiel Anleihen aus der Versicherungsbranche, bei denen die Anrechenbarkeit ab 2026 wegfällt und die somit ähnliche Bewegungen erwarten lassen. Auch können wir – aufgrund der erheblich geringeren Währungsabsicherungskosten – auch wieder verstärkt in US-Banken investieren, die nicht nur starke Bilanzen haben, sondern auch gerne Mindestkupons von 4 Prozent und mehr auf ihre Nachränge zahlen. Sie sehen also, dass der Spaß auch für den Anleger im Rentenbereich groß sein kann. ■

Ihre Ansprechpartner

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

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

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

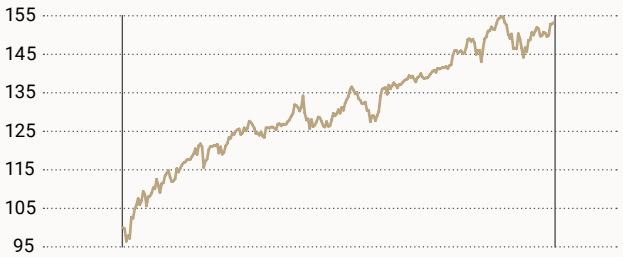
GEWINNER VON MORGEN

Bayern Invest

Erfolg mit ESG-Investments: Der DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz kombiniert nachhaltiges Investieren mit ausgezeichneter Performance.

Wertentwicklung

Der DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz (ISIN LU0117118124) hat in den vergangenen zwölf Monaten um 53,3 Prozent zugelegt, die Benchmark hingegen nur um 43,8 Prozent.



Angaben in Prozent

Der ausschüttende Fonds bietet die Chancen globaler Aktien – doch mit einem deutlich kleineren CO_2-Fußabdruck.

Nachhaltige Unternehmen können die Gewinner von morgen sein. „Durch unseren stringenten Investmentansatz hat der Fonds den Vergleichsindex in den vergangenen 12 Monaten um knapp 10 Prozentpunkte übertroffen", sagt Sascha Riedl, Fondsmanager des DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz. Durch die große Nachfrage konnte der Fonds die Schwelle von 100 Millionen Euro überschreiten. „Nachhaltig und profitabel – das passt gut zusammen", erläutert Riedl. „Neben der finanziellen soll auch eine ökologische Rendite entstehen." So zeigt sich in der Coronakrise klar, dass grüne Anlagestrategien den Börsencrash vom März 2020 besser abgefedert haben. Unternehmen, die in ihren Geschäftsmodellen ESG-Faktoren – also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung – beachten, zeigen sich resilienter und erfolgreicher. „Um diese herauszufiltern, setzen wir auf einen systematischen Ansatz, der Finanzanalysen mit Klimadaten der Unternehmen kombiniert", führt Riedl aus.

FONDSDATEN

DKB NACHHALTIGKEITSFONDS KLIMASCHUTZ	
ISIN/WKN (Privatanleger):	**LU0117118124/ 541955**
ISIN/WKN (Institutionelle):	**LU1989373987/ A2PKG5**
Dividendenrendite	**1,41 %**
Fondsvolumen	**107 Mio. Euro**
ESG-Rating	**A**

Stand: 31.03.2021

Nachhaltige Verstärkung

Die Performance des DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz zeigt: Nachhaltige Unternehmen werden besser in der Lage sein, die Risiken einer sich wandelnden Umwelt und Gesellschaft erfolgreich zu meistern. Letztendlich geht es hier um einen Effekt, der sich selber verstärkt: Je mehr Unternehmen nachhaltig wirtschaften und ihrerseits wieder mit genau solchen zusammenarbeiten, desto stabiler werden sich diese Unternehmen zukünftig entwickeln. „Ein unschlagbares Argument für Investoren, wenn es am Ende darum geht, wie hoch die risikoadjustierte Rendite ausfällt", betont Marcus Perschke, Leiter Wholesale bei der BayernInvest.

Klimaneutrale Wirtschaft

Rigoros ausgeschlossen sind Unternehmen, die fossile Brennstoffe fördern, Waffen, Atomkraft und Tabak produzieren oder Kohlekraftwerke betreiben. Auch jegliche Art von Glücksspiel sowie Unternehmen, die Kinderarbeit zulassen, sind nicht nachhaltig. ■

Ihr Ansprechpartner

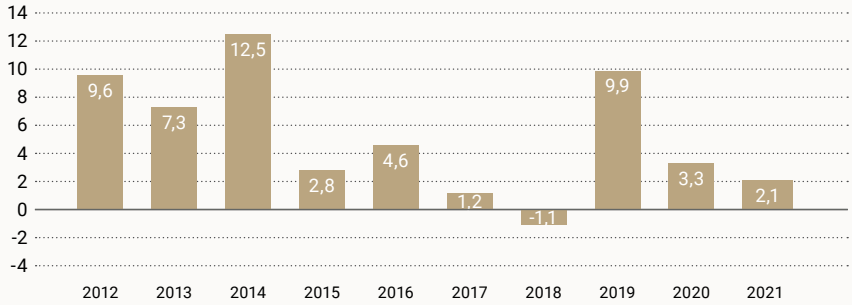
Marcus Perschke
Leiter Wholesale
Marcus.Perschke@bayerninvest.de
Telefon: (0 89) 548 50-186

Disclaimer
Zu Werbezwecken; allein verbindlich sind Verkaufsprospekt, Wesentliche Anlegerinformationen, Geschäftsberichte, kostenfrei unter www.bayerninvest.de oder www.bayerninvest.lu; keine Gewähr für Entwicklung der Länder, Märkte, Branchen, Renditen; Veränderungen können zu vollem Verlust des Investments führen; Performance nach BVI-Methode; ersetzt keine Rechts-/Steuerberatung.

DER GELDANLAGE EINEN SINN GEBEN

Der konservative nachhaltige Mischfonds-Klassiker Amundi Ethik Fonds hat bisher jede Krise gut bewältigt – und das seit 35 Jahren.

Wertentwicklung Amundi Ethik Fonds



Stand: 31.03.2021, Anteilsklasse A. Die Bruttowertentwicklung berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (ohne mögliche Ausgabeaufschläge); weitere Kosten können auf Anlegerebene anfallen (z. B. Depotkosten). Vergangenheitswerte, Simulationen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für eine künftige Wertentwicklung. Angaben in %

2020 wurden im Kampf gegen den Klimawandel von staatlicher Seite finanzielle Mittel in Rekordhöhe zugesagt. Das Thema Nachhaltigkeit hat künftig politisch wie ökonomisch höchste Priorität. Auch in der Finanzbranche boomen nachhaltige Anlageprodukte.

Mit der neuen EU-Verordnung Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) dürfte dieser Trend seit dem 10. März zusätzlichen Rückenwind bekommen – denn Investoren können nun schnell und transparent die Nachhaltigkeit verschiedener Finanzprodukte miteinander vergleichen.

Mit dem konservativen Amundi Ethik Fonds können Investoren einen entscheidenden Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit leisten. Fondsmanager Jörg Moshuber investiert in Anleihen und Aktien, die die Kriterien eines nachhaltigen Investments erfüllen. Die Titel, die für den Fonds infrage kommen, werden nach strengen Maßstäben selektiert. Die Fondshistorie reicht bis ins Jahr 1986 zurück.

Neu: Jetzt auch in einer offensiveren Variante erhältlich

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

Die bewährte Nachhaltigkeitsphilosophie wird dabei eins zu eins beibehalten. Der Fonds geht mit der möglichen Aktienquote auf bis zu 70 Prozent, statt 40 Prozent bei der klassischen Variante. Zudem wird der Anleiheanteil auf maximal 49 Prozent begrenzt, sodass immer ein Übergewicht an Aktien im Fonds besteht. So entsteht ein verantwortungsbewusstes Multi-Asset-Portfolio mit einer hohen Dynamik, das Chancen des Wachstumsthemas ESG auch für offensivere Anleger nutzen kann – ohne dass diese auf unsere langjährige Erfahrung beim Ausbalancieren nachhaltiger Investments verzichten müssen. ■

FONDSDATEN

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

AUSGEZEICHNET

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

- Nachhaltiger Mischfonds mit bis zu 40 Prozent globalen Aktien (Ø 30 Prozent)
- Mindestens 60 Prozent Euro-Anleihen hoher Bonität
- Strikte Ausschlüsse sowie eine Titelselektion nach strengen ESG-Kriterien
- Eigenes 30-köpfiges ESG-Team sowie Nutzung von elf ESG-Datenanbietern
- 35 Jahre Track Record
- 4,4 Prozent p. a. Wertentwicklung seit Auflage; 5,1 Prozent p. a. über zehn Jahre
- Schlägt über 3 Jahre 97 Prozent und über 10 Jahre 98 Prozent der Fonds in der Morningstar-Vergleichsgruppe (März 2021)

Ihr Ansprechpartner

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

MODERNES PORTFOLIO: MULTI-ASSET 2.0

ansa capital management

ansa – global Q opportunities P/I

Prinzipal: Dr. Andreas Sauer

Warum sollte man unseren Fonds kaufen?

- Multi-Asset 2.0: Strategie-Diversifikation im Basisinvestment
- Zugang für Privatkunden zu institutioneller Fondsstrategie
- Investment ohne Berücksichtigung subjektiver Emotionen und Meinungen
- Planbare Schwankungsbreite (Volatilität) von ca. 7 Prozent
- Keine Mindestinvestition in P- und I-Tranche (je nach Preismodell)
- www.ansa-derfonds.de | Das Fondskonzept in zehn Schritten einfach erklärt

Aktien. Anleihen. Rohstoffe. Währungen. Wir investieren global in die sieben größten Wirtschaftsregionen. Dabei nutzen wir ausschließlich liquide Instrumente. Aktienindex- und Staatsanleihen-Futures sowie ETC/ETF bieten eine liquide, kostengünstige und währungsrisikoarme Umsetzungsmöglichkeit. Durch einen geringen Kapitaleinsatz bietet sich die Möglichkeit, Anlageklassen mit niedriger Volatilität zu hebeln. Neben der breiten Streuung über mehr als 4.500 Einzeltitel der Indizes erhöht das die Diversifikation und die Sharpe Ratios auf Portfolioebene. Unser Ansatz ist anders.

Basis des Investmentprozesses ist die tägliche Messung ökonomischer Wirklichkeiten der sieben großen Investmentregionen: Eurozone, USA, Emerging Markets, UK, Japan, Kanada und Australien. Damit erhalten wir ein granulares Bild der regionalen konjunkturellen Situation und des monetären Umfelds und richten das Fondsportfolio täglich danach aus. Wir nennen dies „Macro Sensitive Investing". Wir machen keine Prognosen.

Zur Absicherung von Downside-Risiken setzen wir auf ein vorgelagertes Risikomanagement. Die Zielvolatilität variiert, je nach ökonomischer Wirklichkeit, zwischen 3 und 10 Prozent. Aktien-Anleihen-Korrelationen managen wir aktiv. Je negativer die Korrelation zwischen Aktien und Anleihen in den Teilmärkten, desto größer der Staatsanleihen-Puffer und Hebel. Das Ergebnis ist eine moderne und andersartige Portfoliokonstruktion. Ein deutlicher Unterschied zu klassischen flexiblen Mischfonds.

Damit bietet ansa capital management Kunden/-innen Zugang zu einer regelbasierten, globalen Fondsstrategie ohne die Berücksichtigung persönlicher Managerwahrnehmungen. Das Risiko wird aktiv gemanagt. Wir bieten Ihnen Multi-Asset 2.0. Machen Sie sich gerne ein eigenes Bild.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.ansa-derfonds.de ■

Firmenporträt

ansa capital management ist eine Investmentboutique. Eigentümergeführt, eigeninvestiert und unabhängig. Wir managen aktiv eine globale Multi-Asset-Strategie mit quantitativer Methodik in unterschiedlichen Risikoprofilen. Insgesamt verwalten wir mit zwölf Mitarbeitern 1,8 Milliarden Euro AuM für professionelle und private Investoren. Das Fondsmanagement-Team um Dr. Andreas Sauer erforscht die Wirkungskette von der Makroökonomie zu den Kapitalmärkten und leitet daraus disziplinierte Anlageentscheidungen ab. Dr. Andreas Sauer ist ausgewiesener Asset-Management-Experte für quantitative Strategien.

FONDSDATEN

ANSA – GLOBAL Q OPPORTUNITIES P	
ISIN/WKN	**LU0995674651/ A1W86R**
Fondstyp	**SICAV - UCITS**
Währung	**Euro**
Auflagedatum	**31. März 2014**
Performance	**4,5 % p. a. bei Volatilität von 6,8 % p. a. seit Auflegung**
Fondsmanager	**Dr. Andreas Sauer + Team**

Stand per 16.04.2021

Ihr Ansprechpartner

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

VON SMALL BIS LARGE CAPS

Warum jetzt in europäische Aktien investieren?

In der Vergangenheit hatten viele Anleger europäische Aktien aufgrund des enttäuschenden Wirtschaftswachstums und politischer Unsicherheitsfaktoren untergewichtet. Dabei wurde jedoch übersehen, dass es sich bei zahlreichen europäischen Unternehmen tatsächlich um Global Player handelt. In Bereichen wie Gesundheitswesen, Technologie und Basiskonsumgüter, in denen viele der weltweit führenden Unternehmen aus Europa stammen, spielt die Binnennachfrage nur eine untergeordnete Rolle. Vielmehr profitieren sie von weitverbreiteten strukturellen Trends wie Digitalisierung, einer alternden Bevölkerung oder dem Wachstum der Mittelschicht in den Schwellenländern.

Fasst man alle Umsätze der börsennotierten größeren Unternehmen zusammen, so werden 54 Prozent davon außerhalb der EU erwirtschaftet, allen voran in den USA und Asien. Das bedeutet, dass diese Firmen ungeachtet der Situation in ihren Heimatmärkten positive Erträge erzielen können.

Wo sehen wir Chancen? Als Investoren verfolgen wir einen Bottom-up-Ansatz. Dabei haben wir drei Themen ausgemacht, die unserer Ansicht nach die europäischen Märkte vorantreiben werden.

1. Europa ist Vorreiter des „verantwortungsbewussten Kapitalismus“

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

Ben Ritchie, Head of European Equities

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

2. Europäische Unternehmen sind bei geistigem Eigentum stark aufgestellt

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

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

Nachdem die Region über Jahre hinweg den FAANG-Titeln bei der Entwicklung von Verbraucherplattformen hinterherhinkte, sehen wir nun größeres Potenzial für Europa, wenn es darum geht, von der zunehmenden Digitalisierung der Industrie zu profitieren. Dadurch dürfte sich die Kluft gegenüber den USA im Hinblick auf die technologische Leistungsfähigkeit langsam schließen.

So ist das Schweizer Unternehmen Komax beispielsweise weltweit führend bei der Automatisierung der Kabelverarbeitung in der Automobilindustrie. Die von der Firma entwickelte Ausrüstung bietet Kunden die Möglichkeit, Kosten zu senken und die Produktionseffizienz zu steigern. Ein weiterer Weltmarktführer ist Nemetschek. Seine Ingenieurs -und Konstruktionssoftware ermöglicht es Unternehmen, effizienter zu arbeiten, Abfall zu vermeiden und Kosten zu sparen. ■

Ihr Ansprechpartner

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

VOLL UND GANZ ARTIKEL 9

ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds jetzt mit zwei Sternen beim FNG-Siegel

Nachhaltigkeit wird durch die Taxonomie-Verordnung zukünftig ein verpflichtendes Kriterium bei Anlageentscheidungen sein. Nach der Offenlegungs-/Transparenzverordnung der EU können Investmentfonds in drei Artikel eingestuft werden. Fonds in Artikel 6 gelten als nicht nachhaltig, Fonds in Artikel 8 sind nachhaltig mit gewissen Einschränkungen, und die strengsten Nachhaltigkeitskriterien werden in Artikel 9 angewendet.

Schon heute erfüllt der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds sogar schon mehr als die strengen Kriterien des Artikels 9 und ist somit ein purer Nachhaltigkeitsfonds. Denn beim ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds muss ein Titel gleich drei verschiedene Maßgaben erfüllen, um als nachhaltig eingestuft zu werden:

- den genuinen ACATIS Fair Value Nachhaltigkeitsansatz, dessen Ausschlusskriterien ACATIS vor über zehn Jahren mit Kunden erarbeitet hat und seitdem ausbaut, verfeinert und ergänzt
- die ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance)
- die SDG-Kriterien (Sustainable Development Goals der UN)

Durch dieses strenge Auswahlverfahren wird dem hohen Anspruch an einen nachhaltigen Fonds Rechnung getragen. Diese Stringenz spiegelt sich auch in der Auszeichnung mit dem FNG-Siegel 2021 und zwei Sternen wider. FNG steht für das Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V., das die Qualitätsstandards für nachhaltige Geldanlagen im deutschsprachigen Raum entwickelt hat. Auch vom „Handelsblatt" wurde der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds bereits für seinen Nachhaltigkeitsprozess gelobt. Der Fachdienst „RenditeWerk" honorierte den Fonds mit dem zweiten Platz als Stiftungsfonds des Jahres 2020. Auch hier überzeugte der strikte Nachhaltigkeitsansatz, zudem die Ausschüttungsquoten.

Im schwierigen Coronajahr 2020 verbuchte der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds ein Plus von 20,2 Prozent.

Dass Nachhaltigkeit und Performance sich nicht ausschließen müssen, zeigt besonders gut die Performance des Fonds im vergangenen Jahr. Im schwierigen Coronajahr 2020 verbuchte der ACATIS Fair Value Modulor Vermögensverwaltungsfonds ein Plus von 20,2 Prozent. Diese Entwicklung ist auch ein Beleg dafür, wie wertvoll aktives Management ist. Der Mischfonds wird von Dr. Hendrik Leber, dem Gründer der ACATIS Investment, gesteuert. 2020 kaufte er beispielsweise zu Beginn des Jahres Kurssicherungen in den Fonds in der Annahme, dass sich das Coronavirus zur Pandemie entwickelt. Im Börsencrash vom März hat sich das ausgezahlt, und schon Ende Juni lag der Fonds bereits wieder mit 6,5 Prozent im Plus. ■

FONDSDATEN

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

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

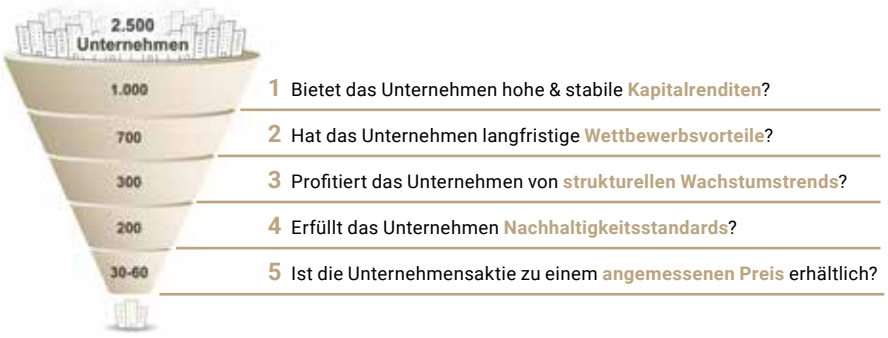
Ihr Ansprechpartner

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

FOKUS AUF QUALITÄT UND NACHHALTIGKEIT

ODDO BHF ASSET MANAGEMENT

ODDO BHF Exklusiv: Polaris Dynamic



Mit seinem konsequent an Qualität orientierten Anlagestil bietet der ODDO BHF Polaris Dynamic – ein Teilfonds des ODDO BHF Exklusiv – eine Aktienanlage, die auch in Krisenzeiten langfristige Ertragschancen eröffnet. Der Fondsmanager Nils Bosse Parra von der mehrfach als bester Vermögensverwalter Deutschlands ausgezeichneten ODDO BHF Trust GmbH steuert die Aktienquote des Fonds aktiv in einer Bandbreite von 70 bis 100 Prozent. Bei zunehmend überhöhten Bewertungen kann er das Portfolio antizyklisch gegen das Risiko eines fallenden Aktienmarkts absichern. Entscheidend für den Anlageerfolg des Fonds ist der klare Fokus auf Qualitätsaktien. Darunter sind Firmen zu verstehen, die hohe Kapitalrenditen, klar definierte Wettbewerbsvorteile, strukturell hohe Wachstumsraten und eine angemessene Bewertung aufweisen. Im aktuellen Umfeld achten wir insbesondere auf die Widerstandsfähigkeit gegen konjunkturelle oder externe Schocks. Dabei meiden wir Unternehmen mit hohen Kreditrisiken und geringen Eigenkapitalrenditen.

Wir suchen nach Unternehmen mit einem strukturell hohen Gewinnwachstum, die von langfristigen Wachstumstrends profitieren. Dazu zählen aussichtsreiche Trends wie Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Medizintechnik, E-Commerce, bargeldloses Bezahlen sowie steigende Konsumausgaben in Schwellenländern.

Der Fonds berücksichtigt bei seiner Anlage ökologische, soziale und ethische Kriterien (ESG: Environmental, Soziales, Unternehmensführung). Ziel ist es, in Aktien und Anleihen von Unternehmen zu investieren, die weniger anfällig gegenüber ESG-bezogenen Risiken sind. Überprüft wird unter anderem die Einhaltung der Prinzipien des UN Global Compact, dem sich die ODDO BHF-Gruppe angeschlossen hat. Unternehmen, die gemäß MSCI ESG Controversies Score gegen diese Prinzipien verstoßen, werden nicht für den Fonds erworben. ■

Disclaimer
ODDO BHF Asset Management ist die Vermögensverwaltungssparte der ODDO BHF-Gruppe. Es handelt sich hierbei um die gemeinsame Marke von vier eigenständigen juristischen Einheiten: ODDO BHF Asset Management SAS (Frankreich), ODDO BHF PRIVATE EQUITY (Frankreich), ODDO BHF Asset Management GmbH (Deutschland) und ODDO BHF Asset Management Lux (Luxemburg). Vorliegendes Dokument wurde durch die ODDO BHF ASSET MANAGEMENT GmbH zu Werbezwecken erstellt. Die Aushändigung dieses Dokuments liegt in der ausschließlichen Verantwortlichkeit jedes Vertriebspartners oder Beraters. Potenzielle Investoren sind aufgefordert, vor der Investition in den Fonds einen Anlageberater zu konsultieren. Der Anleger wird auf die mit der Anlage des Fonds in Investmentstrategie und Finanzinstrumente verbundenen Risiken und insbesondere auf das Kapitalverlustrisiko des Fonds hingewiesen. Bei einer Investition in den Fonds ist der Anleger verpflichtet, die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und den Verkaufsprospekt des Fonds zurate zu ziehen, um sich ausführlich über die Risiken der Anlage zu informieren. Der Wert der Kapitalanlage kann Schwankungen sowohl nach oben als auch nach unten unterworfen sein, und es ist möglich, dass der investierte Betrag nicht vollständig zurückgezahlt wird. Die Investition muss mit den Anlagezielen, dem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft des Anlegers in Bezug auf die Investition übereinstimmen. ODDO BHF Asset Management GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die sich aus der Nutzung des gesamten Dokuments oder eines Teiles davon ergeben. Alle in diesem Dokument wiedergegebenen Einschätzungen und Meinungen dienen lediglich zur Veranschaulichung. Sie spiegeln die Einschätzungen und Meinungen des jeweiligen Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung verändern, eine Haftung hierfür wird nicht übernommen. Die in dem vorliegenden Dokument angegebenen Nettoinventarwerte (NIW) dienen lediglich der Orientierung. Nur der in den Ausführungsanzeigen und den Depotauszügen angegebene NIW ist verbindlich. Ausgabe und Rücknahme von Anteilen des Fonds erfolgen zu einem zum Zeitpunkt der Ausgabe und Rücknahme unbekannten NIW. Die Wesentlichen Anlegerinformationen und der Verkaufsprospekt sind kostenlos bei der ODDO BHF Asset Management GmbH, unter am.oddo-bhf.com oder bei autorisierten Vertriebspartnern erhältlich. Die Jahres- und Halbjahresberichte sind kostenlos erhältlich bei der ODDO BHF Asset Management GmbH oder unter am.oddo-bhf.com. Der Fonds ist in der Schweiz zugelassen. Vertreter ist dort die ACOLIN Fund Services AG, Leutschenbachstraße 50, 8050 Zürich (Schweiz). Zahlstelle ist die ODDO BHF (Schweiz) AG, Schulhausstrasse 6, 8027 Zürich. Dort erhalten Sie auch kostenlos und in deutscher Sprache weitere praktische Informationen zum Fonds, den Verkaufsprospekt mit den Anlagebedingungen, die Wesentlichen Anlegerinformationen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte.

Ihre Ansprechpartnerin

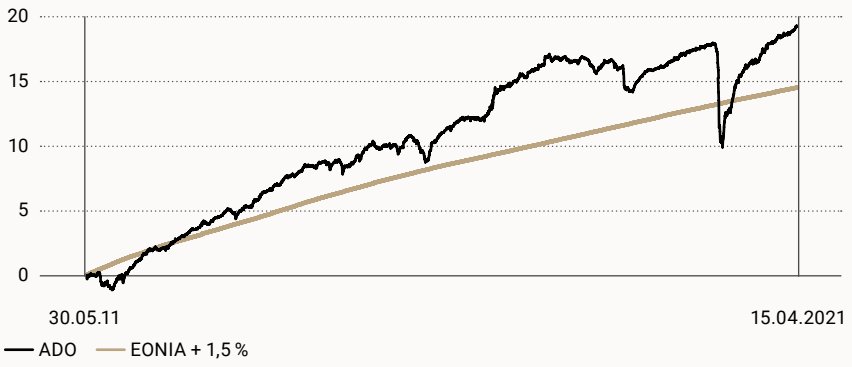
Selina Piening
Head of Wholesale Germany & Austria
selina.piening@oddo-bhf.com
Telefon: (069) 9 20 50 346

ZINSSCHWANKUNGEN ERFOLGREICH BEGEGNEN

LLOYD FONDS
Aktiv. Mehr. Wert.

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

Rendite und Performance



Seit Auflage (30. Mai 2011) erzielte der Fonds eine Wertentwicklung von 19,25 %. Angaben in %

Die Zinsen von Bundesanleihen und US-Treasuries steigen wieder – ein herausforderndes Marktumfeld für klassische Rentenfonds. Fondsstrategien, die in den letzten Jahren dank fallender Zinsen profitieren konnten, haben jüngst teilweise deutlich nachgegeben, und es ist durchaus vorstellbar, dass sich diese Tendenz angesichts steigender Inflationserwartungen weiter fortsetzen wird. Mit dem Rentenfonds Lloyd Fonds – ASSETS Defensive Opportunities bieten wir eine Lösung an, die aufgrund ihrer geringeren Zinssensitivität auch in diesem Umfeld gute Chancen auf Wertzuwachs ermöglicht. Der Fonds erhielt im Rahmen der €uro-FundAwards 2021 den Goldenen Bullen.

Investitionsgründe

- Sicherheitsbewusste Geldanlage
- Geringe Schwankungsbreite
- Zins- und Währungsrisiken werden vermieden
- Insolvenzgeschützte Geldanlage in ein Sondervermögen nach deutschem Recht
- Spürbarer Mehrertrag gegenüber Spar- oder Festgeldkonten
- Die Strategie wird seit fast zehn Jahren erfolgreich umgesetzt
- Nachhaltigkeit: UN-Global-Compact-Konformität

Management und Strategie

Der Fonds wurde im Mai 2011 aufgelegt und wird von Thomas Lange und Josef Pschorn als Co-Manager gesteuert. Als global anlegender geldmarktorientierter Rentenfonds soll er eine sicherheitsorientierte Anlageform mit täglicher Liquidität und geringer Schwankungsbreite bieten. Mit seiner Zielrendite deutlich über Geldmarkt soll er verhindern, dass Anlegerinnen und Anleger im derzeitigen Umfeld negativer Zinsen mit ihren kurzfristigen Anlagen realen Kapitalverlust erleiden.

Der Fonds investiert in Anleihen mit kurzer Restlaufzeit von Unternehmen weltweit, die vom Markt aufgrund von Sondersituationen oder Fehleinschätzungen falsch bewertet werden. Das Chancenpotenzial resultiert aus den spezifischen Risiken der jeweiligen Einzeltitel. Damit sind sowohl das Bonitätsrisiko als auch das Zinsänderungsrisiko gering. Der Fokus im Selektionsprozess der Anleihen liegt – neben der kurzen Restlaufzeit – auf bereits gekündigten Anleihen, Anleihen mit Gläubigerkündigungsrechten oder auf Sondersituationen in bestimmten Unternehmen. Jene werden oft vom breiten Markt nicht richtig erkannt und deshalb falsch bewertet.

Das Portfolio besteht aus 40 bis 50 Einzeltiteln, wobei die ersten 10 Investments einen Anteil am Fondvolumen von 30 bis 45 Prozent erreichen. Durch diese hohe Konzentration leisten die Titel, von denen das Management am meisten überzeugt ist, auch einen signifikanten Beitrag zur Gesamtperformance. Die Bonitätsstruktur des Portfolios wird laufend überprüft und soll im Durchschnitt im Investment Grade (etwa BBB bei Standard & Poor's) liegen. ■

Ihre Ansprechpartner

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

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

EIN FONDS MIT BINDUNGSKRAFT

Verständlich, transparent, sympathisch: der Nachhaltigkeitsfonds PRIMA – Global Challenges

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

Erfolgreiches Managementteam

Verantwortlich für das ESG-Screening ist ISS ESG, eine auf Nachhaltigkeitsratings spezialisierte Tochtergesellschaft der Institutional Shareholder Services Group. Die Umsetzung im Fondsportfolio wird von Dr. Hendrik Leber und Johannes Hesche (ACATIS) besorgt. Seit Einführung der Strategie am 30. Oktober 2013 erzielten sie eine Wertentwicklung von 118,0 Prozent oder durchschnittlich 11,1 Prozent pro Jahr (Stand 31. März 2021).
PRIMA – Global Challenges führt von Beginn an das begehrte FNG-Siegel des Forums Nachhaltige Geldanlagen. Anders als viele andere Nachhaltigkeitsfonds bietet der Fonds ein branchenmäßig breit gestreutes Portfolio größerer und kleinerer Unternehmen aus westeuropäischen Staaten, den USA, Kanada und Japan. Er eignet sich damit als Kerninvestment im Aktienbereich. 2019 wurde er von RenditeWerk als Stiftungsfonds des Jahres (Offensiver Baustein) und mit dem €uro-FundAward ausgezeichnet.

Die 7 Handlungsfelder

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

Die Ausschlusskriterien

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

Beratungstaugliches Werbematerial

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

Ihr Ansprechpartner

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

AUF DER RICHTIGEN SEITE DES WANDELS INVESTIEREN

T.RowePrice

Die Global Focused Growth Aktien-Strategie im Fokus

Die derzeitigen strukturellen Veränderungen sind beispiellos. Der rasante technologische Fortschritt, ein verändertes Konsumverhalten und regulatorische Eingriffe verändern viele Sektoren. Und etliche dieser Trends wurden durch die Corona-Pandemie noch verstärkt. Unternehmen, die bei diesem Wandel auf der richtigen Seite stehen, verzeichnen oft hohe Marktanteilsgewinne. Daraus ergibt sich eine „Winner takes all"-Dynamik, während etablierte Firmen plötzlich zu den Verlierern zählen. Entsprechend groß ist der Unterschied in der Wertentwicklung zwischen Gewinner- und Verliereraktien in einer Branche.

Konzentriertes Portfolio aus Wachstumswerten

Es ist deshalb entscheidend, die Profiteure dieser strukturellen Veränderungen frühzeitig zu identifizieren. Genau das setzt Portfoliomanager David Eiswert mit der Strategie um. Er investiert in ein sehr flexibles und konzentriertes Portfolio aus 60 bis 80 Titeln, das die „besten Ideen" des Management-Teams im Wachstumswerte-Segment widerspiegelt. Um die Gewinnerunternehmen zu finden, setzt Eiswert auf eine tiefgreifende Fundamentalanalyse. Dabei sucht er weltweit nach Firmen, die nachhaltige Wettbewerbsvorteile haben, Aussichten auf Marktanteilsgewinne bieten und bei denen das Aktionärsinteresse im Mittelpunkt steht. Denn diese Eigenschaften sind entscheidende Bedingungen für eine nachhaltige Verbesserung der wirtschaftlichen Rentabilität, was wiederum der Schlüssel zu höheren Erträgen und einer langfristig überdurchschnittlichen Aktienperformance ist.

Eine flexible, hoch selektive Strategie, die auf Unternehmen mit dauerhaftem Wettbewerbsvorteil setzt.

Bestandteil des Anlageprozesses sind zudem die ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung). Das heißt, die Firmen, in die die Strategie investiert, schneiden auch hinsichtlich der ESG-Kennzahlen insgesamt gut ab, was die Qualität und langfristige Nachhaltigkeit des Portfolios zusätzlich verbessert. Da die Strategie weltweit anlegt, ist auch die globale Research-Plattform von T. Rowe Price ein wichtiger Baustein. Dort bringen lokale Analysten, die über globale Netzwerke in allen Sektoren und Anlageklassen verfügen, ihre Erkenntnisse ein. Dies hilft, Trends schnell und frühzeitig zu erkennen und die besten Anlageideen für die Strategie zu identifizieren.

Indem sich David Eiswert und sein Team darauf konzentrieren, herauszufinden, warum eine Firma auf längere Sicht höhere Erträge erzielen wird, kann die Einzeltitelauswahl echte Beiträge zur Wertentwicklung der Strategie leisten. Das bewährte sich auch im Coronajahr 2020. ■

Nur für professionelle Investoren. Nicht zur Weitergabe.
Risiken: Die folgenden Risiken sind in erheblichem Maße relevant für die Strategie: Wechselkursänderungen können Anlagegewinne schmälern beziehungsweise Anlageverluste erhöhen. Aktien kleiner und mittlerer Unternehmen können stärkeren Kursschwankungen unterliegen als Aktien größerer Unternehmen. WICHTIGE INFORMATIONEN: Dieses Dokument wurde ausschließlich zu allgemeinen Informations- und Werbezwecken erstellt und stellt keine Anlageberatung dar. Potenziellen Anlegern wird empfohlen, vor einer Anlageentscheidung unabhängigen rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Rat einzuholen. Kapitalrisiko. Die aktuellen Informationen und Meinungen unterscheiden sich möglicherweise von denen anderer Gesellschaften und/oder Mitarbeiter der T. Rowe Price-Unternehmensgruppe. EWR ohne Großbritannien – Sofern nicht anders angegeben, wird dieses Material herausgegeben und genehmigt von T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri, L-1724 Luxemburg, zugelassen und reguliert durch die Luxemburger Commission de Surveillance du Secteur Financier. Nur für professionelle Kunden. © 2021 T. Rowe Price. Alle Rechte vorbehalten. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE und das Design des Dickhornschafs-Logo sind zusammen und/oder getrennt Marken oder eingetragene Marken der T. Rowe Price Group, Inc. 202103-1576507

Ihr Ansprechpartner

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

Nur für professionelle Anleger

MODERNES INVESTIEREN FÜR EINE MODERNE WELT

M&G Investments

M&G (Lux) Positive Impact Fund

einBlick: Was steckt hinter dem M&G (Lux) Positive Impact Fund?
John William Olsen: Das Konzept des sogenannten Impact Investing ist nicht neu, beschränkte sich aber bis vor Kurzem weitgehend auf die Bereiche Private Equity und Private Debt. Damit war diese Art der Geldanlage institutionellen und vermögenden Anlegern vorbehalten. Impact Investing hat sich inzwischen auch auf den börsennotierten Aktienbereich ausgedehnt, wobei Institutionen wie das Global Impact Investor Network sich in ihren Bemühungen zusammenschließen, um mehr Kapital von den verschiedensten Quellen zu gewinnen. Mit diesem Fonds wollen wir Impact Investing einem breiteren Publikum zugänglich machen.
einBlick: Wie definieren Sie „Impact" für diesen Fonds?
Olsen: Der Impact (Wirkung) muss vollständig auf die Unternehmensstrategie abgestimmt sein. Er muss den Großteil der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens ausmachen und das Vermögen des Unternehmens maßgeblich verändern: Es geht um Wesentlichkeit und Messbarkeit. Es gibt sechs verschiedene Bereiche, auf die wir mit dem Fonds abzielen. Drei beziehen sich auf die Umwelt: Klimalösungen, saubere Luft, sauberes Wasser und sauberer Boden sowie die Kreislaufwirtschaft, bei der es um die Reduzierung von Abfall, um Wiederverwendung und Recycling geht. Drei verfolgen einen sozialen Zweck: bessere Gesundheit, bessere Arbeitsbedingungen und soziale Gleichstellung.
einBlick: Welchen Zweck verfolgt der Fonds?

John William Olsen: Fondsmanager des M&G (Lux) Positive Impact Fund

Olsen: Wir wollen eine Kombination aus Kapitalwachstum und Erträgen bieten und damit über einen Zeitraum von fünf Jahren eine höhere Rendite erzielen als der globale Aktienmarkt und in Unternehmen investieren, die einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft haben, indem sie sich mit den großen sozialen und/oder ökologischen Herausforderungen der Welt befassen. Wir sind der Meinung, dass Unternehmen, die neben einer Eigenkapitalrendite auch eine Wirkung erzielen können, deutlichen Rückenwind haben.
einBlick: Wie machen Sie die Unternehmen ausfindig, die Sie in das Portfolio aufnehmen?
Olsen: Wir haben eine „Drei I"-Methode (Investment, Intention, Impact) entwickelt, um Unternehmen für die Aufnahme auf unsere Watchlist ausfindig zu machen. Diese Methode analysiert Investitionen, Absicht und Wirkung. Um berücksichtigt zu werden, müssen Unternehmen in allen drei Bereichen überdurchschnittlich gut abschneiden. Wie ist die Unternehmenskultur? Das Leitbild? Wie gedenkt man, eine positive Wirkung zu erzielen? Diese kann kein zufälliges Ergebnis sein. Die Wirkung wird teilweise anhand einer „Ergebniskette" bewertet – dies ist dasselbe System, das von der Gates Foundation und der Weltgesundheitsorganisation verwendet wird. Wir bilden auch die Absichten der Unternehmen im Hinblick auf die UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung ab.*
einBlick: Nennen Sie bitte drei Argumente, die für den Fonds sprechen.
Olsen: Der M&G (Lux) Positive Impact Fund strebt an, wettbewerbsfähige Erträge zu erzielen, er investiert in Unternehmen mit positivem Impact und orientiert sich an den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung. ■

* Wir unterstützen die SDGs der Vereinten Nationen. Bitte beachten Sie jedoch, dass wir nicht mit den Vereinten Nationen verbunden sind und unsere Fonds nicht von den Vereinten Nationen empfohlen werden.

Ihr Ansprechpartner

Torsten Honigs
Sales Director
Torsten.Honigs@mandg.de
Telefon: (0 69) 13 38 67 36

GLOBAL SUSTAIN

Morgan Stanley
INVESTMENT MANAGEMENT

Experten Laura Bottega und Bruno Paulson über ESG-Analysen

Laura Bottega

Bruno Paulson

Zum 10. März 2021 wurde der MS INVF Global Sustain Fund gemäß der EU-Offenlegungsverordnung als Artikel-8-Fonds eingestuft. Der vom International Equity Team verwaltete Global Sustain Fonds ist eine ESG-integrierende, globale Aktienstrategie mit aktiver Einflussnahme, einem niedrigen CO_2-Fußabdruck und qualitätsorientierter Ausrichtung.

Aktives Engagement

Wir sind der Überzeugung, dass die Integration von ESG-Analysen für das Wachstum von Anlegervermögen entscheidend ist. Aus diesem Grund üben wir eine aktive Einflussnahme in investierten Unternehmen zu Themen aus, die eine Bedrohung für die Rendite und das Betriebsergebnis darstellen können. Wir haben mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung im proaktiven Austausch mit Unternehmen.

»Global Sustain wurde für Anleger entwickelt, die kritische Sektoren wie zum Beispiel Tabak, Alkohol, Erotik, Glücksspiel, fossile Brennstoffe sowie Waffen meiden und dabei jedoch nicht auf langfristige Wertentwicklung verzichten möchten.«

Bruno Paulson & Laura Bottega,
International Equity Team

Kohlenstoffarm

Wir schließen kohlenstoffintensive Sektoren grundsätzlich aus, wie zum Beispiel Grundstoffe, Energie, Gas- und Stromversorgung. Der CO_2-Fußabdruck unseres Portfolios ist 94 Prozent niedriger als der des MSCI World Index pro Million investierter US-Dollar.*

Qualitätsbasiert

Eine ESG-Analyse ist wichtiger Bestandteil unseres Anlageprozesses, ohne dass dabei unsere bewährten Qualitätskriterien vernachlässigt werden. Für den Fonds selektieren wir auf dieser Basis Unternehmen mit erstklassiger Marktpositionierung, Wettbewerbsvorteilen und Preismacht. Das Ergebnis ist ein konzentriertes Portfolio aus 25 bis 50 Unternehmen, die die Chance auf hohe Renditen haben. ■

*Auf Basis von Emissionen aus Scope 1 und Scope 2. Die Angaben zum Morgan Stanley Global Sustain Fund entsprechen dem Stand vom 31. Dezember 2020.

Disclaimer
Der Wert der Anlagen und der mit ihnen erzielte Ertrag können sowohl steigen als auch fallen. Es ist daher möglich, dass Sie das ursprünglich investierte Kapital nicht in voller Höhe zurückerhalten.
Für diese Anlageart gelten besondere Risikofaktoren. Umfassende Risikohinweise finden Sie im Verkaufsprospekt und in den Wesentlichen Anlegerinformationen des Fonds. Die Dokumente können kostenlos unter der unten genannten Adresse angefordert oder online unter www.morganstanley.com/im.de.html abgerufen werden.
Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen entsprechen jenen der Verfasser zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.
Nur für professionelle Kunden. Dieses Marketingdokument wurde von MSIM Fund Management (Ireland) Limited herausgegeben. MSIM Fund Management (Ireland) Limited unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland. MSIM Fund Management (Ireland) Limited ist eine in Irland unter der Unternehmensnummer 616661 eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit Sitz in The Observatory, 7-11 Sir John Rogerson's Quay, Dublin 2, D02 VC42, Irland.
CRC: 3498622, gültig bis 31.03.2022

Ihr Ansprechpartner

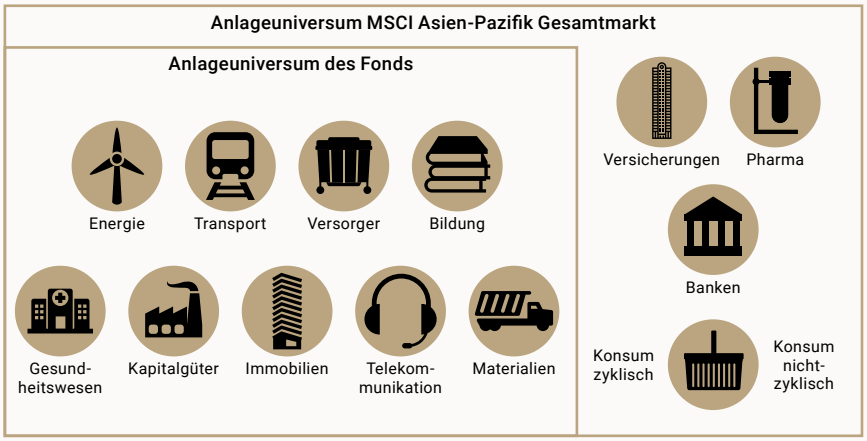
Bozidar Kristic
Vice President
Bozidar.Kristic@morganstanley.com
Telefon: (0 69) 21 66-26 14

BOOM OHNE ENDE

Infrastruktur im asiatisch-pazifischen Raum

OVID
FUNDIERT VERMÖGEN GESTALTEN

Investitionsbeispiele



Infrastruktur ist heute ein globales Thema. Doch nicht jedes Investment in Infrastruktur hat die Chance, mittelfristig kontinuierlich Vermögenswachstum zu erzielen. Die erwarteten Investitionen in den USA werden zunächst benötigt, um die veraltete Infrastruktur (Straßen, Brücken, Stromleitungen) zu sanieren. In Europa wird der Nachholbedarf an moderner Infrastruktur (Glasfasernetze, Hochgeschwindigkeitszüge, 5G-Netz) viele Investitionen verschlingen.

In der asiatisch-pazifischen Region hingegen wird rasant in neue und alte Infrastruktur investiert. Die Region trägt heute schon zu 62 Prozent zum globalen Wachstum bei, hat 34 Prozent Anteil an der Weltwirtschaft, und mehr als 50 Prozent der globalen Patentanmeldungen werden dort registriert. Hinzu kommt die Gründung der größten Freihandelszone 2021, der RCEP-Regional Comprehensive Economic Partnership.

Der **OVID Asia Pacific Infrastructure Equity UI Fonds** deckt vier Themenbereiche ab. Zum einen wird nach den wenigen investierbaren Werten entlang der Neuen Seidenstraße geschaut, zum anderen wird über chinesische A-Shares in die wachsende neue Infrastruktur Chinas investiert. Dazu gehören unter anderem 5G-Netze, digitale Gesichtserkennung, Erneuerbare-Energien-Anbieter. Die Aktien dieser Gesellschaften werden überwiegend nur noch an den Inlandsbörsen gehandelt.

Ein weiteres Investmentfeld sind die asiatischen Tigerstaaten wie Malaysia, Thailand, Singapur und Indonesien. Wussten Sie, dass Indonesien aus 13.000 Inseln besteht, von denen 900 bewohnt sind? Der vierte Bereich, der sehr viel Volatilität aus dem Portfolio nimmt, sind die etablierten Länder Australien, Neuseeland und Japan.

Die Infrastruktur dort ist entwickelt und liefert kontinuierlich Wachstum. Dazu zählen soziale Infrastruktur, Rohstoffe und Logistik. Denken Sie an japanische Eisenbahnaktien. Daher schätzt die KVG des Fonds, die Universal-Investment, die durchschnittliche Volatilität des Aktienfonds auf nur 14 Prozent p. a. ein. Das Portfolio wird vom Advisor, der Heydt & Co. AG, aus einer unternehmerischen Sichtweise heraus gesteuert. Kapitalerhalt ist eine der Vorgaben. Es wird in die gesamte Wertschöpfungskette investiert, von Rohstofflieferanten (wie Zementhersteller) über Equipmenthersteller (wie 5G-Netzausrüster) bis hin zu Betreibern und Inhaltslieferanten (wie Shoppingplattformen und Mautstraßen). Das Team verwendet einen gemischten Ansatz aus Bottom-up und Top-down und verfügt über ein langjähriges Netzwerk in der Region. Dort besteht ein intensiver Austausch über Ideen und Informationen. Das aktiv verwaltete Portfolio wird konzentriert auf circa 50 bis 60 Werte. Währungen werden nicht abgesichert und zufließende Dividenden thesauriert.

Der **OVID Asia Pacific Infrastructure Equity UI Fonds** ist als ein Basisinvestment für jeden Investor unabhängig vom gewählten Investmentsektor (Healthcare, künstliche Intelligenz, Konsumtitel etc.) in dieser Region zu sehen. Die asiatisch-pazifische Region wird sich, in welchem Bereich auch immer, ohne Infrastruktur nicht weiterentwickeln. Wir leben im asiatischen Jahrhundert, und daher liegt dort die Zukunft!

Ausführliche Informationen und Videoclips finden Sie auf **www.ovid-partner.de** ■

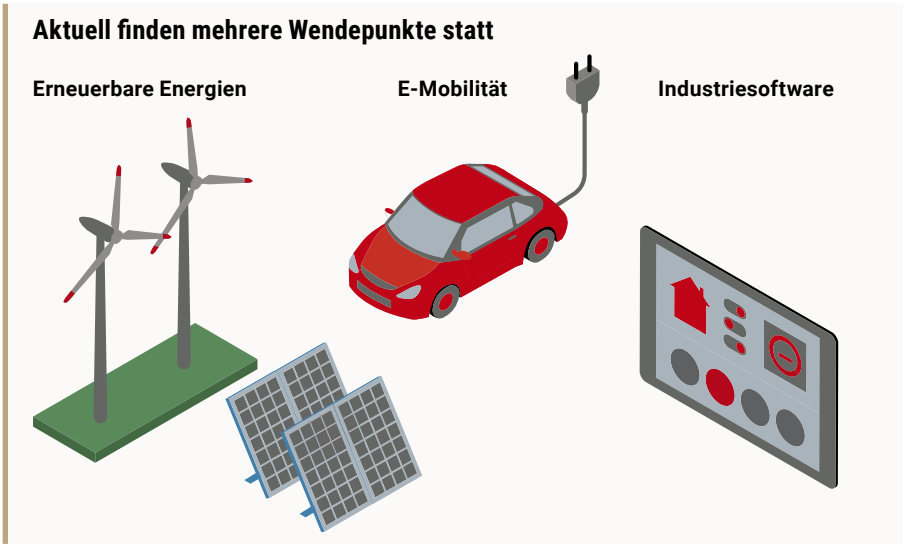
Ihr Ansprechpartner

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

PICTET-CLEAN ENERGY

PICTET 1805 Asset Management

Jetzt von „Green Deals“ und Energiewende profitieren und einen positiven Beitrag dazu leisten



Jede Krise bietet auch Chancen, sagt man. So wohl auch dieses Mal. Während das Coronavirus zahlreiche Länder und Volkwirtschaften zumindest teilweise lahmlegt, schnüren zahlreiche Staaten und Wirtschaftsblöcke enorme Konjunkturpakete, um die Wirtschaft nach dem großen Lockdown wieder in Schwung zu bringen.

Vor allem Europa und China gehen mit ihren kürzlich angekündigten nachhaltigen Wiederaufbauprogrammen, die auch sogenannte „Green Deals“ beinhalten, mit großen Schritten in eine neue Richtung voran. Diese Green Deals sollen insbesondere nachhaltigen, „grünen“ Technologien wie erneuerbaren Energien, Elektromobilität, Energieeffizienz und auch Wasserstoff zum ökonomischen und technologischen Durchbruch verhelfen und gleichzeitig sicherstellen, dass die weltweit vereinbarten Klimaziele erreicht werden können.

Für dieses ambitionierte Ziel braucht es über Jahrzehnte hinweg enorme Investitionen in Technologien und Infrastruktur, die sich anfangs ohne Subventionen zum Teil nicht rechnen würden.

»Mit der Coronakrise wird sich die Energiewende hin zu nachhaltigeren, grüneren Lösungen und Technologien weltweit beschleunigen.«

Christian Roessing, Co-Portfoliomanager des Pictet-Clean Energy Fonds

Auf dem Weg in eine nachhaltigere Welt werden einige Unternehmen mit ihren innovativen und nachhaltigen Technologien, Produkten und Dienstleistungen aus diesen Förderprogrammen über die nächsten Jahre Vorteile ziehen, und auch Investoren können von dieser Entwicklung profitieren – und das sogar doppelt: erstens dürften sich Investitionen in Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energien, Elektromobilität, CO_2-arme Infrastruktur, grüne Gebäude, Industrieeffizienz und notwendige Schlüsseltechnologien langfristig auszahlen und zweitens tragen sie positiv zur längst überfälligen Energiewende und damit zur Reduktion von CO_2- und anderen Schadstoff-Emissionen bei.

Der Pictet-Clean Energy Fonds bietet Anlegern hier einen einfachen und bewährten Zugang zu diesen nachhaltigen und grünen Wachstumsthemen, da er schon seit Jahren in genau diese Bereiche erfolgreich investiert.

Zudem strebt der Fonds neben einer attraktiven finanziellen Rendite explizit auch einen positiven Beitrag zur Reduktion des ökologischen Fußabdrucks an, indem er aktiv Unternehmen finanziert, die umwelt- und ressourceneffiziente Lösungen anbieten.

Pictet Asset Management gilt seit mehr als 20 Jahren als ein Pionier bei thematischen Aktienanlagen und verwaltet aktuell mit einem Team von mehr als 40 Investmentmanagern circa 68 Milliarden US-Dollar. ■

FONDSDATEN

PICTET-CLEAN ENERGY P-EUR	
Schwerpunkt	**Themenfonds Umweltaktien**
ISIN:	**LU0280435388**

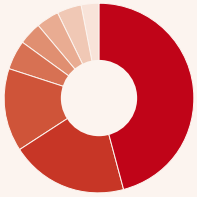
Ihr Ansprechpartner

Jochen Staat
Senior Sales Manager
jstaat@pictet.com
Telefon: (0 69) 79 5009 1256

SOLIDES JAHR 2020 FÜR SACHWERTANLAGEN

Nach einem starken Jahr 2019 mit rund 2,1 Milliarden Euro Platzierungsvolumen im Bereich der Sachwerte kam es 2020 zu einem Rückgang auf etwa 1,78 Milliarden Euro. Hauptursachen dafür waren zum einen ein reduziertes Angebotsvolumen und zum anderen die Coronapandemie. Große Anbieter haben 2020 kein Angebot emittiert oder erst spät mit der Platzierung begonnen. Außerdem hat die Pandemie den Vertrieb geschlossener Fonds eingeschränkt, da der persönliche Kontakt und die Abwicklung erschwert wurden.

Anlageklassen Sachwerte 2020



Immobilien Deutschland	46
Immobilien International	20
Erneuerbare Energien	14
Private Equity	5
Immobilien-Zweitmarktfonds	4
Portfoliofonds (Dachfonds)	4
Container	4
Spezialitäten und Sonstige	3

Angaben in Prozent — Quelle: kapital-markt intern

Dominiert wird der Sachwertbereich nach wie vor von geschlossenen Publikums-AIF mit einem Marktanteil von 67 Prozent, was einem Platzierungsvolumen von 1,17 Milliarden Euro entspricht. Die Top-3-Anbieter sind weiterhin ZBI, Jamestown und die Deutsche Finance Group. Im institutionellen Geschäft liegt die Deutsche Finance vorne, gefolgt von Patrizia und Habona. Die Assetklasse deutsche Immobilien war auch im letzten Jahr tonangebend und konnte rund 50 Prozent des platzierten Eigenkapitals ausmachen (siehe Grafik).

US-IMMOBILIENMARKT: QUO VADIS?

Pandemiebedingt war das Jahr 2020 in den USA ein Jahr der Rezession, doch die Wirtschaft wuchs seit dem ersten Quartal 2021. Die Prognosen für das Wirtschaftswachstum liegen bei etwa 7 Prozent des BIP. Lag die Arbeitslosigkeit im Februar 2020 noch bei 16 Prozent, ist sie im ersten Quartal auf 6,4 Prozent gesunken. Alle Indikatoren deuten auf Erholung. Ein essenzieller Erfolgsfaktor der USA war auch die schnelle, breit angelegte Impfstrategie. Auch

das US-Konjunkturprogramm, welches sagenhafte 1,9 Billionen US-Dollar umfasst und die bisherigen Konjunkturprogramme in Höhe von knapp 3 Billionen US-Dollar ergänzt, führt zu einer starken Stimulierung der US-Wirtschaft. Coronabedingt kamen 2020 kaum Neubauprojekte zur Umsetzung. Das Wohnungsangebot in den Metropolregionen steigt damit langsamer als die Nachfrage. Zum anderen gibt es auch in den USA den durch Corona verstärkten Trend, dass die Menschen aus den engen Städten in Vororte ziehen wollen. Besonders gefragt ist dabei das Umland der Metropolregionen. Im Bereich der Büroimmobilien sind die langfristigen Auswirkungen der noch immer stark erhöhten Nachfrage nach Homeoffice weiterhin offen. Staatliche sowie technologiebasierte Unternehmen monieren allerdings zunehmend (IT-)Sicherheitslücken bei weitgehend dezentralen Mitarbeiterstrukturen. Möglichkeiten, an den positiven Entwicklungen zu partizipieren, gibt es zurzeit über mehrere Beteiligungsangebote.

NSI: ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN 2020

- **Kaufvolumen: 62.717.860 Euro**
  Kaufpreis konnte innerhalb von drei Jahren notariell beurkundet werden.
  2020: 44.993.500 Euro (davon 29,7 Millionen im Sachsen-Portfolio)
- **Anzahl Objekte: 121**
  (davon 88 im Sachsen-Portfolio)
- **Anzahl Wohneinheiten: 767**
  (davon 498 im Sachsen-Portfolio)
- **Wohnfläche: 52.739 Quadratmeter**
  (davon 31.691 im Sachsen-Portfolio)
- **Verkaufsvolumen: 21.441.082 Euro**
  Verkaufspreis konnte innerhalb von zwei Jahren notariell beurkundet werden.
  2020: 17.308.343 Euro
- **Anzahl verkaufter Objekte: 15**
- **Anzahl verkaufter Wohneinheiten: 155**
- **Verkaufte Wohnfläche: 11.772 Quadratmeter**

NSI: ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN 2020

- **Umsatzerlöse NSI Gruppe 2020:** **16,3 Millionen Euro** (2019: 5,5 Millionen Euro)
- **Rohertrag: 4,0 Millionen Euro** (2019: 1,2 Millionen Euro)
- **EBIT: 2,1 Millionen Euro** (2019: 0,33 Millionen Euro)
- **Gewinn: 1,2 Millionen Euro** (2019: –0,36 Millionen Euro)

Ihre Kunden möchten eine Immobilie veräußern?

Auch für diesen Fall bietet Ihnen NSI einen leistungsstarken Service an. Rufen Sie gern unsere Experten unter Telefon (0 40) 82 22 67-367 an!

SECUNDUS SUBSTANZ PORTFOLIO V

Emittentin	Secundus Fünfte Beteiligungsgesellschaft mbH
Geschäftsführer	Holger Schroeder
Wertpapierart	Schuldverschreibung
WKN/ISIN	A2YNRN/DE000A2YNRN4
Externer Investment Advisor	Secundus Advisory GmbH
Treuhand/Mittelverwendung	Deposit GmbH
Zahlstelle	FinTech Group Bank AG
Rechtliche Beratung	GK Law Gündel & Katzorke Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Investmentfokus	Immobilien des Euroraums, vorrangig Beteiligungen an geschlossenen Fonds, die über den Zweitmarkt erworben werden
Anlegerprofil	renditeorientierte Investoren mit höherer Risikobereitschaft
Mindestzeichnungssumme	10.000 Euro
Agio	5 Prozent
Zeichnungsfrist	bis 31. Dezember 2021
Auszahlungen	3,5 Prozent p. a. Fixkupon – zzgl. optionaler jährlicher Sonderzahlung, maximal 15 Prozent p. a.
Hurdle	30 Prozent der Überschüsse auf Zielfondsebene nach Auszahlung von 5 Prozent p. a. und Rückführung des eingesetzten Kapitals an die Investoren
Renditeerwartung	über die gesamte Laufzeit „5 Prozent plus x" nach Kosten und vor Steuern
Steuerliche Veranlagung	Abgeltungssteuer

4 Fragen an ...

Jörg Neidhart
Geschäftsführer Secundus Advisory GmbH

Wie steht es generell um die Substanzportfolios, immerhin haben unsere Häuser in Form von Joint Ventures in den letzten Jahren bereits vier Anleihen erfolgreich platziert?

Stand heute, entwickeln sich die Assets in den Portfolios sehr gut. Die bisher aufgelösten Zielfonds beweisen eindrucksvoll, dass dieser Ansatz funktioniert. Es ist wie bei einem 100-Meter-Hürdenlauf: Nach 50 Metern würde niemand schon die Medaillen vergeben. Aber die bisherigen Ergebnisse der Zielfonds zeigen in die richtige Richtung.

Wie herausfordernd ist die weltweite Pandemie für die „Investmentidee Zweitmarkt"? Was ist neu und zu beachten?

Die Auswirkungen auf die Sachwertebranche sind sehr heterogen. Hotels und Einkaufszentren leiden derzeit: keine Kunden, kein Umsatz. Die Frage ist, wie nachhaltig diese Entwicklungen sind. Bei Gewerbeimmobilien gibt es oftmals sehr hohe Verkaufserlöse bei Bestandsimmobilien, oft werden sehr gute Anschlussverzinsungen gezeigt. Bei Schiffen gibt es teilweise überaus positive Entwicklungen. Während 2020 viele Containerschiffe beschäftigungslos waren, erzielten einige Tanker astronomische Raten. Nur ein Jahr später zeigt sich ein komplett inverses Bild: Während Tanker derzeit sichtlich leiden, fahren Containerschiffe Charter ein, die teilweise 300 oder 400 Prozent über dem Niveau aus 2020 liegen. Das führt bei einigen Schiffen zu Auszahlungen von 30, 40 oder 50 Prozent zum investierten Kapital am Zweitmarkt. Flugzeuge, die langfristig an bonitätsstarke Partner verchartert sind, könnten die Krise relativ gut überstehen. Die Frage ist dann, was das jeweilige Flugzeug im Jahr 2025 oder 2026 wert ist. In einer guten Situation ist dann insbesondere der Investor, der am Zweitmarkt gekauft hat und allein durch die laufenden Chartereinnahmen schon (nahezu) den gesamten Kaufpreis zurückerhält.

Warum reduzieren sich die Zielinvestments im aktuellen „Substanzportfolio V" auf den Immobilienzweitmarkt?

Man kann im derzeitigen Umfeld mit einem Immobilienzweitmarktfonds ein breit diversifiziertes Portfolio unter anderem aus den Segmenten Gewerbe, Wohnen, Pflege, Hotel, Einzelhandel und Logistik schaffen, das teils deutlich unter den aktuellen inneren Werten einkauft sowie von den günstigen Refinanzierungsraten und überproportional von zeitnahen Veräußerungen profitiert. Und auch bei Immobilieninvestitionen hat Secundus in der Vergangenheit bemerkenswerte Renditen erzielen können. Zudem werden Immobilieninvestments vom Vertrieb häufig gewünscht.

Welche Chancen und Risiken ergeben sich im derzeitigen Marktumfeld für ein solches Immobilienportfolio?

Man muss sich bewusst sein, dass es sich bei allen Chancen auch immer um ein unternehmerisches Investment handelt. Mit allen dazugehörigen Risiken. Der weitere Pandemieverlauf, steigende Zinsen oder der Trend zum Homeoffice sind zum Beispiel potenzielle Risiken. Aber wo sonst als am Immobilienzweitmarkt findet man „Werte zum Anfassen", die eine überproportionale Renditemöglichkeit haben, einen guten Inflationsschutz bieten können, laufende Auszahlungen generieren, eine breite Streuung bieten und mit einem oftmals deutlichen Abschlag zum inneren Wert angekauft werden?

»WIR SIND FÜR SIE DA!«

Netfonds-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich NSI stellen sich vor.

In jeder neuen Ausgabe von einBlick stellen wir unseren Leserinnen und Lesern eine Auswahl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Netfonds Gruppe vor. Anlässlich des 20-jährigen Unternehmensjubiläums im vergangenen Jahr haben wir diesen Service neu eingeführt. Die Kolleginnen und Kollegen geben in einBlick darüber Auskunft, woher sie beruflich kommen, worin ihre Tätigkeit besteht und welche Dienst- und Serviceleistungen sie für die Netfonds-Partnerinnen und -Partner erbringen. An dieser Stelle präsentieren wir drei Statements aus dem Netfonds-Tochterunternehmen NSI Netfonds Structured Investments GmbH.

Heiko Fassel
Geschäftsführer NSI Netfonds

Als Geschäftsführer der NSI Netfonds Structured Investments GmbH liegt mir die strategische Ausrichtung des Unternehmens ganz besonders am Herzen. Als bekennender Vertriebsmensch hege ich dabei eine besondere Leidenschaft für die Abläufe rund um den Vertrieb, aber auch auf das Thema Kapitalbeschaffung habe ich stets ein Auge. Meine berufliche Laufbahn begann als Berater bei einem großen Finanzdienstleistungsinstitut. Danach wechselte ich als Vertriebsdirektor zu einem der ältesten Immobilieninitiatoren in Deutschland, bis ich als Mitgründer eines großen Projektentwicklers in Düsseldorf und Viersen maßgeblich mitverantwortlich für mehr als 3.200 Immobilientransaktionen war. Seit Januar 2018 erfülle ich mit meinem Team die wachsenden Aufgaben, Leistungen und Projekte der NSI mit maximalem Einsatz.

Urszula Fassel
Compliance für Hausverwaltungen
NSI Netfonds

Nach mehr als acht Jahren Controlling bei einer großen Hausverwaltung mit über 7.000 Wohneinheiten in der Betreuung bringe ich meine Erfahrungen in Bezug auf die gesamten dort vorherrschenden Abläufe seit August 2018 als Kontrollorgan für die jeweiligen Hausverwaltungen bei der NSI Netfonds Structured Investments GmbH ein.
Ein spannendes, dynamisches Aufgabenfeld, die nette Atmosphäre im Team und die immer neuen Herausforderungen machen sowohl meinen Arbeitsbereich als auch Netfonds als Arbeitgeber so attraktiv. Ich freue mich darauf, die NSI auch in den kommenden Jahren auf ihrem Weg zu begleiten.

Wencke Michel
Assistenz Einkauf und Strukturierung
NSI Netfonds

Nach meiner Ausbildung bei einer Bank habe ich nach einigen Jahren Berufserfahrung bei einem großen Finanzdienstleister die Verwaltung einer Direktion geleitet. Nach weiteren Stationen bin ich seit September 2018 im Team von NSI Netfonds und unterstütze den Einkauf und die Strukturierung von Immobilien. Ich bin Ansprechpartnerin für die Makler, die uns ihre Objekte anbieten, aber auch für die uns angeschlossenen Makler und Vertriebspartner. Kein Tag ist wie der andere, immer gibt es neue Herausforderungen, die in unserem Team gemeistert werden wollen. Ich bin gern ein Teil der großen Netfonds-Familie.

3 STERNE FÜR NSI IMMOBILIEN DEUTSCHLAND 2

Positive Bewertung im Rahmen des KFM-Mittelstandsanleihen-Barometers

Zwickau: Stadt mit viel Potenzial

In ihrem aktuellen Mittelstandsanleihen-Barometer kommt die KFM Deutsche Mittelstand AG zu dem Ergebnis, die Anleihe „NSI Immobilien Deutschland 2“ als „durchschnittlich attraktiv“ mit positivem Ausblick (3,5 von 5 möglichen Sternen) einzustufen.

Nach Einschätzung der KFM Deutsche Mittelstand AG ist das Geschäftsmodell aufgrund der Fokussierung auf den Erwerb möglichst voll vermieteter Bestandimmobilien und der damit in Zusammenhang stehenden Entwicklung der Objekte krisenrobust. Es bietet vergleichsweise ein geringeres Risiko beziehungsweise eine höhere Sicherheit. Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der Betrachtung des Risiko-Sicherheits-Faktors in Verbindung mit der Rendite in Höhe von 4,25 Prozent (vollständiger Bericht siehe QR-Code):

Die KFM Deutsche Mittelstand AG mit Sitz in Düsseldorf ist Experte für Mittelstandsanleihen und Initiator des Deutschen Mittelstandsanleihen FONDS (WKN A1W5T2) sowie des Europäischen Mittelstandsanleihen FONDS (WKN A2PF0P). Die KFM Deutsche Mittelstand AG wurde beim Großen Preis des Mittelstandes 2016 als Preisträger für das Analyseverfahren KFM-Scoring ausgezeichnet.

Für ihre anlegergerechte Transparenz- und Informationspolitik wurde die KFM Deutsche Mittelstand AG von Rödl & Partner und dem Finanzen Verlag mit dem Transparenten Bullen 2020 ausgezeichnet. Mit den aus der Anleihe zur Verfügung stehenden Mitteln konnte die NSI Netfonds Structured Investments GmbH bereits in interessante Immobilienstandorte investieren. Einen davon möchten wir Ihnen gern näher vorstellen: Die Region Zwickau ist wirtschaftlicher und kultureller Mittelpunkt in Sachsen und für den VW-Konzern zentraler Ausgangspunkt für die Entwicklung der Elektromobilität. Bereits heute sind mehr als 8.000 Arbeitnehmer am Standort Zwickau bei der Volkswagen AG beschäftigt.

Das Immobilienportfolio besteht vornehmlich aus Vier- bis Sechs-Familienhäusern im größtenteils sanierten Zustand. Die durchschnittliche Mietrendite beträgt circa 6,85 Prozent pro Jahr bei einer durchschnittlichen Miete von 5,22 Euro je Quadratmeter Wohnfläche. Unser Team steht Ihnen für Rückfragen und Ergänzungen gerne zur Verfügung. *ih/ul*

Alle Fakten zur Anleihe auf einen Blick

- Emittentin: NSI Netfonds Structured Investments GmbH
- WKN/ISIN: A254T1/DE000A254T16
- Verzinsung: 4,25 Prozent p. a.
- Laufzeit: 4 Jahre, 10 Monate (bis 30. Juni 2025)
- Mindestzeichnungssumme: 10.000 Euro (10 Stücke), danach Stückelung in 1.000-Euro-Schritten möglich
- Zeichnungswege: Börse Hamburg, Zeichnungsschein, Zahlung gegen Lieferung
- Zinszahlung: jährlich, beginnend am 10. Januar 2021
- Zeichnungsfrist: September 2021 beziehungsweise bis Vollplatzierung erfolgt

Warum Zwickau?

- Attraktive Mietrenditen im Bereich der Bestandswohnungen
- Viertgrößte sächsische Stadt mit rund 90.000 Einwohnern
- Arbeitsplätze für rund 8.000 Mitarbeiter des ansässigen VW-Werks, welche im Rahmen von Qualifizierungsmaßnahmen auf die Produktion von E-Autos vorbereitet werden. Damit entstehen am Standort Zwickau langfristige Arbeitsplätze.
- Gute Infrastruktur
- Hoher Kultur- und Freizeitwert

Ihre Ansprechpartner

Iris Heising
Management Assistant Sales & Marketing
iheising@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-476

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

DIGITALE INVESTMENTS IN SACHWERTEN

Wie Sie von der Digitalplattform der Netfonds Gruppe profitieren

In einer immer weiter digitalisierten Welt muss sich auch die Geldanlage anpassen und einfach sowie digital für den Endkunden verfügbar sein. Als Netfonds Gruppe bieten wir nun gebündelt und übersichtlich alle digitalen Angebote an einem Ort an.
Neben umfangreichen Informationen und einer Verlinkung zur Homepage ist dort auch der jeweilige Absprung zu den Landingpages zur Partnerregistrierung bei den einzelnen Anbietern verlinkt. Wie das funktioniert und was man damit machen kann, erfahren Sie in diesem Artikel. Zu finden ist diese Seite im Bereich Investment und Beteiligungen & AIF. Schon längere Zeit sind die Angebote unserer Partner von Exporo und KlickOwn auf unserer Homepage zu finden und auch nutzbar. Die einzelnen

Mit KlickOwn lässt sich über eine blockchain-basierte Plattform in voll vermietete Bestands-immobilien investieren.

Auswahl für Netfonds-Partner: Mehrere Optionen für ein digitales Immobilieninvestment auf der Plattform

Angebote sind allerdings über diverse Seiten verteilt und nicht an einem Ort gebündelt. Deswegen haben wir eine eigene Seite für alle Produkte erstellt, die sich vollständig digital vom Endkunden nutzen lassen. Für Vermittler gibt es die Möglichkeit, per Partnerlink davon zu profitieren.

So profitieren Sie mit dem Partnerlink

Diesen Partnerlink kann man auf mehrere Arten nutzen. Zum Beispiel kann ein Werbebanner auf der Homepage eingerichtet werden, hinter dem der persönliche Partnerlink steht, oder man verschickt diesen Link an ausgewählte Kunden per E-Mail. Aktuell gibt es drei Möglichkeiten für ein digitales Immobilieninvestment: Neben den bereits erwähnten Exporo und KlickOwn können Sie seit Anfang 2021 auch Bloxxter nutzen. Diese drei Optionen bieten wir als Tippgebergeschäft an.

Alle drei Angebote zeichnen eine geringe Mindestanlagesumme, geringe Kosten und eine attraktive Rendite aus.

KlickOwn arbeitet bei der Projektauswahl eng mit der Netfonds-Tochter NSI Structured Investments GmbH zusammen, welche die einzelnen Projekte emittiert. Mit Bloxxter besteht die Möglichkeit, an der Wertentwicklung zweier Gebäude in Leipzig zu partizipieren, Städtisches Kaufhaus und Reclam-Carrée. Exporo schließlich emittiert immer wieder Projekte in Deutschland und weist einen guten Track Record auf.

Wie funktioniert das?

Um Endkunden die Möglichkeit zu geben, sich an den Projekten zu beteiligen, die zum Beispiel KlickOwn liefert, können sich unsere Vermittler über das Partnerprogramm anmelden. Nach der erfolgreichen Registrierung finden sie sich im Partner-Dashboard wieder. Dort sieht man zunächst einen Überblick über die Anzahl der empfohlenen Investoren, die Summe aller Investitionen über den eigenen Partnerlink und die verdiente Provision. Den individuellen Partnerlink findet man oben rechts; er wird für alle vertrieblichen Maßnahmen genutzt, damit jede Investition auch korrekt zugeordnet werden kann.

Dazu befinden sich noch zwei Werbebanner im Dashboard, die man zum Beispiel in eine Homepage implementieren kann. Der Partnerlink lässt sich außerdem auch über Social Media verbreiten oder einfach, indem man das eigene Netzwerk anschreibt.

Ganz wichtig dabei ist, dass immer der individuelle Partnerlink für alle Vertriebsaktivitäten genutzt wird. Wenn sich nun ein Kunde über den Partnerlink registriert, wird er dem entsprechenden Vermittler zugeordnet.

Was ist KlickOwn überhaupt?

KlickOwn bietet Ihren Kunden die Möglichkeit, mithilfe einer modernen, blockchainbasierten Plattform in voll vermietete Bestandsimmobilien in Deutschland zu investieren.

Den Anlegern wird ein Rundum-sorglos-Paket zur Verfügung gestellt, das sich aus der Plattforminfrastruktur und einem erfahrenen, externen Asset-Management zusammensetzt. *nn*

4 gute Gründe, die Plattform zu nutzen

- Als Tippgeber eine attraktive Provision verdienen
- Als First Mover an einem innovativen Konzept beteiligt werden
- Exklusives Produkt, das sich durch die innovative Investitionsplattform sowie eine geringe Mindestinvestitionssumme von 10 Euro auszeichnet
- Endkunden und Partner genießen volle Transparenz und erstklassige Servicequalität

Ihr Ansprechpartner

Niklas Nibbe
Management Assistant Sales
nnibbe@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-363

Chemnitz: Eines der Häuser aus dem Sachsen-Portfolio der NSI

»DAS BESTE KOMMT NOCH«

Nachfrage nach geprüften Anlageimmobilien unverändert hoch

„Das Jahr 2021 hat schon gut angefangen, und es wird positiv weitergehen", bekräftigt Vertriebsleiter Holger Weller optimistisch bei einem der zahlreichen Onlinemeetings der Netfonds Gruppe. Aufgrund der leider immer noch vorherrschenden Pandemie musste auch das Team der NSI Netfonds Structured Investments GmbH, das mit Werten „zum Anfassen" arbeitet und den direkten persönlichen Kontakt zu den Geschäftspartnern bevorzugt, die neuen Herausforderungen meistern. Dabei wurden neue Lösungen geschaffen, damit die Anlageklasse Direktimmobilien weiterhin umsetzbar und attraktiv bleibt. Die bedeutendere Frage im März/April 2020 lautete: Wie geht es überhaupt weiter, und wie entwickelt sich der Immobilienmarkt? Wie viele andere „Kenner" der Branche, hatte auch der 49-jährige Vertriebsleiter zumindest mit einem Nachlassen der Immobiliennachfrage und gesteigerter Unsicherheit unter Vertriebspartnern und Kunden gerechnet.

In Krisenzeiten suchen Anleger substanzielle Werte

So sah es im Frühjahr 2020 auch kurzzeitig aus. Die erste Unsicherheit im Segment Wohnimmobilien wich jedoch relativ schnell dem Bedarf, in substanzielle Werte zu investieren, insbesondere in Krisenzeiten. Dazu kam, dass viele Kunden das „verordnete" Zuhausesein auch dazu nutzten, sich mit ihrer Finanzplanung zu beschäftigen und diese zu optimieren. Schon im Jahr 2008, während der Finanzkrise, waren etliche Anleger in diesen sicheren Hafen geflüchtet. Anders als damals kommen aktuell noch Negativzinsen für Spar- und Girokonten und immer noch einmalig niedrige Darlehenszinsen hinzu. Die Preise sind in vielen Regionen stabil, in begehrten Lagen steigen

Auch künftig rentable Vertriebsobjekte zu finden, gleicht in einem umkämpften Markt häufig der Suche nach Trüffeln.

sie sogar weiter. Das bestätigt auch das Statistische Bundesamt für das dritte Quartal 2020: die Preise sind um 7,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal und um 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorquartal angestiegen. Das stärkste Wachstum seit vier Jahren.

Richtige Weichenstellungen der NSI

Neben der Veränderung des individuellen Wohnens wird auch die Entwicklung in den Sparten Spezial- und Gewerbeimmobilien deutlich herausfordernder. Zusätzlich ist durch die Tendenz zu Homeoffice und Onlineshopping weiterhin eine Zuspitzung der Situation zu erwarten. Die generelle Ausrichtung der NSI GmbH, sich auf Wohninvestments insbesondere im Bereich „bezahlbarer Wohnraum" zu konzentrieren, war historisch richtig und sollte auch weiterhin unseren Kunden gute Erträge sichern. Umso wichtiger ist es für die NSI GmbH, auch zukünftig rentable Vertriebsobjekte zu finden, um auch weiterhin neue attraktive Produkte zu generieren. Das gleicht, in einem umkämpften Markt, häufig der Suche nach Trüffeln. Dies ist dem Kollegen aus der Abteilung Einkauf, Jörg Behler, in enger Zusammenarbeit mit Geschäftsführer Heiko Fassel in den letzten Monaten mehrere Male hervorragend gelungen.

Prestigeobjekt Sachsen-Portfolio

„Das Beste kommt noch …" ist unser aktuelles Motto. Wir arbeiten intern mit Hochdruck an der Vertriebsreife neuer Wohninvestments an verschiedenen ausgewählten Standorten. Das Repertoire umfasst alle vier ausgesuchten NSI-Assetklassen: Bestand, Neubau, Denkmal und Zinshäuser.
Exemplarisch und als Vorschau möchten wir an dieser Stelle ein echtes Prestigeobjekt hervorheben. Dabei handelt es sich um das sogenannte Sachsen-Portfolio. Insgesamt konnten 493 Wohneinheiten und fünf Gewerbeeinheiten aufgeteilt auf 88 Häuser, 419 Stellplätze und 51 Garagen für die VMR AG strukturiert werden. Darüber hinaus liefert das Projekt noch weitere Entwicklungsmöglichkeiten beispielsweise durch zukünftige Neubauentwicklungen. Insbesondere durch den VW-Konzern und viele Zulieferbetriebe schlägt im aufstrebenden westlichen Teil Sachsens das Herz der E-Mobilität in Deutschland. Wir werden hier beginnend im zweiten Quartal 2021 attraktive Einzelwohnungen sowie rentable Zinshäuser anbieten. Die NSI Netfonds Structured Investments GmbH wurde exklusiv mit der Verwaltung und dem Portfoliomanagement beauftragt.

Sachsen-Portfolio: Luftaufnahme eines Wohnensembles

Neue Wohninvestments in Vorbereitung

Zusätzlich werden in diesem Jahr weitere spannende Objekte in ganz Deutschland mit mehr als 200 Wohneinheiten in den Vertrieb gehen. Auch hier haben wir auf die Tendenzen im Markt reagiert und uns neben Standorten wie Leipzig, Kiel und Darmstadt auch Häuser und Wohnungen im attraktiven Umfeld der Großstädte gesichert.
Denn zumindest in Großstädten könnten die extremen Preissteigerungen bald zu Ende sein. Die Pandemie hat die Vororte für Millionen Deutsche zur echten Alternative gemacht. Das liegt vor allem daran, dass viele Arbeitnehmer auch nach der Coronapandemie im Homeoffice arbeiten und deswegen weitere Wege ins Büro in Kauf nehmen. In der Peripherie sind die Immobilienpreise günstiger. Lange wird das jedoch nicht so bleiben. Es ist jetzt schon deutlich zu erkennen, dass die Preise für Häuser und Wohnungen in den Randlagen und sogenannten B- und C-Städten anziehen. 2021 dürfte sich dieser Trend fortsetzen.
Wohin sich der Markt auch bewegt – die NSI wird mit ihrem gesamten Team weiterhin ein überzeugendes, ganzheitliches Konzept anbieten, das sowohl umfassend die Interessen der Produkt- und der Vertriebspartner als auch die umfangreiche Betreuung der Erwerber ständig berücksichtigen wird. *hw*

Ihr Ansprechpartner

Holger Weller
Leiter Vertrieb NSI Netfonds Structured Investments GmbH
vertrieb@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-367

BKV STARK IM TREND

Woran erkennt man, dass eine Sparte im Aufwind ist? Unter anderem daran, dass es zur Markteinführung neuer Produkte kommt. Aus diesem Blickwinkel betrachtet sticht besonders die betriebliche Krankenversicherung (bKV) hervor. In den letzten Monaten hat es sowohl den Markteintritt der Continentale als auch Neuschöpfungen der Barmenia, der Gothaer, der HALLESCHEN und der Allianz gegeben. In der Zeit der Coronapandemie ist der Wert der Gesundheit noch einmal stärker ins Bewusstsein gerückt als ohnehin schon. Und die Arbeitgeber haben das bereits erkannt. Obwohl im stetigen Wachstum, ist die bKV dennoch vielen Chefs noch unbekannt. Dabei lässt sich mit kleinen Beiträgen große Wirkung erzielen, wenn es um Mitarbeiterbindung und Employer-Branding geht. Bis zur rechtlichen Freigrenze in Höhe von 44 Euro sind Sachbezüge nach § 8 Absatz 2 Satz 1 Einkommensteuergesetz komplett steuerfrei. So profitieren Arbeitnehmer von 528 Euro netto mehr im Jahr. Alle weiteren Infos und Unterstützungen gibt es hier:

BIOMETRIC-SCHULUNGEN

Die Kollektiv-BU der Biometric Underwriting GmbH schlägt schon jetzt alle Rekorde und ist auf dem besten Wege, DAS Produkt des Jahres zu werden (siehe Artikel auf Seite 110). Bereits über 120 Vermittlerinnen und Vermittler haben sich zertifizieren lassen, um die Vertriebsfreigabe zu erhalten. Und die nächsten Kurse sind schon ausgebucht. Besonderes Highlight für die Freunde der Baufinanzierung: Ein Kunde, der in den letzten zwölf Monaten eine Immobilienfinanzierung abgeschlossen hat, kann die Biometric-BU sogar als Einzelperson nutzen. Alle Infos dazu gibt es bei unserem Netfonds-bVS-Team.

JUNGE LEUTE HABEN BOCK AUF VERSICHERUNGEN

81 Prozent der jungen Menschen halten Versicherungen für absolut notwendig. Das ergab eine Umfrage vom Oktober 2020, durchgeführt von Sirius Campus. Insbesondere Haftpflicht, Kfz, Kranken und Berufsunfähigkeit gelten als besonders wichtig. Ebenso bemerkenswert: Die 18- bis 35-Jährigen blicken genauso optimistisch in die Zukunft wie noch 2017. Junge Kunden sehen den idealen Versicherer in dem Unternehmen, das sowohl persönliche Beratung als auch umfangreiche digitale Services bietet. Es lohnt sich also für Vermittler, auf junge Menschen zuzugehen.

IMPFSCHÄDEN IN DER UNFALLVERSICHERUNG?

Deutschland krempelt die Ärmel hoch. Und deswegen ist es plötzlich ein großes Thema: Zahlt meine Unfallversicherung eigentlich bei Impfschäden? Was ist genau zu beachten? Welche Tarife haben kundenfreundliche Bedingungen? Das Netfonds-Team „Sachversicherung" hält eine Liste bereit, um Sie optimal zu unterstützen.

10 Jahre

... beträgt das Mindestalter, ab dem eine Schüler-BU abgeschlossen werden kann. Im Schüleralter besteht die große Chance, diese wichtige Police ohne Einschränkungen zu bekommen. Dabei müssen gute Bedingungen auf möglichst alle Eventualitäten eines langen Berufslebens eine für den Versicherten günstige Antwort haben. Etwa bei der Berufsgruppeneinteilung, Überprüfungsoptionen, Nachversicherungsoptionen oder Verweisungsklauseln. Netfonds hilft dabei.
Mehr dazu **auf Seite 104**.

VERPFLICHTENDER AG-ZUSCHUSS ZUR BAV AB 2022

Ab dem 1. Januar 2022 müssen alle Arbeitgeber den verpflichtenden Zuschuss zahlen, außer sie haben das in einer Versorgungsordnung oder Entgeltumwandlungsvereinbarung anders geregelt. Ist keine Regelung getroffen, muss dieser Zuschuss – zum vielleicht bereits freiwillig gezahlten Zuschuss – gezahlt werden! Es herrscht also Beratungsbedarf bei den Gewerbekunden. Wenn der Arbeitgeber nämlich nicht zahlt, entstehen unter Umständen empfindliche Schadensersatzansprüche. Eine gute Möglichkeit für Vermittler, sich als wahre Kenner ihres Fachs zu positionieren. Auch zur Neuakquise eignet sich die Thematik hervorragend. Alle Details gibt es beim Netfonds-Team „Betriebliche Versorgungssysteme".

6 Fragen an ...

Matthias Müller
Key Account Banken-Vertrieb

Was gefällt Ihnen an Netfonds – warum gerade ein Hamburger Pool?

Es ist die Verbindung von Geschäftsidee, handelnden Personen und Ort, die mich zu Netfonds geführt hat. Nach 30 Jahren Versicherung jetzt den Markt aus Sicht eines Pools betrachten zu dürfen, hat für mich einen großen Reiz. Und den Wohnort von den Bergen mal wieder in den Norden zu verlegen, auch.

Was bieten Sie mit Ihrer Position den Netfonds-Partnern?

Ich bin Zuhörer. Das ist für mich ungeheuer wichtig. Keine vorgefertigten Konzepte über einen Kunden zu stülpen, sondern zuzuhören, was die Themen der Geschäftspartner sind, und dann gemeinsam Lösungen dafür zu finden. Das ist meine Philosophie.

Was wünschen Sie sich von den Partnern der Netfonds AG?

Einen regen, lösungsorientierten und spannenden Austausch. Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist mir sehr wichtig.

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

Der Generationswechsel in Deutschland: Der bedeutet unglaublich viel. In den nächsten zehn Jahren dürfte der gesamte Mittelstand an die nächste Generation übergeben werden. Das wird mir noch nicht ausreichend thematisiert. Und das, obwohl in diesem Thema Bedarf besteht und sich unendliche Chancen für Vermittler ergeben.

Was sind Ihre beruflichen Ziele?

Mit 55 muss ich etwas über die Frage schmunzeln. Gleichwohl habe ich noch rund eine Dekade die Möglichkeit zu gestalten. Netfonds kalibriert sich gerade neu, und sich dabei einbringen zu können ist für mich einfach toll.

Was bedeutet für Sie Erfolg?

Zum einen: Spaß. Mein Tun muss mir Spaß machen. Das ist mein erstes Ziel. Zum Zweiten: Der Erfolg des anderen spornt mich sehr an. Das gilt für private wie berufliche Beziehungen gleichermaßen. Geht es dem Partner gut, ist es auch mein Erfolg. So lässt es sich gut leben und handeln.

»UNTER UNS KÖNNEN WIR OFFEN REDEN«

Netfonds-Versicherungstalk geht ins zweite Jahr.

Im Studio: Moderator und Produzent Oliver Bruns

„Bleiben Sie uns gewogen. Beste Grüße aus Hamburg. Ihr Oliver Bruns." So endet jede Folge des „Netfonds-Versicherungstalk – Der Podcast für Beratungskultur". Und die Hörerinnen und Hörer haben dem Wunsch nicht nur entsprochen. Unsere Fangemeinde wird sogar immer größer. Am 31. Mai 2021 ging bereits die 27. Folge online, die Zahl der Abonnenten beträgt inzwischen mehr als 1.000.

Netfonds-Versicherungstalk zum Nachhören:

Sie finden alle Folgen unter
netfondsversicherungstalk.podigee.io
oder bei Spotify, Apple-Podcast und fast überall sonst, wo es Podcasts gibt. Abonnieren Sie einfach, dann verpassen Sie nichts!

Das hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen. Mit dem Netfonds-Versicherungstalk haben wir eine Marktlücke entdeckt und erfolgreich besetzt. Da kamen wir mit unserer Idee gerade richtig. Das Erfolgsrezept lautet Praxistipps und Talk.

Praxisthemen mit echten Impulsen

Die erste Folge ging vor mehr als einem Jahr online, am 11. Mai 2020. Von Anfang an haben wir uns thematisch breit aufgestellt. Auf alle Fälle sollten Praxisthemen eine Rolle spielen. Echte Impulse, die Vermittlern sofort Nutzen bringen. Und davon gab es reichlich: das Erfolgsgeheimnis der Besten im ersten Lockdown, Nachbearbeitungsverhinderung oder das Neueste zu den „betrieblichen Versorgungssystemen", um nur ein paar Beispiele zu benennen.
Neben der Praxis sollte aber auch das Gespräch seinen Raum bekommen, denn Podcast ist ein Gesprächsformat. Und vertiefende Gespräche über den Tellerrand hinaus mit Menschen, die etwas zu sagen haben, haben ihren festen Platz erobert.

Die Großen der Branche zu Gast

Schließlich stehen wir als Versicherungsbranche mitten in der Gesellschaft und leisten einen großen Dienst. Das bringt aber auch Verantwortung mit sich. Wir versuchen daher im Talk selbstkritisch zu sein und auch unangenehme Themen anzusprechen. Und die Hörerschaft honoriert das. Einen akustischen Streichelzoo möchte schließlich auch niemand. Inzwischen kommen auch die Großen der Branche zum Talk vorbei.
Unsere Einladungen werden gern angenommen. Angefangen mit Dr. Thomas Wiesemann (Vorstand Allianz) über Dietmar Bläsing (Vorstand VOLKSWOHL BUND), Carola Schroeder (Vorstand Barmenia), Frank Kettnacker (HALLESCHE – ALTE LEIPZIGER) bis hin zu Dr. Marcus Kremer (Vorstand Continentale). Weitere Expertinnen und Experten werden folgen. Als Moderator und Produzent des Netfonds-Versicherungstalks ist es mir ein großes Privileg, mit den Entscheidern sprechen zu dürfen. Und spannend dazu. In einem Format für den Markt sind wir unter uns und können offen reden. Und das machen wir auch. *ob*

Ihr Ansprechpartner

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

PLAN B FÜR DIE BU

ZURICH

Mit dem Grundfähigkeits-Schutzbrief neue Wege gehen, falls der Weg zur Berufsunfähigkeitsversicherung aus gesundheitlichen oder finanziellen Gründen nicht möglich ist

Der Grundfähigkeits-Schutzbrief bietet als kostengünstiges Produkt zur Einkommenssicherung finanzielle Sicherheit für den Fall des Verlusts bestimmter grundlegender Fähigkeiten, wie zum Beispiel Gehen, Sehen oder Sprechen. Bereits bei Verlust einer der versicherten Grundfähigkeiten oder bei Eintritt einer der versicherten Beeinträchtigungen erhalten Kunden eine monatliche Rente, wenn der Verlust oder die Beeinträchtigung für mindestens sechs Monate vorliegt. Gezahlt wird die Rente für die gesamte Dauer der Beeinträchtigung. Die Frage, ob Kunden im Falle des Falles weiterarbeiten können oder wollen, spielt dabei keine Rolle.

Zurich verzichtet seit Jahren auf die Anwendung des § 163 Versicherungsvertragsgesetz.

Im Rahmen der Überarbeitung wurden bestehende Grundfähigkeiten wie Gehen, Handgebrauch, Armgebrauch und Sehen kundenfreundlicher ausgestaltet. Außerdem wurden die versicherten Leistungsauslöser deutlich erweitert: Statt wie bisher 12 werden jetzt 19 Grundfähigkeiten und Beeinträchtigungen mit Bezug zum täglichen Leben abgesichert.

Gleichbleibende Nettobeiträge

Neben der Produktqualität und der langjährigen Erfahrung als Biometrieversicherer punktet Zurich mit risikoadäquaten Prämien. Zurich verzichtet seit Jahren als einer von nur wenigen Anbietern auf die Anwendung des § 163 Versicherungsvertragsgesetz. Die Bruttoprämie kann also nicht angepasst werden. Zurich garantiert zudem in der Berufsunfähigkeitsabsicherung gleichbleibende Nettobeiträge bis 2025. Damit bieten wir echten Mehrwert im Markt.

Verlässlicher Partner bei biometrischen Risiken

Die Zurich Versicherung hat sich bereits seit 1928 auf die Arbeitskraftabsicherung spezialisiert und bietet eines der umfangreichsten deutschen und internationalen Biometrie-Produktportfolios für nahezu jede Anforderung. Kunden stehen die Berufsunfähigkeitsversicherung, Erwerbsunfähigkeitsversicherung, Grundfähigkeitsversicherung sowie eine Schwere-Krankheiten-Absicherung zur Existenzabsicherung zur Verfügung. ■

Weitere Infos finden Sie auf:
www.zurich-maklerimpuls.de/privat/leben-ist-bewegung

Versicherte Grundfähigkeiten/ Beeinträchtigungen

- Geistige Leistungsfähigkeit
- Gleichgewicht
- Armgebrauch
- Greifen und Halten
- Heben und Tragen
- Sitzen
- Knien und Bücken
- Treppensteigen
- Gehen
- Stehen
- Sehen
- Hören
- Sprechen
- Handgebrauch
- Schreiben
- Tastaturbenutzung

Ihr Ansprechpartner

Michael Keppner
Multiplikationsmanager –
Broker Proposition & Multiplikation
Michael.Keppner@zurich.com
Telefon: (01 73) 701 83 73

ECHTER BU-SCHUTZ AB ZEHN JAHREN

Mit einer Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung frühzeitig den Gesundheitszustand sichern

Vorerkrankungen sind die größte Herausforderung bei der Vermittlung von Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU). Darum ist ein Abschluss bereits in jungen Jahren so wichtig. Leider sind Vorerkrankungen selbst bei Schülern und Studenten inzwischen weitverbreitet. Die Covid-19-Pandemie trägt weiter dazu bei.
Gemäß einer Studie des Universitätsklinikums Eppendorf (UKE) in Hamburg leidet jedes dritte Kind psychisch unter dem Corona-Lockdown. Auch ein Arztbesuch oder eine Krankschreibung wegen Prüfungsangst kann schon zu einer erschwerten Annahme führen. Das sollte Grund genug sein, bei Eltern jetzt das Bewusstsein für einen BU-Schutz ihrer Kinder zu wecken.

Günstigen Beitrag sichern

Neben dem Gesundheitszustand und dem Eintrittsalter bietet eine Schüler-BU für viele, die später körperlich arbeiten, auch eine günstigere Berufsgruppe und damit einen niedrigeren Beitrag. Für andere ist es sinnvoll, darauf zu achten, dass in den Bedingungen eine Besserstellungsoption bei Berufsstart beinhaltet ist. Insbesondere Akademiker können so später mit einem Berufsgruppenwechsel den Beitrag noch einmal reduzieren.

Auf die Bedingungen achten

Besonders bei Schülern sollte die Qualität der Bedingungen wichtiger sein als der Monatsbeitrag. Bei einigen Gesellschaften ist nämlich lediglich eine Erwerbsunfähigkeit oder eine reine Schulunfähigkeit versichert und nicht die Berufsunfähigkeit!
Andere Versicherer bieten bereits ab zehn Jahren einen vollwertigen BU-Schutz. Je nach Gesellschaft können 1.000 bis 1.500 Euro Berufsunfähigkeitsrente abgesichert werden, die über die Nachversicherungsoptionen weiter erhöht werden kann. Darum lohnt es sich, auf die Nachversicherungsoptionen in den verschiedenen Bedingungen zu achten.
In den Bedingungen gibt es zum Teil große Unterschiede, welche Prüfungskriterien bei einem Schüler im Leistungsfall herangezogen werden. Oft ist der „Beruf" Schüler in den Bedingungen überhaupt nicht definiert. Es gibt aber auch Gesellschaften, die für Schüler klare Leistungsfallkriterien definieren:

- Kann der Schulweg noch bewältigt werden?
- Wie steht es um Aufnahme- und Konzentrationsfähigkeit im Unterricht?
- Ist die schriftliche oder mündliche Kommunikationsfähigkeit beeinträchtigt?
- Welchen Stellenwert haben die speziellen Anforderungen von Fächern wie Kunst, Musik oder Sport?
- Kann der Schulbesuch ohne spezielle Förderung fortgesetzt werden?

Interessant ist auch, ob ein Schüler auf einen anderen Schulzweig verwiesen werden kann oder nicht.

Bis wann ist man eigentlich Schüler?

Immer wieder taucht auch die Frage auf, bis wann man sich als Schüler versichern kann. In der Regel ist dies bis zur Übergabe des Abschlusszeugnisses oder bis zum Beginn der Sommerferien möglich. Aufgrund der aktuellen Pandemie wurde der Zeitraum bei einigen Gesellschaften pauschal bis zum 31. Juli 2021 verlängert. *bb*

Ihr Ansprechpartner

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

GEWERBE-HAFTPFLICHT: PERFEKTER SCHUTZ

Basler Versicherungen

Unverzichtbar für Ihr Unternehmen – Basler schützt vor hohen Kosten im Schadenfall.

Die Betriebshaftpflichtversicherung schützt Unternehmen und deren Mitarbeiter vor Ansprüchen Dritter. Ganz gleich, ob Gewerbe oder Industrie: Als Unternehmer haftet man unbegrenzt für verschuldete Schäden.
Dabei wird die Rechtslage immer strenger und die Rechtsprechung verbraucherfreundlicher, wodurch für Unternehmer das Haftungsrisiko steigt. Pannen können in einem Betrieb jedoch immer passieren – und auch schneller, als man denkt.

Abgesichert im Fall der Fälle – darum ist die Betriebshaftpflichtversicherung so wichtig

Bereits eine kleine Unaufmerksamkeit kann schwerwiegende Folgen haben und sogar existenzbedrohend sein. Die Basler Betriebshaftpflichtversicherung schützt Ihr Unternehmen zuverlässig vor Schadenersatzansprüchen aus Personen-, Sach-, Vermögens- oder Umweltschäden, die durch Sie oder Ihre Mitarbeiter verursacht werden.
Mitversichert sind neben Ansprüchen durch Schäden, die Ihre Mitarbeiter verursachen, auch das Betriebsstättenrisiko eigener oder gemieteter Gebäude.

Den Versicherungsschutz stimmen wir auf Ihr Gewerbe und Ihre Bedürfnisse ab

Eine Betriebshaftpflicht ist für jeden Betrieb unerlässlich. Je nach Unternehmensgröße oder -form sowie Branche haben wir für Sie die passende Versicherung. Sie können bei der Basler Versicherungssummen bis zehn Millionen Euro wählen. Der Versicherungsschutz lässt sich individuell an jede Branche und deren Bedürfnisse anpassen, beispielsweise für:

- produzierende Betriebe und große Handelsunternehmen
- Elektroinstallateure, Heizungs-, Klima-, Sanitärbetriebe, Hochbau
- Heilhilfsberufe, Heilpraktiker, Psychotherapeuten, Kranken- und Altenpfleger
- IT-Betriebe und Dienstleister im Bereich IT-Analyse, Hersteller von Individualsoftware.

Schadenbeispiele, die eintreten können:

- Ihr Mitarbeiter verliert den Schlüssel für das Haus eines Kunden, an dem Sie gerade Renovierungsarbeiten durchführen. Alle Schlösser müssen ausgetauscht und neue Schlüssel angefertigt werden.
- Sie halten bei einem Ihrer Kunden eine Schulung. Das Kabel Ihres Laptops liegt schlecht einsehbar und jemand stürzt.
- Bei der Betankung einer Heizungsanlage tritt Heizöl aus und sickert unbemerkt in den Boden. Das Erdreich muss gereinigt werden.

Überzeugen Sie sich von den Leistungen der Basler, damit Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter optimal geschützt sind. ■

Kontakt

Basler Versicherungen
Vertriebsunterstützung Firmengeschäft
angebote-firmen@basler.de
Telefon: (061 72) 125 40 00

Wie eine fondsgebundene Rentenversicherung. Nur krasser.

> Private Altersvorsorge
> CleverInvest

HDI

CleverInvest ist die Revolution auf dem FLV-Markt: Punkten Sie bei Ihren Kunden mit totaler Flexibilität, attraktivem Wachstum und überzeugender Sicherheit – schon ab einmalig 7.500 Euro. Mit einer Auswahl aus rund 100 Investments finden Sie für jeden das Richtige – rendite- und risikooptimiert. Und mit dem Renten-Turbo können Ihre Kunden sogar noch im Ruhestand von den Märkten profitieren. Dank diesen Top-Argumenten und unseren digitalen Prozessen mit Direktpolicierung gelingt der Abschluss blitzschnell. So krass geht Rentenversicherung heute!

www.hdi.de

RENTENFAKTOREN – GARANTIERT!?

Michael Franke über aktuelle Problematiken in der Altersvorsorgeberatung

Als Anfang 2021 bekannt wurde, dass Deutschlands größter Lebensversicherer „garantierte" Renten senkt, war die Aufregung groß. Betroffen sind immerhin 750.000 Allianz-Verträge, die von Juli 2007 bis Juni 2013 abgeschlossen wurden und im März 2021 oder später in den Rentenbezug gehen. Was steckt dahinter? Ist das erlaubt? Und können Vermittler:innen ihre Kund:innen vor einer Senkung schützen?

Zum Autor:
Michael Franke ist geschäftsführender Gesellschafter von Franke und Bornberg. Durch sein bereits 1995 veröffentlichtes Produktrating für BU-Versicherungen gilt er als Pionier für Produktanalysen auf Basis der Versicherungsbedingungen.

Der Rentenfaktor-einBlick

Seit mehr als einer Dekade sinken die Zinsen, während die Lebenserwartung steigt. Von 2007 bis 2017 schrumpfte der Höchstrechnungszins, ein wesentlicher Eckpfeiler der Kalkulation, von 2,75 auf nur noch 0,9 Prozent. Allianz Leben hat deshalb die Reißleine gezogen und für kapitalmarktnahe Tarife den Rechnungszins von 1,75 auf 1,25 Prozent gekappt. Der Rentenfaktor (RF) sinkt durchschnittlich um gut 9 Prozent. Ist das erlaubt?

Ja, denn Allianz Leben nimmt die sogenannte **Treuhänderklausel nach § 163 Versicherungsvertragsgesetz (VVG)** in Anspruch. Die soll Versicherer ebenso wie das Versichertenkollektiv vor wirtschaftlichen Schieflagen schützen. Nach § 163 VVG darf ein Versicherer die Prämie erhöhen oder garantierte Leistungen herabsetzen, wenn sich Parameter gegenüber den kalkulierten Rechnungsgrundlagen so deutlich verändert haben, dass die dauernde Erfüllbarkeit der Versicherungsleistung gefährdet ist. Ein unabhängiger Treuhänder muss die Änderungen geprüft und bestätigt haben. Allianz Leben macht von § 163 VVG nicht zum ersten Mal Gebrauch.

Was leistet der Rentenfaktor?

Seit Juli 2010 müssen Rentenversicherungsverträge bereits bei Abschluss eine Rente oder einen verbindlichen Rentenfaktor (RF) garantieren, wenn das Steuerprivileg nach § 20 Abs. 1 Nr. 6 EstG (Besteuerung des halben Wertzuwachses) greifen soll. Für einzelne Vermögensteile dürfen unterschiedliche Faktoren garantiert sein. Fondspolicen ohne garantierten RF gelten seitdem steuerrechtlich nicht mehr als Kapitalversicherung. Quelle ist das BMF-Schreiben vom 1. Oktober 2009 (IV C 1 – S 2252/07/0001).

Alle Versicherer in unserer Stichprobe haben den garantierten Rentenfaktor zwischen 2012 und 2021 mehrfach gesenkt.

Mit dem **garantierten Rentenfaktor** wird zum Ende der Aufschubfrist aus dem vorhandenen Kapital eine garantierte Rente ermittelt – sofern es keine Anpassung nach § 163 VVG gegeben hat. In der Regel wird gegenüber den aktuellen Rechnungsgrundlagen ein deutlicher Sicherheitsabschlag vorgenommen. Deshalb liegt der garantierte üblicherweise unter dem **aktuellen Rentenfaktor**, der mit den bei Abschluss geltenden Rechnungsgrundlagen kalkuliert ist

und zum Beispiel für Hochrechnungen herangezogen wird. Einige Versicherer verzichten auf Anwendung des § 163 VVG („harte Garantie"). Ein **hart garantierter Rentenfaktor** hat den Vorteil, dass der Versicherer seine Rechnungsgrundlagen auch bei dramatischen Änderungen nicht anpassen kann. Damit einher geht der Nachteil, dass das Kollektiv in solchen Situationen stärker geschädigt wird, als das ohne harte Garantie der Fall wäre. Was zunächst als Vorteil für Kunden daherkommt, kann beispielsweise in einen Bestandsverkauf münden, wie bereits mehrfach wegen hoher Garantielast in Beständen geschehen.

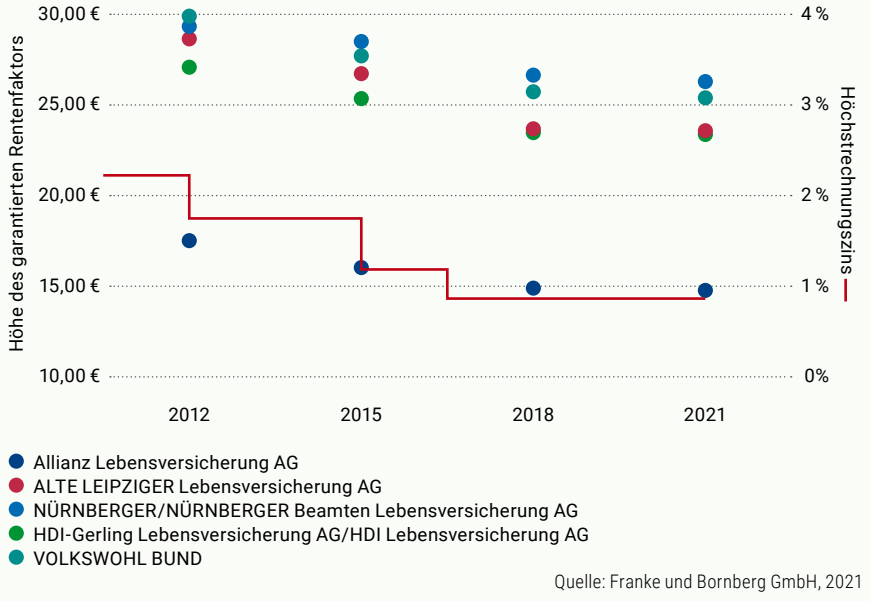
Garantierte Rentenfaktoren im Zeitverlauf

Unsere Grafik zeigt: Alle Versicherer dieser Stichprobe haben den garantierten RF zwischen 2012 und 2021 mehrfach gesenkt. Allerdings ist die Spreizung groß: Zwischen niedrigstem und höchstem Wert liegen mehr als 40 Prozent. Marktführer Allianz garantiert im Neugeschäft mit Fondspolicen nur 14,74 Euro lebenslange Monatsrente für 10.000 Euro (Eintrittsalter 30, Aufschubfrist 35, Rentengarantiezeit zehn Jahre). Das bedeutet jedoch nicht, dass die tatsächliche Rente bei Fälligkeit unter den Werten der Wettbewerber liegen wird.

Kann Beratung vor einer Senkung bewahren?

Vor Vertragsschluss ist es sinnvoll, Kund:innen über Chancen und Risiken aufzuklären. Für eine qualifizierte Altersvorsorgeberatung müssen neben den finanziellen Koordinaten auch Wissen, Anlageziele, Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit ermittelt werden. Ist er oder sie bereit und in der Lage, zugunsten höherer Renditechancen auf (Teil-)Garantien zu verzichten? Je nach Kundensituation kann es durchaus angebracht sein, das Garantieniveau genauer unter die Lupe zu nehmen. Dafür müssen Rechnungsgrundlagen, Überschussbeteiligung und Stabilität der Gesellschaften ebenso analysiert werden wie vorhandene Garantien und Günstigerprüfung. Verändern sich also während der Ansparphase die Rechnungsgrundlagen zugunsten des Versicherungsnehmers, sollte er auch davon profitieren können. Leistungsfähige Vergleichsprogramme, beispielsweise fb-xpert und fb-vertragscheck von Franke und Bornberg, können solche Unterschiede in den Bedingungswerken detailliert aufzeigen. Niedrigere Garantien zu vermeiden muss nicht immer Ziel der Beratung sein. So kann ein Vertrag mit vergleichsweise geringen Garantien aufgrund besserer Anlageergebnisse und Rentenfaktoren zu Rentenbeginn durchaus mit hohen Leistungen punkten. Letztlich müssen daher Versicherer mit niedrigeren Rentenfaktoren den Beweis antreten, dass sie die gewonnenen Spielräume in der Kapitalanlage für eine höhere Rente nutzen können. ■

Garantierte Rentenfaktoren im Überblick



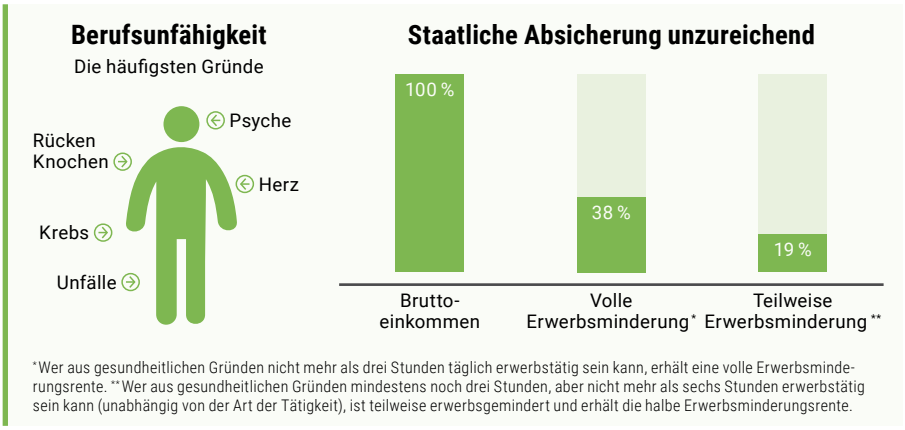
Quelle: Franke und Bornberg GmbH, 2021

Rentenfaktoren im Überblick

	Erläuterung	Tipp
aktueller Rentenfaktor	Wird mit Rechnungsgrundlagen zu Vertragsbeginn berechnet; ist Basis für unverbindliche Hochrechnungen zur späteren Rente	Sollte über dem garantierten Rentenfaktor liegen
garantierter Rentenfaktor	Wird mit Rechnungsgrundlagen zum Vertragsbeginn berechnet; ein Sicherheitsabschlag soll Kollektiv und Versicherer vor zu hohen Garantieversprechen schützen	Ein niedriger Rentenfaktor bietet weniger Garantie, aber mehr Spielraum bei der Kapitalanlage
hart garantierter Rentenfaktor	Wie garantierter Rentenfaktor; Versicherer schließt jedoch Anwendung des § 163 VVG aus	Bietet Sicherheit vor Absenkung, kann aber zu Problemen für VU und Kollektiv führen
Günstigerprüfung	Kombiniert aktuellen und garantierten Rentenfaktor; bei Rentenbeginn gilt für die Berechnung der RF, der zu einer höheren Rente führt	Positiv für VN

NACH ECHTEN PERLEN TAUCHEN

Betriebliche Versorgungssysteme für Netfonds-Partner



*Wer aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr als drei Stunden täglich erwerbstätig sein kann, erhält eine volle Erwerbsminderungsrente. **Wer aus gesundheitlichen Gründen mindestens noch drei Stunden, aber nicht mehr als sechs Stunden erwerbstätig sein kann (unabhängig von der Art der Tätigkeit), ist teilweise erwerbsgemindert und erhält die halbe Erwerbsminderungsrente.

Perlentaucher, aufgepasst: Hier gibt es eine ganz besondere Perle. Im Gewerbegeschäft, genauer gesagt bei den „betrieblichen Versorgungssystemen" (bVS), kommt es für Vermittler in besonderem Maße auf ihren Auftritt an. Mit welchen Themen kann man beim Chef punkten? Sie möchten neue Termine haben, interessante Gespräche und lukrative Abschlüsse? Dann willkommen bei den bVS-Perlentauchern. Denn mit dieser Perle werden Sie Ihre Ziele erreichen.

Es geht um ein Thema, das bisher eher ein Schattendasein in der betrieblichen Versorgung gespielt hat: die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Und das, obwohl sämtliche Verbraucherschützer und auch die DIN sich einig sind: Eine BU gehört zu den wichtigsten Policen überhaupt. Die Gründe für die Zurückhaltung sind schnell benannt.

Es bestehen im Wesentlichen zwei Hürden: die Gesundheitsprüfung und die Beitragshöhe. Nun, was kann man tun? Es braucht einen Anbieter, der einerseits einen leichteren Zugang ermöglicht und dann andererseits auch noch anders kalkuliert, zum Beispiel nach Art der Sachversicherung, damit die Prämien schlanker werden.

Und das ist jetzt auch in Deutschland zu haben. Denn ab sofort gibt es auch hier eine BU-Versicherung, die schon seit über 80 Jahren unter anderem in Großbritannien, Australien oder in den USA erhältlich ist. Sie wird aufgelegt von Lloyds in London. Exklusiver Vertriebspartner für Europa ist die Biometric Unterwriting GmbH aus Hamburg.

BU-Versicherung ganz ohne Gesundheitsprüfung

Herzstück des Angebots ist, dass auf die Gesundheitsprüfung komplett verzichtet wird. An deren Stelle tritt die sogenannte „Dienstobliegenheitserklärung". Eine solche Erklärung bestätigt lediglich die Arbeitsfähigkeit in einem bestimmten Zeitraum, fragt aber keine gesundheitlichen Details ab. Das vereinfacht den Antragsvorgang enorm.

Kalkuliert hat Lloyds den Versicherungsschutz als Sachversicherung. Das ergibt Prämien, die zwischen 50 und 70 Prozent unter denen liegen, die deutsche Anbieter aufrufen. Die BU ist abschließbar für nahezu alle Berufsgruppen ab einer Kollektivgröße von zehn Mitarbeitern. Auch interessant: Die maximale Versicherungssumme beträgt 250.000 Euro pro Person und Monat. Mithin ein Produkt, das auch in den obersten Chefetagen aufhorchen lässt und Ihnen ungeahnte Zugangswege eröffnet.

Policen-Update bei Abschluss eingeschlossen

Das Vertragswerk ist mit dem bei Ratingagenturen sehr beliebten sogenannten „Policen-Update" ausgestattet. Das bedeutet, dass jede zukünftige Verbesserung des Bedingungswerks automatisch auch den Bestandskunden angeboten wird.

Bisheriger Höhepunkt der Produktinnovation: Legt der Chef bei der arbeitgeberfinanzierten Kollektiv-BU bei Biometric 30 Prozent der Prämie drauf, können die Ehepartner beziehungsweise die eingetragenen Lebenspartner der Mitarbeiter sogar ohne Dienstobliegenheitserklärung mitversichert werden.

Wer diese Perle heben möchte, kann sich jederzeit zu einem Zertifizierungslehrgang anmelden. Dieser ist Voraussetzung, um für den Vertrieb zugelassen zu werden. Termine und alle weiteren Informationen dazu liefert das Netfonds-bVS-Team Ihnen jederzeit gerne. *ab*

Ihre Ansprechpartner – die »bVS-Genien«

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

bAV-PERSPEKTIVEN MIT CANADA LIFE

Argumente, die jetzt und auch in Zukunft zählen

Die Coronapandemie hat viele Unternehmen vor große Herausforderungen gestellt. Es ist verständlich, dass die Arbeitgeber aktuell gut überlegen, ob sie in der bAV aktiv werden sollen. Doch eine Umfrage von Canada Life mit dem Marktforschungsinstitut YouGov zeigte, dass ein Großteil der Menschen in Deutschland gern mehr für das Alter sparen würde, aber glaubt, es sich nicht leisten zu können.
Eine Steilvorlage für betriebliche Altersversorgung! Diese unterstützt Angestellte beim Sparen fürs Alter und steigert zugleich die Attraktivität der Betriebe. Der kürzlich erneuerte Tarif GENERATION business von Canada Life bietet hier passende Perspektiven.

Gut investiert mit Canada Life

Eine überzeugende bAV-Lösung muss allen Beteiligten entgegenkommen: Arbeitgebern und Angestellten. Marktbeobachter sind sich einig, dass die Klassik hierfür ausgedient hat. Sie ermöglicht nur geringe Renditechancen, und durch sinkende Garantien bieten bereits heute viele Produkte innerhalb der bAV keinen vollen Bruttobeitragserhalt mehr. Bei Canada Life sorgt das Unitised-With-Profits-(UWP)-Prinzip für durchgängig renditeorientiertes Investment.
Dabei erwirtschaftete der UWP-Fonds seit seiner Auflegung Ende Januar 2004 durchschnittlich 5,4 Prozent p. a. (Stand: 31. März 2021) – und dies durch harte Jahre hinweg.
Im Falle von Kurseinbrüchen zum Rentenbeginn sind Kunden doppelt abgesichert. Das UWP-Prinzip bietet eine

Mindestwertentwicklung von 1,0 Prozent p. a. zum Rentenbeginn, wenn zu diesem Zeitpunkt die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind. Ein spezielles Glättungsverfahren bietet ein zusätzliches Sicherheitsnetz. So erhalten Kunden in vielen Fällen eine Garantie, die signifikant über der reinen Beitragserhaltsgarantie liegt.

Die Mischung macht's: Expertise und Belastungsfähigkeit

Canada Life gilt als Pionier auf dem Gebiet der Fondspolicen. Durch jahrelange Erfahrung am Kapitalmarkt hat der Lebensversicherer auch in schweren Zeiten Standfestigkeit bewiesen.
Darüber hinaus dokumentieren hervorragende deutsche und internationale Finanzstärke-Ratings sowie ein exzellentes Unternehmensrating des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) die Finanzstärke von Canada Life. Jene ist insbesondere für den Arbeitgeber ein wichtiges Kriterium.

Update GENERATION business

- Bewährtes UWP-Prinzip
- Laufzeiten schon ab fünf Jahren
- Beiträge ab 20 Euro monatlich
- Einmalbeiträge ab 2.000 Euro, Zuzahlungen ab 250 Euro

Update für mehr Flexibilität

Zum Start des neuen Jahres wurde der bewährte GENERATION business erneuert, um noch mehr Flexibilität zu schaffen. Dies ermöglichen kleinere Monatsprämien und kürzere Aufschubzeiten. Ein Einstieg ist schon ab 20 Euro monatlich möglich. Einmalbeiträge können ab 2.000 Euro platziert werden, Zuzahlungen ab 250 Euro. In Direktversicherung und Pensionszusage können Verträge ab fünf Jahren Aufschubzeit abgeschlossen werden. Bei einer kurzen Aufschubzeit werden die Beiträge in ein automatisches Portfoliomanagement (Serie bAV) investiert. ■

Ihr Ansprechpartner

Mirco Heldt
Vertriebsdirektor Key Account
maklerservice@canadalife.de
Telefon: (06102) 306 19 00

VOM ABWICKLER ZUM SERVICE-POOL

Die Erfolgsgeschichte des KV Premium-Service

Der Begriff Maklerpool bezeichnet im Versicherungswesen sowie im Bereich der Vermittlung von Kapitalanlagen die gemeinsame Nutzung bestimmter Ressourcen. Man stellt zum Beispiel Vergleichsrechner, Verwaltungsprogramme, Abrechnungssysteme und Abwicklungsplattformen zur Verfügung und bündelt (poolt) das Geschäft.

Die Vermeidung von Nachbearbeitungen durch die Gesellschaft erspart Vermittlern und Kunden viel Aufwand und viel Zeit.

Vor einigen Jahren hat die Netfonds Gruppe dies bereits durch den First Level Support ausgebaut und damit den angebundenen Maklern und Mehrfachagenten unter anderem Angebotserstellung und fachliche Unterstützung bereitgestellt. Auf dem Weg zum Service-Pool wurde vor nun gut einem Jahr in Kooperation mit unserem Servicedienstleister

Covago Vertriebsservice GmbH ein wichtiger Baustein hinzugefügt:

Start mit dem KV-Einheitsantrag

Im ersten Step kam der KV-Einheitsantrag zum Einsatz, der aktuell 17 Krankenversicherungs-Gesellschaften vereint und vor allem durch die vereinheitlichten Gesundheitsfragen die Antragsaufnahme vereinfacht und die Fehlerquellen beim Ausfüllen minimiert.

Der Einheitsantrag ist jedoch auch wichtig, um die Digitalisierung in der Datenverarbeitung voranzutreiben. Ein automatisches Auslesen eines Antrags ist fast nur möglich, wenn man das System einem Antrag anpasst und eventuelle Änderungen auch nur diesen einen Antrag betreffen. Diese Automatisierung bedeutet Schnelligkeit und frei werdende personelle Ressourcen, die anderweitig zur Unterstützung des Vertriebs eingesetzt werden können.

In einem weiteren Schritt hat das Team in Gersthofen die Vorprüfung eines jeden Antrags übernommen. Jeder Antrag, der bei Netfonds eingeht, wird auf Vollständigkeit und Risiko geprüft. In der Regel wird kein Antrag zur Gesellschaft übermittelt, wenn mit einer Nachbearbeitung zu rechnen ist. Der jeweilige Vermittler wird in diesem Fall direkt kontaktiert und die Verbesserungsanmerkungen teils sogar durch Videoaufzeichnung weitergegeben.

Die Vermeidung von Nachbearbeitungen durch die Gesellschaft erspart dem Vermittler und auch dem Kunden viel Aufwand und vor allem viel Zeit (teilweise mehrere Wochen). Außerdem werden für Kunden, deren Antrag beim gewählten Versicherer abgelehnt wird, alternative Lösungen gesucht.

Insgesamt führt diese Vorgehensweise zu weniger Brutto-, jedoch zu mehr Nettogeschäft. Aber am Ende zählt ja auch, wie viel angenommen, und nicht, wie viel eingereicht wird.

KV Premium-Service – Vorteile auf einen Blick

1 Einheitsantrag – immer den richtigen Antrag
(nur drei Antragsseiten)
- 17 Krankenversicherungsgesellschaften mit nur einem Antrag
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung bei verschiedenen Gesellschaften
- 80 Prozent weniger Nachbearbeitung wegen fehlerhaft ausgefüllten Antrags

2 Premium-Service
- Unterstützung bei allen Fachfragen zum Thema private Krankenversicherung
- Gemeinsame Erarbeitung des Angebots im Dialog mit dem Servicemanager
- Risikovoranfragen werden direkt mit den Entscheidern der Gesellschaften geklärt wie zum Beispiel gesundheitliche Probleme, ausländische Vorversicherung, Berufsgruppen etc.
- Vermeidung von Nachtragserklärungen durch die Einarbeitung von Risikozuschlägen/Leistungsausschlüssen in das persönliche Angebot

3 Vergleichsrechner – psponline von PSP Software GmbH
- Optimale vertriebliche Anwendung
- Schnelle und einfache Marktorientierung
- Mit integriertem und digitalisiertem Covago-Einheitsantrag

4 Qualifiziertes Antragsmanagement
- Eingereichte Anträge werden vor Weiterleitung auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft.

5 Präsenzveranstaltungen und Webinare
- Grundlage für die optimale Nutzung des Premium-Service-Konzepts
- Analyse von PKV-Tarifen mit entsprechenden Vertriebsempfehlungen
- Aktuelle Veränderungen im PKV-Markt

Quelle: www.covago-vertriebsservice.de

Dieser Service wird automatisch und kostenfrei für Netfonds-Partner übernommen und bedarf noch nicht mal einer Anpassung der Arbeitsweise des Maklers oder Mehrfachagenten.

Schrankfertiges KV-Geschäft

Wir sind nun jedoch noch einen Schritt weitergegangen. Wer beim Kundentermin keinen Blindflug machen und bereits mit einem schrankfertigen Angebot glänzen möchte, nutzt den Premium Service. Hier bespricht der Vermittler die Strategie im Vorfeld mit dem Servicemanager der Covago. Alle Kundenwünsche und risikorelevanten Umstände werden erfasst und die gewählten Gesellschaften im Vorfeld geprüft.

Übrigens bringt die Verwendung des Vergleichsprogramms psponline (ehemals Volz) viele Vorteile im Dialog mit dem Servicemanager, ist aber keine Voraussetzung. Der Interessent hat nun beim Termin alle Fakten vorliegen, kann sich abschließend entscheiden und den Einheitsantrag bei Bedarf auch elektronisch unterschreiben.

Die Annahmequote von über 90 Prozent rechtfertigt die minimale Umstellung in der Arbeitsweise.

Da zum Gespräch mit dem Servicemanager die risikorelevanten Umstände bekannt sein müssen, ist der gewohnte Ablauf beim Vermittler zwar etwas anders, aber die Zeitersparnis im Nachhinein und vor allem die Annahmequote von über 90 Prozent rechtfertigen die minimale Umstellung in der Arbeitsweise enorm. Auch dieser Service ist für Netfonds-Partner kostenlos!

Nach einem ersten Jahr und dem Feedback der Nutzer zu Premium Service bleibt nur ein Fazit: Wir sind der Service-Pool. *hg*

Ihr Ansprechpartner

Harald Gesellensetter
Business Development Manager PKV
hgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 822 26 71 76

INNOVATIVE PRODUKTE UND RUNDUM-SERVICES

200 JAHRE Gothaer Kraft der Gemeinschaft

Betriebliche Altersvorsorge als Zukunftsmodell

Kombination der Vorteile dynamischer Hybride und Indexlösungen

- Keine monatlichen Caps
- Keine Saldierung der Monatsentwicklungen
- 100-prozentige Indexbeteiligungen des Indexguthabens
- Flexibles Indexangebot

Kombination von Sicherheit und Renditechanchen

- Garantierte Mindestrente
- Wählbare Beitragsgarantie
- Garantierter Rentenfaktor
- Jährliche Renditesicherung
- Optionales Ablaufmanagement

+

- Beteiligung an kostspieligen Indexlösungen im Performance-Baustein, um von den Chancen der Kapitalmärkte zu profitieren
- Top-Ablaufleistungen und -Renten
- Renommierter Indexpartner: Munich Re

Die betriebliche Absicherung gewinnt immer mehr an Bedeutung, und Makler sind beim Thema bAV wichtige Ansprechpartner. Unternehmen müssen ihre gesetzlichen Verpflichtungen erfüllen, und mit einem guten bAV-Angebot können Firmen ihre Attraktivität als Arbeitgeber deutlich steigern.

Innovative und flexible bAV-Vorsorgekonzepte sind gefragt

Arbeitgeber benötigen individuelle, auf ihr Unternehmen zugeschnittene Komplettlösungen für Neu- und Bestandszusagen aus einer Hand. Nur so können sie die Potenziale des BRSG nutzen und den verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss als personalpolitisches Instrument gewinnbringend zur Bindung eigener Fachkräfte einsetzen und das Rennen um neue qualifizierte Mitarbeiter gewinnen. Die Gothaer bietet dazu leistungsstarke Lösungen:

- zu grundsätzlich allen Zusagearten, inklusive Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML)
- wählbare Garantien für die beitragsorientierte Zusage (BOLZ) bis zu 100 Prozent
- 100 Prozent Beitragsgarantie schon bei Vertragsdauern ab 1 Jahr und einem Mindestbeitrag von 1 Euro (preisklassenabhängig, im Rahmen von Kollektivverträgen möglich)
- auch bei bestehenden Fremdverträgen

Mit der Gothaer Unterstützungskasse bieten Sie Ihren Kunden lukrative und attraktive Vorsorgemöglichkeiten, bei denen die 1-prozentige Rentenanpassung abgebildet ist.

Ab Juni bietet die Gothaer zudem eine neue Rentenversicherung mit attraktiver Indexbeteiligung und nachhaltigen Indizes. Das neue Produkt GarantieRente Index kombiniert die Vorteile eines dynamischen Hybrids mit denen einer Indexpolice. Eine Altersvorsorge, die attraktive Renditechancen bietet und aufgrund der wählbaren Beitragsgarantie von 50 bis 100 Prozent gleichzeitig sicher und verlässlich ist.

Entscheidend: exzellente Services

Umfassende Serviceangebote für eine qualifizierte Beratung und schlanke bAV-Verwaltung sind entscheidende Argumente für Arbeitgeber. Die Gothaer bietet hier Rundum-Services – digital und persönlich – in Form von Gutachten, Versorgungsverordnungen, Unterstützung bei der Verwaltung von Pensionszusagen und Outsourcing des Rentenmanagements. bAV-Experten unterstützen zusätzlich bei der individuellen Beratung – auf Wunsch vor Ort oder remote. ■

Ihr Ansprechpartner

Carsten Ring
Direktionsbevollmächtigter Personenversicherungen
carsten.ring@gothaer.de
Telefon: (0 40) 37 04-426 01
Mobil: (0162) 433 96 65

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Einfach sicher Wohngebäude

Starke Leistungen smart rechnen

Mehr erfahren Sie unter:
dialog-versicherung.de

- **Individuell**
  Schutz nach Maß, auch mit Wohngebäudeschutzbrief
- **Leistungsstark**
  Rundum-Schutz mit Leistungsupdate-Garantie
- **Modern**
  Beiträge smart über Online-Rechner oder Vergleicher erhalten

Dialog Versicherung AG, Adenauerring 7, 81737 München

Ein Unternehmen der GENERALI

INTERRISK-WOHN-GEBÄUDEKONZEPTE

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Optimaler Gebäudeschutz für Eigenheimbesitzer

Deutschlandweit zählte das Statistische Bundesamt 2019 weit über 19,2 Millionen Wohngebäude – und der Bestand wächst seitdem kontinuierlich. Ebenso stetig steigt der Bedarf an guten Wohngebäudeversicherungslösungen. Denn die finanziellen Folgen eines Brandes, Leitungswasserschadens oder Sturms können gravierend sein. Der Maklerversicherer InterRisk unterstützt hierbei mit drei leistungsstarken Wohngebäudetarifen und bietet für jeden Bedarf das passende Konzept mit hervorragendem Bedingungswerk und zu fairen Preisen.

Erstklassige und verlässliche Absicherung

Ob L, XL oder XXL: Generell sind bei allen InterRisk-Konzepten Gebäudeschäden, die durch Feuer, Sturm, Hagel, Explosion, Blitzschlag, Überspannung oder Leitungswasser entstehen, abgesichert. Etwaige Gesamt-Entschädigungsgrenzen für versicherte Kosten gibt es nicht. In allen Konzepten sind Carports wie auch Garagen beitragsfrei enthalten. Ebenso werden Photovoltaik-, Solarthermie- und Geothermieanlagen mitversichert.
Mehrkosten aufgrund behördlicher Wiederherstellungsbeschränkungen oder infolge von Preissteigerungen nach dem Eintritt des Versicherungsfalls werden ebenso wie entstandener Mietausfall von der Versicherung ersetzt. Darüber hinaus können Kunden den Leistungsumfang, je nach Bedarf, durch die Varianten XL und XXL hochwertig erweitern.

Der XXL-Tarif: keine Kompromisse

Hervorzuheben ist der Premiumtarif XXL. Mit ihm erhalten Ihre Kunden herausragenden Versicherungsschutz. Zusätzlich leistet der Tarif bei Sturmschäden unabhängig von der Windstärke. Versichert sind Schäden an Ableitungsrohren auf und außerhalb des Grundstücks, Rohrverstopfung oder Schäden durch Kurzschluss und Stromschwankung.
Geleistet wird dazu bei Rückstauschäden, und zwar auch dann, wenn keine Rückstauklappe vorhanden ist. Obendrauf besteht bei fehlenden oder falsch installierten Rauchmeldern Versicherungsschutz. Des Weiteren leistet der Tarif bei Schadeneintritt aufgrund grober Fahrlässigkeit zu 100 Prozent ohne Höchstbetrag.

Schauen Sie selbst:

Weitere Verbesserungen!

Damit nicht genug. In Kürze wird die InterRisk ihre XXL-Bedingungen noch um weitere Leistungsbausteine erweitern:

- Wiederbepflanzungskosten (Jungpflanzen bis 1,50 m Höhe)
- Bergungskosten bei umgeknickten oder beschädigten Bäumen
- Fahrzeuganprall an Grundstückseinfriedung
- Schäden durch wild lebende Tiere (erweitert um Waschbären)
- sonstige Schäden an versicherten Sachen durch Haarwild bis 2.500 Euro
- Kosten für die Umsiedelung bzw. Beseitigung von Wespen-, Bienen- oder Hornissennestern

Kurzum: Ein guter Versicherungsschutz muss nicht teuer sein – der Premiumtarif XXL der InterRisk ist ein erstklassiger Vorsorgeschutz, der in puncto Leistung in den oberen Rängen bei Vergleichen zu finden ist.
Ferner überzeugt der Tarif in der Elementarversicherung, in der keine Selbstbeteiligung vorgeschrieben ist. ■

Ihre Ansprechpartnerin

Kornelia Sallmon
Stellvertretende Abteilungsleiterin und Betreuung Pools/Verbünde
vermittlerservice@interrisk.de
Telefon: (06 11) 27 87-381

WIR FREUEN UNS AUF EIN BALDIGES WIEDERSEHEN!

Gerne hätten wir ein persönliches Gespräch auf der Jahresauftaktveranstaltung geführt, aber in diesem Jahr ist halt alles anders.

Euer ALH Team

„Damit punktest Du in jeder Firma: AL_DuoSmart, unsere neue Rente kombiniert Sicherheit und Chance“

Sven Lührig
Accountmanager Leben
Mobil: 0174 1585942
Mail: sven.luehrig@alte-leipziger.de

„Mit unserer betrieblichen Krankenversicherung gewinnst Du jede Firma“

Maike Bocksz
Accountmanagerin Kranken
Mobil: 0174 1586141
Mail: Maike.bocksz@hallesche.de

ALH Gruppe
Alte Leipziger-Hallesche

»ARBEITSKRAFTABSICHERUNG IST EXISTENZSCHUTZ«

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

Norbert Walter, Vorstandsbeauftragter der Barmenia Lebensversicherung a. G., über bedarfsgerechten, sinnvollen und bezahlbaren Schutz der Arbeitskraft

einBlick: Wie beurteilen Sie das gesellschaftliche Bewusstsein hinsichtlich der Notwendigkeit, eine individuelle Einkommens-/Arbeitskraftabsicherung abzuschließen?

Norbert Walter: Ich halte das Bewusstsein für ausbaufähig. Das belegen folgende Zahlen: Von circa 42 Millionen berufstätigen Menschen in Deutschland haben lediglich circa 17 Millionen eine mehr oder minder ausreichende Arbeitskraftabsicherung. Die übrigen rund 60 Prozent haben keinen ausreichenden Schutz. Dass das BU-Risiko durchaus hoch ist, zeigen statistische Schätzungen, denen zufolge circa jeder dritte Mensch in einem körperlich strapaziösen Beruf und jeder fünfte in einem Dienstleistungsberuf berufsunfähig wird.

einBlick: Was passiert konkret bei einem „normalen" Kunden, wenn der „Motor Arbeitskraft" doch einmal explodiert?

Walter: Arbeitskraftabsicherung ist Existenzschutz. Eine 37-jährige Person verliert fast 30 Jahre lang ihr lebensstandardsicherndes Einkommen. Durch geringere Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) werden die Altersbezüge geschmälert, in der Tendenz zur Mindestsicherung auf Sozialhilfeniveau („Hartz IV"). Die mögliche Erwerbsminderungsrente gleicht dies nicht aus. Die Erwerbsminderungsrente der GRV liegt auf einem so niedrigen Niveau, dass Sie davon kaum werden leben können.

einBlick: Wie wird sich der Markt für Arbeitskraftabsicherung Ihrer Meinung nach entwickeln?

Walter: Die Diversifizierung der Produkte zur Arbeitskraftabsicherung wird weiter zunehmen. Oft ist ein BU-Schutz nur mit Leistungsausschlüssen, Beitragszuschlägen oder gar nicht zu bekommen. Das Risiko und damit die Gefährdung der finanziellen Existenz bleibt jedoch. Die Absicherung von Grundfähigkeiten und Dread-Disease-Komponenten können dies bezahlbar abfangen. Auch wenn diese Produkte oftmals als BU light klassifiziert werden.

einBlick: Welche Lösungen bietet die Barmenia zur Einkommenssicherung bei Arbeitskraftverlust an?

Walter: Wir haben uns frühzeitig mit dieser Problematik auseinandergesetzt und bieten im Bereich der Arbeitskraftabsicherung die Barmenia SoloBU mit einer optionalen AU-Klausel an. Ergänzt wird das Spektrum durch unser Verdienst-

sicherungsprogramm (VerSiPro), dem finanziell lückenlosen Übergang von der AU zur BU. Eine mehrfach ausgezeichnete und in ihrer Art einzigartige Absicherung, damit der Kunde nicht in eine finanzielle Notlage gerät. Zur Grundabsicherung der Arbeitskraft bieten wir das Produkt Opti5. Komplettiert wird das Portfolio durch eine selbstständige BU im Rahmen der bAV, der Barmenia DirektBU, übrigens aus meiner Sicht eine passgenaue und bezahlbare Alternative für körperlich tätige Menschen.

einBlick: Erst kürzlich haben Sie die Leistungen der Barmenia SoloBU, Ihrer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung, verbessert. Was ist neu?

Walter: Wir beobachten regelmäßig den Markt und berücksichtigen Anregungen aus dem Vertrieb. Die Absicherung muss risikogerecht, passgenau und finanzierbar sein. Neu sind unter anderem die Tarifierungsmerkmale Berufsbezeichnung, Personalführung, Alter, BMI, Bürotätigkeit, körperliche und Reisetätigkeit, Hochschulabschluss und Rauchverhalten. Die Nutzung der Zusatzkriterien ermöglicht einen kundenindividuellen Beitrag, der die tatsächlich ausgeübte Tätigkeit und die persönliche Situation berücksichtigt.

einBlick: Sind die Angebotsberechnungen zum Beispiel für Versicherungsmakler dadurch komplizierter geworden und wird es für die Kundinnen und Kunden sogar günstiger?

Walter: Komplizierter nicht, aber anders. Um ein risikogerechtes Angebot zu erstellen, benötigen wir Informationen zu allen acht Tarifierungsmerkmalen. Dafür haben wir beispielsweise einen Servicebogen entwickelt und zur Verfügung gestellt. Da es ein individuelles Angebot ist, welches die berufliche und persönliche Situation des Kunden berücksichtigt, kann es durch die Ausprägungen der Tarifierungsmerkmale durchaus zu günstigeren Prämien kommen.

einBlick: Wie genau ist das Merkmal „körperliche Tätigkeit" definiert? Ist das Arbeiten mit Kindern zum Beispiel in einer Kita eine körperliche Tätigkeit?

Walter: Als körperliche Tätigkeit gelten alle Tätigkeiten, die mit einer Kraftanstrengung verbunden sind oder in einer längeren Zwangshaltung (zum Beispiel im Knien) durchgeführt werden. Aufgrund der Tätigkeitsbeschreibung einer/eines Erzieher*in erfolgt die Einordnung in eine Risikoklasse. Damit sind die normalen Tätigkeiten, zum Beispiel auch das Aufheben eines Kindes oder das Sitzen auf Kinderstühlen, bereits erfasst. Im Angebot wären damit nur außergewöhnliche, nicht unbedingt spezifische Tätigkeiten als körperliche Tätigkeiten zu erfassen.

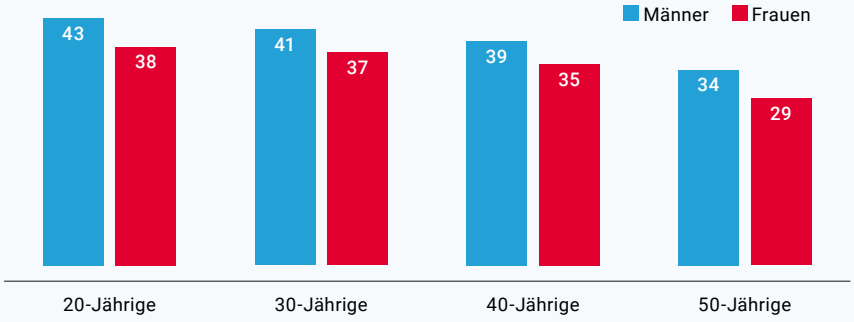
einBlick: Welche ganz praktischen Hinweise können Sie unseren Versicherungsmaklern geben, um nicht schon beim Angebot in eine Falle zu laufen?

Walter: Im Gegensatz zur früheren Angebotserstellung müssen die beiden Tarifierungsmerkmale körperliche Tätigkeit und Bürotätigkeit zusammen nicht mehr 100 Prozent ergeben. Die Angabe muss und soll nur erfolgen, wenn es eine über die allgemeine und für diese Berufsbezeichnung spezifische außerordentliche Ausprägung bei diesen Tarifierungsmerkmalen gibt. Für einen Kaufmann brauche ich keine prozentuale Angabe zur Bürotätigkeit zu geben, für einen Handwerker keine zum Merkmal „körperliche Tätigkeit". Interessant wird es beim Handwerker dann, wenn er überwiegend Kontrollfunktionen wahrnimmt und Bürotätigkeiten ausführt. Dies wäre eine außerordentliche Ausprägung.

einBlick: Haben Sie noch einen ganz speziellen Tipp für unsere Leser*innen für die BU-Beratung?

Walter: Als Überschussanteilsverwendungsart wird in den meisten Fällen die Kombination Verrechnung/Bonusrente gewählt. Stellen Sie Ihren Mandanten doch einmal die Kapitalleistungen bei Vertragsende vor. Ihr Kunde zahlt zwar den Bruttobeitrag, jedoch werden die Überschüsse in Fonds investiert oder verzinslich angesammelt. Eine Auszahlung der angesammelten Anteile oder des Fondsguthabens erfolgt dann zum Laufzeitende als zu viel gezahlter Beitrag. Nach jetzigem Stand des Gesetzes sogar steuerfrei. ■

Wahrscheinlichkeit der Berufsunfähigkeit bis zur Rente mit 65 Jahren



Angaben in %

Quelle: Statista

Ihr Ansprechpartner

Christian Rocca
Maklerbetreuer
Christian.Rocca@Barmenia.de
Telefon: (01 62) 286 19 01

»GESUND^{x} – DIE EXTRA-PORTION GESUNDHEIT«

Allianz

So heißt die neue betriebliche Krankenversicherung der Allianz.

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) geben Arbeitgeber ihren Mitarbeiter:innen eine Extraportion Gesundheit und stärken damit ihr Unternehmen im Wettbewerb. Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) gibt ihrer Produktfamilie in der bKV mit „gesund^{x} – die Extraportion Gesundheit" einen neuen Namen und erweitert gleichzeitig das Portfolio um Budget-Angebote. Firmenkunden stehen mit MeinGesundheitsBudget ab sofort drei neue, unterschiedliche Leistungspakete zur Verfügung. Die Budget-Angebote ergänzen dabei die bestehenden Baustein-Tarife und können mit diesen kombiniert werden.

Bereits jetzt ist die betriebliche Krankenversicherung der APKV bei Vertrieben und Unternehmen sehr gefragt: 2020 ging gut ein Viertel des bKV-Marktwachstums an die Allianz. Jan Esser, Produktvorstand der APKV, sagt: „Wir wollen in der bKV weiterwachsen. Mit unseren neuen Budgetpaketen können wir nun Firmen für uns begeistern, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine breite Palette an Gesundheitsleistungen bieten, sich dabei aber nicht auf bestimmte Bausteine festlegen wollen. Zum Beispiel, weil die Belegschaft sehr heterogen ist. Mit gesund^{x} machen wir die bKV extrem individuell für das jeweilige Unternehmen."

Die Extraportion Gesundheit: Bausteine und Budget-Pakete kombinieren

So funktioniert gesund^{x}: Das neue Konzept bietet Arbeitgebern großen Gestaltungsspielraum. Über die bekannten elf Baustein-Tarife können sie – von der Brille bis zum Zahnersatz – weiterhin gezielt Schwerpunkte in der Gesundheitsvorsorge ihrer Belegschaft setzen. Firmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frei entscheiden lassen wollen, welche Gesundheitsleistungen diese in Anspruch nehmen, können ihnen eines von drei neuen, kompakten Gesundheitspaketen mit einem festen jährlichen Budget zur Verfügung stellen. Auch die Kombination der Budget-Pakete mit einem oder mehreren Bausteinen ist möglich.

Entscheiden sich Firmen für eine Budget-Variante, stehen ihnen mit „MeinGesundheitsBudget", „MeinGesundheitsBudget Plus" und „MeinGesundheitsBudget Best" drei Leistungspakete zur Auswahl. Wie hoch das Budget ist, das sie pro Jahr und Person für Gesundheitsleistungen zur Verfügung stellen,

legen die Arbeitgeber selbst fest – fünf Budgetstufen zwischen 300 und 1.500 Euro sind möglich. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können dann alle versicherten Leistungen so lange und oft in Anspruch nehmen, bis ihre tariflich ver-

»Mit unserer bKV bieten Unternehmen Personalleistungen, die wirklich ankommen.«

einbarten Höchstbeträge aufgebraucht sind. Sie bestimmen, was wichtig ist: Während der eine sein Budget für regelmäßige Besuche in der Naturheilpraxis einsetzt, nutzt es eine andere, um damit ihre Zahnarztrechnung zu begleichen. Die Leistungen jedes Budget-Pakets umfassen dabei immer Zahnbehandlungen und Zahnvorsorge, Behandlungen beim Heilpraktiker und Naturheilverfahren, Sehhilfen einschließlich operativer Korrekturen der Sehschärfe (zum Beispiel Lasik) sowie Arznei-, Heil- und Hilfsmittel inklusive der gesetzlichen Zuzahlungen. Unterschiede gibt es bei der Erstattung von Zahnersatzleistungen: Im Plus- und Best-Paket belasten diese nicht das Budget, sondern werden, inklusive der Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung, zu 70 Prozent (Plus) beziehungsweise 90 Prozent (Best) von der APKV übernommen. Egal, wie hoch die Kosten ausfallen.

Die Extraportion Services: mehr Leistungen für Versicherte und ihre Familien

Mit gesund^{x} erweitert die APKV zusätzlich ihre Gesundheitsservices für bKV-Neu- und -Bestandskunden um vier medizinische Angebote.
Die Besonderheit: Alle Services können auch von Familienangehörigen der Versicherten genutzt werden. „Mit unserer bKV zeigen Unternehmen deutlich, wie wichtig ihnen die Gesundheit ihrer Belegschaft ist, und bieten Personalleistungen, die wirklich ankommen“, ergänzt Jan Esser. „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erleben ‚ihre‘ bKV direkt, kontinuierlich und mehrmals im Jahr. Die neuen bKV-Gesundheitsservices unterstreichen das: Unsere bKV ist immer da, wenn es auf schnelle, unkomplizierte Hilfe ankommt, auch im familiären Umfeld. Das macht sie einzigartig auf dem Markt.“ ■

Ihr Ansprechpartner

Marko Müllenholz
Ihr Maklerbetreuer
marko.muellenholz@allianz.de
Telefon: (02 21) 94 57-2 22 73

Mein Gesundheitsbudget auf einen Blick

		Basis-Leistungen in allen Budgetpaketen enthalten:		Zahnersatz-Leistungen je nach gewähltem Budgetpaket:
Mein Gesundheitsbudget (auch für PKV-Versicherte!)	=	**Sehhilfen** Brillen und Kontaktlinsen, max. 180 bis 260 Euro p. a.[2] **Operative Korrektur der Sehschärfe** z. B. LASIK **Naturheilverfahren** Bei Heilpraktikern und Ärzten (z. B. Chirotherapie, Chiropraktik, Osteopathie)[3] **Arznei-, Heil- und Hilfsmittel** Verordnete Arznei-/Verbandmittel, Heil- und Hilfsmittel inkl. Zuzahlungen **Zahnvorsorge** Professionelle Zahnreinigung, Bleaching: max. 80 bis 160 Euro p. a.[2] **Zahnbehandlungen** u. a. für Füllungen, Wurzelbehandlung, Parodontosebehandlung	+	**Zahnersatz** Zahnersatz, Inlays und Implantate Zahnersatz-Leistungen werden aus dem vereinbarten Budget erstattet.
Mein Gesundheitsbudget Plus[1]	=		+	**Zahnersatz Plus** 70 % für Zahnersatz, Inlays und Implantate inkl. Leistung der GKV **Highlight:** Zahnersatz-Leistungen werden extra erstattet und belasten nicht das Budget!
Mein Gesundheitsbudget Best[1]	=	**Highlight:** 20 Euro mehr je Budgetstufe bei Sehhilfen und Zahnvorsorge![1]	+	**Zahnersatz Best** 90 % für Zahnersatz, Inlays und Implantate inkl. Leistung der GKV **Highlight:** Zahnersatz-Leistungen werden extra erstattet und belasten nicht das Budget!

[1] MeinGesundheitsBudget Plus bzw. Best bestehen aus einer Kombination der Tarife MeinGesundheitsBudget kombi sowie Zahnersatz Plus bzw. Best. Für diese Kombinationen ist auch der Gesamtbeitrag dargestellt.

[2] Leistungen für Sehhilfen und Zahnvorsorge sind innerhalb des jährlichen Budgets gesondert gedeckelt. Die Leistungen steigen – ausgehend von 180 Euro (Sehhilfen) bzw. 80 Euro (Zahnvorsorge) – mit jeder höheren Budgetstufe um 20 Euro.

[3] Heilpraktiker: im Rahmen des Gebührenverzeichnisses für Heilpraktiker; Ärzte: Leistungen des Hufelandverzeichnisses gemäß der Gebührenordnung für Ärzte.

Es handelt sich um eine verkürzte Darstellung der Leistungen. Für den Versicherungsschutz maßgeblich sind die aktuellen Versicherungsbedingungen bei Abschluss des Vertrages.

STARTSCHUSS FÜR DAS NETFONDS-VERMÖGENSKONZEPT

Exklusiv für Netfonds-Partner:
die LV Private Assurance mit
Vermögensverwaltungsstrategien
der NFS Hamburger Vermögen GmbH

Das vom Produktmanagement des Netfonds-Versicherungsbereichs gemeinsam mit dem hauseigenen Vermögensverwalter, der NFS Hamburger Vermögen GmbH, und der LV 1871 Private Assurance AG entwickelte Netfonds-Vermögenskonzept geht nun an den Start.

Der Zeitpunkt für die Umsetzung des Konzepts könnte nicht besser sein: Gemäß einem im April dieses Jahres veröffentlichten Artikel aus dem „Handelsblatt" müssen sich inzwischen auch Privatanleger auf Strafzinsen für kleine Ersparnisse einstellen. So berechnet eine große deutsche Genossenschaftsbank bereits ab 25.000 Euro auf dem Girokonto einen Minuszins von 0,5 Prozent. Die Experten rechnen fest damit, dass weitere Geldhäuser folgen werden. Besonders für abgelaufene Lebensversicherungsverträge eignet sich das Netfonds-Vermögenskonzept. Laut GDV wurden im Jahr 2019 über 84 Milliarden Euro Versicherungsleistungen ausgezahlt, die oft auf unverzinsten Konten geparkt werden.

Das Vermögenskonzept vereint eine attraktive Finanzanlage mit Vorteilen der Vermögensverwaltung steuerlich begünstigt in einem Versicherungsvertrag.

Strafzinsen aktiv vermeiden

Zum Glück gibt es nun auch aus dem Hause Netfonds eine weitere Alternative, diese Strafzinsen zu umgehen – das

Strategien im Vermögenskonzept

Strategiename	Schwerpunkt	Auflagedatum	Durchschnittsrendite p. a.
Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Protect	10 aktiv gemanagte Fonds von Topmanagern mit Fokus ESG und Verlustbegrenzung	01.01.14	2,80 %
easyfolio Classic Ausgewogen	Weltweit gestreutes Wertpapierportfolio mit über 14.000 Titeln, kostengünstig durch ETF	01.01.14	6,10 %
easyfolio Green Ausgewogen	Weltweit gestreutes Wertpapierportfolio mit über 4.000 ESG-konformen Titeln, kostengünstig durch ETF	01.01.19	11,70 %

Mehr Information zu den Strategien: **www.vermögensplan.org** und Artikel auf Seite 48

Netfonds-Vermögenskonzept. Bei diesem exklusiv für unsere Netfonds-Partner entwickelten Produkt handelt es sich um eine attraktive Finanzanlage, welche die Vorteile einer Vermögensverwaltung in einem steuerlich begünstigten Versicherungsvertrag vereint. Im Gegensatz zum Fondssparplan entstehen keine Depotgebühren oder Ausgabeaufschläge. Ebenso wird keine Abgeltungssteuer fällig. Bei Auszahlung der Rente (Mindestlaufzeit zwölf Jahre) wird lediglich der Ertragsanteil steuerpflichtig. So sind zum Beispiel bei einer monatlichen Rente von 1.000 Euro mit einem Rentenbeginnalter von 65 Jahren nur 180 Euro als sonstige Einkünfte steuerpflichtig. Ein Vorteil gegenüber anderen Produkten auf dem Markt ist, dass die Anlagestrategien direkt aus dem Maschinenraum der NFS Hamburger Vermögen GmbH kommen. Neben dem Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen Protect kann die Anlage in easyfolio Classic Ausgewogen und easyfolio Green Ausgewogen erfolgen.

Durch das aktive Anlagemanagement, die tägliche Überwachung und den direkten Kontakt zum Vermögensmanager wird eine maximale Transparenz erreicht. Die NFS Hamburger Vermögen GmbH hat bereits zahlreiche Auszeichnungen für ihr Anlagemanagement erhalten.

Durch den Produktgeber LV 1871 Private Assurance AG profitieren Ihre Kunden außerdem von dem Standortvorteil Liechtensteins. Da Liechtenstein nicht Mitglied der EU ist, unterliegt es auch nicht dem europäischen Einlagensicherungsfonds und ist von den ESM-Haftungsrisiken ausgeschlossen. Das Vermögen des Anlegers gilt als Sondermasse und steht, selbst im Insolvenzfall des Versicherungsunternehmens, ausschließlich dem Kunden zu.

Zielgruppe Best Ager

Neben der Umgehung von Strafzinsen spricht das Netfonds-Vermögenskonzept besonders die Zielgruppe der 50- bis 65-Jährigen an. Diese Personengruppe macht einen Anteil von 23 Prozent der Gesamtbevölkerung in Deutschland aus – 19,1 Millionen Menschen. In der Lebensmitte angekommen, verfügen diese oft über ein beträchtliches Vermögen. Weitere Informationen zum Netfonds-Vermögenskonzept finden Sie auf unserer Beraterplattform.

Für die Erstellung eines Angebots stehen Ihnen Stefanie Ponellis von der LV 1871 und Susanne Hoyer von der Netfonds AG gerne zur Verfügung. Detaillierte Informationen zu den Vermögensverwaltungsstrategien gibt Ihnen zudem gerne Tobias Czerlinski von der NFS Hamburger Vermögen. *sh*

Kurzprofil

- Aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalprämie ab 50.000 Euro
- Anlage des Kapitals in bewährten Vermögensverwaltungsstrategien der NFS Hamburger Vermögen GmbH – vielfach ausgezeichneter Vermögensverwalter
- 3 Anlagestrategien zur Auswahl
- Flexible Einzahlungen – Zuzahlungen mindestens 10.000 Euro
- Kostenlose Entnahmen – mindestens 10.000 Euro (20 Prozent des Einmalbeitrags müssen im Anlagestock bleiben)
- Vererbbarkeit sowie umfangreiche Gestaltungsmöglichkeit des Bezugsrechts
- Aktives Vermögensmanagement durch NFS Hamburger Vermögen GmbH, tägliche Überwachung

Ihre Ansprechpartner

Stefanie Ponellis
LV 1871
stefanie.ponellis@lv1871.de
Telefon: (0 40) 30 37 20-14

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

Tobias Czerlinski
NFS Hamburger Vermögen GmbH
tobias.czerlinski@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 82 22 67-252

»SACH: PLUS 35 PROZENT«

Keine Anpassung in der Wohngebäudeversicherung, sondern im Umsatzwachstum!

Kersten Andreas Heyn leitet den Sachversicherungsbereich der Netfonds Gruppe. Im Interview mit einBlick gibt der Experte einen Überblick über Aufstellung, Services und Unterscheidungsmerkmale zum Wettbewerb.

einBlick: Sie verantworten die Sparte Sachversicherungen im Hause Netfonds AG. Der Service dieser Sparte erfolgte zwischen 2015 und 2020 über die Kooperation mit der ConceptIF AG. Was war nun das Grundmotiv für eine Inhouse-Lösung?
Kersten Andreas Heyn: Um unsere Partner fortan in allen Versicherungssparten zu begleiten, haben wir uns entschlossen, den Sachbereich durch eine entsprechende Inhouse-Lösung darzustellen. Das Serviceangebot wird sehr gut angenommen und wir konnten bereits ein Umsatzwachstum von 35 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2020 erreichen.
einBlick: Wie sind Sie als Fachbereich erreichbar?
Heyn: Tatsächlich sehr gut! Unsere Partner erreichen uns als Sach-Team über eine einzige zentrale Rufnummer. Fragen zu gewerblichen Risiken, Sach privat oder Kfz werden alle über die Durchwahl -421 im Erstkontakt serviciert. Dabei bieten wir Service und Beratung zu gewerblichen Produkten und zur Eindeckung von Risiken, zu privaten Sachversicherungsprodukten und zu Kfz-Versicherungen. Darüber hinaus informieren wir auch über die Vorgehensweise bei Spezialrisiken, zu Underwriting und der Konzepterstellung, zu Fragen von Courtage und Provision sowie der Vertriebstechnik. Sollten Sie direkt den passenden Spezialisten zum Beispiel für das Thema Cyberversicherung erreichen wollen, ist der gewerbliche Fachbereich ebenfalls über eine einzige zentrale

Im Interview: Kersten Andreas Heyn, Leiter Sachversicherungsbereich

»Wir holen jeden Partner dort ab, wo er sich aktuell befindet.«

Rufnummer, nämlich ebenfalls über die Durchwahl -421, direkt erreichbar.
einBlick: Über welche Technik läuft der Produkt- und Beratungsprozess?
Heyn: Hier erhalten alle Partnerinnen und Partner über unser Portal finfire für den privaten und den gewerblichen Bereich die passende Lösung. Konkret reden wir hier über das digitale Gewerbe-Center, das softfair-Sachmodul und den Nafi-Kfz-Rechner.
einBlick: Wie werden Ausschreibungen erfasst?
Heyn: Sollte ein Risiko zum Beispiel nicht direkt tarifierbar sein, erfolgt unmittelbar eine Ausschreibung über das digitale Gewerbe-Center. Die am Markt ausgeschriebenen und fertig erstellten Angebotskonzepte werden anschließend wieder direkt in das DGC Cockpit des jeweiligen Partners hochgeladen. Ein weiterer markanter Vorteil neben der Zeitersparnis ist der vorhandene Zugang zu allen aktuellen Vorgängen. Unsere Partner können so jederzeit Angebotsberechnungen, laufende Angebotsausschreibungen, Rückmeldungen von Gesellschaften und vom Netfonds-Sach-Team sowie alle erledigten Vorgänge einsehen.
einBlick: Was muss bei Industrie- und Spezialrisiken beachtet werden?
Heyn: Hier unterstützen wir mit Fokus auf die wichtigen Vorbereitungsprozesse. Nach eingehender Beratung hinsichtlich der Risikoeinschätzung, Produktauswahl und des Deckungsumfangs erfolgt die Konzeptionierung. Als weiteren Schritt koordinieren wir je nach Bedarf auch einen Underwriting-Service, auf Wunsch auch vor Ort. Dies erhält der Partner direkt von uns aus einer Hand.
einBlick: Wie sind Sie als Kompetenzbereich fachlich aufgestellt?
Heyn: Wir sind ein Team aus Gewerbespezialisten, Produktmanagern und Underwritern. Diese Diversität ermöglicht es uns, in der beschriebenen Form und Schnelligkeit zu reagieren und jeden Partner an dem jeweiligen Standpunkt abzuholen, an dem er sich aktuell befindet. So kann jeder Partner für jeden

Fortsetzung auf Seite 126 →

DIE GEV – MEHR ALS NUR IMMOBILIENVERSICHERER

GEV
GRUNDEIGENTÜMER-VERSICHERUNG

Warum es sich für Sie als Makler lohnt, den Spezialisten auch bei anderen Kundenbedürfnissen im Blick zu haben

Die GEV Grundeigentümer-Versicherung ist seit 130 Jahren erfolgreich im Markt positioniert. Als Versicherer für Haus- und Grundbesitzer gegründet, bieten wir persönlichen Service, Sicherheit und innovative Produkte rund um die Immobilie an. Doch das Portfolio der GEV umfasst noch mehr:
„Viele Makler denken, die GEV wäre ein reiner Spezialversicherer für Immobilien. Dabei sichern wir ihre Kunden mit unseren leistungsstarken Hausrat- und Privathaftpflichttarifen ganz vielseitig ab", erläutert Jens van der Wardt, Leiter Maklervertrieb.

Top bewertet: unsere Produkte

Unsere Premium-Tarife kommen auch bei unabhängigen Experten gut an: Sowohl ASCORE als auch Franke und Bornberg zeichneten die Wohngebäudeversicherung der GEV Anfang 2021 mit der Höchstwertung aus. Auch unsere Hausratversicherung bekam im Februar ein „Herausragend" von ASCORE verliehen. Und das „Handelsblatt" listete die GEV Anfang März im Bereich Hausrat- sowie Privathaftpflichtversicherung als einen der besten Anbieter Deutschlands. Übrigens: Bei allen diesen Produkten profitieren Sie und Ihre Kunden von der Bedingungsdifferenzdeckung sowie von Leistungsupdate- und Best-Leistungs-Garantie.

Mehrwert durch Premium-Tarife

Die für Ihre Kunden relevanten Protect-Premium-Tarife bieten darüber hinaus ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis mit einem klaren Fokus auf Qualität. Günstige Beiträge können Sie durch Schadenfreiheitsrabatte und Selbstbeteiligung sicherstellen. Abgerundet werden alle Produkte mit einer hervorragenden Schadensregulierung, die mit schnellen Reaktions- und Bearbeitungszeiten punktet.

Vielfältige Produkte

- Wohngebäude
- Hausrat
- Privathaftpflicht
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht
- Bauherrenhaftpflicht
- Bauleistung

Konzeptlösung für spezielle Kundengruppen

Je spezieller die Anforderungen Ihrer Kunden, desto wichtiger sind zielgerichtete Konzeptlösungen. Wir greifen mit unserem Ferienhauskonzept den Trend zur inländischen Ferienimmobilie auf. Alle für Ferienhausbesitzer und -vermieter relevanten Versicherungen werden in einem Produkt kombiniert. Das Fundament bilden Wohngebäude- und Hausratversicherung. Die Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht rundet das Ferienhauskonzept ab. Durchdachte Zielgruppenkonzepte wie dieses zeichnen die GEV aus und machen sie für Sie zu einem starken Partner. ■

Ihr Ansprechpartner

Marcel Hennighausen-Roßberg
Key Account Manager Pools/Finanzvertriebe
Maklervertrieb

marcel.hennighausen-rossberg@grundvers.de
Telefon: (0 40) 376 63-187

Spezialversicherungen: für das Industriegeschäft

Betriebsunterbrechung: Schutz vor wirtschaftlichen Folgen

Geräteversicherung: mit Allgefahren-Deckung

Database: Versicherungskonzepte gegen Cyberangriffe

→ Fortsetzung von Seite 124

Vorgang entscheiden, welchen Servicegrad er aktuell benötigt:

- **digital:** Das Risiko ist direkt online abschließbar;
- **hybrid:** Das Risiko wird ausgeschrieben;
- **mobil:** Das Risiko muss vor Ort erfasst und gezeichnet werden.

  Dieser Zielgruppenservice geht weit über einen Standardservice hinaus und unterscheidet uns im Wesentlichen von anderen Servicemodellen am Markt.

einBlick: Wie ist das Produktportfolio im Sachbereich gestaltet?

Heyn: Wir haben sechs Kriterien definiert (siehe Kasten), um unser Produktportfolio optimal aufzustellen. Dabei gleichen wir unsere Qualitätsanforderungen mit den Möglichkeiten am Markt ab und stimmen uns gegebenenfalls mit den Produktanbietern ab. Unsere Partnerinnen und Partner erhalten somit ein klar abgestimmtes Portfolio, welches den Qualitätsansprüchen der Netfonds AG entspricht und sie beim Erreichen ihrer persönlichen Ziele in ihrer vertrieblichen Praxis unterstützt – sowohl im privaten als auch im gewerblichen Sachversicherungsbereich. Das Produktportfolio umfasst Gesellschaften, die über einen Fokus im privaten Sachbereich, über Stärken bei Branchenkonzepten, im Industriegeschäft oder auch individuelle Speziallösungen verfügen. Somit entsteht eine Bandbreite mit einem sehr attraktiven Produkt- und Serviceangebot für nahezu alle Themenfelder im Kompositbereich.

einBlick: Werden Angebotserstellungen auch aktiv nachgehalten?

Heyn: Selbstverständlich. Genauso wie jede Anfrage bei uns qualifiziert und jedes Angebot bewertet wird. Bei unserem After Sales Management geht es nicht um eine Art Erinnerungsfunktion, sondern aktiv um das Thema Nachhaltigkeit im Vertrieb. Zum Beispiel werden bei einer Konzepterstellung eines Mischrisikos oft mehrere Schritte bis zur Finalisierung benötigt. Um hier den Überblick zu behalten, ist dieser Service nach unserer Sicht unabdingbar. Erst die erfolgte Antragsprüfung im Backoffice komplettiert grundsätzlich unser Serviceangebot. Das ist unser Leistungsstandard.

einBlick: Wie können Partner Bestände möglichst unkompliziert übertragen?

Heyn: Über unser Portal finfire! Eine Einzelübertragung erfolgt in weniger als einer Minute. Gesamtübernahmen von Direktanbindungen oder anderen Pools erfolgen direkt durch das Vertriebsmanagement. Dabei ermöglichen einheitliche Vorlagen wie Kundenlisten, Musteranschreiben und Vollmachten unkomplizierte Abläufe und eine schnelle Vorgangsbearbeitung. ■

Die Netfonds-Produktauswahlkriterien im Sachversicherungsbereich:

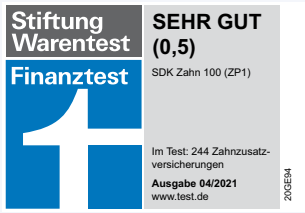
- Finanzstabilität
- Zuverlässigkeit
- Produktinnovation
- Marktattraktivität
- Konditionen
- Vermittlerservice

WEIL GESUNDHEIT SO WICHTIG IST

SDK
Einfach für Ihr Leben da.

Einfach geregelt. Mit den Zusatzversicherungen der SDK, die laut einer Studie von AssCompact unter den Top Ten der Maklerlieblinge sind

Top-Produkte und Spitzenqualität? – Aber sicher!



Leistungsstark, transparent, flexibel

Das Tarifsystem ist sehr einfach und nachvollziehbar konstruiert. Egal in welcher Abstufung Ihr Kunde einen Tarif versichert: Im Kern sind die Leistungen der ambulanten und zahnärztlichen Tarife immer gleich.
Variabel ist die Erstattungshöhe von 50 Prozent, 70 Prozent, 90 Prozent oder 100 Prozent. So wissen Ihre Kunden jederzeit, welche Leistungen sie versichert haben. Es gibt keine Wartezeiten und Versicherungsschutz besteht bereits ab Versicherungsbeginn.

Gesunde und schöne Zähne

Die Zahnzusatzversicherung ist einfach und transparent aufgebaut und weist einige Highlights auf. Es gibt kein Höchstaufnahmealter und bis zu drei fehlende Zähne sind mitversicherbar. In jedem Zahntarif sind Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe sowie Kieferorthopädie für Kinder und für Erwachsene nach Unfall enthalten – eine leistungsstarke Kombination.

Sicher ambulant versorgt

Naturheilverfahren bei Ärzten oder Heilpraktikern sind ebenso mitversichert wie Schutzimpfungen, Vorsorgeuntersuchungen, gesetzliche Zuzahlungen und Hilfsmittel. Auch Brillen bis zu 500 Euro alle zwei Jahre sowie Laserbehandlungen gehören zum Angebot.

Schnell und gut im Krankenhaus behandelt

In der Krankenhauszusatzversicherung liegt die Wahl bei 1-Bett, 2-Bett oder 1-Bett bei Unfall. Wartezeiten entfallen auch hier. Der Tarif für den Klinikaufenthalt im Falle eines Unfalls hat die gleichen Leistungen wie die 1-Bett-Variante und ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar.

Gesundheitsschutz für Mitarbeiter

Die Tarife beinhalten auch Sonderkonditionen für die betriebliche Krankenversicherung der SDK GESUNDWERKER. Im obligatorischen Bereich können eine Vielzahl an bisher nicht versicherbaren Branchen mit Branchenzuschlag versichert werden und es gibt einen Beitragsfreistellungstarif auch für das Bestandsgeschäft. Im fakultativen Bereich können Familienangehörige mitversichert werden und es gibt keine Quote.

Jetzt den Exklusivlink für den Onlineabschluss nutzen

Die Zusatzversicherungen können auch online abgeschlossen werden. Der Exklusivlink ist mit Ihrer Vermittlernummer verknüpft und stellt eine fehlerfreie Zuordnung der Courtage sicher. Den Link können Sie in Ihre Website einbinden oder Ihren Kunden per Mail senden. ■

Ihr Ansprechpartner

Lutz Deske
Vertriebsdirektor Maklervertrieb
Lutz.Deske@sdk.de
Telefon: (01 72) 425 52 45

DER COUNTDOWN LÄUFT

Arbeitgeberzuschuss im Rahmen der bAV wird für Altverträge verpflichtend.

Gemäß der Regelung in § 1a Absatz 1a Betriebsrentengesetz (kurz BetrAVG) müssen die Arbeitgeber 15 Prozent des umgewandelten Entgelts zusätzlich als Arbeitgeberzuschuss in einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung weiterleiten, soweit sie durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einsparen.
Bei bestehenden Entgeltumwandlungen – vor dem 1. Januar 2018 – ist dieser Zuschuss spätestens ab dem 1. Januar 2022 zu zahlen (§ 26a BetrAVG i. V. mit § 1a Abs. 1a BetrAVG). Sinn und Zweck dieser Regelung ist es, durch die anteilige Weiterleitung der Sozialversicherungsersparnis des Arbeitgebers einen Ausgleich dafür zu schaffen, dass die spätere Leistung in der Sozialversicherung grundsätzlich beitragspflichtig ist.
Warum sollten sich jetzt Arbeitgeber im Vorfeld mit der Umsetzung der gesetzlichen Vorschrift beschäftigen? Eine verspätete oder nicht erfolgte Zahlung des gesetzlichen Zuschusses führt dazu, dass sowohl ein direkter Verstoß gegen die Bestimmungen des BRSG vorliegt als auch die dem Arbeitnehmer zustehende Versorgungsleistung bei Rentenbeginn nicht erreicht wird. Hieraus können Schadensersatzansprüche des Arbeitnehmers gegenüber seinem Arbeitgeber entstehen.

Die Fallstricke beim Zuschuss

Die Umsetzung der gesetzlichen Zuschussregelung gestaltet sich schwierig. Eine Vielzahl bestehender Versorgungsverträge kann aufgrund geänderter Rechnungsgrundlagen nicht mehr erhöht werden. Ob der verpflichtende Zuschuss in diesen Fällen in einen Neuvertrag eingebracht oder in bereits bestehende Entgeltumwandlungsvereinbarungen eingerechnet werden sollte, gilt es ebenfalls im Einzelfall zu prüfen. Zahlt der Arbeitgeber einen Zuschuss von mindestens 15 Prozent, heißt das noch nicht, dass er aus dem Schneider ist. Ob dieser Zuschuss angerechnet werden kann, muss ebenfalls für jeden Einzelfall geprüft werden.

Was müssen bAV-Vermittler tun?

Ihnen als Vermittler obliegt die Information Ihres Arbeitgeberkunden über die oben beschriebenen Fallstricke. Festzuhalten bleibt, dass die Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben an Sie und Ihre Arbeitgeberkunden hohe Anforderungen stellt. Sie sollten mit Ihren Arbeitgeberkunden rechtzeitig besprechen, ob und wie der Arbeitgeberzuschuss eingedeckt werden kann. Nutzen Sie Ihre Chance zur Akquise neuer Arbeitgeberkunden! Sprechen Sie Arbeitgeber an.
Fazit: Arbeitgeber müssen die verbleibende Zeit 2021 unbedingt nutzen, um ihre bestehenden Verträge und/oder kollektiven Systeme zu überprüfen und anzupassen. Dort, wo es Versorgungsordnungen und Ähnliches gibt, sollten diese unbedingt von einem Rechtsdienstleister geprüft und angepasst werden.
Sinnvollerweise sollte auch sichergestellt werden, dass Personalabteilungen respektive Arbeitgeber nur noch aktuelle Entgeltumwandlungsvereinbarungen mit einer gesetzeskonformen Vereinbarung zum Arbeitgeberzuschuss nutzen.
Wir als Ihr bVS-Partner unterstützen Sie hier gern, sei es bei der Findung eines adäquaten Rechtdienstleisters oder der Prüfung der Möglichkeiten für eine Vertragsgestaltung. *az*

Ihre Ansprechpartnerin

Antje Zechner
Spezialistin betriebliche Versorgungssysteme
azechner@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-239

»HAMMERSTARKE SERVICES UND PRODUKTE«

münchener verein
Zukunft. In besten Händen.

Der Münchener Verein liefert, was der Vertriebspartner braucht.

Rund 73 Millionen Menschen in Deutschland sind in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) versichert. Ihre Gesundheitsleistungen sind bei Weitem nicht mit denen in der privaten Krankenversicherung vergleichbar. Private Zusatz- und Zahnzusatzversicherungen gewinnen daher stark an Bedeutung. Was modernen Gesundheitsschutz auszeichnet, verrät Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender des Münchener Verein (MV), im Interview mit Harald Gesellensetter, Business Development Manager PKV der Netfonds Gruppe.

Harald Gesellensetter: Warum ist der Münchener Verein als Service-Versicherer bekannt?
Dr. Rainer Reitzler: Mit Blick auf den Erfolg des Vertriebspartners: Wir bieten exakt das, worauf es ankommt. Eine reibungslose und vertriebsorientierte Zusammenarbeit sowie perfekte Services, damit Makler erfolgreich sein können.
Gesellensetter: Das heißt im Detail: Wie sehen Qualität und Servicelevel aus?
Reitzler: Das bedeutet, wir liefern beständig auf sehr hohem Niveau! Schlanke Prozesse, digitale Tools, absolut konkurrenzfähige Top-Produkte, einfache und schnelle Onlineabschlüsse – und zwar täglich. Darüber hinaus steht am Ende auch eine sehr hohe Leistungsverpflichtung, natürlich ganz selbstverständlich.
Gesellensetter: Wie müssen KV-Zusatzprodukte heutzutage aufgebaut sein?
Reitzler: Schnell und unkompliziert: konzipiert für die digitale Kundenberatung. Deshalb basiert fast die gesamte Familie der Krankenversicherungs-Zusatzprodukte auf schlanken Onlineabschlussprozessen ohne Gesundheitsprüfung.

Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender

»Schlanke Prozesse, digitale Tools, absolut konkurrenzfähige Top-Produkte und einfache und schnelle Onlineabschlüsse«

Gesellensetter: Was zeichnet Ihr neues Produkt ZahnGesund aus?
Reitzler: Wir wissen sehr gut, worauf es bei Hammer-Produkten ankommt. Erstens auf Top-Leistungen: Die drei ZahnGesund-Kompakttarife sichern die Kostenrisiken von Zahnbehandlungen, Zahnprophylaxe, Zahnersatz, Kieferorthopädie und Schmerzlinderung ab und bieten beste Versorgung wie für einen Privatpatienten. Zweitens sind Top-Preise entscheidend: Ein 30-Jähriger zahlt beispielsweise im Tarif ZahnGesund 75+ pro Monat nur 12,90 Euro. Drittens wollen Vermittler Top-Auszeichnungen sehen, und da können wir mächtig liefern: Sechs Kompasse von Ascore, Exzellent von Levelnine, fünf Sterne von Morgen & Morgen, fünf Eulenaugen von softfair, ein Sehr gut von HU-Versicherungen sowie Sieger in Preis-Leistung bei Verivox. Ein weiteres Plus für Vermittler ist die digitale Lösung: Der Abschluss ist direkt online und ohne Unterschrift möglich.
Gesellensetter: Wie hat die Stiftung Warentest das Produkt beurteilt?
Reitzler: ZahnGesund ist Testsieger bei Preis und Leistung. Der Premium-Tarif „ZahnGesund 100" erhielt die Bestnote „sehr gut (0,5)". Mit „sehr gut" hat Stiftung Warentest auch die anderen beiden ZahnGesund-Kompakttarife bewertet.
Gesellensetter: Gibt es etwas zu beachten, wenn ein Kunde von einem anderen Anbieter zum MV wechseln möchte?
Reitzler: Die üblichen Nachteile einer neu beginnenden Zahnstaffel fallen weg. Wir rechnen die Vorversicherungszeit der Kunden bei unmittelbarem Übergang komplett und kostenfrei an. Das bietet sonst keiner. ■

Kontakt

www.muenchener-verein.de
info@muenchener-verein.de

ABSICHERUNG FÜR SPEDITION UND LOGISTIK

KRAVAG
KRAVAG-LOGISTIC

Mit der KRAVAG-Logistic-Police (KLP) Firmenkunden umfassend beraten

Das Straßenverkehrsgewerbe gilt als attraktive Klientel mit einem sehr hohen Kundenbindungspotenzial für Versicherungsvermittler. Eine Haftpflichtversicherung ist nämlich für Verkehrsträger teilweise gesetzlich vorgeschrieben oder durch Allgemeine Geschäftsbedingungen vorgegeben. Daher umfasst das Beratungsfeld Logistik mehrere Spezialsparten und benötigt einen starken und breit aufgestellten Versicherungspartner. Mit der KRAVAG steht seit über 70 Jahren eine starke Versichertengemeinschaft und ein spezialisierter Partner des Straßenverkehrsgewerbes den Maklern zur Seite.

Mit ihrem Produkt, der KRAVAG-Logistic-Police (KLP), ermöglicht KRAVAG Maklern den einfachen Zugang zur Logistik-Branche. Zielgruppe sind alle Verkehrsträger, die gewerbsmäßig Transporte und Lagerungen von Gütern organisieren oder durchführen. Dazu zählen Frachtführer, Spediteure, Lagerhalter und Logistik-Dienstleister. Auch können Omnibus- und Taxiunternehmen umfassend abgesichert werden.

Bausteine der KRAVAG-Logistic-Police

Die Produktphilosophie der KRAVAG-Logistic-Police ist von dem Gedanken geprägt, höchstmögliche Sicherheit zu geben. Daher lassen sich die elementaren Absicherungen der betrieblichen Risiken in einem einzigen Produkt bündeln, das je nach Bedarf des Kunden und den betrieblichen Erfordernissen individualisiert werden kann. Zentrale Bausteine der KLP sind die Verkehrshaftungsversicherung, Betriebs-, Produkt-,

Umwelthaftpflicht- und Umweltschadenversicherung sowie eine Absicherung der Sachwerte des Verkehrsgewerbes. Neben dem umfassenden Haftpflichtvertrag rundet die Einbeziehung einer Allgefahrenversicherung für Betriebsgebäude und Geschäftsinhalt, Mehrkosten, Mietverlust und Betriebsunterbrechungsversicherung den Versicherungsschutz in der KRAVAG-Logistic-Police ab.

Umfangreiche Makler-Unterstützung

In der Beratung muss zunächst jedes Betriebsrisiko einzeln analysiert werden. Makler können sich hierbei auf die Transportspezialisten der KRAVAG verlassen, die über eine langjährige Expertise im Transport- und Logistik-Bereich verfügen. Und das nicht nur national, sondern auch international.

Die detaillierte Analyse der Haftungs- und Sachrisiken ermöglicht eine solide Grundlage für eine kompetente und effektive Beratung. Bei Bedarf begleiten die KRAVAG-Experten den Makler bei Kundengesprächen. Mit der KRAVAG-Logistic-Police können Makler ihren Firmenkunden daher ein leistungsstarkes Rundum-sorglos-Paket zur Unternehmensabsicherung anbieten. Über den KLP-Tarifrechner für Frachtführer, Taxi- und Omnibusbetriebe lassen sich schnell und unkompliziert komfortable Versicherungsvorschläge oder -anträge anfordern.

Eine sofortige Deckungsbestätigung per E-Mail sorgt für ausreichend Planungssicherheit. Bei der Berechnung für eine Spedition, einen Lagerhalter oder einen Logistik-Dienstleister unterstützen die zuständigen Transportspezialisten der KRAVAG. Bei Abschluss mehrerer Produktbausteine sind Bündelnachlässe möglich. Zudem ist ein Laufzeitrabatt in Höhe von 10 Prozent bei Vereinbarung einer Vertragslaufzeit von drei Jahren vorgesehen.

Weitere Informationen zur KRAVAG-Logistic-Police finden Sie im Maklerportal der R+V Versicherungsgruppe. Sprechen Sie uns an! ■

KRAVAG-Logistic-Police

KLP-Tarifrechner

Ihre Ansprechpartnerin

Jana Holsten
Maklerbetreuerin
ruv.pool.nord@ruv.de
Telefon: (0 40) 33 43-58 90

WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.

Ihre Expertengemeinschaft für die Logistik-Branche

Die Expertengemeinschaft der R+V-Versicherungsgruppe bietet Ihnen und Ihren Kunden umfassendes Wissen, individuelle Betreuung und ein einzigartiges Angebot. Kurz: Bei uns stehen Sie und Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

Nutzen Sie für sich und Ihre Kunden unsere KRAVAG-Logistic-Police, den Rund-um-Schutz für das Verkehrsgewerbe. Ob Spediteur, Frachtführer, Lagerhalter oder Logistikdienstleister – wir bieten ein breites Abdeckungsspektrum, modulare Bausteine und persönliche Spezialistenberatung.

Profitieren Sie direkt von unseren Experten für Ihr Firmenkundengeschäft.
Jetzt informieren auf **makler.ruv.de/firmenkunden**

KRAVAG R+V CONDOR

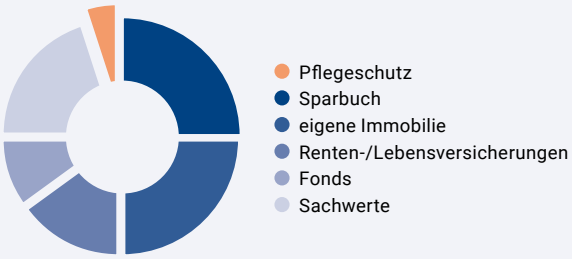
Die R+V Versicherungsgruppe

VERMÖGENSSICHERUNG MIT DER IDEAL

IDEAL Versicherung

Rendite und Pflegeschutz im Einklang

Vermögensplanung mit Risikomanagement



Umfassender Schutz bedeutet

Sicherheit
- Pflegeschutz in den Pflegegraden 2 bis 5 möglich
- 100 Prozent Rückerstattung des Einmalbeitrages im Todesfall, sofern keine Pflegebedürftigkeit eingetreten ist (optional)

Flexibilität
- Zugriff auf das Vertragsguthaben während der Laufzeit

Verzinsung
- Gesamtverzinsung des Deckungskapitals von aktuell bis zu 3,0 Prozent*

*gemäß der aktuellen Deklaration für 2021; kann für die Zukunft nicht garantiert werden

Das Risiko der Pflegebedürftigkeit

Mit den Jahren hat Ihr Kunde sicher auch den einen oder anderen Euro gespart. Ob für Eventualitäten, noch unerfüllte Wünsche oder als Erbe für die Kinder. Im Pflegefall ist das hart erarbeitete Vermögen bedroht!

Gute Pflege ist teuer, und damit die hohen Kosten gedeckt werden können, wird zuerst das private Vermögen Ihrer Kunden herangezogen: Im Pflegefall sind für die vollstationäre Pflege im bundesweiten Durchschnitt Kosten in Höhe von 2.015 Euro monatlich selbst zu tragen. Schon bei einer zweijährigen Pflegedauer wären über 48.000 Euro notwendig, um die Pflegekosten zu finanzieren. Reicht das eigene Einkommen dafür nicht aus, werden vorhandene Vermögenswerte herangezogen.

Fazit: Die Kosten eines Pflegefalls sind ein unkalkulierbares Risiko und können einen großen Teil der Vermögenswerte aufzehren.

Der eingezahlte Einmalbeitrag wird mit 100 Prozent Rückerstattung im Todesfall abgesichert, sofern keine Pflegebedürftigkeit eingetreten ist (optional). Somit kann dieser Teil des Kapitals geschützt werden. Der Vorteil ist, dass kein Vermögen für die finanziellen Folgen eines Pflegefalls verfügbar gehalten werden muss, es kann daher anderweitig angelegt werden. Mit der Investition in die IDEAL PflegeRente bleibt Ihr Kunde zudem flexibel. Er hat Zugriff auf seinen eingezahlten Einmalbeitrag während der Laufzeit. Dazu gibt es eine attraktive Gesamtverzinsung auf das Vertragsguthaben.

Fazit: So ist der Schutz des Vermögens bei gleichzeitiger Beibehaltung des Anlagespielraums möglich. ■

Kontakt

IDEAL Vertriebspartnerhotline
vpa-hotline@ideal-versicherung.de
Telefon: (0 30) 25 87-261

SWISS LIFE INVESTO GREEN

Die nachhaltige Art, Geld anzulegen

Nachhaltiges und vorausschauendes Wirtschaften ist unsere Basis für langfristigen Erfolg.

Ob regionale Produkte, soziale Projekte oder Ökostrom im eigenen Zuhause – der Wunsch, nachhaltig zu leben, ist groß. Und auch die Nachfrage nach nachhaltigen Investments nimmt stetig zu. So zeigt zum Beispiel eine Umfrage von ZEB unter Privatkunden, dass der Anteil der an nachhaltigen Investments Interessierten in den vergangenen 6 Jahren von 4 auf 9 Prozent gewachsen ist. Gleichzeitig ist der Anteil der Kunden, die sich als nachhaltigkeitsaffin bezeichnen, von unter 20 auf 55 Prozent gestiegen. Der Vorteil für Ihre Kunden: Mit nachhaltigen Investmentfonds nehmen sie an den Renditechancen der Finanzmärkte teil, ohne auf soziale und ökologische Aspekte und eine gute Unternehmensführung zu verzichten. Diese sind in den sogenannten ESG-Kriterien zusammengefasst.

Nachhaltig und flexibel Geld anlegen mit Swiss Life Investo Green

Damit Ihre Kunden einfach und direkt nachhaltig für ihr Alter vorsorgen können, haben wir Swiss Life Investo Green entwickelt. Bereits ab 25 Euro im Monat kann Ihr Kunde privat vorsorgen und dabei zusätzlich einen wichtigen Beitrag zum Beispiel zum Schutz und Erhalt der Umwelt, zu fairen Arbeitsbedingungen und zur Vermeidung von Betrug und Korruption leisten. Gleichzeitig profitieren Sie und Ihr Kunde von der Finanzstärke und den leistungsstarken Produkten von Swiss Life.

Eine nachhaltige Geldanlage, die zu Ihren Kunden passt

Unsere fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Investo Green können Sie als private Altersvorsorge oder staatlich gefördert als Basisrente abschließen. Gleichzeitig können Sie den Vertrag jederzeit an das Leben und die Bedürfnisse Ihres Kunden anpassen. Denn: Mit zwei Tarifvarianten und zahlreichen individuellen Bausteinen lässt sich unsere Altersvorsorge flexibel gestalten.

Geld verdienen und dabei Gutes tun

Für jede abgeschlossene Swiss Life Investo Green pflanzen wir in Kooperation mit PLANT-MY-TREE einen Baum. Ihr Kunde erhält bei Vertragszusendung eine personalisierte Baumurkunde mit den Koordinaten und dem Standort des Unternehmenswaldes. Ziel dieser Initiative ist es, insgesamt 10.000 Bäume zu pflanzen und dadurch die Umwelt zu stärken.* ■

*Die Aktion wird beendet, sobald 10.000 Bäume gepflanzt wurden. Sollte dieses Ziel bis 08/2022 nicht erreicht werden, wird Swiss Life die Differenz „aufforsten".

Ihr Ansprechpartner

Jan-Hendrik Deutschmann
Key Account Pools & Dienstleister
direktservice@swisslife.de
Telefon: (0 89) 381 09-20 10

»WIR BIETEN DOPPELTE SICHERHEIT«

Liechtenstein Life

Deutsche Gesetzgebung kombiniert mit liechtensteinischer Flexibilität – Stephan Bruckner erläutert den Standortvorteil Liechtensteins für Versicherungen.

Stephan Bruckner, Director Sales Department Deutschland der Liechtenstein Life

einBlick: Die Liechtenstein Life hat ihren Sitz in Liechtenstein. Warum ist es sinnvoll, Versicherungen aus Liechtenstein ins Portfolio aufzunehmen?

Stephan Bruckner: Wer sein Vermögen wirkungsvoll schützen will, sollte seine Anlagen breit streuen. Dass dies aber über eine Diversifikation etwa bei der Aktienanlage in verschiedene Länder weit hinausgeht, ist gar nicht allgemein bekannt. Vielmehr tun sicherheitsbewusste Anleger gut daran, ihr Vermögen auch in unterschiedlichen Rechtsstrukturen verwalten zu lassen. Eine attraktive Alternative zu Deutschland und anderen Euroländern ist der Standort Liechtenstein, ein sehr stabiler Finanzmarkt außerhalb der Eurozone.

einBlick: Was genau macht Liechtenstein so attraktiv für die Geldanlage und den Vermögensschutz? Was unterscheidet den Standort von Deutschland?

Bruckner: Der Anlegerschutz in Liechtenstein war immer außergewöhnlich hoch. Liechtenstein hat nicht nur ein seltenes AAA-Rating – da es kein EU-Mitgliedsstaat ist, hat Liechtenstein auch keine Bankenhaftungsrisiken nach dem Europäischen Stabilitätsmechanismus. Kundenvermögen wird in Liechtenstein nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz als Sondervermögen geführt. Die Vermögenswerte zur Deckung der versicherungstechnischen Rückstellungen bilden im Konkursfall eine Sondermasse, die allein den Versicherungsnehmern zusteht. Dadurch sind Kundengelder selbst im Insolvenzfall der Versicherungsgesellschaft geschützt. Dies macht den Standort für europäische Anleger außerordentlich sicher und attraktiv.

einBlick: Gibt es denn auch Nachteile von Liechtensteiner Versicherungen, die Vermittler und Anleger kennen sollten?

Bruckner: Für sämtliche Versicherungen der Liechtenstein Life gibt es keine Risiken durch den Standort Liechtenstein. Wir bieten vielmehr doppelte Sicherheit, da wir schon bei der Entwicklung unserer Produkte immer auch die deutsche Gesetzgebung berücksichtigen. Die Liechtenstein Life unterliegt nicht nur der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein, sondern auch der deutschen Rechtsaufsicht der BaFin. Auf diese Weise profitieren Versicherungsnehmer doppelt: Sie erhalten die Produktqualität einer deutschen Versicherungslösung kombiniert mit der Sicherheit und Flexibilität des liechtensteinischen Finanzplatzes.

einBlick: Abgesehen vom Standort: Was zeichnet die Liechtenstein Life aus?

Bruckner: Neben der hohen Qualität unserer Produkte ist das unsere Geschwindigkeit, die darauf basiert, dass wir all unsere Prozesse komplett digitalisiert haben. Auf diese Weise ist bei der Liechtenstein Life eine Policierung von Verträgen innerhalb von 24 Stunden schon heute Realität, deutlich schneller als bei anderen Anbietern. Kunden und Vertriebspartner profitieren davon, dass wir digital aufgestellt und dadurch besonders innovationsstark und agil sind. ■

Ihr Ansprechpartner

Stephan Bruckner
Director Sales Department Deutschland
stephan.bruckner@brokershome.li
Telefon: (+423) 797 23 06
www.liechtensteinlife.com

Ich werde
meinen Kunden individuelle Leistungen ermöglichen.
Bei Pflegebedürftigkeit in der Familie von Angestellten Ihrer Unternehmerkunden, steht die Gothaer Gemeinschaft mit Rat und Tat zur Seite.
Mit Angehörigen-Pflege-Assistance
Das und viel mehr im Gesundheitsbudget Gothaer MediGroupAG FlexSelect
Carsten Ring
Direktionsbevollmächtigter
Telefon 040 3704-42601
carsten.ring@gothaer.de
Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

Wir machen Schluss mit ODER –

Klassik *modern*

vereint Sicherheit und die Chance auf Mehr.

VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN

»KLASSIK MODERN MIT INDEXZINS«

VOLKSWOHL BUND VERSICHERUNGEN

Ertrag, auch wenn der Index fällt

Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen, über Klassik modern mit neuer Überschussverwendung, gute Laune trotz Nullrunden und darüber, wie man Kunden das Beste aus zwei Welten beschert

einBlick: Herr Bläsing, der VOLKSWOHL BUND hat seine erfolgreiche Indexpolice Klassik modern neu aufgestellt. Was ist anders?
Dietmar Bläsing: Wir haben Klassik modern für viele Kunden noch attraktiver gemacht. Unter anderem gibt es mit IndexZins jetzt eine neue Überschussverwendung. Zusätzlich zu den bisher möglichen – der Beteiligung an einem Index und der sicheren Verzinsung.
einBlick: Und wie funktioniert IndexZins?
Bläsing: Da kombinieren wir sozusagen das Beste aus zwei Welten: Bei sinkendem Index sind nicht nur Verluste ausgeschlossen, sondern auch sogenannte „Nullrunden". Stattdessen gibt es eine festgelegte Mindestrendite auf das gesamte Vertragsguthaben. Zurzeit beträgt sie 1 Prozent.
einBlick: Wie kam es zu der Neuerung?
Bläsing: Die letzten Indexjahre haben mehr als einmal mit einer Nullrunde abgeschlossen. Das ist erst mal ein gutes Signal, denn es belegt, dass Klassik modern trotz negativer Indexentwicklung keine Verluste macht. Auf Dauer ist es aber nicht befriedigend für jeden. Wir haben uns überlegt, wie wir unseren Vertriebspartnern eine Lösung an die Hand geben können, bei der es nach wie vor die Chance auf mehr gibt, mit der wir aber auch eine Rendite garantieren können. Herausgekommen ist IndexZins.
einBlick: Für welche Ausprägungen von Klassik modern ist IndexZins möglich?
Bläsing: Als Privatrente, in der betrieblichen Altersversorgung, als Riester-Rente und voraussichtlich ab Mai auch in der Basisrente.
einBlick: IndexZins kann also auch Kunden überzeugen, die vorher für die Police nicht zu gewinnen waren. Was ist mit den Bestandskunden? Dürfen die auch in IndexZins wechseln?
Bläsing: Wer uns kennt, weiß, dass wir uns nicht nur ums Neugeschäft kümmern, sondern dass uns auch die Bestandskunden wichtig sind. Die Bestandskunden können, wenn sie möchten, bis sieben Tage vor dem nächsten Indexstichtag auf IndexZins umsteigen. Ohne Kosten, zu ihren bestehenden Rechnungsgrundlagen.
einBlick: Eine Rentenversicherung muss flexibel sein, denn man schließt sie für einen langen Zeitraum ab. Gibt es in der Hinsicht auch Neuerungen?
Bläsing: Ja, da haben wir ebenfalls nachgelegt. Der Kunde kann jetzt beliebig oft Einmalzahlungen tätigen – von 300 Euro aufwärts bis zu einer Höhe von insgesamt 20.000 Euro im Kalenderjahr. Beitragserhöhungen um bis zu 500 Euro sind in den ersten zehn Vertragsjahren möglich. Die Rechnungsgrundlagen bleiben jeweils erhalten. Darüber hinaus kann der Kunde dem Vertrag in der Rentenphase bis zu 20.000 Euro abzugsfrei entnehmen. ■

Dietmar Bläsing ist Sprecher der Vorstände der VOLKSWOHL BUND Versicherungen

Kontakt

Wir sind für Sie da!
Kompentenz-Center Nord
kc.nord@volkswohl-bund.de
Telefon: (0 40) 180 49 67-0

FIRMENKUNDEN UND MITARBEITER IM FOKUS

Seien Sie DER Experte für Firmenkunden – AXA hilft bei Orientierung und kompetenter Beratung.

Einige Unternehmen und Selbstständige haben sich neu aufgestellt – Mitarbeiter im Homeoffice, Lieferdienste in der Gastronomie. Das Ergebnis: Versicherungsbedarfe wie Homeoffice-Deckung oder Cyberschutz.

Nutzen Sie zahlreiche vertriebliche Chancen mit **#BockaufFirmen – jetzt erst recht!**, um mit Ihren Firmenkunden den neuen Bedarf zu besprechen.

- Wachstum im Firmenkundengeschäft durch Topleistungen und einen Preis von bis zu 10 Prozent unter der Vorversicherprämie.
- Der Aktionsvorteil gilt für Profi-Schutz Sach-Inhalt, Profi-Schutz Haftpflicht, Flexible Ertragsausfallversicherung und Produkte von ROLAND Rechtsschutz.
- Durch Anbündelung weiterer Bausteine (zum Beispiel Betriebsschließungsversicherung) profitieren Ihre Kunden zusätzlich.
- Sichern Sie Ihre Kunden dank unserer Ergänzungsdeckung sofort ab.

Wir helfen Firmenkunden, sich auf dem Personalmarkt mit einem abgestimmten ganzheitlichen Konzept aus Gesundheit und Vorsorge differenziert aufzustellen.

Durch die **Bündelung von bAV sowie bKV und iKV** bietet AXA umfassende Beratung und Betreuung.

Die bAV von AXA bietet attraktive Möglichkeiten zum Aufbau einer ergänzenden Alters-, Berufs-/Erwerbsunfähigkeits- und Hinterbliebenenversorgung.

- Einfache Umsetzung des gesetzlichen Anspruchs auf Entgeltumwandlung.
- Zufriedene Mitarbeiter identifizieren sich stärker mit ihrem Unternehmen, sind produktiver.
- Die bAV schafft Anreize bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter.

Arbeitgeber unterstreichen mit dem Angebot einer bAV und einer bKV/iKV ihre soziale Verantwortung, verbessern das Image des Unternehmens bei Mitarbeitern, Bewerbern und in der Öffentlichkeit.

Der demografische Wandel in Deutschland sowie der akute Fachkräftemangel stellen Unternehmen vor große Herausforderungen:

- Der Altersdurchschnitt der Belegschaft in den Betrieben steigt und damit die Anforderungen an das betriebliche Gesundheitsmanagement.
- Der anhaltende „War for Talents“ fordert unternehmerische Maßnahmen, um qualifizierte, neue Mitarbeiter zu gewinnen und wertvolle Arbeitnehmer langfristig zu binden.

Sichern Sie Firmenkunden und deren Mitarbeiter ab – mit AXA. Heben Sie sich vom Wettbewerb ab und gewinnen Sie neue Kunden für sich! ■

Ihre Ansprechpartner

Andreas Zöllner
#BockAufFirmen – jetzt erst recht!
andres.zoellner@axa.de
Telefon: (015 20) 937 27 29

Gregor Schmidt
Betriebliche Altersvorsorge
gregor.schmidt@axa.de
Telefon: (015 20) 937 21 93

Anja Rosenberg
Betriebliche Krankenversicherung
anja.rosenberg@axa.de
Telefon: (0173) 8943272

ARAG Firmenvertrags-Rechtsschutz

Rückendeckung in Sachen Vertragsrecht

Nur drei Monate Wartezeit

Gute Geschäfte? Aber sicher! Unser Firmenvertrags-Rechtsschutz schützt Ihre Firmenkunden bei Streitigkeiten aus Geschäftsverträgen.

- **Vereinfachter Antragsprozess**
- **Ausbau der niedrigen SB-Stufen**
- **Firmenspezifische Tarifierungsparameter**

Die ideale Kombination mit dem ARAG Aktiv-Rechtsschutz Komfort oder Premium. Entwickelt mit über 85 Jahren Erfahrung. Gemacht für heute.

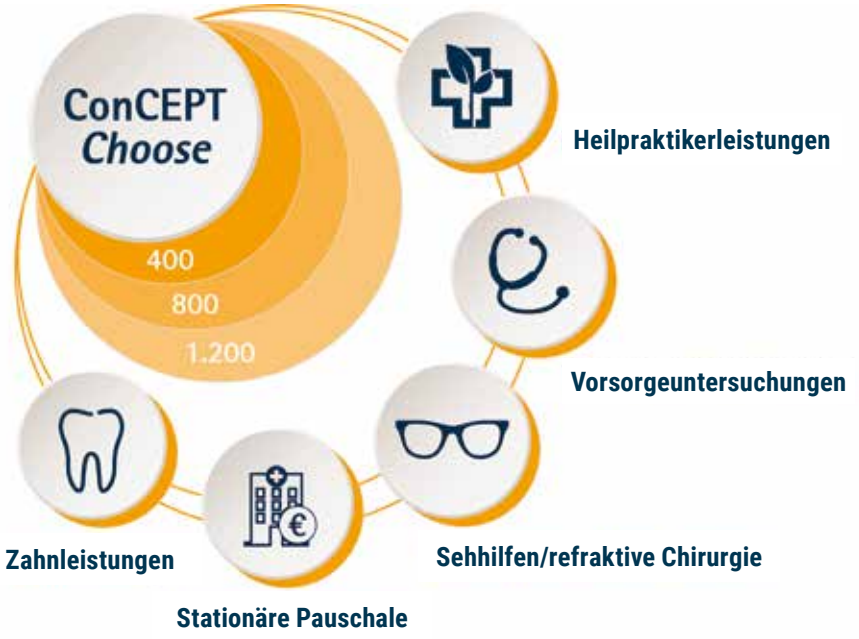
Jetzt informieren, digital und am Telefon – aber immer persönlich!

Jens Meyer • Mobil +49 171-5529052 • jens.meyer@ARAG.de
Ihr ARAG Makler Service Center • Tel. 0211 963 4545
MSC@ARAG.de • www.ARAG-partnervertrieb.de/RS2021

BETRIEBLICHE VORSORGE BELIEBTER DENN JE

bKV mit Zuwachs von rund 250 Prozent

Der Dienstwagen hat als beliebtester Benefit ausgedient, die betriebliche Vorsorge belegt die Spitzenplätze der Arbeitnehmer-Wunschliste – das ist ein Ergebnis der aktuellen Continentale-Studie. Direkt hinter der bAV rangiert die bKV in der Beliebtheitsskala weit oben. Dafür sprechen auch die Angaben des PKV-Verbandes: Von 2015 bis 2020 verzeichnete die bKV einen Zuwachs von rund 250 Prozent.
Mit rund 440.000 Betrieben in Deutschland, die mehr als zehn Angestellte haben, ist aber noch viel Potenzial vorhanden. Unternehmen bietet die bKV die Chance, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Makler sollten das nutzen und genau jetzt Betriebe ab zehn Mitarbeitern ansprechen.



Attraktive Leistungen, einfache Abläufe

Mit ConCEPT hat die Continentale genau das richtige Angebot dafür im Portfolio. Der Tarif ConCEPT Choose zeichnet sich durch ein attraktives Leistungspaket aus. Eine Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten gibt es nicht; das Höchstalter liegt bei 70 Jahren. Einzige Voraussetzung für das Unternehmen: Es müssen mindestens zehn Mitarbeiter versichert werden. Die Verträge werden unbürokratisch über ein Onlineportal verwaltet.

Breites und flexibles Leistungsspektrum

- **Ambulant:** refraktive Chirurgie, Heilpraktikerleistungen im Rahmen der GebüH
- **Sehhilfen**
- **Zahlreiche Vorsorgeuntersuchungen**
- **Stationär:** 150 Euro ab dem 5. Tag bei Krankenhausaufenthalten
- **Zahnarzt:** professionelle Zahnreinigung, Zahnersatz, Implantate oder Parodontosebehandlung

Das macht ConCEPT Choose anders

Der Arbeitgeber stellt jedem Mitarbeiter ein Gesundheitsbudget von 400, 800 oder 1.200 Euro zur Verfügung. Dieses kann der Mitarbeiter frei verwenden. Eine absolute Innovation im Markt: Werden in einem Jahr keine Leistungen in Anspruch genommen, sparen Arbeitnehmer jeweils 10 Prozent ihres Grundbudgets über fünf Jahre lang an. So können sie auf ein Budget von bis zu 1.800 Euro kommen.

bkV auch für Angehörige

Arbeitnehmer können die betriebliche Krankenversicherung auch bei Ausscheiden oder im Ruhestand privat fortsetzen. Der Arbeitgeber kann zudem den Familienangehörigen den Zugang zur arbeitnehmerfinanzierten betrieblichen Krankenversicherung öffnen. Für beide Gruppen gelten die gleichen Leistungen wie für Mitarbeiter. ■

Ihre Ansprechpartnerin

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

UNERSETZLICH:
passgenaue Einkommensvorsorge
für Beamte.

Wer viel leistet, darf sich selbst dabei nicht vergessen.

Die neue Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte.
Und alle, die es werden wollen.

- Passgenau mit zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag
- Konstanter Beitrag über die gesamte Laufzeit
- Echte Dienstunfähigkeitsabsicherung
- Produktwechsel von DU in BU und umgekehrt ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Spezielle anlassabhängige Erhöhungsoption für Beamte

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

Allianz

JUBILÄEN BEI DER NETFONDS GRUPPE

Wir ehren unsere langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Von 5 Jahren bis hin zu 25 Jahren Betriebszugehörigkeit bei der Netfonds Gruppe oder bei einer ihrer Tochtergesellschaften: Liebe Kolleginnen und Kollegen, in diesem Zeitraum habt Ihr viele Entwicklungen miterlebt, mit Eurem Engagement das Beste gegeben und zu unserem Erfolg beigetragen.
Wir möchten uns bei Euch für Eure langjährige Mitarbeit, Treue und Loyalität der Netfonds Gruppe gegenüber herzlich bedanken! Wir freuen uns, Euch an Bord zu haben – weiterhin auf eine gute und kollegiale Zusammenarbeit! *acs*

10 Jahre: Christoph Eifrig, Recht

10 Jahre: Friedrich Scheck, IT-Development

10 Jahre: Sascha Wiese, Versicherungen

5 Jahre: Benjamin Zinn, IT-Datenmanagement

15 Jahre: Kristine Froh, Vermögensverwaltung

5 Jahre: Erika Brown, Versicherungen

5 Jahre: Matias Korn, IT-Operations

5 Jahre: Detlef Krätschmann-Trinkaus, Investment

5 Jahre: Marianna Poljanski, Investment

5 Jahre: Jens Puschke, Versicherungen

5 Jahre: Nis Carstensen, IT-Development

20 Jahre: Oliver Dauter, IT-Operations

Ohne Bild: Sven Ruf (**5 Jahre**, Vermögensverwaltung), Anja Parakenings (**10 Jahre**, IT-Development), Julia Boelke (**10 Jahre**, Buchhaltung), Britta Hinck-Grimm (**25 Jahre**, Assistenz) und Paul Pichert (**15 Jahre**, IT-Development)

FOLGEN SIE UNS AUF SOCIAL MEDIA!

Wir möchten Sie immer mit aktuellen Informationen aus der Unternehmensgruppe, Insights wie dem techblog (siehe Interview mit unserem CIO Dietgar Völzke auf Seite 146), unserem Netfonds Versicherungs-Talk (siehe Artikel Seite 102), unserem Netfonds WebTV (siehe Artikel Seite 43), neuen Jobangeboten (siehe Artikel Seite 149), der Vorstellung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (siehe Seite 14) und vielem mehr auf dem Laufenden halten. Wir freuen uns, wenn Sie unsere Beiträge liken, teilen, kommentieren und uns ein Feedback geben. Andersherum werden wir Sie natürlich in unseren Beiträgen markieren und Ihnen folgen – ganz im Sinne des Netzwerkgedankens von Netfonds. Folgen Sie der Netfonds-Familie und unseren Netfonds-Experten auf Social Media und Business-Netzwerken und vernetzen Sie sich mit uns. *aw*

NETFONDS AG

https://www.facebook.com/Netfonds/

https://www.linkedin.com/company/netfonds-ag/

https://www.xing.com/pages/netfondsag

NETFONDS INVESTMENT

https://www.facebook.com/NfsNetfonds

https://www.linkedin.com/company/nfs-netfonds-financial-service-gmbh/

https://www.xing.com/pages/nfsnetfondsfinancialservicegmbh

NETFONDS VERSICHERUNGEN

https://www.facebook.com/netfondspartnerfuerversicherungen

https://www.linkedin.com/company/nvs-netfonds-versicherungsservice-ag/

https://www.xing.com/pages/nvsnetfondsversicherungsserviceag

Das Haftungsdach:
Freiheit für Investment - Professionals

Gründen Sie die eigene Vermögensberatung,
Investmentboutique oder Family Office.

Irgendwas läuft da falsch?!
Machen Sie es nun richtig!

Sagen Sie “Good Bye” zu Zielvorgaben,
Absatzzielen & enger Produktauswahl.
“Hello” zur Freiheit im eigenen Unternehmen.

Rufen Sie uns an - wir sprechen mit Ihnen gerne über Ihre Zukunft.

persönlich und vertraulich
040 / 82 22 83 80

NFS Netfonds
Financial Service

Ihr Partner - Das Haftungsdach:
NFS Netfonds Financial Service GmbH
www.NFS-Netfonds.de

SELBSTCHEF DE
Vom Banker zum freien Finanzberater!

Weitere Informationen:
SelbstChef
www.SelbstChef.de

»FÜR KONSTANZ UND KONTINUITÄT IST GESORGT«

Die Netfonds-Vorstände Karsten Dümmler und Martin Steinmeyer zum Wechsel in der Geschäftsführung

Karsten Dümmler, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Netfonds AG, wechselt im Juni 2021 vom Vorstand in den Aufsichtsrat des Unternehmens. Die Nachfolge als Vorstandsvorsitzender übernimmt Martin Steinmeyer. Zu den Hintergründen und den Veränderungen in der Netfonds Gruppe nehmen die beiden Netfonds-Urgesteine in einBlick Stellung.

einBlick: Warum erfolgt dieser Schritt gerade jetzt?
Karsten Dümmler: Irgendwann ist es an der Zeit. Wir haben das wachstumsstärkste Jahr in absoluten Zahlen hinter uns, gewinnen viele Neukunden und werden 2021 nochmals besser abschließen. Aus einer starken Position heraus den Staffelstab zu übergeben, fühlt sich richtig an. Die 20-Jahre-Marke hat bei mir auch eine Rolle gespielt. Ich habe

»Es fühlt sich richtig an, aus starker Position heraus den Staffelstab zu übergeben.«

mit Mitte 50 noch Zeit, auch in anderen Gebieten etwas bewirken zu können.
einBlick: Inwieweit waren Sie noch im Tagesgeschäft aktiv? Wer übernimmt nun Ihre Vorstandsaufgaben?
Dümmler: Operativ war ich zuletzt vor allem im Finanzbereich stark involviert, was Abschlüsse und Meldungen angeht. Ich habe auch noch den einen oder anderen Großkunden betreut. Den

Alter und neuer Vorstandschef: Karsten Dümmler (links) und Martin Steinmeyer

Vorstandsvorsitz übernimmt nun Martin Steinmeyer, und der Finance-Teil geht größtenteils an Peer Reichelt. Wir haben die geregelte Übergabe sehr langfristig vorbereitet und uns von einem externen Coach begleiten lassen. Dieser hat uns über einen Zeitraum von rund einem Dreivierteljahr gecoacht. Die Kollegen wissen genau, was auf sie zukommt.

einBlick: Wird sich der Führungsstil der Netfonds Gruppe ohne den Gründer verändern?

Martin Steinmeyer: Mit Karsten arbeite ich nun seit 23 Jahren zusammen. Wir liegen in diesem historisch gewachsenen Wertungssystem auf einer Welle und stehen für Kontinuität und Konstanz. Mein Führungsstil ist zudem schon im Investmentbereich etabliert, der ja einen nicht unerheblichen Teil des Unternehmens darstellt. Ich führe derzeit viele Gespräche mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, um auch deren Erwartungshaltung zu kennen. Ich werde zumindest teilweise auch weiterhin in einer produktiven Rolle bleiben. Mein Ziel ist, die großen Ziele für Netfonds an die Wand zu malen und darauf zu achten, dass wir sie konsequent verfolgen. Einen Bruch wird es nicht geben, wir waren ja schon zuvor zu fünft im Vorstand und haben die Verantwortlichkeiten aufgeteilt und Kompetenzen abgegeben.

einBlick: Was bedeutet „beratende Funktion" des scheidenden Vorstands bis Ende des Jahres?

Dümmler: Das heißt, dass ich jetzt nicht unerreichbar auf eine halbjährige Dschungelreise entschwinde, sondern bei auftauchenden Nachfragen oder Problemen ansprechbar bleibe, zum Beispiel im Immobilienbereich. Dort haben wir in Sachsen ein großes Portfolio erworben (Hinweis der Redaktion: siehe Seite 98). Mein Know-how und meine Kontakte stehen Netfonds weiterhin zur Verfügung, und das auch über das Jahresende hinaus.

einBlick: Wenn Sie auf die mehr als 20 Jahre Netfonds zurückblicken, was war Ihre beste Entscheidung, was würden Sie im Nachhinein gern anders machen?

Dümmler: Die beste Entscheidung war sicher, dass wir gegen den Rat vieler Experten und Makler konsequent keine Offlinesoftware programmiert haben und sehr früh auf Online gesetzt haben. Anders terminieren würde ich im Nachhinein den Börsengang, der ist 2018 zu früh erfolgt. Heute profitieren wir jedoch von den getätigten Aufwänden und Erfahrungen.

einBlick: Wie nah ist das erklärte Ziel, die Nummer eins der Maklerpools zu werden?

Steinmeyer: Das hängt natürlich vom Bewertungsmaßstab ab, der reine Umsatz ist dafür vielleicht nicht der allerbeste Vergleichsparameter. Wir haben den Anspruch, in den zukunftsorientierten qualitativen Bereichen führend zu sein. Nicht zuletzt durch die Regulierungsanforderungen wird am Markt immer weiter ausgesiebt. Qualifizierten Maklern, die auch bei Wegfall des Provisionssystems noch zielführend agieren können, gehört die Zukunft. Dort wollen wir der Marktführer werden. Im Bereich des Haftungsdachs haben wir eine hochklassige, gut ausgebildete und volumenstarke Zielgruppe und sind schon mit Abstand unter den bankenunabhängigen Playern seit Jahren die Nummer eins.

»Mein Know-how und meine Kontakte stehen Netfonds weiterhin zur Verfügung, auch über das Jahresende hinaus.«

einBlick: Vor welchen Herausforderungen im Markt steht die Netfonds Gruppe in den nächsten Jahren?

Steinmeyer: Als Maklerpool entwickeln wir uns weiter zu einer Kombination aus FinTech und einem Anbieter hybrider, qualitativ hochwertiger Beratung. Die Grundsteine dafür haben wir schon frühzeitig gelegt, die Früchte wollen wir nun mit unserer digitalen Plattform finfire einfahren (Hinweis der Redaktion: siehe Titel Seite 16). Wir möchten mit unseren Partnerinnen und Partnern als ein Ökosystem agieren, das Technik, Experten-Know-how und eine zielführende Administration vereint. Wir haben auch die Aufgabe, mit den regulatorischen Anforderungen Schritt zu halten, wobei ich uns mit unserer Unternehmens-DNA gut aufgestellt sehe. Wir verfügen zudem bereits über die richtigen Kunden. Wir versetzen Makler mit unseren Modellen in die Lage, den eigenen Service sinnvoll zu bepreisen. Viele gehen bereits konsequent diesen Weg.

einBlick: Wie hat Netfonds die Auswirkungen der Coronapandemie bewältigt?

Steinmeyer: Corona hat Projekte beschleunigt, die wir ohnehin schon in Planung oder in Umsetzung hatten. Die Auswirkungen der Pandemie auf unser Geschäftsmodell sind ansonsten überschaubar, wir haben eher Vorteile daraus gezogen. Unseren Weg in Richtung Digitalisierung gehen wir konsequent weiter.

einBlick: Welche Resonanz haben Sie auf den Führungswechsel erfahren?

Dümmler: Im Führungskreis kam die Nachricht nicht überraschend, wir hatten einen entsprechenden Vorlauf. Naturgemäß habe ich eher weniger Anrufe mit dem Tenor „Das wird auch Zeit" erhalten. In der Branche waren doch einige überrascht, und ich hörte eher Meinungen wie dass es schön sei, wenn man loslassen könne und nicht wie manche Saurier der Branche mit den Füßen voran herausgetragen werden müsse. Ich finde, dass Netfonds von der Gesamtdynamik auch so aufgestellt ist, dass ein Führungswechsel sehr gut verkraftbar ist. *ol*

»MEINE DIGITALE MISSION BEI DER NETFONDS GRUPPE«

Dietgar Völzke, IT-Vorstand der Netfonds Gruppe, zur Herausforderung der Digitalisierung der Branche

einBlick: Seit Mai 2019 sind Sie Vorstand Technology der Netfonds Gruppe. Wie kam es dazu?

Dietgar Völzke: Netfonds ist ein erfolgreicher Dienstleister der Finanzindustrie. Damit wir erfolgreich bleiben, muss die Digitalisierung Einzug halten. Sie muss in der unabhängigen Finanz- und Versicherungsberatung spürbar werden, indem Prozesse kundenfreundlicher und zugleich schlanker werden – meine Mission bei Netfonds. So sind wir zusammengekommen, denn zeit meines Berufslebens suche ich nach Möglichkeiten, Themen neu (mit) zu gestalten.

einBlick: Die digitale Transformation macht vor keiner Branche halt. Über die Finanzbranche sagt man, sie stecke bei der digitalen Transformation in den Kinderschuhen. Wie kann man Netfonds hierbei einordnen?

Völzke: Hmm *[schmunzelt und blickt auf seine Schuhe].* Also, Kinderschuhe tragen wir in der IT nicht. Sneaker passen da deutlich besser, zumindest besser als die klassischen Lederschuhe. Manchen neuen Kollegen fällt auf, wie selbstverständlich bei Netfonds der Umgang mit RPA, Cloud und Google Workspace ist. Fragt man Branchenvertreter, wird unser Fortschritt in der digitalen Transformation daran abgelesen, wie wir die Sparten Versicherung und Investment zusammenbringen und auf eine 360-Grad-Plattform heben.

Fragt man mich, dann sage ich, dass die finfire-Plattform unseren Grad der digitalen Transformation widerspiegelt. Das

Im Interview: Dietgar Völzke, Vorstand Technology der Netfonds Gruppe

ist zu erkennen an der Art, wie wir die immensen Datenmengen verarbeiten und zugleich stringente, aufsichtsrechtlich konforme, automatisierte und kundenzentrierte Prozesse modellieren und zur Umsetzung bringen. Daher glaube ich, dass wir als Netfonds den Kinderschuhen entwachsen sind und eine Vorreiterrolle in unserer Branche einnehmen.

einBlick: Ist mit der Verbindung der Sparten Versicherung und Investment die 360-Grad-Plattform abgeschlossen?

Völzke: Ganz bestimmt nicht! Wir arbeiten und denken agil. Unsere Produkte, unser Leistungsangebot werden stetig weiter verbessert. Die 360-Grad-Plattform werden wir also nie vollenden. Zum Beispiel könnten die Sparten Immobilieninvestment und Banking den Kreis noch runder machen. Eines ist sicher: Wir haben noch viele Ideen ...

einBlick: Worauf sind Sie bei der 360-Grad-Plattform finfire besonders stolz?

Völzke: Ich könnte jetzt anfangen, mit Zahlen um mich zu werfen: Schnittstellen zu über 120 Versicherungsunternehmen und 20 Depotbanken, täglicher Import von 1,5 Millionen Kursinformationen etc. Aber eigentlich dreht sich am Ende des Tages alles nur um eines – unsere Anwender. Das UI/UX hat viel geschwitzt, um finfire so hinzukriegen, dass sowohl der Investment- als auch der Versicherungsberater intuitiv arbeiten können. So kann der Berater zum Beispiel während seines Termins gemeinsam mit dem Kunden in finfire seinen Beratungsprozess durchklicken; so wird die Beratung maximal transparent. In finfire kann der Endkunde alles sehen: seine Verträge, Transaktionen und auch den Austausch mit seinem Berater über unsere Postbox – die ist übrigens vollkommen rechtssicher. Unser Ziel ist es, unsere Branche digitaler zu machen – jeder Papierantrag, jeder Scan soll zukünftig teilautomatisiert und digital überall erstellbar und abrufbar sein. Damit unsere Berater maximal unabhängig arbeiten können und trotzdem immer alles parat haben, egal wo sie sind. Das geht nur mit aktuellen TechStacks – wir entwickeln agil mit aktuell vier Scrum Teams. Und alles dreht sich um Java. finfire ist „API first", dahinter verbirgt sich unsere Microservice-Architektur.

einBlick: Muss denn jeder bei Netfonds IT beherrschen, um die Digitalisierung vorantreiben zu können?

Völzke: Die Worte „beherrschen" und „IT" kenne ich nur so: Ohne IT ist Komplexität nicht mehr beherrschbar. Bezogen auf Mitarbeiter denke ich, dass „beherrschen" ein zu großes Wort ist. Ein gutes Verständnis für IT zu besitzen und den agilen Mindset zu verstehen, zu leben und mitzugestalten sind zwingende Voraussetzungen, um in einem digitalen Unternehmen tätig zu sein.

»Für die agile Softwareentwicklung braucht man Teams mit Scrum Masters, Product Owners, Business Analysts, Agile Coaches, Designern und Architekten.«

einBlick: IT und Business waren früher häufig klar voneinander abgrenzbar. Wie hat sich Ihrer Meinung nach das Rollenverständnis in den Unternehmen verändert?

Völzke: So wie ich es kennengelernt habe, wurde die IT oft nur als interner Dienstleister gesehen. Das Business ruft in die IT etwas rein und die IT setzt um. An den Stellen, an denen es Business-Spezifika gab, wurden diese ohne weiteres Hinterfragen implementiert. An den Stellen, wo keine Spezifika vorhanden waren, wurde entweder nichts umgesetzt oder nach bestem Wissen etwas entwickelt. Das war für das Business zu Beginn auch ganz praktisch: „Macht mal was" oder „Hier passiert ein Wunder", konnte man oft in der IT hören. Am Ende des Tages funktionierte die Umsetzung natürlich bei komplexen Fragestellungen nicht oder dauerte deutlich länger. Daher sollten IT und Business einander besser verstehen, besser zusammenwachsen. Die IT muss also auch Berater fürs Business sein.

einBlick: Sie haben vorhin bereits das „agile Mindset" als Notwendigkeit angesprochen. Warum hat Agilität so einen Aufwind erhalten?

Völzke: Kurz und knapp: aus der Not heraus. Nicht nur die IT kommt aus einem sehr planungsgetriebenen Ansatz, fast ingenieurwissenschaftlich. Das heißt, der Mindset war: Bevor wir nicht den Masterplan fertiggestellt haben, fangen wir nicht an. Aber sind wir mal ehrlich, mittlerweile hat alles eine so hohe Komplexität bekommen, da ist jeder vollumfängliche Plan direkt zum Scheitern verurteilt. Da braucht man einen Weg, um ein Produkt dennoch erfolgreich entwickeln zu können. Hier brauchen wir die Agilität – denn mit agilen Methoden kommt man überhaupt erst in die Lage, (Teil-)Ergebnisse zu produzieren.

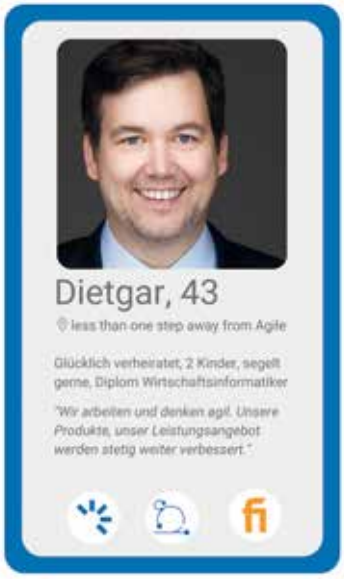
einBlick: Was bringen agil arbeitende Softwareentwickler mit? Und welche Kultur und Organisationsform sind für agiles Arbeiten erforderlich?

Völzke: Für die agile Softwareentwicklung braucht man nicht nur Softwareentwickler. Wir brauchen Teams mit Scrum Masters, Product Owners (PO), Business Analysts, Agile Coaches, Designern und Architekten, um nur ein paar zu nennen. Gemeinsam haben wir alle ein Ziel: Minimum Viable Product (MVP). Wir zerlegen das Ziel in einzelne Aufgaben – die wichtigsten werden zuerst umgesetzt. Das ist in der Tat schwieriger, als →

→ es sich anhört. Die Teams übernehmen die Verantwortung komplett. Dafür wird ihnen maximale Autonomie zugestanden. Für das MVP erarbeitet der PO mit den Stakeholdern im Vorfeld die Anforderungen – da haben wir das Why und What. Das How wird durch das Team festgelegt. Es muss immer der Mehrwert des Kunden im Auge behalten werden.

einBlick: In welchen Formen ist Ihnen Agilität schon begegnet?

Völzke: Während meines bisherigen Berufslebens beobachte ich, wie sich der Markt und die Technologien immer rasanter und radikaler ändern; dabei aber auch immer komplexer werden. Dadurch entstehen für uns als Unternehmen Challenges, die wir mit den klassischen Ansätzen nicht mehr bewältigen können. Viele Unternehmen sind motiviert, agil zu arbeiten, aber scheitern an der nachhaltigen Umsetzung – „agile in name only" fällt mir dazu ein. Man möchte es, lebt es dann aber doch nicht, sondern behält die alten Zöpfe der Kontrolle oder Hierarchie oder lässt dann doch keine echte Autonomie zu. Wie immer im Leben, steht und fällt die Umsetzung mit den Menschen.



»Netfonds nimmt eine Vorreiterrolle in der Digitalisierung in unserer Branche ein.«

einBlick: Der Markt der Talente in der IT-Branche ist hart umkämpft. Im Jahr 2020 waren laut einer Bitkom-Studie 86.000 IT-Stellen in Deutschland unbesetzt. Bei diesen schwierigen Rahmenbedingungen: Setzt Netfonds vermehrt auf externe Unterstützung?

Völzke: So viel vorweg: Externe Mitarbeiter beschäftigen wir kaum noch. Meiner Meinung nach ist Outsourcing meist nicht nachhaltig und dadurch langfristig kein Erfolgsrezept. „You build it, you run it" ist hier ein Leitsatz, der sich in den letzten Jahren bewahrheitet hat. Das kann man auch allgemein ganz gut beobachten: Viele Unternehmen holen ihre IT wieder zurück dahin, wo sie hingehört – ins eigene Unternehmen.

einBlick: Wie schafft es Netfonds, neue Teammitglieder in der IT zu gewinnen? Was machen Sie dafür?

Völzke: Wir haben viele verschiedene Quellen. Viele kommen über das persönliche Netzwerk der Mitarbeiter, denn sehr gute Leute kennen meist sehr gute Leute. Unser Recruitingprozess ist unkompliziert und schnell mit unserem Team&Tech Fit. Unser Kandidat sieht direkt, was auf ihn zukommt, und unser Team kann schauen, ob es – wie heißt es auf Tinder – ein Match ist. Wir arbeiten manchmal mit einigen ausgewählten Headhuntern zusammen. On top begleite ich ab und an Vorlesungen im Rahmen des Semesters an einer FH, um so Young Talents auf uns aufmerksam zu machen. Aktuell bauen wir ein deutschlandweit verteiltes Team auf: Du darfst arbeiten, wo du möchtest, egal mit welchem Device, und organisierst dich eigenständig mit und in deinem Team. In Summe haben wir im vergangenen Jahr schon viele tolle Kollegen an Bord holen können. Unser neuester Streich ist der Netfonds techblog. Dort gibt es Einblicke in unsere Tech-Welt sowie Themen, die uns aktuell umtreiben. Schauen Sie gern mal rein auf **blog.netfondstech.de**

einBlick: Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch. ■

KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Wir heißen Sie herzlich willkommen und bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere.

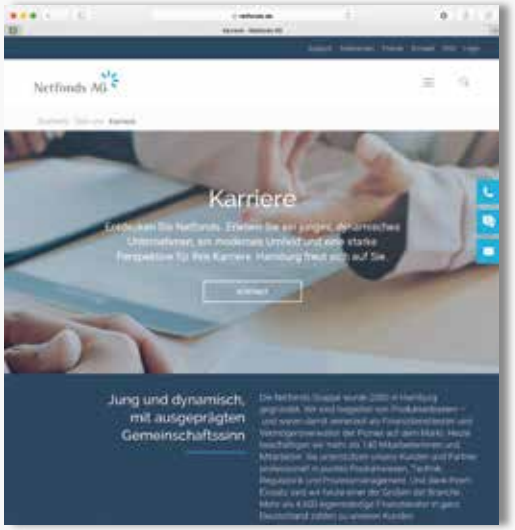
Im Jahr 2021 stehen bei der Netfonds Gruppe weiterhin alle Zeichen auf Wachstum. Eine Herausforderung, insbesondere im Recruiting- und Onboardingprozess, stellt dabei die lang anhaltende Coronapandemie dar. Wir haben in den vergangenen Monaten gelernt diese Herausforderung zu meistern und unsere HR-Prozesse erfolgreich angepasst. So haben wir zum Beispiel die Möglichkeit eines gelungenen Online-Onboardings geschaffen.
Wir sind für die aktuelle Lage bestens gewappnet und freuen uns auf jedes weitere wertvolle Teammitglied bei der Netfonds Gruppe. Als ein digitales Unternehmen in der Finanzdienstleistungsbranche sind wir auf unsere Mitabeiterinnen und Mitarbeiter, die täglich voller Einsatz und Leidenschaft zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen, angewiesen. Aus diesem Grund suchen wir immer nach motivierten Teammitgliedern, die unser gemeinsames Ziel verfolgen: die Netfonds Gruppe zu stärken und mit Tatendrang und Denkergeist voranzubringen.
Wir bieten Ihnen vielfältige Einstiegsmöglichkeiten in unseren Unternehmensbereichen Investment, Versicherungen, Immobilien, IT und Zentrale Services: Ob Direkt- oder Quereinsteiger in unbefristeter Festanstellung oder als Praktikant, Werkstudent oder Auszubildender (Bereiche IT oder Versicherungen), wir freuen uns auf Ihre Verstärkung! Mit großem Teamgeist, einer offenen Kommunikationskultur, kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien sowie mit einem persönlichen Miteinander auf Augenhöhe heißen wir Sie herzlich willkommen. *acs*

Das HR-Team der Netfonds Gruppe (von links)**: Valeria Biehn, Ann-Christine Schuster** und **Jacqueline Lübeck**

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Karriereseite (**www.netfonds.de/karriere/**), auf der Sie die aktuellen Stellenausschreibungen sowie weitere Unternehmensinformationen finden. Werden Sie schon bald ein wertvolles Teammitglied der Netfonds Gruppe.

Das HR-Team freut sich auf Sie!



VIP-EVENTS IM ONLINEMODUS

Virtuelle Wissensvermittlung mit stimmungsvollem Lokalkolorit

Zünftig behost in Süd: Alexander Schwarz, Mirko Schmidtner

Hiking in Mitte: Martin Steinmeyer

Unsere etablierten VIP-Events konnten im vergangenen Jahr leider nicht stattfinden. Dafür boten wir im Januar und Februar 2021 eine Onlinealternative an. Um unseren Regionen-Mottos treu zu bleiben und für das entsprechende Feeling zu sorgen, präsentierten sich die Netfonds-Kollegen im entsprechenden Outfit. Von einer Tracht aus dem Süden über ein Golf- und ein Wander-Outfit bis hin zum maritimen Look aus dem Norden war alles dabei. Damit sich auch die Teilnehmer auf die jeweiligen VIP-Events einstimmen konnten, erhielten sie ein jeweils auf die Region abgestimmtes Event-Paket mit Köstlichkeiten von uns. Christian Hammer, Geschäftsführer der NFS Netfonds Financial Service GmbH, eröffnete die Onlineveranstaltungen mit einem „Netfonds-Update". Anschließend nahm Martin Steinmeyer, Vorstand der Netfonds AG, die Teilnehmer mit auf eine Wanderung durch die neue finfire-Landschaft. Baran Kaya, Leiter der Partnerbetreuung & Akquise, führte durch den „Elevator Pitch", bei dem sechs Gesellschaften in je zehn Minuten ihre Highlights präsentierten.

Putten in Mitte: Christian Hammer

Netzwerken in kleinen Gruppen

Die VIP-Events stellen auch eine wichtige Plattform für das Netzwerken der Netfonds-Partnerinnen und -Partner dar. In Gruppen mit maximal 15 Personen konnten sich die Teilnehmer im Anschluss mit Referenten und Netfonds-Kollegen virtuell austauschen. Dazu passte dann auch die eine oder andere Leckerei aus den Event-Paketen.

Fazit: Die Netfonds Gruppe hat mit den virtuellen VIP-Events eine effektive Möglichkeit geschaffen, Sie auf den aktuellen Informationsstand zu bringen. Wir freuen uns aber bereits sehr darauf, Sie alle so bald wie möglich wieder persönlich zu treffen. *mf*

Gewappnet für Nord: Martin Steinmeyer

Ihre Ansprechpartnerin

Margret Fink
Assistentin der Geschäftsführung
mfink@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-204

IHR WUNSCHFAHRZEUG ZU TOP-KONDITIONEN

So profitieren Sie von unserer Kooperation mit B&K

von links: **Helge Rath, Egor Sidorenko, Ben Jomni** mit dem BMW-Modell M3

B&K ist einer der größten Vertragshändler für BMW und MINI in Deutschland. Die Kooperation zwischen der Netfonds Gruppe und B&K Hamburg bietet Ihnen neben attraktiven Konditionen auch einen reibungslosen und flächendeckenden Kundendienst. Ihre exklusive Betreuung erfolgt über die B&K-Filiale in Hamburg. Den flächendeckenden Service können Sie in einer der 16 weiteren Filialen in Anspruch nehmen. Nach Wunsch wird Ihr Fahrzeug kostenlos bis vor die Haustür geliefert, oder Sie holen es in einer B&K-Filiale ab.

Dieses Expertenteam der B&K steht Ihnen für Anfragen zur Verfügung:

Helge Rath ist seit fünf Jahren bei B&K als Verkaufsleiter im Neuwagen- und Großkundenbereich in der Filiale Hamburg tätig. Er hat dazu beigetragen, dass die Kooperation von Netfonds Gruppe und B&K ins Leben gerufen wurde. Dabei war ihm besonders wichtig, dass B&K als kompetenter Mobility-Partner für die Marken BMW, BMWi und MINI angesehen wird. Haben Sie Interesse? Ihre möglichen Konditionen finden Sie unter https://netfonds.bundk.de/registrieren

Ben Jomni ist seit einem Jahr Teil des Teams. Ihm liegt als Netfonds-Exklusiv-Verkäufer eine schnelle und flexible Kundenbetreuung am Herzen. Sein Tipp: die 330i Limousine Modell M Sport ab 274 Euro netto monatlich.

Egor Sidorenko ist seit vier Jahren bei B&K tätig. Nach der Ausbildung wurde er mit in das Großkundenteam aufgenommen und steht als Verkäufer ebenfalls exklusiv für Netfonds-Partner zur Verfügung. Sein Tipp: das 840i Cabrio mit M Sportpaket ab 584 Euro netto monatlich. Sichern Sie sich attraktive und exklusive Konditionen der B&K für Netfonds-Partner und eröffnen Sie unverbindlich ein Konto (siehe Kasten rechts). ■

So sichern Sie sich ein exklusives Fahrzeugangebot

1 Benutzerkonto erstellen

Erstellen Sie mit Ihrer Vermittlernummer ein Benutzerkonto unter netfonds.bundk.de/registrieren

2 Log-in

Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie einen Zugangslink per E-Mail (Achtung: Bitte überprüfen Sie auch Ihren Spamordner im E-Mail-Account).

3 Exklusive Angebote und Ihr Wunschfahrzeug

Über das Anfrageformular auf der Seite netfonds.bundk.de können Sie ganz bequem Ihr Wunschfahrzeug bei einem speziell ausgebildeten Verkaufsberater anfragen, oder Sie sichern sich ein exklusives vorkonfiguriertes BMW-/MINI-Netfonds-Sondermodell.
Um sich zu registrieren, können Sie einfach den obigen QR-Code mit Ihrem Handy scannen. Öffnen Sie dazu die Kamera auf Ihrem Handy, scannen Sie den QR-Code und registrieren Sie sich auf der Internetseite netfonds.bundk.de

4 Anfragebearbeitung und Angebotserstellung

Diskrete und schnelle Anfragebearbeitung und Angebotserstellung durch unsere speziell ausgebildeten Verkaufsberater.

5 Auslieferung und Zulassung

Wählen Sie zwischen folgenden Auslieferungspaketen aus:

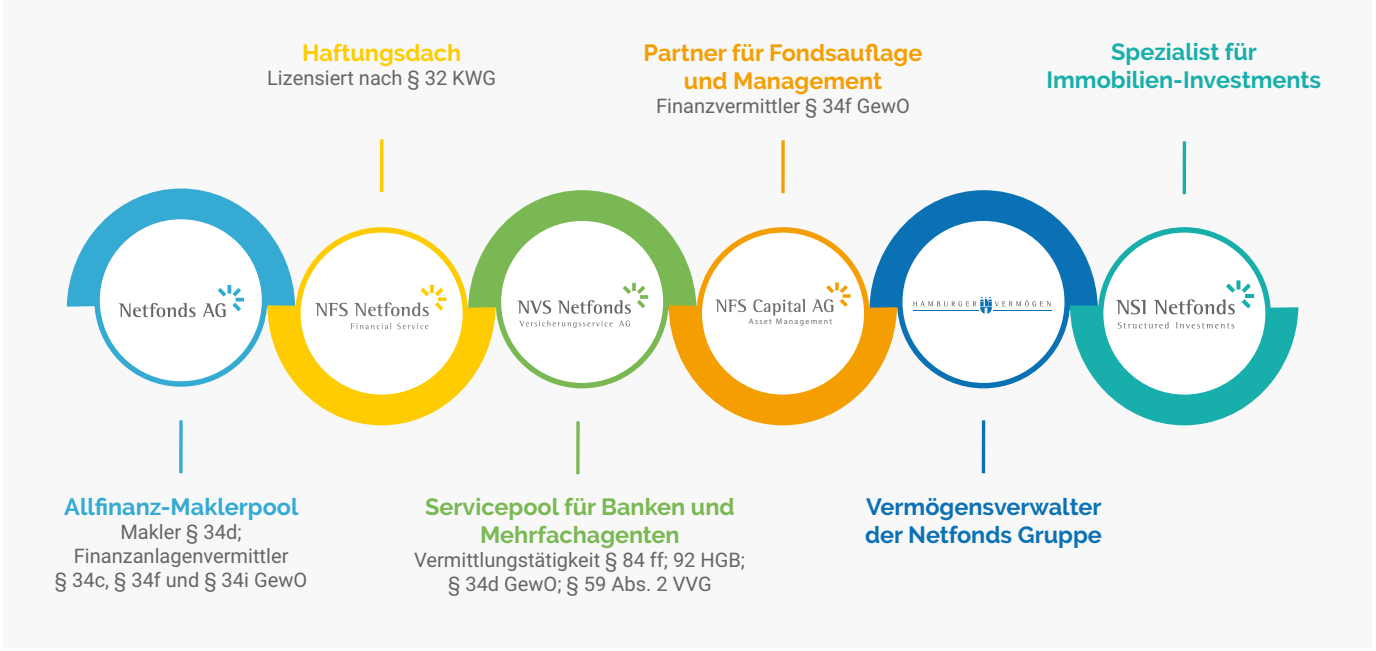
- Selbstabholung im Autohaus in Hamburg
- Anlieferung bei Ihnen zu Hause
- Selbstabholung in der BMW-Erlebniswelt in München
- Zulassung im gesamten Bundesgebiet möglich

Kontakt

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

WIR LEBEN BERATUNG

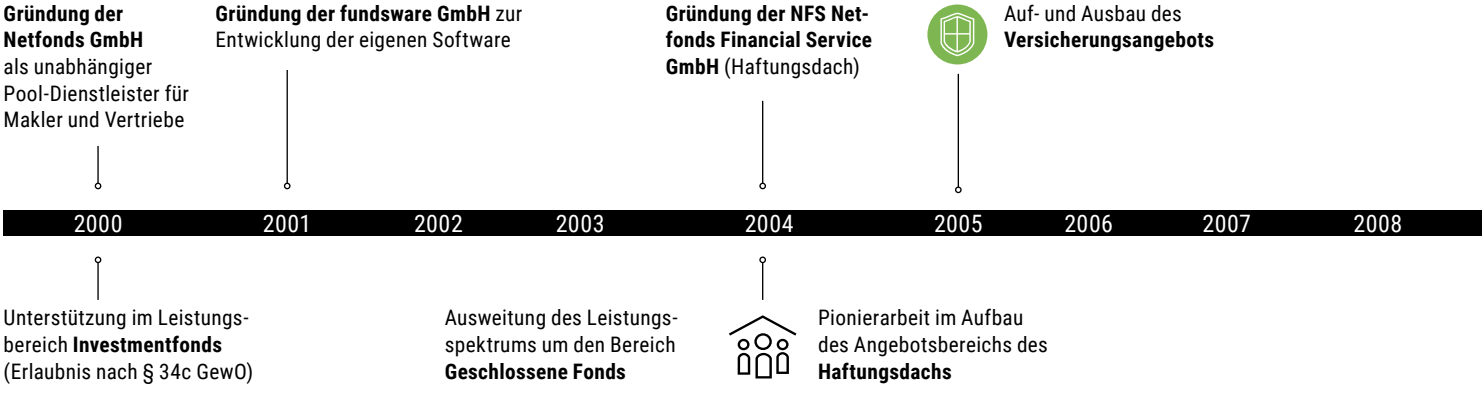
Willkommen im Netzwerk der Top-Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.



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

Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnern. *aw*

NETFONDS IN JAHREN



NETFONDS IN ZAHLEN – STAND ENDE 2020

IHR VORTEIL

Mitarbeiter	269	Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater
Vertriebspartner	5.000	
Tied Agents im Haftungsdach	398 Unternehmen mit 547 Beratern	
Umsatzerlöse		Starker Partner an Ihrer Seite

KENNZAHLEN PRO SPARTE

Assets under Administration	17,1 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	4,6 Mrd. €	
Vermögensverwaltung Assets under Management	1,223 Mrd. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
Strategie-Partner	83	
Mitarbeiter im Bereich Versicherungen	60	Servicekompetenz in allen Sparten
Verträge im Sachbestand	259.000	
Sachversicherung Gesamtprämie[2]	25,2 Mio. €	
abgerechnete Provisionsumsätze[2]	35,5 Mio. €	
Anzahl DWS-Depots	< 80.000	Top-1-Partner der DWS
Immobilien Kaufvolumen (davon 21,4 Mio. € erfolgreich wieder verkauft)	62,7 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen)[3]	95,3 Mio. €	In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten

[1] In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundsware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH und NFS Capital AG. [2] Netfonds AG und NVS AG. [3] Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH.

2009 – **Gründung der SOLIT GmbH** (optimierter Edelmetall-Einkauf)

2011 – **Umfirmierung zur Netfonds AG**

2012 – **Gründung der NFS Capital AG** (Vermögensverwaltung)

2013 – **Gründung der NVS Netfonds Versicherungsservice AG**: Aufbau eines Versicherungsangebots für Banken, Sparkassen und Mehrfachagenten

2015 – Cash-Hitliste:
1. Platz Umsatzvolumen – NFS Netfonds
2. Platz Netfonds Maklerpool

2009 – Umsetzung des **BauFi**-Angebots

2012 – Erweiterung um den Bereich Vermögensverwaltung und Investmentadvisory

2013 – **Zukauf der HHVM Hamburger Vermögen GmbH, der Argentos AG und der PRIMA Fonds GmbH**

Weiter auf Seite 154

11 SEHR GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

Unabhängig davon, ob Sie Allfinanzberater, Fondsspezialist, Versicherungsvermittler, Private Banker, Vermögensverwalter oder Fondsmanager sind: Profitieren Sie von unserem Service als Finanzplattform für den Erfolg Ihres Finanzunternehmens.

(1) WIR SCHAFFEN DIE FREIHEIT, UNABHÄNGIG ZU BERATEN. Alle Unternehmen der Netfonds Gruppe sind frei von Beteiligungen seitens Produktgesellschaften. Bei der Produktauswahl sind WIR absolut unabhängig. So können Sie optimal und individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden hin beraten.

(2) WIR MACHEN SIE ZUM FINTECH-BERATER. Perfekt aufgestellt für die Zukunft: Sie bieten Ihren Kunden Ihr Know-how und persönliche Beratung. WIR bieten Ihnen die digitalen Tools, mit denen Sie auch online beim Kunden punkten.

(3) WIR MACHEN PROZESSE SCHLANK, sodass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach und übersichtlich im Blick: Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.

(4) WIR BIETEN EINE MAXIMALE AUSWAHL AN PRODUKTEN. Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Immobilien-Investments und Baufinanzierungen.

NETFONDS IN JAHREN

Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**

Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets under Administration

11 Milliarden € Assets under Administration

Aufbau einer Immobilien-Investment-Sparte über **NSI Netfonds Structured Investments GmbH**

Einzug der V-D-V-GmbH-Mitarbeiter in die Räume der Netfonds Gruppe

Eintritt in das Marktsegment Belegschaftsberatung und -versicherung mit **CareFlex**

Höchststand administrierte Assets in der Netfonds Gruppe: 18,2 Mrd. €

Fortsetzung von Seite 153

2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021

Kauf von 50 % der **Finfire Solutions GmbH**; strategische IT-Investition mit dem Ziel, Deutschlands führende IT-Plattform für Finanzintermediäre zu werden

NFS Capital AG
Spezialisierung als Serviceanbieter für Fondsauflage und -management

NFS Hamburger Vermögen GmbH erreicht **1 Milliarde Euro in der Vermögensverwaltung**

20 Jahre Netfonds
143,3 Mio. € Umsatz

⑤ WIR BIETEN AUSGEZEICHNETE KONDITIONEN. Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie ideale Konditionen mit den Produktgebern heraus.

⑥ WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH UND KOMPETENT, um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Mehr als 250 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

⑦ WIR SCHAFFEN SICHERHEIT, indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.

⑧ WIR ÖFFNEN TÜREN und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

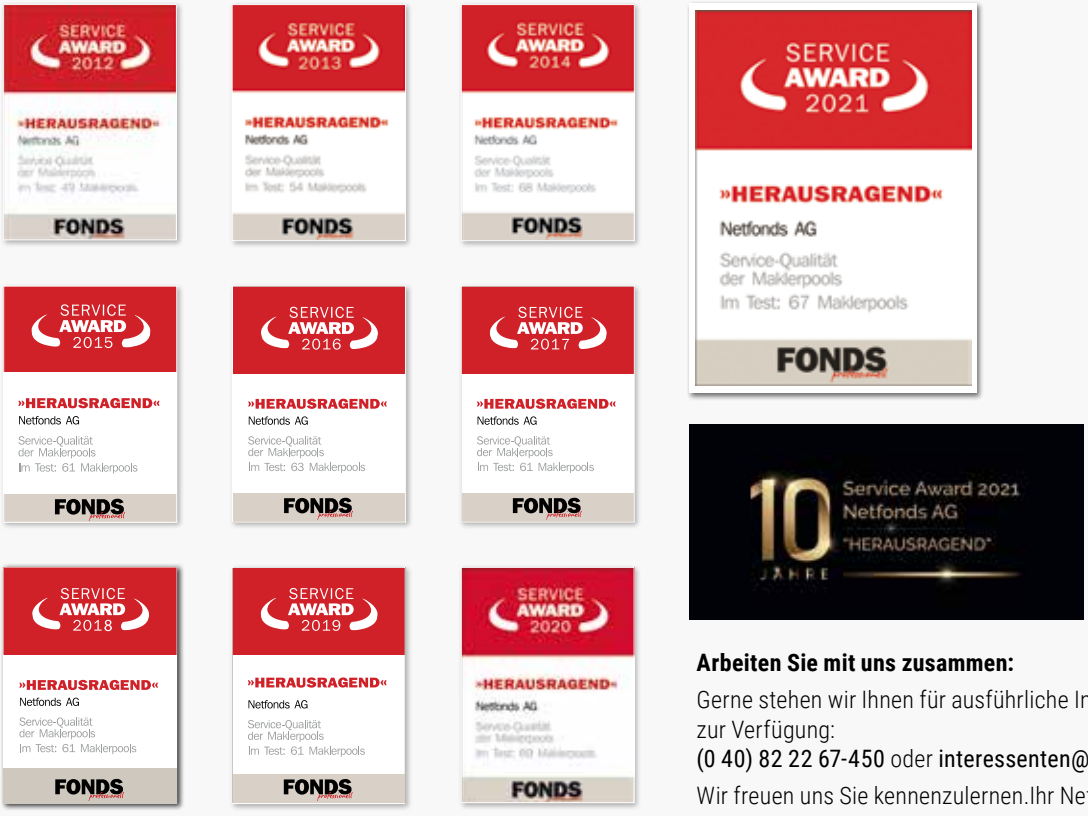
⑨ WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG. Durch unsere vielzähligen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatern der Branche.

⑩ WIR ENGAGIEREN UNS FÜR IHREN ERFOLG. Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.

⑪ WIR LEBEN BERATUNG. Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. *aw*

Herausragende Servicequalität

bereits zum 10. Mal



Arbeiten 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

»WIR STEHEN FÜR TEAMARBEIT AUF AUGENHÖHE MIT MAKLERN«

Netfonds-Partner im Porträt: Christian Ley, Ley & Kollegen GmbH aus München

Nicht selten entscheiden sich engagierte Berater erst nach ein bis zwei Dekaden in Diensten einer Bank für neue Perspektiven. Christian Ley weiß hingegen schon nach kurzer Zeit, dass er selbstständig agieren möchte. Schon im Alter von 24 Jahren, nach einer Bankausbildung bei der Dresdner Bank und der Weiterbildung zum Private Banker in der Wertpapierberatung, startet der junge Münchener als Vermögensberater in Form einer GbR. „Statt jede Woche klar strukturierten Produktverkauf zu betreiben, wollte ich meinen Kunden ganzheitliche Finanzkonzepte in Vermögensanlagen und im Versicherungsbereich anbieten", so Ley. Heute – 14 Jahre später – residieren Ley & Kollegen in einer Altbauvilla im repräsentativen Teil der Münchener Goethestraße.

Doch der Weg dorthin verlief nicht ganz ohne Hürden. „Ich bin völlig unvorbereitet ins kalte Wasser gesprungen", erinnert sich Ley. Die erste Zeit ist schwierig, die Bank untersagt ihm die Mitnahme von Kunden. Ein befreundeter Aktienhändler steigt erst als Partner ein, aber bald auch wieder aus, weil er lieber Coach werden will. Ein Intermezzo bei einem Finanzvertrieb dauert nur ein halbes Jahr.

Im Jahr 2010, nach einem Lernprozess, erfolgt dann der entscheidende Professionalisierungssprung mit der Gründung der Ley und Kollegen GmbH. Ley hat verstanden, dass er auch im zuvor ungeliebten Versicherungsbereich eine überzeugende Präsenz benötigt. „Ich habe festgestellt, dass ich bei den Kunden als Einzelkämpfer nicht gleichzeitig glaubwürdig als Versicherungs- und Investmentexperte auftreten kann. Daher brauchte ich die richtigen Partner."

Christian Ley vor der Bavaria: Die weltliche Patronin Bayerns ist ein Wahrzeichen von München und thront vor der Ruhmeshalle mit Blick auf die Theresienwiese. Sie ist nur wenige Minuten von Christian Leys Münchener Büro entfernt.

Netfonds überzeugt im Vergleich mit anderen Pools

Dazu gehört auch die Suche nach einem leistungsstarken Maklerpool. Ley testet dazu den Service dreier großer Pools – Jung, DMS & Cie., Fonds Finanz und Netfonds – und entscheidet sich nach acht Wochen für die Netfonds Gruppe – und zwar mit Nachdruck. Nicht nur das Haftungsdach und die Systemunterstützung, sondern vor allem der personelle und persönliche Support geben den Ausschlag. Fehlendes Know-how etwa in den Bereichen private Krankenversiche-

rung und Biometrie kann der Gründer so rasch aufholen und sein Profil schärfen. Sein ehemaliger Kollege Steve Müller schließt sich Ley an und ist bis heute zuständig für den Vermögensbereich.
Die nachhaltige Abneigung gegen Vertriebsstrukturen prägt Ley, dennoch verfolgt er das Ziel, mit anderen Maklern zusammenzuarbeiten – aber nach neuen, fairen Regeln. „Dazu gehört der Verzicht auf Provisionsteilung, sodass die Courtage auch tatsächlich beim zuständigen Makler ankommt; Arbeit am Kunden wird mit einem Stundensatz in Rechnung gestellt", erzählt Ley von seinem Konzept. Der Vorteil: Dadurch werden eine überdurchschnittliche Abschluss- und eine sehr gute Weiterempfehlungsquote erzielt.
Seit zwei Jahren baut Ley nun konsequent Makler auf. Dabei ist jeder neue Kollege Spezialist auf einem Gebiet, beraten wird ganzheitlich im Team. Der Kunde erhält aber jeweils einen festen Ansprechpartner. Mittlerweile verfügt die Ley & Kollegen GmbH über weitere Dependancen in Frankfurt und Berlin mit insgesamt sieben Mitarbeitern und einem Netzwerk weiterer Spezialisten. Für die Auflage standardisierter Vermögensverwaltungsstrategien in Zusammenarbeit mit Netfonds kreiert Ley im vergangenen Jahr ein neues Unternehmen – die Longside Asset Management GmbH. „Damit öffnen wir unsere Anlagestrategien für Vermittler und geben ihnen die Möglichkeit, skalierbare Erträge auch bei kleineren Kunden zu generieren oder Vermögensgeschäft zu machen, ohne sich selbst aufwendig damit beschäftigen zu müssen", erläutert Ley die Zielrichtung.

Weitere Makler für Kooperation gesucht

Über drei aktive Vermögensverwaltungsstrategien bei der Netfonds-Tochter Hamburger Vermögen verfügt Longside

heute, mehr als 50 Vertriebspartner sind angeschlossen. Die neuen Partner werden über Empfehlungen, Veranstaltungen und auch direkt über Netfonds gefunden. Alle Partner von Ley & Kollegen sind dabei vertraglich exklusiv an Netfonds angebunden. Die Zeichen stehen klar auf Wachstum: „Wir suchen bundesweit weitere Kooperationspartner, vor allem 34d- und 34i-Vermittler, die das Geschäft im Vermögensbereich nicht länger liegen lassen wollen und skalierbar gestalten möchten", so Ley. Für Ley & Kollegen sind hierbei nicht nur Spezialisten, sondern auch Standortleiter für Frankfurt oder mögliche neue Standorte gefragt.

»Makler benötigen eine Arbeitsumgebung, in der sie sich tatsächlich nur noch auf den Kunden konzentrieren können.«

Die strategische Entscheidung, verstärkt auf Kooperation zu setzen, sorgt für einen großen Wachstumsschub, dem auch die Coronapandemie nichts anhaben kann. „Wir haben immer schon viel online kommuniziert und auch Videoberatung und Onlineabschlüsse forciert, hatten also gute Voraussetzungen für eine flächendeckende Umstellung in der Kundenberatung", berichtet Ley. Die Kunden – in jeder Altersstruktur, aber insgesamt historisch eher im höheren Einkommens- und Vermögenssegment angesiedelt – nehmen dies sehr gut an. Dazu gehören auch einige Start-up-Unternehmen.
Die Firmen Longside für den Wertpapierbereich und Ley & Kollegen für Versicherungen und Baufinanzierung bilden ein Netzwerk für die ganzheitliche Kundenberatung. Ley nutzt dazu heute die komplette Angebots- und Servicepalette der Netfonds Gruppe für seine Berater und Kunden. Insbesondere die technische Unterstützung für das Backoffice schätzt er sehr: „Cloudfolio etwa ist sehr wichtig für uns. Die Tools von Netfonds haben uns erst in die Lage versetzt, eine größere Anzahl von Vermittlern mit einer überschaubaren Manpower zu bedienen."
Und so soll es auch weitergehen. Christian Ley ist angekommen in der Branche, mittlerweile verheiratet und Vater zweier kleiner Kinder. Er freut sich auf engagierte neue Kolleginnen und Kollegen im Netzwerk und die weitere Zusammenarbeit mit Netfonds. Seine Philosophie als Fazit: „Wir schaffen eine Unternehmergemeinschaft mit Teamarbeit auf Augenhöhe und bieten den Maklern eine Arbeitsumgebung an, in der sie sich tatsächlich nur noch auf den Kunden konzentrieren können." *ol*

Kontakt

LEY & KOLLEGEN
UNIQUE WEALTH SOLUTIONS

Ley & Kollegen GmbH
Goethestraße 43, 80336 München
info@ley-kollegen.de
Telefon: (0 89) 59 06 80 26
www.ley-kollegen.de

»MEHR VERTRAUEN UND RESPEKT, WEIL KEINE BANK IM RÜCKEN STEHT«

NFS-Partner im Porträt: Boris Bochnig, BB&V Investment Consulting

Nach 25 Jahren als Berater im Private Banking und im Wealth Management bei der Dresdner Bank/Commerzbank AG, Sal. Oppenheim und zuletzt beim Bankhaus Lampe hat sich Boris Bochnig selbstständig gemacht. Partner und Haftungsdach seines 2020 gegründeten Unternehmens BB&V Investment Consulting GmbH ist die NFS Netfonds Financial Service GmbH.

„Um meinen hohen fachlichen Anspruch verwirklichen zu können, wollte ich mich voll und ganz auf die Beratung meiner Kundinnen und Kunden konzentrieren und ihnen optimal strukturierte Portfolios anbieten. Über das Haftungsdach und die NFS Hamburger Vermögen konnte der regulatorische Rahmen für diesen Ansatz ohne Komplikationen realisiert werden. Der administrative Aufwand in der Zusammenarbeit ist übersichtlich und kundenfreundlich gelöst. Die Hamburger überwachen den Beratungsprozess wie im Private Banking einer Bank – mit dem Unterschied, dass Netfonds keine eigenen Konten verwaltet", so Bochnig. Die Kontinuität in der Betreuung und Verwaltung ist somit gewährleistet.

Boris Bochnig: Gründer der BB&V Investment Consulting GmbH, Partner im Haftungsdach der Netfonds Gruppe

Unabhängige Beratung im Fokus

Die einzige Umstellung besteht darin, dass die Kunden ihre Wertpapierdepots jetzt bei einer Direktbank führen. „Ein absoluter Pluspunkt ist für mich, dass ich jetzt bankenunabhängig beraten kann. Außerdem war es mir wichtig, mit einem professionellen Partner eine langfristige Perspektive zu haben. Wenn man die gesamte Klaviatur alleine spielt, hat man eine ganz andere Verantwortung, da fühle ich mich beim Marktführer Netfonds gut aufgehoben", ergänzt Bochnig.

In der Beratung zu Vermögensverwaltungsstrategien nutzt er die Dienstleistung und die Infrastruktur des Vermögensverwalters NFS Hamburger

Vermögen. Aus Erfahrung weiß Bochnig, wie wichtig eine breite Streuung für den langfristigen Erfolg einer Strategie ist: „Die Portfolios der Kundinnen und Kunden sollen auch schwierige Marktphasen überstehen können. Als Berater der Vermögensverwaltung habe ich die Möglichkeit, in einem vorgegebenen Ermessensrahmen neue Impulse zu setzen und eigene Ideen einzubringen, wie etwa die Umsetzung über kosteneffiziente börsengehandelte Indexfonds oder den Einsatz nachhaltiger Investmentthemen. Aus meiner jahrelangen Kapitalmarkterfahrung weiß ich, dass ein systematischer Ansatz langfristig erfolgreicher ist als der Versuch, den Markt durch Timing zu schlagen."

Kunden unterstützten die Selbstständigkeit

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist Bochnig nicht schwergefallen. Er hatte schon immer den Wunsch, sich später als Berater selbstständig zu machen. Gute Erfahrungen bei vorherigen Bankenwechseln bestärkten ihn darin: „Meine Kundinnen und Kunden haben mich bei meinen Entscheidungen immer positiv begleitet. Die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit ist dafür sicher auschlaggebend."
Entsprechend wurde auch der jüngste Wechsel aufgenommen: „Ich habe durchweg sehr positive Resonanz erhalten. Vertrauen und Respekt in meine Beratung sind jetzt sogar noch größer geworden, weil ich eigenverantwortlich, also ohne Bank im Rücken, agiere. Das finden die Kundinnen und Kunden gut", erläutert Bochnig. Einige seiner Kundenbeziehungen bestehen bereits seit Beginn seiner 25-jährigen Beratertätigkeit. „Gegenseitiges Vertrauen ist enorm wichtig, mit der Zeit lernt man sich gut kennen und weiß dann auch, was die Kundinnen und Kunden wirklich brauchen."

Auf Grundlage seiner eigenen Strategie gibt Bochnig Empfehlungen an die Vermögensverwaltung, die diese dann nach eingehender Prüfung umsetzt.
Die hohe Professionalität und Serviceorientierung beim NFS Haftungsdach und in der Vermögensverwaltung sind ihm dabei besonders wichtig: „Netfonds ist für mich ein Finanzdienstleister, der alles das, was eingehalten werden muss, anbietet. Ich bin quasi als Private Banker bei Netfonds angebunden."
Neben seinen drei WELTPORTFOLIO-Strategien betreut Bochnig außerdem mehrere große Individual-Mandate mit spezifischen Anlagestrategien. Den Aufbau seiner Unternehmenswebsite www.bbundv.de hat er gezielt kundenfreundlich gestaltet, mit klaren Informationen und umfangreichen Serviceangeboten. So können seine Mandanten beispielsweise mit einem Passwort die Informationen zu ihrem Portfolio selbst abrufen und für sich abspeichern oder ausdrucken.

»Aus jahrelanger Erfahrung weiß ich: Ein systematischer Ansatz ist langfristig erfolgreicher als der Versuch, den Markt durch Timing zu schlagen.«

Per Empfehlung zum Haftungsdach

Den Weg zur NFS Netfonds hat er über zwei ehemalige Kollegen gefunden, die bereits seit 2017 unter dem Haftungsdach der NFS Netfonds agieren und ihm die Zusammenarbeit empfohlen hatten. Auf einem Beratertag in Hamburg knüpfte Bochnig erste Kontakte und hat sich schnell eingefunden. „Der administrative Aufwand mit der Firmengründung ist erst mal viel, geht dann aber dank der kompetenten Hilfestellung aus Hamburg schnell in der Umsetzung, da muss man einmal durch. Ich nehme auch gerne die Weiterbildungsangebote von Netfonds in Anspruch, so kann ich meine Credit Points sammeln und bekomme zudem Input von anderen Anbietern, wie zum Beispiel externen Fondsgesellschaften."
Langfristige Zusammenarbeit und kontinuierliches Wachstum sind ihm auch für sein eigenes Unternehmen wichtig. Als Anlageberater mit 25 Jahren Erfahrung hat Bochnig nun mehr Zeit und Flexibilität für seine Kunden. Er kann sich noch intensiver Kapitalmarktthemen widmen und seine hohen Standards bei der Entwicklung von Anlagestrategien effektiv umsetzen.
„Ein guter Berater braucht nicht nur Fachwissen und Erfahrung, sondern zeigt auch Verständnis für die Situation seiner Kundinnen und Kunden und findet passende Lösungen", sagt Bochnig. Nachdem er die BB&V Investment Consulting bereits erfolgreich an den Start gebracht hat, ist er gerade dabei, sein attraktives und nachhaltiges Geschäftsmodell über Empfehlungen, gezielte Marketingmaßnahmen und personelle Erweiterungen am Markt zu etablieren und seinen Kundenstamm zu vergrößern.
Individuelle, transparente und persönliche Beratung in Kombination mit einem kompetenten Partner wie der NFS Netfonds, da ist sich Bochnig sicher, bildet die optimale Basis für eine erfolgreiche unternehmerische Entwicklung. *tc*

Kontakt

BB&V Investment Consulting GmbH
Unter den Linden 10
10117 Berlin
info@bbundv.de
Telefon: (0 30) 55 51 09 81
www.bbundv.de

»PRIVATE OFFICE – IM INTERESSE UNSERER MANDANTEN«

NFS-Partner im Interview: die Furtwängler & Piesnack Private Office GmbH

Jürgen Piesnack: „Unsere Mandanten schätzen unsere neue Agilität."

Sandra Furtwängler: „Trotz der Pandemie konnten wir Erwartungen übertreffen."

Sandra Furtwängler und Jürgen Piesnack verfügen deutschlandweit über hervorragende Kontakte zu vermögenden Privatkunden und sind exzellent in der Region Ostwestfalen vernetzt. Die Geschäftsführer der Furtwängler & Piesnack Private Office GmbH haben sich in vielen gemeinsamen Jahren im Wealth Management der Commerzbank kennen und schätzen gelernt, bis sie Anfang 2020 gemeinsam gegründet haben. einBlick befragte die beiden Experten zu ihrem Start-up-Jahr.

einBlick: Sie sind nun seit einem guten Jahr am Markt. Wie haben Sie die Start-up-Phase wahrgenommen?
Sandra Furtwängler: Die Start-up-Phase war geprägt von großer Vorfreude und Spannung. Es ist ein tolles und herausforderndes Projekt, ein eigenes Unternehmen ins Leben zu rufen. Trotz der Pandemie konnten wir ausgewählte Interessenten von unserem Konzept überzeugen.
Jürgen Piesnack: Wir freuen uns sehr darüber, dass viele unserer Kontakte mit Begeisterung und einem hohen Maß an Verständnis auf die Neugründung reagiert haben. Viele Interessenten schätzen das aktuelle Bankenumfeld und die Perspektiven ähnlich wie wir ein. Durch behäbige Strukturen, eine hohe Berater-Kunden-Betreuungsrelation und einen äußerst starken Kostendruck haben die Banker immer weniger Kundenkontakte. Unsere Mandanten schätzen daher unsere Agilität sehr.

»Wir vermeiden Interessenkonflikte, indem wir ausschließlich auf prozentualer Basis des Kundenvermögens arbeiten.«

einBlick: Warum haben Sie sich selbstständig gemacht und das eigene Unternehmen gegründet?
Furtwängler: Meine Entscheidung, die Commerzbank nach 30 Jahren zu verlassen, um die Kunden unabhängig zu betreuen, entwickelte sich über einen

längeren Zeitraum. In diversen Diskussionen formulierten Jürgen Piesnack und ich gemeinsam unsere Vision einer kundenzentrierten Vermögensberatung. Der Drang war groß, unsere Ansicht einer qualifizierten und dem vermögenden Kunden gerecht werdenden Betreuung umzusetzen, ohne die Barrieren des Konzerns.

Piesnack: Unsere Idealvorstellung einer individuellen, persönlichen und ganzheitlichen Betreuung entfernte sich immer mehr von der täglichen, gelebten Praxis in Banken. Deshalb fassten wir den Entschluss, unsere Philosophie in einer eigenen Firma umzusetzen.

einBlick: Ihr Unternehmen hat neben dem Namen der Gründer den Zusatz „Private Office", wofür steht das?

Piesnack: Wir leben einen ehrlichen und professionellen Austausch mit unseren Kunden und sind absolut langfristig orientiert. Wir verfolgen einen ganzheitlichen Beratungsansatz und stehen unseren Mandaten für alle Vermögensfragen zur Verfügung. Als konzernunabhängiger Berater vertreten wir ausschließlich Interessen unserer Mandanten, verlässlich und diskret.

Furtwängler: Wir haben uns für den Zusatz Private Office entschieden, da wir uns nicht nur um das Depotmanagement kümmern, sondern im Regelfall Familien- oder Gesellschafterverbünde umfassend, unter anderem auch im Generationenmanagement betreuen.

einBlick: Ist ein Private Office das Gleiche wie ein Family Office?

Furtwängler: Ein Family Office trennt sehr oft die Aufgaben zwischen der operativen Betreuung der Vermögen sowie der administrativen Überwachung. Aus diesem Grund haben viele Family Offices keine KWG- oder Banklizenz.

Piesnack: Wir haben einen eigenen Blick auf Kapitalmärkte sowie auf nachhaltig erfolgreiche Geschäftsmodelle von Unternehmen. Dieser ist die Grundlage

Sascha Vogelsang: Experte für die ganzheitliche Finanzplanung

»Wir bieten die persönliche Vermögensberatung eines Private Office und die individuelle Vermögensüberwachung eines klassischen Family Office.«

für unsere Betreuung. Wir bieten unseren Mandaten eigene Lösungen in der Vermögensberatung und -verwaltung an. Über das Haftungsdach der NFS Netfonds sowie der Vermögensverwaltung der NFS Hamburger Vermögen können wir die teuren und oftmals durchschnittlichen Dienstleistungen der Banken im Bereich der Wertpapierbetreuung für unsere Mandanten optimiert anbieten. Wir möchten unseren Kunden ein Höchstmaß an Transparenz bieten und vermeiden Interessenkonflikte, indem wir ausschließlich über eine Service-Fee auf Basis des Kundenvermögens arbeiten. Wir wollen ausdrücklich keine monetären Anreize, Produkte zu verkaufen. Somit bieten wir als Private Office nicht nur Vermögenscontrolling, sondern auch eine Anlagestrategie an.

einBlick: Wie haben Sie die Aufgaben und Verantwortung innerhalb der Geschäftsführung und Kundenbetreuung zwischen Ihnen beiden aufgeteilt?

Furtwängler: Wir ergänzen uns gegenseitig, auch wenn eine Grundexpertise oftmals beiderseitig vorhanden ist. Mein Hauptfokus als zertifizierte Testamentsvollstreckerin liegt auf der ganzheitlichen Betreuung mit Schwerpunkt Generationenmanagement.

Piesnack: Ich kümmere mich besonders um die Portfoliobetreuung und Investmentüberwachung. Kompetenzen zur ganzheitlichen Finanzplanung bringt des Weiteren unser Teamkollege Sascha Vogelsang als Financial Planner ein.

einBlick: Das Geschäft scheint gut angenommen zu werden, da Sie sich nach wenigen Monaten verstärkt haben. Wie sieht Ihr Wachstumsplan aus?

Piesnack: Wir sind sehr zufrieden mit unserem erfolgreichen Start und möchten dem großen Zuspruch der Kunden langfristig gerecht werden.

Furtwängler: Wir freuen uns sehr, dass Herr Vogelsang unseren Beratungsansatz mit uns lebt. Wir haben mit ihm einige Jahre im Wealth Management der Commerzbank zusammengearbeitet. Zu dritt können wir jedem Mandanten die angemessene Aufmerksamkeit und Kompetenz zuteilwerden lassen.

einBlick: Vielen Dank für den Einblick und viel Erfolg für die Zukunft. ■

Kontakt

Furtwängler & Piesnack Private Office GmbH
Niehorster Straße 110
33334 Gütersloh
team@fppo.eu
Telefon: 0160 / 8220144
Geschäftsführer:
Sandra Furtwängler und Jürgen Piesnack

DIE MACHT DES MARKETING

Ein unschätzbar wichtiges Instrument für Unternehmen

Das Marketing bildet häufig das Schlusslicht in vielen Unternehmen und wird als eher unwichtig angesehen. Dabei ist Marketing als eine nachhaltige Investition einzustufen, die Ihrem Unternehmen nicht nur Aufmerksamkeit verschafft, sondern auch den Erfolg definiert. Ihre Kunden legen großen Wert auf hohe Servicequalität. Sie bauen schneller Vertrauen zu Beratern auf, die ihnen die Professionalität ihres Unternehmens und ihrer Arbeitsweise klar vor Augen führen. Das Resultat ist umso klarer, denn je gezielter Ihr Geschäftsmodell von einem Marketingkonzept unterstützt wird, desto einfacher verstehen Endkunden den Mehrwert Ihrer Dienstleistung. Gerade in der heutigen Zeit möchten potenzielle und bestehende Kunden nicht einfach nur mit Angeboten, sondern vielmehr mit Inhalten konfrontiert werden, die den eigenen Alltag bereichern.
Wichtig dabei ist, dass das Marketing von der Expertise und Kompetenz eines Unternehmens lebt. Daher setzen wir auf

Wir kombinieren professionell Ihre Beratungskompetenz mit unserer Dienstleistungsqualität.

eine professionelle Kombination Ihrer Beratungskompetenz und unserer Dienstleistungsqualität. Zusätzlich profitieren Sie von persönlichen Empfehlungen und erreichen, dass Interessenten Ihnen gegenüber aufgeschlossener reagieren.

Verbessern Sie Ihre Kundenkommunikation

Wir bieten Ihnen nicht nur eine generelle Unterstützung seitens der Netfonds Gruppe an, sondern stellen Ihnen zusätzlich ein breites Spektrum an attraktiven Marketing-Services zur Verfügung. Unser höchstes Ziel ist, für Sie eine Verbesserung der Kundenkommunikation zu erreichen, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können. Dafür haben wir unsere Marketing-Services nicht nur grundsätzlich überarbeitet und neue Dienstleistungspakete für Sie zusammengestellt, vielmehr können Sie neben einer Auswahl an zahlreichen Tools und Features von einer starken Einkaufsgemeinschaft mit besten Konditionen profitieren. Nutzen Sie unser Marketing-Portfolio (siehe Kasten oben), indem Sie auf unser Know-how und unsere bewährten Dienstleister zugreifen. Die Marketing-Services werden von uns vorübergehend überarbeitet und entsprechend in fundswarePRO ergänzt. Sie können uns jederzeit Ihre Fragen, Anmerkungen oder Wünsche per E-Mail mitteilen. *fdo*

Hier können wir Sie unterstützen

In diesen Bereichen bietet Netfonds Marketing-Services für Partnerinnen und Partner an:

Ihre Ansprechpartnerin

Franziska Doblies
Projektmanagement Marketing
fdoblies@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-394

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Heute Globetrotter,

morgen Chefin ...

Ein Angebot, das auch übermorgen
noch zum Leben Ihrer Kunden passt:
die neue Fondsgebundene Privatrente

vertrieb.nuernberger.de/frv

Landesdirektion Sonderverbindungen
Patrick Trinckert
Telefon 0911 5314763
patrick.trinckert@nuernberger.de

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg

Eric Bussert,
HanseMerkur Vorstand Vertrieb und Marketing

Echte Mehrwerte für Ihre KV-Kunden.

Top Angestellten-Tarif

Die KV-Produkte der HanseMerkur können sich sehen lassen. So punktet unser neuer Angestellten-Tarif „Best Fit“ mit der höchsten garantierten Beitragsrückerstattung am Markt. Zugleich bietet er Leistungen über den Höchstsätzen der Gebührenordnung – und das alles zu top Konditionen. Verlässlich, wie Sie uns kennen, denn: Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur