

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Oktober 2019

DIE VERMÖGENSVERWALTUNG IST NICHT AUFZUHALTEN!

Nutzen Sie neue Beratungsstrategien für die Zukunft

Stiftungen

Unterschätztes Potenzial
in der Beratung

Voranfrage-Service 4.0

Versicher-Bar führt Gesundheitsprüfungen
für Netfonds-Partner durch

Echte Perlen

Das SubstanzPortfolio IV & V
von Secundus

Netfonds Gruppe 

WIR LEBEN BERATUNG



Top-Performance
des
LEADING CITIES
INVEST

WKN: 679 182

+19,3%
zum 30.06.2019 seit Auflage

+3,9%
p. a. zum 30.06.2019

100%
Vermietungsquote



Juni 2019 ¹⁾



LEADING CITIES INVEST
by KanAm Grund

Der erste Offene Immobilienfonds der
neuen Generation!

Jetzt Anteile sichern:
www.LCI-Fonds.de/CashCall-Strategie



Fondsporträt:

Mit 19,3% Rendite seit Auflage vor mehr als 5 Jahren nutzt der LEADING CITIES INVEST den weltweiten Trend zur Urbanisierung und belegt einen Spitzenplatz unter vergleichbaren Kapitalanlagen.

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

Möchten Sie mehr erfahren?

KanAm Grund
Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH,
MesseTurm, 60308 Frankfurt am Main
T 0800 589 3555
info@LCI-Fonds.de
www.LCI-Fonds.de

Managed by **KanAm**
Grund Privatinvest

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

1) Ratingveröffentlichung inklusive der Ratingbedingungen: <https://www.scopeanalysis.com/#search/research/detail/159947DEDE>

»Erfolg durch Konzentration ... und Erweiterung!«

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

vor Ihnen liegt der umfangreichste einBlick, auf den Sie und wir uns bisher freuen konnten. Es erwartet Sie eine Fülle interessanter Themen aus unterschiedlichen Bereichen unserer Branche. Sicher mehr Themen, als ein Berater fachlich in aller Tiefe bearbeiten kann und soll. Und natürlich bringt eine große Vielfalt neben den vielen Möglichkeiten auch immer die Gefahr des „Verzettels“ mit sich.

Wenn ich mir aber die Bereiche der Netfonds Gruppe ansehe, die am stärksten wachsen, und das in Verbindung mit dem Vorgehen vieler unserer erfolgreichsten Vertriebspartner bringe, fällt eines auf:

Auf der Kundenseite erfolgt eine Konzentration auf die Bedürfnisse des Kunden im Sinne eines guten Relationship-Managers. Dabei hilft eine systematische Vorgehensweise, sei es mithilfe einer Norm oder selbst strukturierter Dienstleistungspakete.

Auf der Produkt- beziehungsweise Lösungsseite wird die eigene Expertise in bestimmten Feldern mit der Dritter angereichert. Dabei werden gute Produkte mit transparenten, dem Kundennutzen verpflichteten Konzepten kombiniert. Die Vermögensverwaltung der NFS Hamburger Vermögen ist da eines der sehr erfolgreichen Beispiele. Dasselbe gilt für unseren neu aufgestellten Bereich der Direktimmobilien, und auch im Bereich bAV/bVS liefern wir Lösungen, die dem Berater mit hoher qualitativer Kundenbindung erfolgreiches Geschäft in einer Dimension ermöglichen, wie das alleine nicht möglich wäre.

Konzentrieren Sie sich also gern weiter auf Ihre Kunden und freuen Sie sich auf gute Ideen und Konzepte, von denen Sie bestimmt einige gemeinsam mit Netfonds und Ihren Kunden umsetzen können.

Herzlichst, Ihr



Karsten Dümmler

Vorstandsvorsitzender

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

Autoren dieser Ausgabe: Benjamin Berg (bb),
Alexander Brix (ab), Oliver Bruns (ob), Tobias
Czerlinksi (tc), Elsa Dömeland (ed), Karsten
Dümmler (kd), Christoph Eifrig (ce), Heiko Fassel
(hf), Margret Fink (mf), Michael Gaubatz (mg),
Harald Gesellensetter (hg), Stefan Goertz (sg),
Jan Haimerl (jh), Christian Hammer (cha), Sandra
Hannmann (sha), Janna Hansen (jha), Kersten
Heyn (kh), Susanne Hoyer (sh), Christof Jach (cj),
Baran Kaya (bk), Oliver Kieper (ok), Ulrich Lück
(ul), Andreas Maage (am), Dagmar Maackens
(dm), Sebastian Mentel (sm), Bodo Müller (bm),
Silvan Nikuradse (sn), Sasa Perovic (sp), Oliver
Plathe (op), Franziska Pohl (fp), Peer Reichelt
(pr), Bettine Schmidt (bs), Mirko Schmidner
(msch), Olaf Schürmann (os), Alexander Schwarz
(as), Gunnar Seidler (gse), Guido Steffens (gs),
Martin Steinmeyer (ms), Torsten Vetter (tv),
Dietgar Völzke (dv), Pia Wendt (pw), Eric Wiese
(ew), Tom Wiese (tlw), Sascha Wiese (sw), Jonas
Wilken (jwi)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Artredaktion: Niels Flender

Grafik und Layout: Sabine Müller

Titel: Nina Gagzow,
Shutterstock/Dudarev Mikhail

Fotografien: iStock: Undefined (S. 18, oben),
Kynny (S. 18, Mitte), Brian A. Jackson (S. 18,
unten), Talaj (S. 19, Mitte), D3 Damon (S. 19,
unten), Marc Osborne (S. 24), Cokada (S. 28),
Eoneren (S. 30), Nico El Nino (S. 36), Clu (S. 40),
Image Source (S. 48), Saknakorn (S. 56),
by-studio (S. 70), Andrey Popov (S. 76),
www.fotogestoeber.de (S. 80), Anyaberkut
(S. 86), Joruba (S. 94), iLexx (S. 96), Nadla
(S. 98), Phototechno (S. 102), Gerduess (S. 108),
Rawpixel (S. 124)

Shutterstock: Dudarev Mikhail (S. 10, 14)

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

Vermarktung und Vertrieb: Olaf Schürmann,
Silvan Nikuradse, Franziska Pohl

Erscheinungsweise: 2 x jährlich

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

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

Der Durchmarsch der Vermögensverwaltung



NFS-Partner im Porträt

Jens Wegner, Sven Ludwig und Axel Venzke von der Portfolio Management Halensee (PMH) **Seite 132**



Titelstory

Wie Sie sich mit innovativen Vermögensverwaltungsstrategien in der Beratung am Markt zukunftssicher positionieren

Seite 10



Echte Perlen

Das SubstanzPortfolio IV & V von Secundus Advisory **Seite 70**



Riester-Rente

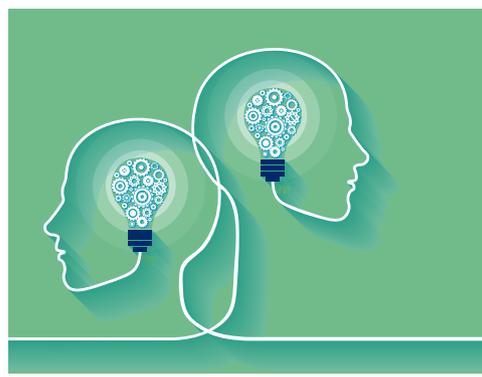
Frank Breiting, Leiter Altersvorsorge bei DWS Investments, über „Abwracken“ oder „Aufrüsten“ der Riester-Rente

Seite 52

E-Scooter

Papierloser und haftungssicherer Abschluss einer E-Scooter-Versicherung über Covomo in wenigen Minuten

Seite 106



Genius

Wir stellen Ihnen die fünf neuen Kompetenzteams der Netfonds Gruppe vor. **Seite 82**

Editorial & Impressum	3	Aus Alt mach Neu: Die WELTPORTFOLIOS der NFS Capital: Der Reset der Sauren-Argentos-Fonds	46	Ihr Robot: Auf dem Weg zur automatisierten Dokumentenbeschaffung	96
<hr/>					
Dashboard					
Renner & Penner	6	Vermögensübergang richtig geplant: Die 5 größten Irrtümer im Bereich Erben & Schenken	48	Datenbeschaffung vom GDV: Know-how-Transfer und Arbeitsteilung zwischen Netfonds und V-D-V	98
Meldungen	7	Riester-Rente: »abwracken« oder »aufrüsten«? DWS Investments	52	Das digitale Beratungs-Center: E-Anträge, Risikovorabfragen und mehr	102
Große Zahlen	8	Was leistet der Robo-Advisor der DWS? Interview mit Thomas Miltner, White Label Investing Software Engine	55	Abrechnungsmanagement: So profitieren Netfonds-Partner	103
<hr/>					
Titelstory					
Der Durchmarsch der Vermögensverwaltung: Innovative Beratungsstrategien für die Zukunft	10	Mehrwert mit geringen Kosten: Wann und wie ETF eingesetzt werden sollten	56	E-Scooter-Versicherung: Underdog unter den Versicherungspotenzialen	106
Für jede Zielgruppe die passende Strategie: So positionieren Sie sich zukunftsicher mit unseren Vermögensverwaltungsstrategien	14	Top-Fonds: Advertorials der Netfonds-Partner im Investmentbereich	58	<hr/>	
Vom Leichtmatrosen zum Strategie-Kapitän	16	<hr/>		Netfonds	
So vermarkten Sie Ihre Strategie! Gestalten Sie Ihre eigene Landingpage für Vermögensverwaltung	17	Sachwerte		Newspuzzle	112
<hr/>				Die Spendenaktion der Netfonds Gruppe: Schulprojekt in Kenia	114
Investment		Newspuzzle	68	Neue Gesichter bei Netfonds: Unsere tatkräftigen neuen Mitarbeiter	116
Newspuzzle	18	Echte Perlen: Das SubstanzPortfolio IV & V von Secundus	70	We want you! Willkommen im Netfonds-Team	119
FinVermV: Regulierung von Finanzanlagenvermittlern nach § 34 f GewO	20	Direktimmobilien: Immer mehr Menschen ziehen in das Umland von Metropolen	72	IT ist Teamwork: Ziele und Strategien des neuen IT-Vorstands Dietgar Völzke	120
e-Anträge im Abwicklungsservice: Depotöffnungsanträge digital übermitteln	22	Die NSI: Strukturierte Immobilienanlagen aus einer Hand	74	Netfonds Mobility: Das Loyalty-Programm der Netfonds Gruppe	122
Das Team des Abwicklungsservice Investment stellt sich vor	23	<hr/>		Die VIP-Events: Nord, Mitte und Süd im Jahr 2019	123
Stiftungen haben großes Potenzial: Wesentlicher Faktor in der Beratung	24	Versicherungen		Vorausblick auf Events & Workshops: Veranstaltungen 2019/2020	124
Erfolg mit 3 Teilstrategien: Anlagezertifikate in der Beratungspraxis	28	Newspuzzle	76	Blick nach vorn: Der erste „Tag der Nachhaltigkeit“ der Netfonds Gruppe	125
Das InvestmentDossier: Diversifizieren – aber richtig	30	»Arbeitgeber haben gern Sachverständige in ihren Reihen« Interview mit Andreas Schwarz, BVSV e. V.	78	<hr/>	
Die SOLIT App: Die App für Kauf und Verwaltung Ihres Edelmetalldepots	32	15 Stunden Fortbildungspflicht: Die neue Weiterbildung für den Vertrieb	80	Wir stellen uns vor	
Kapitalanlage selbst bestimmen: Wechsel von DWS BasisRente Premium zur DWS BasisRente Komfort	34	Das Genius-Programm für Makler: Die fünf Kompetenzteams der Netfonds Gruppe	82	Wir leben Beratung	126
Provisionscontrolling: Mit Höchstsatz in die Vergütung	36	bVS auf dem Vormarsch: Mit betrieblichen Versorgungssystemen beraten	86	Netfonds in Zahlen	127
Märkte und Renditequellen: Portfolio strategisch ausbalancieren	40	bVS mit success: Der neue Podcast aus dem Hause Netfonds	88	Finanzplattform für alle	128
Immobilien Werte Deutschland: Interview mit NF-Vorstand Peer Reichelt	42	Risikolebensversicherung: Todesfall-schutz mit vereinfachter Risikoprüfung	90	11 Gründe für eine Partnerschaft Der Netfonds-Service im Überblick	129
		Das Netfonds-Vermögenskonzept: Neugeschäft mit der Wiederanlage ablaufender Versicherungen	92	Maklerporträt: Hildegunde Klesper und Ralf Weimar, Comfort Finance AG	130
		Die Lage ist ernst: Lebensversicherungen kämpfen ums Überleben	94	NFS-Partner im Porträt: Das Team der Portfolio Management Halensee	132
				SelbstChef: Netfonds unterstützt Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit	134

↑ RENNER UND ↓ PENNER



Investment

↑ Aktienfonds

Nach den Turbulenzen Ende 2018 haben sich die Aktienmärkte erholt. Mehr noch: Die Erholung folgt der Erkenntnis, dass der Rückschlag übertrieben war und fundamental nicht zu begründen ist. Aktien sind und bleiben im aktuellen Marktumfeld die Anlage erster Klasse.

↓ Geldmarktfonds

Wie auch in den vergangenen Perioden verlieren Geldmarktfonds mehr und mehr an Attraktivität und somit an Interesse bei Anlegern und Beratern. Kaum ein Geldmarktfonds schafft in der aktuellen Zinsphase eine schwarze Null.



Sachwerte

↑ AIF-Anbieter der zweiten Reihe

Namen und Track Records gehören unzweifelhaft zu den Kriterien der Produktauswahl. Wenn es Anbietern aber in der heutigen Zeit gelingt, die strengen Anforderungen der Zulassung zu erfüllen, sollte man sie zumindest mit einem kritischen Blick auf die Produkte würdigen. Asset-Management und Kompetenz sind wichtiger als Glanz und Gloria alter Zeiten.

↓ Die deutsche Strafjustiz

Untragbar ist die Erkenntnis, dass Verbrecher in Deutschland jahrelang mit veruntreutem Anlegergeld ihr Leben genießen können, während der Insolvenzverwalter bezugnehmend auf diese Machenschaften und bestrittene Jahresabschlüsse von den sowieso gescholtenen Anlegern auch noch eventuell erhaltene Ausschüttungen zurückfordert.



Versicherungen

↑ BRSG

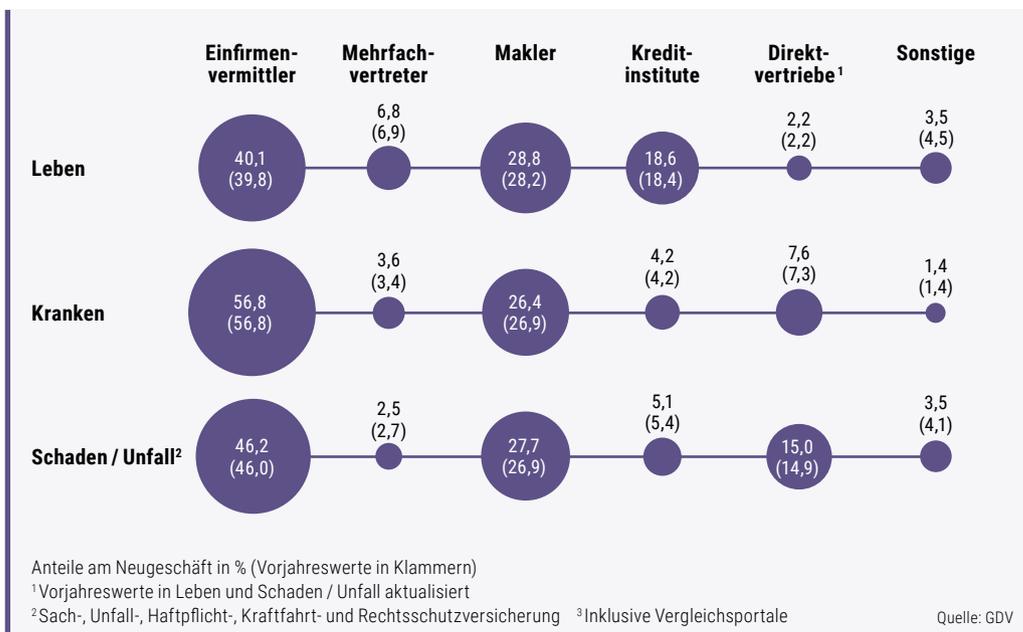
Das Betriebsrentenstärkungsgesetz wirkt als Antriebsmotor für die betriebliche Altersvorsorge. Die durchschnittlichen Beiträge sind dadurch deutlich angestiegen, das bAV-Geschäft insgesamt wurde angekurbelt.

↓ DSGVO

Die Datenschutz-Grundverordnung sorgt für Chaos bei Risikovorfragen. Es gibt keine einheitliche Datenschutzerklärung, die von allen Gesellschaften akzeptiert wird. Dadurch akzeptieren die einen nur die eigene Erklärung, andere nur anonyme Vorfragen, und den dritten ist es egal.

VERTRIEBSWEGE BLEIBEN STABIL

Makler halten ihre Position als wichtigster unabhängiger Vertriebskanal allen Regulierungen zum Trotz sehr stabil. Dies zeigt die neueste Vertriebswegestatistik des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). In allen Geschäftsbereichen entfällt der größte Anteil des Neugeschäfts auf Einfirmenvermittler. Makler sind jeweils der zweitgrößte Vertriebsweg. Sie konnten laut GDV sowohl in der Lebens- als auch der Schaden-/Unfallversicherung leicht zulegen, während ihr Marktanteil in der privaten Krankenversicherung (PKV) geringfügig zurückging (siehe Grafik rechts).



NETFONDS-PARTNER IM EINBLICK

Mit dem Relaunch unseres Makler-Magazins im vergangenen Jahr steigt auch die Beteiligung der Netfonds-Partner. In dieser einBlick-Ausgabe kommen folgende Partner in Makler- beziehungsweise Unternehmer-Porträts zu Wort: Hildegunde Klesper und

Ralf Weimar, Vorstände der Comfort Finance AG in Münster/Westfalen, auf Seite 130 und Jens Wegner, Sven Ludwig und Axel Venzke, Gründer und Geschäftsführer der Portfolio Management Halensee (PMH) in Berlin, auf Seite 132.



Hildegunde Klesper



Ralf Weimar



Jens Wegner



Sven Ludwig



Axel Venzke

DIE BESTEN VERSICHERER AUS KUNDENSICHT

	1. Platz	2. Platz	3. Platz
Gesamturteil Kundenzufriedenheit	Münchener Verein	HUK24	DEVK
Urteil Kundenzufriedenheit Direktversicherer	HUK24	CosmosDirekt	Hannoversche
Service	Münchener Verein	Württembergische	DEVK
Preis-Leistungs-Verhältnis	HUK24	HUK-Coburg	DEVK
Qualität der Produkte	R+V	Münchener Verein	Württembergische
Transparenz/Verständlichkeit	HUK24	R+V	Münchener Verein
Ärgernisse	WGV	Barmenia, HUK24	-
Weiterempfehlung	Münchener Verein	DEVK	HUK24
Allgemeine Haftpflichtversicherung	HUK24	HUK-Coburg	Münchener Verein
Rechtsschutzversicherung	HUK-Coburg	R+V	DEVK
Krankenversicherung*	DEVK	Münchener Verein	R+V
Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung	R+V	DEVK	Münchener Verein
Haus und Wohnung**	Barmenia	HUK24	DEVK

*Die Versicherungssparte „Krankenversicherung“ setzt sich zusammen aus den Produkten Kranken- und Pflegeversicherung.

**Die Versicherungssparte „Haus und Wohnung“ setzt sich zusammen aus den Produkten Wohngebäude- und Hausrat-Versicherung.

Quelle: Studie, Deutsches Institut für Service-Qualität (DISQ), 2019

ALTERSVORSORGE PFLICHT FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Grundsätzlich stehen die Deutschen einer weiteren verpflichtenden Altersvorsorge skeptisch gegenüber. Knapp die Hälfte (47 Prozent) ist dagegen. Das geht aus einer bundesweiten Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) unter rund 2.000 Personen ab 18 Jahren hervor. Nur 30 Prozent der Befragten sprachen sich für eine weitere Pflichtvorsorge aus. Würde eine zusätzliche Pflichtvorsorge in Form einer Betriebsrente beschlossen, so sprachen sich 58 Prozent dafür aus, dass diese auch für Beamte und Selbstständige gelten müsse. Die Bundesregierung will kommenden Jahr eine Altersvorsorgepflicht für Selbstständige einführen. Wie sie genau aussehen soll, ist noch unklar.

WUSSTEN SIE SCHON?

1. Das Potenzial für die **Wiederanlage ablaufender Lebensversicherungen** ist enorm: Im Jahr 2018 wurden laut GDV über 80 Milliarden Euro an Versicherungsleistungen ausgezahlt. Netfonds bietet hierzu exklusiv für angebundene Partner eine attraktive Lösung für die Wiederanlage. Lesen Sie mehr zum **Netfonds-Vermögenskonzept** auf Seite 92.
2. **Zertifikate** bieten eine Chance auf eine positive Renditeerzielung auch in seitwärts oder abwärts gerichteten Märkten. Immer mehr Berater agieren daher mit Zertifikaten. Netfonds stellt drei **Erfolg versprechende Strategien** mit Zertifikaten vor. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 28.
3. Bereits ab 50 Euro monatlich können Ihre Kunden mit dem **SOLIT Edelmetalldepot** in physisches Gold oder auch in Silber, Platin sowie Palladium investieren. Mit der neuen **SOLIT App** haben Ihre Kunden den Bestand stets tagesaktuell vor Augen. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 32.

»Wie erreicht man eine flächendeckende Digitalisierung? Mit exzellenten Mitarbeitern und Expertise, praxisorientierter IT-Methodik sowie moderner Technologie. Die haben wir! Wir brauchen nur noch mehr davon; IT-Personal ist knapp, aber wir haben gute Partner, mit denen wir weiterwachsen wollen. Die Kompetenz der Netfondsler aus fast 20 Jahren in der Branche hilft ungemein.«

Dietgar Völzke, Neuer IT-Vorstand der Netfonds Gruppe
Lesen Sie dazu mehr ab Seite 120.



GROSSE ZAHLEN

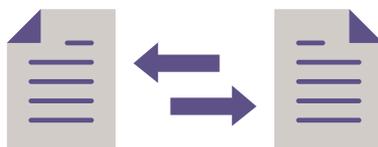
Aktuelle Angaben zur Netfonds Gruppe

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.

88

Derzeit werden 88 Gesellschaften mittels GDV-Bestandsdaten monatlich aktualisiert.

Mittels des Echtzeitverfahrens BiPRO ist der Dokumentenaustausch mit 26 Versicherungsgesellschaften bereits umgesetzt.



Wir haben

84.352

DWS-Riester-Depots im Bestand, die monatlich mit 81,30 € bespart werden.

Die Summe der Nettomittelzuflüsse (Käufe abzüglich Verkäufe) vom 1. Januar 2019 bis 30. Juni 2019 beläuft sich auf

424.469.482,75

Euro.

Vom
30. Juni 2018
bis 30. Juni 2019
konnten wir

15.372

Depots
hinzugewinnen.

Zuwachs der Vermögensverwaltung vom 31. Dezember 2018 bis 1. Juni 2019

186 Mio. €

Das ist eine Steigerung um 26 % zum Vorjahresvergleichszeitraum.

369

Tied Agents sind NFS-Partner
(Stand 31. August 2019)

Mit Stand 30. Juni 2019
werden in der
Vermögens-
verwaltung **920**
Millionen Euro in 312
Strategien betreut.

Die Netfonds Gruppe steigerte im Zeitraum vom 1. Juni 2018 bis zum 31. August 2019 den Investmentbestand (ex Fondsadvisory) um

14,8 %

DAX-Entwicklung im
Vergleichszeitraum: -3,70 Prozent

46

Investmentfonds werden von unseren Partnern über unser Haftungsdach administriert und/oder aufgelegt. Im Schnitt kommt jeden Monat ein neuer Fonds hinzu.

Vom Banker zum freien Finanzberater!

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

René Radtke

20 Jahre Berufserfahrung im Bankensektor

Das Gründerportal für Private Banker

www.selbstchef.de

NEU Jetzt online mit
Einkommens-Check!



DER DURCHMARSCH DER VERMÖGENSVERWALTUNG

Innovative Beratungsstrategien für die Zukunft

An der Vermögensverwaltung führt kein Weg mehr vorbei. So investieren Depotbanken in den Ausbau der Administration von Strategieportfolios und FinTechs agieren mit Vermögensverwaltungsstrategien am Endkundenmarkt. Auch namhafte Privatbanken bieten künftig keine oder nur eingeschränkt individuelle Anlageberatung an und setzen ausschließlich auf die Vermögensverwaltung. Wir von Netfonds haben den Trend

frühzeitig erkannt und entsprechend investiert, um uns allen eine Lösung zu schaffen, mit der wir gemeinsam für die Zukunft gerüstet sind.

Mittlerweile administriert unsere Vermögensverwaltung für Sie und Ihre Kunden bereits rund eine Milliarde Euro, und wir wachsen weiterhin stark. Mehr als 400 Vermittler nutzen das Instrument für die Kundenbetreuung und 65 „Strategie-Kapitäne“ (siehe Seite 16) setzen über die

NFS Hamburger Vermögen – unseren Portfolioverwalter in der Netfonds Gruppe – ihre eigenen Anlagestrategien um. Es gibt viele gewichtige Gründe, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Wir haben wesentliche Marktteilnehmer nach ihrer Meinung gefragt, um Ihnen eine unabhängige Sicht auf das Thema zu ermöglichen und Sie in Ihrem Entschluss zu bestärken, sich künftig mit dem Thema strategisch auseinanderzusetzen. ms

Beispiele, Meinungen und Fakten im Überblick

6 GRÜNDE, SICH ZUKUNFTSSICHER ZU POSITIONIEREN

1

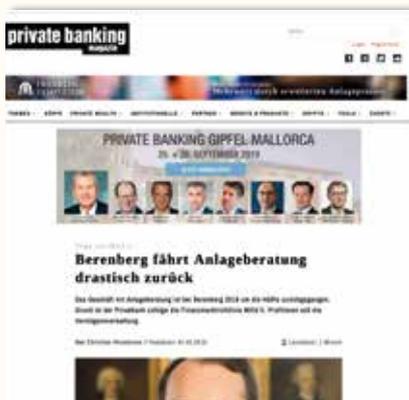
Banken ziehen sich aus der Anlageberatung zurück

aus „private banking magazin“ online, 4. Februar 2019:

»Berenberg kappt Anlageberatung um die Hälfte. MiFID II lässt den Aufwand für die Anlageberatung explodieren. Deshalb hat Deutschlands älteste Bank dieses Geschäft deutlich geschrumpft. Stattdessen wird den betuchten Kunden nun nahegelegt, einen Vermögensverwaltungsvertrag abzuschließen.«

aus „private banking magazin“ online, 11. September 2018:

»Banken und Sparkassen ziehen sich aus Anlageberatung zurück. Die Folge: 32 Prozent der befragten Banken und Sparkassen werden zukünftig gar keine oder nur eingeschränkt Anlageberatung anbieten.«



2

Viele aufwendige Protokollpflichten entfallen



Christoph Eifrig, Syndikusanwalt der Netfonds Gruppe:

„Über folgende drei Fakten sind sich alle Rechtsgelehrten im Grunde genommen einig:

- Die Vermögensverwaltung ist kein Finanzinstrument. Damit finden viele aufwendige Protokollpflichten in der

Betreuung keine Anwendung.

- Die Haftung trägt der Vermögensverwalter. Er muss die Angemessenheit prüfen und schuldet eine dauerhafte Betreuung.
- Das Vergütungsmodell ist zeitgemäß, es fokussiert auf laufende, transparente und faire Erträge.“

3

Ihr Bestand gewinnt an Wert!



Martin Steinmeyer, Vorstand Netfonds AG:

»Wer sich bereits mit Bestandswerten beschäftigt hat, wird wissen, dass im Investmentbereich ein Faktor auf die laufenden Erträge gezahlt wird. Abschlussprovisionen spielen keine oder eine völlig untergeordnete Rolle. Das Ziel muss sein, den eigenen Bestand wertvoller zu machen und zudem eine

aufwandsgerechtere Vergütungsform umzusetzen. Wenn man also bei den laufenden Erträgen aus Depotbeständen eine Bestandsprovision von 0,4 Prozent p. a. durch eine Servicegebühr von 0,8 Prozent p. a. erhöht und Umschichtungen künftig ohne Agio anbietet, entspricht das einer Verdoppelung des Bestandswerts. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.«

4

Die Akzeptanz beim Kunden ist groß



Eric Wiese, Geschäftsführer NFS Hamburger Vermögen:

»Welcher Kunde fühlt sich bei notwendigen Portfolioanpassungen nicht von den Formalien erschlagen? Da

kommen leicht mehr als zehn Seiten zusammen, die besprochen werden müssen – nur um Ihrem Rat Folge leisten zu können. Die Portfolioverwaltung vereinfacht den Prozess für alle Beteiligten. Statt über Protokolle, Produktinformationen und notwendige Unterschriften zu sprechen, bleibt Zeit für die wichtigen Themen einer seriösen Finanzplanung und vertrauensvollen Kundenbeziehung.

Im Haftungsdach hat sich das Modell bereits nahezu durchgängig etabliert. Viele §34 f-Vermittler müssen Altge-

lerntes zur Seite schieben. Die Zahl der „Schnupperer“, die die Vermögensverwaltung vereinzelt anwenden, steigt stetig. Immer mehr Berater setzen sich zum Ziel, ihre gesamten Kundenverbindungen mittels der Vermögensverwaltung neu zu positionieren. Die Akzeptanz der Kunden, eine Vermögensverwaltungslösung zu nutzen, ist hoch und liegt häufig bei über 70 Prozent. Haben Sie Interesse an einem Erfahrungsaustausch? Wir stellen gern den Kontakt zu Praktikern in unserem Netzwerk her.«

5

Depotbanken entwickeln Modellportfoliolösungen



Peter Nonner, Geschäftsführer der FIL Fondsbank GmbH:

»Die FIL Fondsbank und auch andere Depotbanken investieren in den Ausbau von Abwicklungsfunktionen für Vermögensverwaltungsstrategien. Wir sind davon überzeugt, dass Berater vor dem Hintergrund ständig steigen-

der regulatorischer Anforderungen perspektivisch nicht auf standardisierte Anlagekonzepte im Rahmen von Modellportfoliolösungen verzichten können werden. Dies gilt im Besonderen für den Einsatz von Vermögensverwaltungsstrategien.

Als Depotstelle sind für uns effiziente, hoch automatisierte Prozesse von entscheidender Bedeutung – insbesondere im Segment der ständig steigenden Nutzung von Portfoliolösungen. Daher haben wir bereits vor einigen Jahren das Modellportfolio-Tool entwickelt. Durch den Einsatz werden alle Orders vollständig automatisiert beauftragt und verarbeitet. Fehlerquoten sind auf ein Minimum reduziert. Hinzu kommt

ein verbessertes Kundenerlebnis, da Ein- und Auszahlungen nicht über eine Vielzahl von Einzelbuchungen auf dem Kundenkonto erscheinen, sondern nur noch in einer Summe verbucht werden. Vor allem aber wird die Arbeit für den Berater substanziell erleichtert – einmal aufgesetzt, können Modellportfolios sehr einfach im Tagesgeschäft überwacht und gepflegt werden. Aber auch bei der Kundengewinnung hat die Digitalisierung Einzug gehalten und bietet beispielsweise über die Online-Depoteröffnung ganz neue Perspektiven für Berater. Ein Grund mehr, gemeinsam mit unseren strategischen Partnern weiter in den Ausbau der IT-Infrastruktur zu investieren.«

6

Vom Ausland lernen!



Nigel Dunne, Director, Europe und CEO Standard Life International:

»Wir haben gesehen, wie unabhängige Anlageberater in Großbritannien ihr Angebot in den letzten zehn Jahren weiterentwickelt haben. Die Regulierung, insbesondere die Retail Distribution Review (RDR – entspricht dem Provisionsverbot), war ein großer

Treiber für diese Veränderung, aber wir haben auch einen Wandel im Ansatz für die Zusammenstellung von Investmentportfolios beobachtet. Viele Berater glaubten ihr Angebot durch die riesige Auswahl von Einzelfonds-investments verbessern zu können. In der Realität hat sich jedoch gezeigt, dass dies tatsächlich wenig Mehrwert für den Kunden bedeutet, aber auch erhebliche Risiken und Kosten für das Beratergeschäft mit sich bringt. Die Portfolioverwaltung hat sich seither sehr stark zu professionell verwalteten Strategien entwickelt. Die Berater haben ihr Angebot außerdem auf die Finanzplanung ausgerichtet, wo sie aufgrund der spezifischen Natur der

individuellen Bedürfnisse den größten Mehrwert für den Kunden schaffen können. Berater in Großbritannien konzentrieren sich nun auf das Risikoprofil des Kunden sowie auf die Festlegung eines Finanzplans, wählen dann aber risikogerechte, diversifizierte Portfolios, die von professionellen Managern verwaltet werden. Meine Empfehlung an die deutschen IFAs ist es, diese Entwicklung im Kontext ihrer Geschäfte zu betrachten, zu verstehen, wo sie den größten Mehrwert erbringen können, und dann auf eine Partnerschaft mit vertrauenswürdigen Fachleuten zu setzen, wenn sie keine interne Expertise haben oder diese nicht aufwenden wollen.«



FÜR JEDE ZIELGRUPPE DIE PASSENDE STRATEGIE

So positionieren Sie sich zukunftssicher
mit unseren Vermögensverwaltungsstrategien.

Wenn Sie sich für das Geschäftsmodell „Vermögensverwaltung“ mit der Hamburger Vermögen entscheiden, können Sie dies auf zwei Arten umsetzen: entweder als externer Advisor Ihrer eigenen Vermögensverwaltungsstrategie (siehe auch „Wie werde ich Strategie-Kapitän?“, Seite 16) oder als Vermittler einer unserer fertigen Vermögensverwaltungsstrategien.

Als Kapitän können Sie den Inhalt eines standardisierten Musterportfolios und damit Ihrer Kundenportfolios komplett eigenverantwortlich bestimmen. Diese Strategie trägt Ihren Namen und Ihre Handschrift, Sie können sie als Ihr eigenes „Baby“ an Ihre Kunden vermarkten. Etwas Vorbereitung und aktives Portfoliomanagement sind hier gefragt.

Einfacher geht es als Vermittler: Hier können Sie eine von der Hamburger Vermögen gesteuerte Strategie als fertiges Paket sofort an Ihre Kunden vermitteln. Aufgrund der stabilen Entwicklung in den letzten Jahren kommen die Strategien bei Kunden und Beratern gut an, inzwischen beträgt das Gesamtvolumen über alle unsere Strategien über 100 Millionen Euro.

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

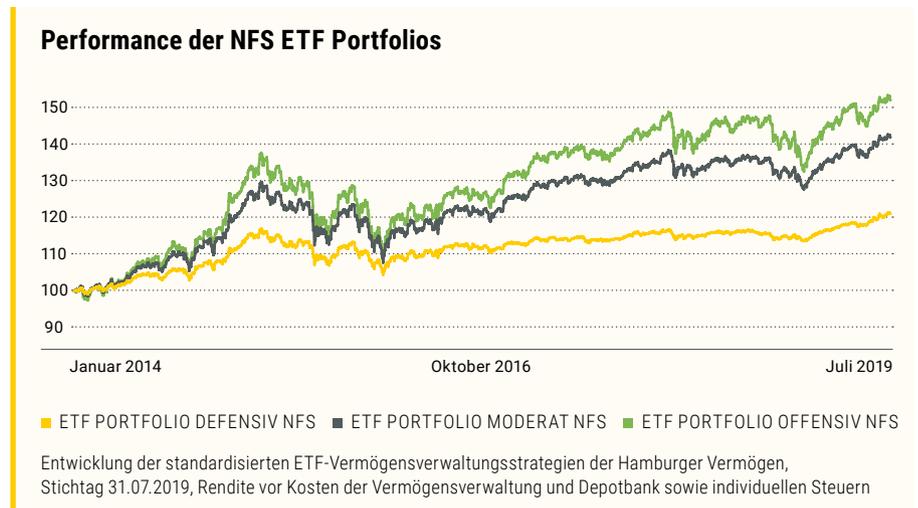
**Zielgruppe skeptischer Anleger
Ruhige Vermögensverwaltung
mit Verlustbegrenzung:
»Vermögensplan TOP Manager«**

Drei Strategien mit jeweils zehn gleichgewichteten, aktiv gemanagten Vermögensverwaltungs-Fonds

Die Selektion der Fonds erfolgt nach einem eigenen Auswahlprozess, in dem 13 verschiedene Performance- und Risikokennzahlen in einem Scoring-Modell bewertet werden. Die Überprüfung der Fonds erfolgt zweimal jährlich. Eine Besonderheit dieser Strategien und Kern des Prinzips Vermögensverwaltung ist die Verlustbegrenzung durch unsere sogenannte **Protect-Schwelle**. Wenn diese Schwelle (5, 10 oder 15 Prozent vom Höchststand, je nach Risikostufe) durch Kursverluste für einen oder mehrere Fonds innerhalb der Strategien erreicht wird, tauschen wir jene für sechs Monate in einen Geldmarktfonds, bevor wir dann in den aktuell besten Fonds nach unseren Kriterien wieder einsteigen. Gerade in den unruhigen Märkten, die wir im vergangenen Jahr gesehen haben und die vielleicht in Zukunft noch auf uns zukommen, wird so die Investitionsquote sukzessive gesenkt und wieder erhöht, um Verluste zu vermeiden. Insgesamt erhalten Sie also ein langfristiges Rundum-sorglos-Paket, das Sie als Berater und Ihre Kunden in Sachen Kapitalanlage ruhig schlafen lässt.

**Zielgruppe Geldanlage
mit positiver Wirkung
Nachhaltige Fonds – Vermögensverwaltung mit Verlustbegrenzung:
»Vermögensplan Nachhaltig«**

Drei Strategien mit jeweils zehn gleichge-



wichteten, aktiv gemanagten Fonds, die nach anerkannten Kriterien nachhaltig unter ökologischen und sozialen Kriterien investieren

Zielgruppe: Kunden, die eine „echte“ Vermögensverwaltung mit nachhaltigen Anlagen inklusive aktiver Verlustbegrenzung suchen. Der Auswahlprozess erfolgt analog dem Vermögensplan TOP Manager, wobei das Fondsuniversum auf nachhaltige Fonds begrenzt ist. Dies gilt ebenso für die Mechanik der Protect-Schwelle.

Alle Zahlen, Daten Fakten und Informationsmaterial finden Sie auch jederzeit frei zugänglich (auch für Ihre Kunden!) unter www.vermögensplan.org.

**Zielgruppe Kostenoptimierer
und ETF-Fan
»NFS ETF Portfolios (powered by
iShares)«**

Drei Strategien mit rund 15 ETF aus der iShares-Palette, Investment mit weltweiter Allokation in Länder, Regionen und Themen, erfolgreiches Anlagemodell von BlackRock („Aladdin“)

Der Trend zu ETF-basierten Investments und Strategien ist ungebrochen, daher bieten die NFS ETF Portfolios Ihren Kunden einen kostengünstigen und transparenten Weg, in eine globale Strategie zu investieren. Dabei werden die Portfolios

direkt von BlackRock und iShares, dem Marktführer im ETF-Geschäft, nach einem komplexen makroökonomischen Modell („Aladdin“) zusammengestellt. In diesem System werden täglich Millionen von Daten ausgewertet. Dennoch ist die daraus abgeleitete Strategie langfristig ausgerichtet, so dass in der Regel nur eine Anpassung pro Jahr erfolgt. Im Vergleich zu den wie Pilze aus dem Boden schießenden Robo-Vermögensverwaltungen auf ETF-Basis mit teilweise zumindest fragwürdiger Qualität haben wir seit 2014 eine echte „Live“-Strategie mit hervorragenden Ergebnissen zu bieten.

**Zielgruppe indexorientierter
Langfrist-Anleger
»DIMENSIONAL WELTPORTFOLIOS«**

Fünf Strategien mit Fonds der amerikanischen Fondsgesellschaft DIMENSIONAL mit weltweiter Streuung und stringenter Philosophie

Die Risikovarianten unterscheiden sich in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, von 20/80 über 40/60, 60/40 bis hin zu 100 Prozent Aktien in der offensivsten Variante. 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. Die Auswahl der Titel erfolgt nach den Kriterien namhafter Wissenshaftler.

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! Die Fonds sind weltweit nicht für Privatkunden im Direktgeschäft (Discounter oder ähnlich)

erhältlich. Daraus ergibt sich eine gewisse Exklusivität für den Berater.

DIMENSIONAL-Fonds sind weltweit streuende, ETF-ähnliche Fonds mit geringen internen Kosten (maximal 0,6 Prozent p. a. TER), die auf eine sehr langfristige Buy-and-hold-Strategie ausgelegt sind.

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

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 GmbH

Telefon: (0 40) 80 80 24-252

VOM LEICHTMATROSEN ZUM STRATEGIE-KAPITÄN

So einfach erhalten Sie das Kapitänspatent für eine eigene fondsgebundene Vermögensverwaltung mit der Hamburger Vermögen. Wenn alle Daten bereitstehen, dauert die Umsetzung nur rund eine Woche. Mit „eigener Strategie“ ist die Aufsetzung eines Modellportfolios bei einer Depotbank, meist

der FFB, gemeint. An dieses Modell werden alle relevanten Kundendepots „angehängt“ und somit fortan kollektiv verwaltet. Im Nachgang wird nur noch das Modell verändert, die Kundendepots durch die Technik bei der Depotbank werden automatisch daran angepasst. ■

Was muss ich tun, um Strategie-Kapitän zu werden?

① Schritt: Bestandsanalyse

Wie viele Kunden habe ich, mit welchem Bestand, in welchem Risikosegment? Erreiche ich auf Sicht zwei Millionen Euro Mindestbestand pro Strategie?

② Schritt: Auswahl

Depotbank, Anzahl der Strategien, Risikoklasse, Name und Konditionen festlegen

③ Schritt: Systematik

Systematik für die Fonds dokumentieren, Definition der Modellportfolios, das heißt Anzahl und Gewichtung der Fonds, Übersendung per Formular an die HHVM

④ Schritt: Prüfung

HHVM-Portfoliomanagement-Team überprüft Handelbarkeit, Anlage bei der Depotbank, Einstellung in das VV-Angebot in AdWorks

⑤ Schritt: Bestellung

Marketingmaterial und Online-Tools wie finfire direct, Factsheets, Landingpage etc. können bei HHVM bezogen werden (siehe auch Artikel Seite 17)

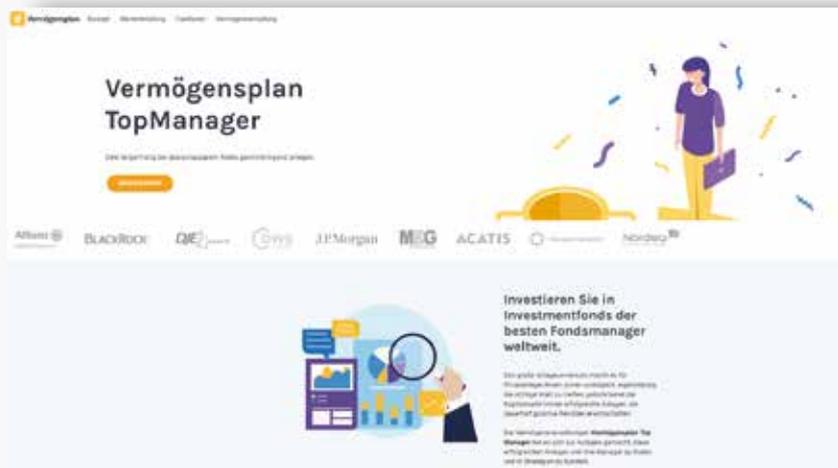
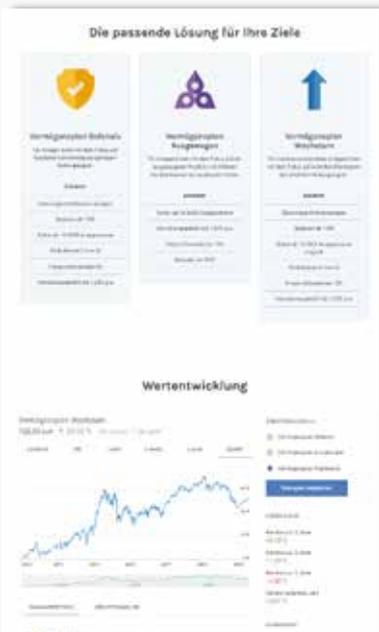
⑥ Schritt: das Ziel

Die Strategie steht, jetzt starten mit On-/ Offline-Vertrieb, Kundendepots eröffnen und bestehende Kunden umschichten

SO VERMARKTEN SIE IHRE STRATEGIE!

Gestalten Sie Ihre eigene Landingpage für Vermögensverwaltung.

Beispiele für Elemente einer VV-Landingpage für Netfonds-Partner



⌚ Alle Varianten auf einen Blick:

Darstellung der verschiedenen Vermögensplan-Optionen und der Wertentwicklung mit vielen weiteren Informationsmöglichkeiten

⌚ Landingpage:

Funktionell und verständlich präsentieren Sie sich Ihren Kunden mit dem Angebot der Vermögensverwaltung.

Für unsere Strategie-Kapitäne und die, die es noch werden wollen, stellen wir in Zukunft sukzessive neue Instrumente zur Vermarktung zur Verfügung. So haben wir aktuell unser Angebot „interaktive Landingpage“ als Erweiterung des Factsheet-Pakets für Ihre eigene Strategie fertiggestellt. Diese Seite können Sie in Ihren eigenen Webauftritt einbinden oder separat im Netz darstellen. Von dort aus können Kunden oder Sie als Berater direkt in den Abschlussprozess „finfire direct“ springen, um einen Vermögensverwaltungsvertrag mit dieser Strategie abzuschließen und ein entsprechendes Depot zu eröffnen. Die Seite selbst können Sie hervorragend zur Präsentation Ihrer Strategie im Verkaufsgespräch einsetzen. Gehen Sie sie gemeinsam mit Ihrem Kunden durch und erläutern Sie ihm die

Funktionsweise Ihrer Strategie mit den hinterlegten interaktiven Elementen, wie Charts, Wertentwicklungen und anderen Kennzahlen für frei wählbare Zeiträume. Die Programmierung ist vollständig responsiv, das heißt, Sie können den Inhalt auf beliebigen elektronischen Geräten mit Internetverbindung darstellen. Dazu zählen unter anderem Handy, Tablet oder PC. Gegen eine Einrichtungsgebühr von 500 Euro und 25 bis 70 Euro monatliche Kosten pro Seite (je nach Strategieanzahl und Aktualisierungsturnus) wird die Seite mit Ihren Strategien in Ihrem individuellen Design/Logo mit historischen Strategiedaten angelegt. Die Landingpage ist eine Erweiterung unseres Angebots „Individuelles Strategie-Factsheet“ als PDF, das zusätzlich in diesem Marketing-Paket enthalten ist. Für die Strategien der Hamburger Ver-

mögen sind die Seiten bereits fertiggestellt und können in Ihrer Beratung eingesetzt werden, dienen somit auch als gutes Beispiel, wie Ihre eigene Seite aussehen könnte. Schauen Sie sich das Ganze gern unter www.vermoegensplan.org an.

Wenn Sie an einer Erstellung Ihrer Landingpage interessiert sind, wenden Sie sich gern an das HHVM-Team oder an Tom Wiese. ew

Ihr Ansprechpartner



Tom Wiese

Produktmanager Grundlagenwissen & fundautomat
 twiese@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-217



MIGRATIONSVORBEREITUNGEN LAUFEN

Netfonds unterstützt tatkräftig.

Haben Sie Depotbestände bei MetzlerFundXchange (MFX)? Dann wissen Sie bestimmt, dass die FFB die Depotführung in Form einer Migration übernimmt. Zum Jahreswechsel wird

Metzler Fund Xchange
Etablierte Handelsplattform für Investmentsvermögen



dieser Akt vollzogen. Wir stehen im ständigen Austausch mit allen involvierten Parteien, bereiten Daten auf, mappen MFX-Depots zu bestehenden oder neuen FFB-Vermittlerkennungen und unterstützen einen reibungslosen Prozess. Sollten Sie MFX-Bestände außerhalb von Netfonds führen, würden wir uns freuen, wenn Sie diese auf uns übertragen würden. Sprechen Sie uns gern an, Kontakt: mfx@netfonds.de.

ÄRGERLICH!

Sparpläne in Pioneer-Direktdepots gelöscht

Viele „alte Hasen“ haben jahrelang Depots direkt bei Pioneer (heute Amundi) eröffnet. Im Luxemburger KAG-Registerdepot konnten zwar nur die hauseigenen Fonds gekauft und verwahrt werden, aber die Depotführung war kostenlos und erfüllte ihren Zweck. Eine Änderung in den Prozessen der Depotführung hat nun zur Folge, dass keine Lastschriften mehr ausgeführt werden. Alle bestehenden Sparpläne wurden damit beendet. Wir empfehlen den Übertrag auf eine deutsche Fondsbank. Bei einem Übertrag aus Luxemburg ist darauf zu achten, dass auch die steuerlichen Anschaffungsdaten übergeben werden. Dieser Vermerk sollte auf dem Auftrag angegeben werden. Janna Hansen steht für Fragen gern zur Verfügung, Kontakt: jhansen@netfonds.de



ICH WILL NICHT TAPEN!

Was Sie tun sollten, wenn Sie das Taping vermeiden möchten.

Das Taping ist bei der telefonischen Beratung zu und Vermittlung von Finanzinstrumenten bei der NFS Voraussetzung und wird mit Inkrafttreten der FinVermV auch für die §34f-Vermittler zur Pflicht werden. Glücklicherweise verfügt Netfonds über eine technische Lösung. Wer dennoch nicht tapen möchte, darf ent-



weder nicht am Telefon beraten und vermitteln oder fokussiert die Vermögensverwaltung in der Kundenbetreuung. Eine Vermögensverwaltung ist nämlich kein Finanzinstrument, trägt keine WKN und somit gelten viele Anforderungen an die Dokumentation nicht. Was Sie in diesem Fall sagen dürfen und was nicht, haben wir in einem Leitfaden aufbereitet. Diesen finden Sie auf unserer Plattform fundswarePRO unter dem Suchbegriff „Taping Praxisanleitung“.

VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN

Akquirieren Sie neue Kunden mit der DWS.



Arbeitnehmer in Deutschland verschenken jährlich 1,6 Milliarden Euro an Förderungen, weil sie VL-Verträge nicht in Anspruch nehmen. Die DWS bietet ein kostengünstiges Depotmodell an (acht Euro p. a. in der Onlinevariante – ohne Transaktionskosten). VL können hervorragend als Einstiegsprodukt genutzt werden und eignen sich für die Akquise neuer, junger Kunden oder des Nachwuchses von Bestandskunden. Die DWS hat auf ihrer Website die zwölf wichtigsten Fakten zur Rente zusammengestellt.

1.000 EURO PRÄMIE FÜR SIE!

NFS honoriert Empfehlung von Neupartnern.

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



DA HABEN WIR MEHR ERWARTET

ExPost-Reports der Banken

Seit dem zweiten Quartal 2019 versenden die Depotbanken ExPost-Reports. Dem Großteil der Kunden wurde der Report ins Online-Postfach eingestellt



– sofern ein solches vorhanden war. Die Erstellung dieser Reports steht im Kontext der Verpflichtungen von KWG-Instituten nach MiFID II und wurde daher für jeden Kunden vorgenommen. Berichtszeitraum war das Kalenderjahr 2018. Inhalt ist die „einseitige“ Auflistung aller Kosten im Berichtszeitraum. Fazit: Die Zahl der Rückfragen vonseiten der Berater und Kunden ist bei uns – und in der Branche – gering.

4 Fragen an ...



Alexander Schwarz
Business Development &
Partnerbetreuung NFS Netfonds

Was ist Ihre Aufgabe bei Netfonds?

Ich bin 31 Jahre alt und stamme aus dem Private Banking einer Sparkasse. Bei Netfonds kümmere ich mich im Schwerpunkt um Interessenten sowie Neupartner im Haftungsdach. Meist bin ich der erste Anlaufpunkt, erläutere Funktionsweisen und Hintergründe, gebe Tipps und zeige Beispiele anderer Partner auf. Die Orientierungszeit unserer Interessenten erstreckt sich meist über mehrere Monate. In dieser Phase möchte ich sicherstellen, dass unsere Partner ein vollständiges Bild für Ihre Vision einer eigenen Vermögensberatung erhalten.

Mit wie vielen Interessenten sprechen Sie?

Im Durchschnitt sprechen wir in der Woche mit 20 Interessenten. Hiervon qualifizieren sich im Schnitt nur drei für weitere Gespräche. Ganz wichtig ist, dass wir zueinanderpassen.

Was macht am meisten Spaß bei Netfonds?

Unsere Haftungsdachpartner wechseln oft aus jahrzehntelangem Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit und führen größtenteils das erste eigene Unternehmen. Es erfüllt mich sehr, wenn ich sehe, dass sie diese Herausforderung meistern und in kürzester Zeit Vorzeigeunternehmen aufbauen. Nach dem anfänglichen Stress freue ich mich immer sehr auf den Moment, in dem die Partner das erste Mal durchatmen können und realisieren, was sie erreicht haben.

Ihr Wunsch für die Zukunft?

Unsere Partner sollen wachsen und zu jeder Zeit zufrieden mit ihrer Aufgabe sein. Es macht einfach Spaß, mit Unternehmern auf Augenhöhe zu arbeiten und die Zukunft zu gestalten.

Die Netfonds-Hotlines

MiFID II: (0 40) 82 22 67-466

freigabe@netfonds.de (z. B. bei Fragen zur Geeignetheitserklärung, Produktfreigabe)

AdWorks: (0 40) 82 22 67-470

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

Investment: (0 40) 82 22 67-240

investment@netfonds.de (bei Fragen zur 34f-Beratung, zu Produkten, allgemeinen Fragen)

KERNANFORDERUNGEN HAT NETFONDS BEREITS UMGESETZT

Neues zur Regulierung von Finanzanlagenvermittlern nach § 34f GewO



📍 **BaFin-Sitz in Frankfurt/Main:** die geplante neue Aufsicht für Finanzanlagenvermittler

Knapp 38.000 Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater warten noch ab, um das sogenannte „34f/h-Geschäft“ nach neuen Spielregeln betreiben zu können.

Konkret geht es, wie wir in der letzten einBlick-Ausgabe bereits geschildert haben, um zwei Vorgänge: einerseits die Übertragung der Aufsicht über die derzeit knapp 38.000 Finanzanlagenvermittler (siehe Kasten rechts) auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und andererseits die Überarbeitung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV).

Berater mit kleineren Beständen empfehlen wir, sich intensiv mit der Vermögensverwaltung zu beschäftigen.

Übergangsfrist bei Taping

Große Änderungen im FinVermV-Entwurf gibt es nicht. Weiter erhalten bleibt das Thema Taping, sogar unter strengeren Regeln bezüglich Aufbewahrungsfristen (nun zehn statt fünf Jahre). Es gibt aber auch gute Nachrichten: Der neue Entwurf sieht – im Gegensatz zur alten Version – eine Übergangsfrist von zehn Monaten vor.

Dies war einer der Punkte, zu denen wir uns in Kooperation mit Verbänden

So viele Finanzanlagenvermittler sind registriert:

Finanzanlagenvermittler gem. § 34f GewO	Anzahl Einträge
Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis gesamt	37.865
Erlaubnis zur Vermittlung von:¹	
Offene Investmentvermögen (§ 34f Abs. 1 Nr.1 GewO)	37.386
Geschlossene Investmentvermögen (§ 34f Abs. 1 Nr.2 GewO)	8.940
Vermögensanlagen (§ 34f Abs. 1 Nr.3 GewO)	5.975

¹ Mehrfachzählungen möglich (Gewerbetreibender hat Erlaubnis für mehrere Kategorien) Quelle: DIHK

kritisch geäußert hatten. Ursprünglich sollten die Änderungen mit Beginn des „nächsten Tages“ Anwendung finden. Wir hoffen, im Rahmen der weiteren Umsetzung noch weitere Änderungswünsche unterbringen zu können. Der überarbeitete Entwurf der Zweiten Verordnung soll voraussichtlich nach Redaktionsschluss am 20. September 2019 im Bundesrat beschlossen werden.

Neue Beratungsstrecke in AdWorks

Unser Fazit: Die Kernanforderungen der neuen FinVermV (Taping, Ex-ante-Offenlegung und vieles mehr) basieren auf den Vorgaben der MiFID II, die wir bereits Anfang 2018 für unsere Haftungsdachpartner in unserem IT-Ökosystem praxisnah umgesetzt haben. Als 34f/h-Partner können Sie ab sofort die neue Beratungsstrecke zur Anlageberatung in AdWorks zu Testzwecken einsetzen. Aufgrund der bereits bestehenden prozessualen Lösungen und der Erfahrungswerte unserer Partner im Haftungsdach sehen wir hier für die Profis keine großen Hürden. Auf Berater mit kleineren Beständen kommen jedoch ebenso große Veränderungen zu. Diesen Partnern empfehlen wir, sich intensiv mit dem Thema Vermögensverwaltung zu beschäftigen, da diese Produktklasse außerhalb der Regulierung liegt.

Wie Netfonds die BaFin-Aufsicht über Finanzanlagenvermittler beurteilt

- ① **Im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) wird ein neuer Erlaubnistatbestand eingeführt, der die bisherigen Erlaubnistatbestände §§ 34f und 34h GewO ablöst.**

Kommentar: Eine Trennung der Aufsicht über Vermittler nach den heutigen §§ 34f und 34d (Versicherungen) ist kompliziert. Es droht die Gefahr, dass auch der §34d-Bereich mittelfristig unter die BaFin-Aufsicht rutschen könnte.

- ② **Die Erlaubnisvoraussetzungen bleiben wie gehabt. Bestehende Finanzanlagenvermittler sollen ab dem 1. Januar 2021 in die BaFin-Zuständigkeit überführt werden.**

Kommentar: Erfreulich ist, dass bei den Erlaubnisvoraussetzungen keine Änderungen geplant sind.

- ③ **Der Nachweis, ob die Voraussetzungen im Einzelfall weiterhin erfüllt werden, muss gegenüber der BaFin binnen eines halben Jahres nach Aufforderung durch die BaFin erbracht werden.**

Kommentar: Unklar ist in diesem Zusammenhang, wie die damaligen Erlaubniserteilungen aufgrund von „Alte-Hasen-Regelungen“ zukünftig bewertet werden. Der Aufwand, Neugenehmigungen beantragen zu müssen, erscheint uns unverhältnismäßig groß.

- ④ **Die Vorgaben zum Beratungsalltag im Rahmen der Finanzanlagenvermittlungsverordnung werden in das WpHG übernommen.**

- ⑤ **Prüfprozesse sollen zukünftig bei der BaFin zentralisiert und möglichst digitalisiert werden. Der Wirtschaftsprüfbericht entfällt.**

Kommentar: Die Prüfprozesse werden wir natürlich technisch und organisatorisch unterstützen. Die BaFin spricht hier von einer „digitalen“ Prüfung. Das ist zu begrüßen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass Einzelprüfungen der BaFin strenger erfolgen, als dies heute mit dem bestehenden Prüfer (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt) der Fall ist. Die Kommunikation der BaFin wird für viele ebenfalls gewöhnungsbedürftig sein.

- ⑥ **Die Finanzierung der Aufsicht wird (erwartungsgemäß) über Gebühren und Umlagen stattfinden.**

Kommentar: Hier tappen alle Parteien noch im Dunkeln. Nach Aussage des AfW-Verbands stehen Größenordnungen zwischen 3.000 und 5.000 Euro im Raum. Erfreulich ist, dass Finanzanlagendienstleister nicht in den EdW (Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen) einzahlen müssen.

BaFin-Aufsicht ab 2021

Das Bundesministerium der Finanzen hat ein Eckpunktepapier zur Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin veröffentlicht. Die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler soll ab 2021 greifen.

Das Konzept sieht im Kern eine Reihe von Punkten vor, die wir mit aktuellem Informationsstand kommentieren (siehe Kasten links).

Bitte beachten Sie, dass die Neuausrichtung noch nicht endgültig von allen zuständigen Gremien verabschiedet wurde. Wir sind hier im engen Austausch mit den Verbänden und Anwälten und beschäftigen uns natürlich mit praxisnahen Lösungsansätzen. Dabei können Sie sich darauf verlassen, dass Netfonds auch Ihr Interessenvertreter ist. Zu diesem Zeitpunkt ist es zu früh, über die Empfehlungen zu sprechen. Wir werden Sie in gewohnt offener und ehrlicher Weise über die Entwicklungen informieren. ms

Ihre Ansprechpartner – das FinVermV-Team



Christoph Eifrig
Syndikusanwalt

ceifrig@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-381



Baran Kaya

Vertriebsleiter Investment
bkaya@netfonds.de
Telefon: (0 69) 87 00 204-12



Jonas Wilken

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

E-ANTRÄGE BEI NETFONDS

Nutzen Sie schon den e-Antrag?
Schon jeder dritte Antrag ist digital!

Wie Sie Ihre Depotöffnungsanträge reibungslos digital übermitteln

In der Vergangenheit haben wir bereits an verschiedenen Stellen und zu verschiedenen Zeitpunkten zu den Möglichkeiten und Vorteilen der digitalen Einreichung von Depotöffnungsanträgen (e-Antrag) informiert. Auch diese Ausgabe des einBlick möchten wir dazu nutzen, Ihnen den Prozess des e-Antrags näherzubringen.

Was bedeutet digitale Antragseinreichung beziehungsweise e-Antrag? Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, uns Depotöffnungsanträge und die dazugehörigen Serviceformulare wie zum Beispiel Freistellungsauftrag oder Vollmacht für bestimmte Depotstellen digital zu übermitteln. Dadurch entfällt der Postweg zwischen Ihnen und Netfonds. Da auch wir die e-Anträge digital an die jeweilige Depotstelle übermitteln, entfällt zusätzlich auch der Postweg von Netfonds zur Depotstelle. Mit Stand Juli 2019 stehen Ihnen für den e-Antrag die FFB, FodB und AAB zur Verfügung.

Den Upload für die e-Anträge sowie eine Anleitung, die Übersicht der zur Verfügung stehenden Depotstellen, die Anforderungen und ausführlichere Informationen finden Sie auf unserer Plattform fundswarePRO unter der Rubrik „e-Anträge und Formulare“. Ihre Vorteile auf einen Blick: Sie sparen wie oben genannt viel Zeit, da die Postwege von Ihnen zu Netfonds und von Netfonds zur jeweiligen Depotstelle entfallen. Das mit dem Postversand verbundene Verlustrisiko entfällt. Nachbearbeitungen können wesentlich schneller durchgeführt werden. Und Ihre Kunden werden sich freuen, da eine insgesamt schnellere Eröffnung und Bearbeitung ihrer Depots erfolgt.

Voraussetzungen für den e-Antrag

Um den Prozess der digitalen Antrags-einreichung nutzen zu können, müssen Sie sämtliche Anforderungen der Kooperationspartner sowie von Netfonds berücksichtigen. Die wichtigsten Voraussetzungen für die Nutzung der digitalen Einreichung sind:

- ④ Sie müssen die Ergänzung zur Courtagvereinbarung „Digitale Belegübermittlung“ auf fundswarePRO bestätigt haben. Diese wird Ihnen beim Log-in in fundswarePRO automatisch angezeigt.
- ④ Die Depotöffnungsanträge müssen in unserer Beraterplattform AdWorks erstellt worden sein und einen Netfonds-Barcode tragen.
- ④ Die Depotöffnungsanträge müssen vollständig (alle Seiten, alle Pflichtangaben und Unterschriften) und in der richtigen Reihenfolge gescannt sein.

Tipps für Netfonds-Partner

Um Ihren e-Antrag so schnell wie möglich bearbeiten zu können, haben wir für Sie einige Tipps und Empfehlungen zusammengefasst:

- ④ Laden Sie den Depotöffnungsantrag bitte als PDF hoch.
- ④ Bitte beachten Sie die Seitenreihenfolge der Antragsformulare.
- ④ Bitte achten Sie darauf, dass Ausweiskopien gut lesbar sind.
- ④ Bitte nutzen Sie unsere Uploadmöglichkeit auf fundswarePRO ausschließlich für Depotöffnungsanträge.

- ④ Die digitale Antragseinreichung gilt nur für ausgewählte Depotstellen. Außerdem müssen sämtliche Anforderungen der Kooperationspartner eingehalten werden. Dies betrifft unter anderem den Dateityp, die Scanqualität sowie die Vorhaltefristen der Originale.

Wir weisen in diesem Zuge darauf hin, dass es Dokumente gibt, die auch weiterhin nur im Original einzureichen sind, etwa Depotüberträge oder Nachlassdokumente. Eine genaue Auflistung je Depotstelle finden Sie ebenfalls auf unserer Plattform fundswarePRO. Alle Anträge, die die Voraussetzungen nicht erfüllen, müssen weiterhin auf dem Postweg an Netfonds übermittelt werden. [ci](#)

Ihr Ansprechpartner

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

e-Antrag in fundswarePRO

- ④ **Einfach und selbsterklärend:** Die digitale Einreichung eines Depotöffnungsantrags spart Netfonds-Partnern viel Zeit.

DAS TEAM DES ABWICKLUNGSSERVICE INVESTMENT STELLT SICH VOR

Im letzten einBlick haben wir Ihnen die neue Aufgabenverteilung im Abwicklungsservice Investment nähergebracht. Mit der aktuellen Ausgabe wollen wir Ihnen nun die Personen vorstellen, die täglich diese Aufgaben bearbeiten.

Bereich Depotstellenservice

Janna Hansen arbeitet seit Juli 2017 im Abwicklungsservice Investment und ist dort Teil des Depotstellenservice. Zuvor hat sie eine Ausbildung zur Bankkauffrau bei einer Hamburger Privatbank abgeschlossen. Ihre Aufgaben umfassen den Support bei Themen rund um die Depotbanken sowie die Klärung von Fragen und Problemen.

Manja Schlämann ist gelernte Bankkauffrau und seit fast 19 Jahren im Unternehmen tätig. Zu ihren Aufgaben gehören unter anderem das Bearbeiten der Anfragen der Berater und Vermittler, das Bearbeiten von Reklamationen sowie die Beantwortung von Fragen bezüglich der Depotbanken.

Marina Despotovic ist seit dreieinhalb Jahren Teil der Netfonds-Familie und während dieser Zeit im Abwicklungsservice Investment tätig. Davor absolvierte sie ihre Ausbildung als Bankkauffrau und war drei Jahre lang im Auslandsgeschäft einer großen Bank tätig. Sie ist erste Anlaufstelle zu depotbankspezifischen Fragen und Abwicklungsthemen.

Bereich Bestandsübertragungsservice (BÜ-Service)

Angelika Payer kommt ursprünglich aus Österreich und war nach ihrem Touristikstudium in Salzburg zuerst auf internationalen Kreuzfahrtschiffen tätig. Aufgrund ihres großen Interesses am



🕒 **Das Team Abwicklungsservice:** (hinten, von links) Marco Stier, Christof Jach, Julia Stier; (vorne von links) Niklas Schmidt, Janna Hansen, Angelika Payer. Nicht im Bild: Manja Schlämann, Marina Despotovic, Aneta Reuter, Julia Oesterhaus

Thema Wertpapiere/Börse/Geldanlage hat sie sich zwischenzeitlich durch Kurse und Schulungen Fachwissen angeeignet, das ihr schließlich eine Position als Anlageberaterin in einer internationalen Bank ermöglichte. All diese Erfahrungen bringt sie nun im BÜ-Service ein.

Nicklas Schmidt ist gelernter Groß- und Außenhandelskaufmann mit Schwerpunkt Textilien und „Action Sports“. Durch eine Empfehlung ist er auf Netfonds gestoßen und sehr glücklich darüber, sich Anfang 2018 auf seine jetzige Position im BÜ-Service bewerben zu haben.

Bereich Auftragservice

Julia Stier ist als gelernte Wirtschaftsassistentin mit Fachrichtung Fremdsprachen im September 2018 zum Abwicklungsservice Investment gekommen. Ihr Hauptaufgabenfeld besteht darin, die eingehenden Anträge und Aufträge auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit zu prüfen, gegebenenfalls Nacharbeiten

einzustellen sowie die betroffenen Berater und Vermittler darüber in Kenntnis zu setzen.

Aneta Reuter ist seit zweieinhalb Jahren Teil des Abwicklungsservice Investment. Außerdem arbeitet sie vormittags in unserem Post-Team. Ihre Aufgaben sind unter anderem das Erfassen von Personendokumenten und Serviceaufträgen.

Julia Oesterhaus unterstützt das Team des Abwicklungsservice Investment seit 2017 aus dem Homeoffice heraus bei der Stammdatenpflege und dem Formulieren von Newsletter-Artikeln zu depotbank- und abwicklungsspezifischen Themen.

Leiter Abwicklungsservice Investment

Christof Jach hat 2014 bei der Netfonds Gruppe als Werkstudent im Investmentbereich begonnen. Nach Abschluss seines Masterstudiums der Betriebswirtschaftslehre war er zunächst als Datenmanager tätig. Seit 2016 leitet er den Abwicklungsservice Investment. ■

STIFTUNGEN HABEN GROSSES POTENZIAL

Bislang wenig beachtetes Vehikel wird wesentlicher Faktor in der Beratung.



Die Erbschaftswelle rollt und rollt – und sie wird dabei größer und größer: Wurde das Erbschaftsvolumen für die Dekade von 2001 bis 2010 noch auf zwei Billionen D-Mark geschätzt, sind es für das aktuelle Jahrzehnt nach neuesten Schätzungen drei Billionen Euro. Das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) schreibt: „Derzeit leben in Deutschland rund 81 Millionen Menschen verteilt auf 40 Millionen Haushalte. In 7,7 Millionen dieser Haushalte werden im Jahrzehntzeitraum 2015 bis 2024 Todesfälle zu beklagen sein. Vom Gesamtvermö-

gen aller privaten Haushalte in Höhe von gut elf Billionen Euro werden dann 3,1 Billionen Euro den Besitzer wechseln.“ Schon heute ist der durchschnittliche Erbnehmer 55 Jahre alt, Tendenz: steigend. Die Wahrscheinlichkeit nimmt entsprechend zu, dass das angetretene Erbe für die eigene Altersabsicherung nicht mehr gebraucht wird. Die Vermögenswerte werden in diesen Fällen einfach kumuliert. Die Folge: Ein Teil der Erbnehmer wird immer vermögender. Daran schließt sich die Frage an, was hinsichtlich der Nachlassregelung mit

den Vermögenswerten geschehen soll, wenn keine Erben vorhanden sind oder die vorhandenen Erben über den Pflichtteil hinaus nicht weiter bedacht werden sollen?

Mit zunehmendem Alter wird diese Frage für ebenjenen Personenkreis, der keine oder keine geeigneten Erben hat, immer drängender. Das über Jahrzehnte angesparte und zum Teil ererbte Vermögen wird zum „Problem“, das zu einer Last für die betreffende Person werden kann – vor allem dann, wenn die Vermögenswerte noch eine andere Be-

Formen stifterischen Engagements aus Kundensicht

Spende

- Mittel werden für laufende Arbeit der gemeinnützigen Stiftung verwendet
- Muss zeitnah für Zweckverwirklichung ausgegeben werden

Zustiftung

- Dient der dauerhaften Aufstockung des Vermögens einer bestehenden Stiftung
- Stärkt langfristig die Kapitalbasis zur Erzielung von Vermögenserträgen

Stiftungsfonds

- Analog zur Zustiftung
- Separat ausgewiesener Teil des Vermögens der Stiftung
- Fonds wird für einzelne Zwecke, Förderprogramme bzw. -projekte eingerichtet
- Stiftungsfonds trägt den Namen des Zustifters

Treuhandstiftung

- Schuldrechtlicher Vertrag (i. d. R. Schenkung unter Auflage oder Treuhandvertrag)
- Ist nicht der staatlichen Aufsicht unterstellt (keine Anerkennungspflicht)
- Treuhänder tritt für die Stiftung im Rechts- und Geschäftsverkehr auf

Selbstständige Stiftung

- Unterliegt der staatlichen Aufsicht
- Gesellschaftsform ist gesetzlich geregelt

Quelle: Deutsche Stiftungsagentur GmbH

deutung haben als die, das Alter schlicht abzusichern.

Für viele Menschen ist das über Jahrzehnte aufgebaute Vermögen zugleich auch Lebenswerk, das in ihnen Stolz hervorruft – es testamentarisch an eine gemeinnützige Einrichtung zu verschenken, stellt häufig keine optimale Lösung dar. Die Strategie des Vermögensübergangs über eine Stiftung löst all die genannten Probleme und kommt insbesondere für folgende Kunden infrage:

- im siebten Lebensjahrzent, möchte den Nachlass regeln
- vermögend (> 200.000 Euro)
- kinderlos oder möchte die Kinder testamentarisch über den Pflichtteil hinaus nicht bedenken
- betrachtet sein Vermögen als Lebenswerk
- möchte, dass sein Vermögen Gutes bewirkt
- möchte sein gemeinnütziges Engagement über den Tod hinaus verstetigen.

Ohne Alternative ist in diesen Fällen das Instrument der eigenen gemeinnützigen Stiftung. Ganz bewusst ist hier von

einem Instrument die Rede. Der Begriff macht deutlich, dass eine Stiftung auch Mittel zum Zweck sein kann, eine Problemlösungsstrategie. Leider ist diese noch nicht im Gepäck eines jeden Finanzberaters und -verwalters angekommen. Dabei ist die Erbstrategie Stiftung recht einfach darstellbar: Zu Lebzeiten mit einem geringen Teil des Gesamtvermögens gegründet, wird die Stiftung dann als Erbin eingesetzt.

Aus einer Stiftung, die zu Lebzeiten mit 50.000 Euro dotiert wurde, kann dann im Erbfall eine durchaus stattliche Institution mit mehreren Millionen Euro im Grundstock werden. Natürlich bedarf es in einem solchen Fall einer individuellen Beratung, auch sollten unbedingt die notwendigen Dienstleistungen angeboten werden können, wie etwa die Errichtung und Verwaltung der Stiftung, denn nicht jeder Stifter möchte, nicht jeder kann seiner eigenen Stiftung vorstehen.

Wie erkenne ich Beratungsbedarf?

Kein Vermögensberater oder -verwalter, kein Kundenberater eines Geldinstituts muss detaillierte Kenntnisse bezüglich des Stiftungsthemas parat →

So gründen Sie eine Stiftung

① Schritt

Der Netfonds-Partner ruft bei der Deutschen Stiftungsagentur an und vereinbart einen Vor-Ort-Termin.



② Schritt

Die Deutsche Stiftungsagentur berät den Kunden. Als Ergebnis des Gesprächs kennt respektive weiß der Kunde ...

- ob er eine Stiftung gründen möchte
- ob er zu Lebzeiten oder von Todes wegen gründen möchte
- für welchen Zweck er sich engagieren möchte
- den zeitlichen Rahmen für die Errichtung
- die Kosten für die Errichtung und Verwaltung seiner Stiftung.



③ Schritt

Im Idealfall beauftragt der Kunde die Deutsche Stiftungsagentur nach der Beratung; alternativ bittet er um Bedenkzeit. Auf jeden Fall wird er eine Entscheidung herbeiführen. Wichtig ist, dass der Berater gegenüber dem Kunden deutlich macht, dass die Beratung werthaltig ist und pro Stunde 120 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer kostet. Die Beratungsg Gebühr wird bei weiterer Auftragsvergabe angerechnet. Wenn der Kunde die Stiftung nicht umsetzen will, erhält er eine Rechnung für die Beratung.



④ Schritt

Wenn der Kunde die Stiftung umsetzen will, erstellt die Deutsche Stiftungsagentur das Vertragswerk und bespricht es mit dem Kunden und dem Kundenberater in einem zweiten Gespräch vor Ort. Der Netfonds-Partner betreut zeitlich unbefristet die Geldanlage. Dabei ist Folgendes zu berücksichtigen: Ist das Vermögen höher als 250.000 Euro, bietet sich für die Geldanlage eine Fondslösung an. Ist das Vermögen noch größer, kommen Vermögensberatung oder Vermögensverwaltung infrage. Im Einzelfall müssen jedoch die steuerrechtlichen Implikationen der Kosten für die Stiftung geprüft werden.



⑤ Schritt

Die Deutsche Stiftungsagentur errichtet die Stiftung und eröffnet ein Stiftungskonto bei dem Berater. Der Stifter überträgt das Stiftungskapital auf seine Stiftung und damit in die Betreuungsumgebung des Beraters.

Unterschiede der beiden Stiftungsarten

Kriterium	Rechtsfähige Stiftung	Treuhänderische Stiftung
Eigenständige juristische Person	ja	nein
Mindestkapital	50.000 Euro	in der Regel 25.000 Euro
Gesetzliche Grundlage	BGB, Landesstiftungsgesetz Abgabenordnung	Vertragsrecht Abgabenordnung
Kontrolle durch das Finanzamt	ja	ja
Kontrolle durch die Stiftungsaufsicht	ja	nein
Sonderausgabenabzug (< 1 Mio. Euro)	ja	ja
Spendenregelung	ja	ja
Organe/Gremien	mindestens 1-Personen-Vorstand	kann Gremien haben, muss aber nicht
Stiftungszweck	kann nur ergänzt/erweitert werden, wenn Satzung Entsprechendes vorsieht	jederzeit änderbar, der neue Zweck muss steuerbegünstigt sein
Flexibilität bei Satzungsänderungen	stark eingeschränkt	jederzeit in allen Details möglich; Gemeinnützigkeit darf nicht gefährdet sein

Das stifterische Engagement des Kunden in Abhängigkeit vom Vermögen

Vorgehen

- ③ Ermittlung des potenziellen Stiftungsvermögens (Mittel, die nachhaltig in die Stiftung bzw. für das stifterische Vorhaben eingebracht werden sollen)
- ③ Betrachtung des gesamten potenziellen Vermögenshintergrunds

Empfohlene Ausprägung und Stiftungslösung

ab

1 €

Spende oder Zustiftung

ab

20.000 €

Stiftungsfonds
(zweckgebundene Zustiftung)

ab

100.000 €

Treuhand-Stiftung

ab

500.000 €

Selbstständige Stiftung

→ haben. Durch Kooperationen mit entsprechenden Dienstleistern wie der Deutschen Stiftungsagentur kann allen geholfen werden: dem Stifter, der die Chance bekommt, von der Alternative und Problemlösungsstrategie „Stiftung“ überhaupt zu hören, seinem Vermögensberater/-verwalter oder Kundenberater, weil er im Sinne der Kundenbindung ein erweitertes Beratungsangebot unterbreiten kann und die dauerhafte Geldanlage der Stiftung erhält, und der Deutschen Stiftungsagentur, die ihre speziellen Berater- und Dienstleistungen anbringen kann.

Rolle der Deutschen Stiftungsagentur

Die Deutsche Stiftungsagentur tritt im Übrigen immer als Partner auf und kann die Beziehung des Beraters zu seinem Kunden nicht irritieren, da sie selbst kein Angebot zur Vermögensverwaltung oder Geldanlage im Portfolio hat. Als Vertreter eines strikten Vier-Augen-Prinzips lehnt es die Deutsche Stiftungsagentur ab, sowohl die Stiftungsverwaltung als auch die Geldanlage/Vermögensverwaltung aus einer Hand anzubieten.

Leider herrscht hierzulande noch immer die Meinung vor, Stiftungen seien nur etwas für Superreiche, die mit der Stiftungsgründung einem ethischen

Anspruch nachkommen und einen Teil ihres Vermögens dem Gemeinwohl zur Verfügung stellen. Man mag diese Argumentation für ethisch gerechtfertigt halten. Es ist jedoch zweckmäßiger, die konkreten Vorteile hervorzuheben, die dem Stifter mit der Gründung einer eigenen Stiftung zu Gebote stehen (siehe Kasten rechts).

Ein großer Teil der Vorteile bezieht sich auf die Stiftungsgründung zu Lebzeiten. Im Gegensatz zur Alternative „Stiftungsgründung von Todes wegen“ steht im Fall der Stiftungsgründung mit „warmer Hand“ nicht das gesamte Vermögen des Stifters für die Gründung zur Verfügung, sondern nur ein kleiner Teil davon.

Verfügt der Stifter beispielsweise über ein Sparguthaben in Höhe von 500.000 Euro, wird er sich sicher erlauben können, zu Lebzeiten eine Stiftung mit 50.000 Euro zu dotieren.

Auf das Wirken der Stiftung und das Engagement des Stifters wirkt sich diese geringere Erstdotation nicht negativ aus. Der Stifter bekommt erste Einblicke, kann prüfen, ob die Stiftung in seinem Sinne arbeitet, kann auch nachbessern. Er ist eingebunden in die gemeinnützigen Aktivitäten seiner Stiftung. Nicht selten wird dieses Engagement im Alter als beglückend und bereichernd erfahren.

Diese Benefits erwarten Stifter

① Steuerliche Vorteile

Bei Begünstigungen beziehungsweise der Gründung gemeinnütziger Stiftungen fallen weder Erbschaftssteuern noch Schenkungssteuern an. Das übertragene Vermögen bleibt ungeschmälert erhalten. Auch auf die Einkommensteuer wirkt sich die Übertragung positiv aus, mit Sonderausgabenabzügen von bis zu einer Million Euro (Ehegatten bis zu zwei Millionen Euro).

② Das Nachfolgeproblem

Gerade für Menschen, die keine eigenen Nachkommen haben oder die eigenen Kindern über den Pflichtteil hinaus keine weiteren Vermögenswerte zukommen lassen möchten, bietet sich das Instrument der Stiftung an, um das Nachfolgeproblem zu lösen. Insbesondere können hier auch Unternehmer angesprochen werden, die noch keine Nachfolgeregelung bezüglich ihres Unternehmens gefunden haben.

③ Wahrung des Lebenswerks

In eine Stiftung eingebracht, können wertvolle Kunst- oder Münzsammlungen in ihrem Bestand gesichert werden. Auf Immobilien oder Grundbesitz trifft dies gleichermaßen zu.

④ Erhaltung persönlicher Wertvorstellungen

Wer etwa in Zeiten der immer härter werden den „Elfbogengesellschaft“ auf Mildtätigkeit setzt und auf Hilfsbereitschaft, kann mit dem Instrument der Stiftung diese Grundeinstellung dauerhaft institutionalisieren.

⑤ Sicherung des über Jahrzehnte aufgebauten Vermögens

Ihrem Wesen nach sind Stiftungen äußerst konservativ, sie erhalten und bewahren, nicht nur den eigenen Namen, sondern auch das ein-

gebrachte Vermögen. Für Personen, die in ihrem Vermögen ein über Jahrzehnte geschaffenes Lebenswerk sehen, das sie gern über den Tod hinaus erhalten möchten, ist das Instrument der Stiftung ohne Konkurrenz. Ansonsten fällt im schlimmsten Fall das Vermögen an den Fiskus – wenn keine gesetzlichen Erben vorhanden sind und der Erblasser es versäumt hat, ein Testament zu hinterlassen.

⑥ Erhalt des eigenen Namens

Kein Unternehmen, keine von privater Hand geschaffene Institution überdauert so souverän die Jahrhunderte wie das Instrument der Stiftung – die ältesten Stiftungen sind hierzulande über 1.000 Jahre alt. Wer also über seinen Namen ein Stück Unsterblichkeit erlangen möchte, hat zur Stiftung kaum eine Alternative. Generell ist es zu begrüßen, wenn ein Stifter sein gemeinnütziges Engagement mit dem eigenen Namen verbindet und damit deutlich macht, dass das gemeinnützige Wirken der Stiftung auf die Initiative und das Engagement dieser konkreten Person zurückgeht.

⑦ Ausdruck von Dankbarkeit für ein gelungenes und erfolgreiches Leben

Es gibt Menschen, die nie vergessen haben, wem sie einen Teil ihres Erfolges zu verdanken haben: diesem einen Förderer, diesem einen Stipendium, dieser einen Begegnung – oder einfach nur dem Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen zu sein.

⑧ Aktive Gestaltung des Lebensabends

Für einige Menschen ist der wohlverdiente Ruhestand kaum zu ertragen. Sie brauchen eine Aufgabe, eine sinnvolle Beschäftigung. Hier kann die Stiftung wertvolle Dienste leisten. Nicht selten zählt die Stiftungsarbeit zu den

„schönsten und sinnvollsten Tätigkeiten in meinem Leben“.

⑨ Kontrolle über den Einsatz der Stiftungsmittel

Was mit „seinen“ Geldern geschieht, ist für den Stifter kein Geheimnis. Er selbst kann immer wieder bestimmen, wen und was er begünstigen beziehungsweise fördern will. Er ist also mit seiner eigenen Stiftung näher an der Zweckerfüllung als etwa mit einer Spende: Er bestimmt, was mit den Zinserträgen geschieht, er bestimmt den Kreis der Begünstigten, der zu fördernden oder der auszeichnenden Personen. Er hat somit einen unmittelbaren, teils auch persönlichen Bezug zu seinem gemeinnützigem Engagement.

⑩ Die Drittelösung

Sie erlaubt es den Stiftern, ein Drittel der Erträge unter anderem dazu zu verwenden, ihre späteren Gräber zu pflegen und ihr Andenken zu ehren.

⑪ Für Unternehmen: Stiftung als Marketinginstrument

Der Marketingeffekt beginnt damit, dass der Name des Unternehmens auf die gemeinnützige Stiftung übertragen wird. So binden insbesondere Global Player und ihre Stiftungen das Medieninteresse an sich. Ob nun die Bertelsmann Stiftung, die Allianz Kulturstiftung, die IKEA Stiftung oder die Boehringer Ingelheim Stiftung für medizinische Grundlagenforschung – immer geben diese Namen das gemeinnützige Engagement eines Unternehmens bekannt. Der damit erzielte Imagetransfer ist kaum zu überschätzen, genießt das Instrument der Stiftung doch die höchste Anerkennung unter allen gemeinnützigen Organisationsformen.

Sofern die Stiftung dann all die Erwartungen des Stifters erfüllt und er sie in guten Händen weiß, wird er im Laufe der Jahre weitere Zustiftungen vornehmen,

bis er die Stiftung schließlich testamentarisch als Erbin einsetzt. Hat der Kunde Bedenken, sich zu Lebzeiten von 50.000 Euro zu trennen – das Sicherheitsbedürfnis ist individuell ausgeprägt –, bietet sich entweder die testamentarische Stiftungsgründung an oder die Vergabe eines Darlehens. In diesem Fall gründet der Kunde beispielsweise lediglich mit 25.000 Euro und gibt seiner Stiftung ein zinsloses und jederzeit kündbares Darlehen von weiteren 25.000 Euro. cha

Stiftungsgründung

Depotbanken für die Treuhandstiftung über Netfonds:

- ④ Deutsche Bank
- ④ DONNER & REUSCHEL
- ④ FIL Fondsbank
- ④ UBS

Ihr Ansprechpartner



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

ERFOLGREICH MIT 3 TEILSTRATEGIEN

Wie Anlagezertifikate in der Beratungspraxis eingesetzt werden



In den vergangenen Monaten haben immer mehr gebundene Vermittler (Tied Agents) der NFS Anlagezertifikate im Kundengeschäft eingesetzt. Die Hauptgründe hierfür liegen unter anderem:

- ④ in der Möglichkeit einer sehr präzisen Investitionsentscheidung,
- ④ in der Chance auf eine positive Renditeerzielung auch in seitwärts oder abwärts gerichteten Märkten sowie
- ④ in der Steigerung der Zahl der Erfolgserlebnisse für den Kunden.

Interessant ist der Blick auf die Details. Wir stellen dabei fest, dass die Ansätze der einzelnen Tied Agents sehr unterschiedlich sind. Im Folgenden sollen drei

besonders häufig angewandte Teilstrategien vorgestellt und näher beleuchtet werden.

Teilstrategie 1: Zertifikate als Rentenersatz

Derzeit rentieren festverzinsliche Anleihen von Schuldern einwandfreier Bonität mit null oder liegen sogar im negativen Bereich. Insofern ist eine Anlage in diesem Segment kaum zu rechtfertigen. Auch Anlagen in Rentenfonds lösen das Problem nicht, da die Nichtverzinsung von Anleihen guter Schuldner innerhalb eines Fonds ebenso wie bei der Direktanlage besteht.

Viele Tied Agents haben daher auf der Suche nach sinnvollen Alternativen Anla-

gezertifikate für sich entdeckt. Allerdings muss der Einsatz derartiger Papiere als Rentenersatz mit besonderem Augenmaß geschehen, da Rentenpapiere bekanntlich als stabilisierender Faktor in Depots dienen sollen. Die eingesetzten Anlagezertifikate sollten daher ebenfalls einen möglichst geringen Bezug zum Aktienmarkt aufweisen.

Damit sind beim Einsatz von Anlagezertifikaten als Alternative zu festverzinslichen Papieren zwei Regeln unabdingbar:

- ④ Ein Einzelaktienrisiko sollte vermieden werden. Es bieten sich stattdessen breit gestreute Standardindizes als Basiswert an.
- ④ Die Pufferhöhe sollte so gewählt werden, dass die Gefahr von Verlusten möglichst gering ist. Alternativ kann auch eine Pufferart gewählt werden, bei der Verluste im Falle des Unterschreitens der anfänglich festgesetzten Barriere nicht abrupt auftreten, sondern allmählich beginnen.

Beim Einsatz von Anlagezertifikaten als Rentenersatz sollte zudem berücksichtigt werden, dass der Kunde derartige Anlagen vermutlich „aus der Not heraus“ wählt, um den Wert seines Geldvermögens nach Inflation und Steuern zu bewahren.

Um die Verlustgefahren und die Verlusthöhe so gering wie möglich zu halten, erscheint es daher sinnvoll, den klaren Fokus auf eine defensive Ausgestaltung solcher Zertifikate zu legen. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass die Zielrendite dieser Papiere sich um 3 Prozent pro Jahr herum bewegen dürfte.

Teilstrategie 2: Zertifikate als Renditetreiber in seitwärts oder abwärts gerichteten Aktienmärkten

Die meisten Berater, die ihren Kunden Anlagezertifikate empfehlen, setzen diese gezielt in Situationen ein, in denen weder stark steigende noch stark fallende Märkte erwartet werden.

Für Anleger, die nur in Aktien oder Aktienfonds investieren, gibt es bei Seitwärtsmärkten nichts zu verdienen. In solchen Situationen kommt die volle Stärke von Anlagezertifikaten zur Geltung, da die gängigsten Arten in richtungslosen Märkten alleine schon durch Zeitablauf im Kurs steigen.

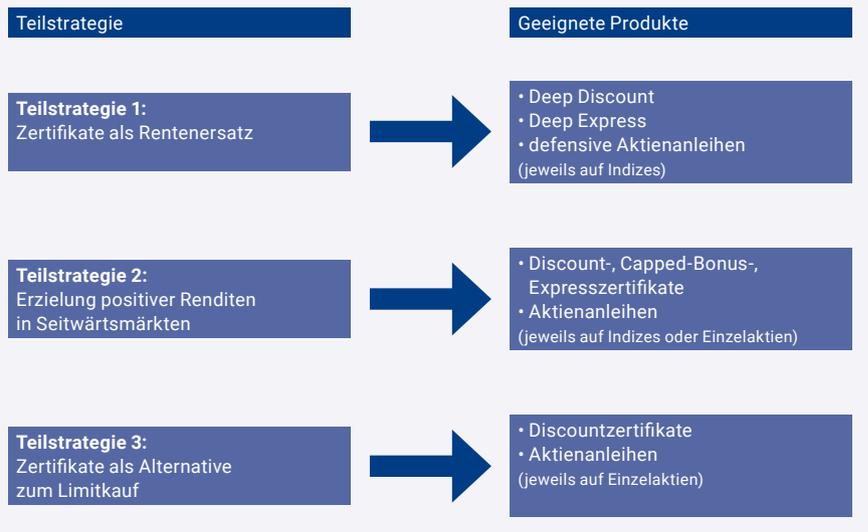
Und damit nicht genug: Selbst bei fallenden Märkten kann der Anleger durch den Einsatz von Reversezertifikaten profitieren. Eine nähere Analyse zeigt dabei, dass die Tied Agents der NFS Reversezertifikate sehr selektiv und ausschließlich bezogen auf den Portfoliokontext einsetzen.

Teilstrategie 3: Zertifikate als Alternative zum Aktienkauf mit Limit

Die ersten beiden vorgestellten Teilstrategien richten sich insbesondere an Anleger, die nach Möglichkeit einen äußerst geringen (Teilstrategie 1) oder einen recht moderaten (Teilstrategie 2) Bezug zum Aktienmarkt anstreben. Eine dritte Möglichkeit des Einsatzes von Anlagezertifikaten besteht zudem für Anleger, die sehr aktienmarktaffin sind.

Mit Anlagezertifikaten lässt sich leicht eine attraktive Alternative zu einem Aktienkauf mit Kurslimit gestalten. Wird etwa bei einer Aktie mit einem derzeitigen Aktienkurs von 100 Euro ein Kauflimit bei 90 Euro gesetzt, so besteht die realistische Chance, auf diesem Weg günstiger an die Wunschaktie zu gelangen. Allerdings gibt es ein Problem: Häufig wird ein solches Kauflimit

Teilstrategien im Überblick



Anlagezertifikate als Rentenersatz sollten einen möglichst geringen Bezug zum Aktienmarkt aufweisen.

während der Limitdauer überhaupt nicht erreicht. Der Anleger muss jedoch für den Fall der Fälle die Liquidität bereithalten, um die limitierten Aktien im Falle des Erreichens der Kursmarke auch bezahlen zu können. Mit dieser Liquidität kann jedoch während der Limitdauer bei der heutigen Zinslandschaft keinerlei Rendite erwirtschaftet werden. Erwirbt der Anleger jedoch alternativ zur Limitierung der Aktie ein Discountzertifikat mit einem Cap von 90 Euro mit einem angenommenen Kaufkurs von 85 Euro, wird er mit beiden Ergebnissen gut leben können: Liegt der Aktienkurs am Laufzeitende des Zertifikats unterhalb von 90 Euro, so erhält der Anleger die Aktie eingebucht. Im Vergleich zum limitierten Kauf hat er dann sogar fünf Euro weniger gezahlt. Steht die Aktie hingegen oberhalb von 90 Euro, so erhält er

90 Euro zurück – ein Plus von fünf Euro gegenüber seinem Einsatz von 85 Euro. Natürlich gibt es auch Szenarien, in denen ein Limit besser gewesen wäre. Fällt etwa im Beispielfall der Aktienkurs nur kurz unter 90 Euro und steigt anschließend stark an, erhält der Zertifikateinhaber nur seinen Höchstbetrag, während der Aktienanleger ungebremst vom Aktienanstieg profitiert. Doch eine solche Fallkonstellation ist nicht allzu häufig. Insofern hat sich diese Strategie als Alternative zum limitierten Aktienkauf völlig zu Recht etabliert.

Fazit: Mit der gezielten Nutzung von Anlagezertifikaten durch den Berater kann eine signifikante Steigerung der strategischen Variationsmöglichkeiten erreicht werden. tv

Ihr Ansprechpartner



Torsten Vetter

Spezialist Wertpapiere/Anlagezertifikate

tvetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-319

DIVERSIFIZIEREN – ABER RICHTIG

Das Netfonds-Investment-Dossier zum Thema



Vor 24 Jahren hat Harry M. Markowitz den Nobelpreis für seine Portfoliotheorie erhalten. Diese Auszeichnung zeigt, wie wichtig das Thema Portfolio-Optimierung in der Geldanlage ist. Eine seiner Kernbotschaften: Durch geschickte Diversifikation lässt sich das Risiko-Ertrags-Profil deutlich verbessern. Doch Diversifikation ist nicht gleich Diversifikation. Hier lauern viele Fallstricke. Die Botschaft ist klar: Wer sein Portfolio optimieren möchte, kommt um eine sinnvolle Streuung der Risiken nicht herum. Schon allein die Hinzunahme mehrerer Wertpapiere lässt das Gesamtrisiko eines Portfolios sinken. Die Wirtschaftswissenschaften liefern auch die passende Erklärung dafür. Die Gesamrendite eines Portfolios ist der gewichtete Durchschnitt der einzelnen Portfoliokomponenten. So weit, so verständlich.

Naive Diversifikation reicht nicht aus

Doch das ist nur ein Teil der Erklärung. Denn eine solche einfache – auch naiv genannte – Diversifikation reicht nicht aus. Lassen Sie uns dazu kurz anschauen, wie das Gesamtrisiko auf Portfolioebene (vereinfacht über die Kennzahl Volatilität) berechnet wird. Im Gegensatz zur Rendite ergibt sich das Risiko nicht als der Durchschnitt der Risiken der Einzelwerte eines Portfolios. Vielmehr folgt die Berechnung einer komplexen Systematik, die sich wie folgt vereinfachen lässt: Wenn zwei Unternehmen aus derselben Branche kommen, andere Rahmenbedingungen seien zur Vereinfachung hier kurz ausgeblendet, wird deren Börsenentwicklung ähnlich verlaufen. Sie hängen beide mehr oder weniger gleich stark vom wirtschaftlichen Zustand ihrer Branche ab. Anders verhält es sich jedoch, wenn wir

Korrelationen – einfach erklärt

Die Korrelation ist ein mathematisches Maß, welches anzeigt, wie stark zwei Variablen, beispielsweise Aktienkurse, voneinander abhängen. Sie ist zwischen -1 und $+1$ definiert. Bei Börsenkursen bedeutet das konkret: Liegt die Korrelation zweier Wertpapiere bei $+1$, so sind diese perfekt miteinander korreliert. Beide Wertpapiere zeigen die gleiche Entwicklung. Diversifikationseffekte sind daher nicht gegeben. Bei einer Korrelation von -1 ist die Wertentwicklung komplett gegensätzlich. Steigt ein Wertpapier, so fällt das andere, und umgekehrt. Die Diversifikationseffekte sind sehr hoch. Liegt die Korrelation bei null, gibt es zwischen den Kursen beider Wertpapiere keinen Zusammenhang. Diversifikation ist zwar theoretisch möglich, jedoch zufällig. Zu beachten ist, dass es sich hierbei um ein statistisches Maß handelt. Eine gegebene positive Korrelation lässt nicht zwingend den Schluss zu, dass es zwischen zwei Variablen tatsächlich einen realen Zusammenhang gibt (Scheinkorrelation). Ein bekanntes Beispiel: die Anzahl der Störche und Babys.

Mehr als ein typischer Mischfonds

Aberdeen Standard Diversified Income Fund A

ISIN: LU1124235240

Fondsmanager: **Mike Brooks**

Auflagedatum: **1. Juni 2015**

Kategorie: **Mischfonds USD ausgewogen**

Volumen: **219 Mio. USD (Stand: 28.08.2019)**

Dieser Fonds liefert zwar keine marktneutrale Rendite. In puncto Diversifikation geht er aber einen interessanten Weg. Er setzt auf echte Diversifikation. Das bedeutet, dass er nicht nur in verschiedene Anlageklassen investiert, wie für



Mike Brooks:
Fondsmanager

einen Mischfonds üblich. Fondsmanager Mike Brooks geht hier deutlich weiter. Er berücksichtigt bei der Portfoliozusammensetzung auch börsennotierte alternative Anlageklassen. Seine Idee: Investoren haben heute mehr Optionen zur Auswahl, so dass eine echte Diversifizierung möglich ist. Börsennotierte „Alternatives“ bieten Zugang zu diversifizierenden Anlagen in einer liquiden Form und finden sich typischerweise nicht in Portfolios von Aktienmanagern, so dass sie weniger anfällig bei einem Ausverkauf an den Börsen sind. Dies kann anhand der

geringen Rückgänge der Anteilspreise während des Ausverkaufs an den Aktienmärkten bis heute aufgezeigt werden.

Das Fondsmanagement hat recht: Um das Renditepotenzial anzuheben, das Portfoliorisiko zu senken und auch in Zukunft grüne Positionen im Portfolio zu haben, bedarf es weiterer Anlageklassen wie zum Beispiel Private Equity, Infrastruktur und Leasing. Aberdeen Standard Investments hat für deutsche Anleger den einzigen offenen SICAV in der Produktpalette. Das bedeutet für Investoren einfachen Zugang sowie maximale Transparenz in Bezug auf Korrelation, Performance und Alpha-Generierung – und mit niedrigen Gebühren.

Netfonds-Urteil: *Der Fonds geht den richtigen Weg. Im Gegensatz zu den meisten Produkten ist seine Diversifikation vertikal und nutzt die Chancen einer breiten Anlagepalette effizient aus.*

Profitieren von Irrationalitäten

MainFirst Contrarian Opportunities E EUR

ISIN: LU1501516949

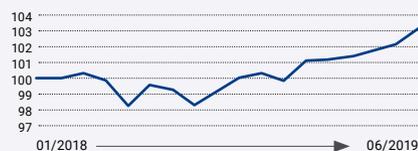
Fondsmanager: **Björn Esser**

Auflagedatum: **26. Januar 2018**

Kategorie: **Alternatives – Systematic Futures**

Volumen: **116 Mio. EUR (Stand: 28.08.2019)**

Der Contrarian Opportunities ist ein aktiv gemanagter und benchmarkfreier Fonds, der das Ziel einer marktneutralen Rendite verfolgt.



Christian Schütz, Timo Teuber und Björn Esser: das Fondsmanager-Team

Im Gegensatz zu klassischen Anlageprodukten verfolgt der Fonds einen konträren Ansatz. Er macht sich die unterschiedlichen Marktschwankungen zunutze, um sein Ziel zu erreichen. Fondsmanager Björn Esser und sein Team analysieren die Märkte en détail, um Erkenntnisse zu generieren, die eine stabile Rendite ermöglichen. Seine Investmentstrategie wird daher konsequent umgesetzt. Risiken werden

opportunistisch eingegangen, da nach seiner Meinung Fehlbewertungen in der Regel irrational sind und keine reelle Begründung haben. Im Rahmen seiner Strategie können beispielsweise auch Long/Short-Positionen eingegangen werden.

Natürlich unterliegt auch dieser Fonds Schwankungen. Dennoch erscheint uns das Konzept mehr als interessant. Mittelfristig soll eine durchschnittliche Überrendite von 3 bis 5 Prozent pro Jahr zum Drei-Monats-Euribor erzielt werden.

Netfonds-Urteil: *In der aktuellen Niedrigzinsphase sehen wir in diesem Fonds eine sehr attraktive Möglichkeit, sowohl die Diversifikation als auch die Stabilität eines Portfolios zu erhöhen. Björn Esser und sein Team sind seit Jahren in diesem Segment tätig und können eine anerkannte Expertise vorweisen.*

zwei Wertpapiere betrachten, die aus unterschiedlichen Branchen kommen. Ihre Wertentwicklung hängt weniger stark voneinander ab. Wie stark oder wie schwach der Zusammenhang der Börsenkurse der beiden Unternehmen ist, lässt sich über die Korrelation berechnen (siehe Kasten links).

Hierbei gibt es jedoch ein gravierendes Problem: Korrelationen sind nicht stabil. Sie neigen dazu, in schwierigen Marktphasen zu steigen. Das sah man deutlich im vergangenen Jahr. Die Korrelationen sind sehr stark angestiegen,

was dazu führte, dass die Risikostreuung nicht funktioniert hat. Gerade im Aktienbereich kommt es im Krisenfall zu Dominoeffekten, wenn auch häufig unbegründet.

Alternative Modelle sind gefragt

Besonders prekär erscheint die Lage auch vor dem Hintergrund, dass in der aktuellen Niedrigzinsphase die klassische Risikosteuerung versagt. Abhilfe können hier beispielsweise marktneutrale Strategien bringen. Sie haben das Ziel, eine Rendite zu generieren, die weitest-

gehend unabhängig vom Markt ist und deren Korrelation stabil niedrig ist. Wir stellen Ihnen oben zwei Beispiele für geeignete Fonds zur Diversifikation vor. SD

Ihr Ansprechpartner



Sasa Perovic

Leiter Markt- und Fondsresearch

sperovic@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-336

STETS IM BLICK UND IMMER DABEI!

Die SOLIT App für Kauf und Verwaltung Ihres Edelmetalldepots

So sieht die SOLIT App auf mobilen Endgeräten aus:



Nullzinsen, Bargeldflut, Schuldenorgien, Investmentblasen, Bankencrashes und Inflation – so turbulent geht es an den Märkten zu. Umso wichtiger ist es, sich über die aktuellen Geschehnisse auf dem Laufenden zu halten. Mit unserer kostenlosen SOLIT Edelmetall-App ist genau dies möglich: Ob Kurse oder Neuigkeiten rund um Edelmetalle und Märkte – mit der App haben Sie zukünftig alles fokussiert im Blick. So können Sie jederzeit eine Vielzahl an Edelmetallkursen und -ratios sowie Wechselkurse in Ihrer Wunschwährung in Echtzeit einsehen und verschaffen sich mittels minutenaktueller Charts einen umfassenden Überblick über deren Entwicklung, welche Sie sich in diversen Betrachtungszeiträumen anzeigen lassen können. Parallel bleiben Sie zusätzlich dank unserem News-Bereich jederzeit über Edelmetall-, Finanz-, Markt- und exklusive SOLIT-News informiert.

Profitieren Sie hier unter anderem von wöchentlich erscheinenden, exklusiven technischen Analysen zu den Edelmetallen Gold, Silber, Platin und Palladium.

Physische Edelmetalle günstig kaufen, sicher einlagern und verwalten

Mit dem integrierten Kunden-Dashboard verwalten Sie als SOLIT-Kunde Ihren Edelmetallbestand flexibel und bequem direkt über die App. Mit dem SOLIT Edelmetalldepot haben Kunden bereits mit geringen monatlichen Einzahlungen die Möglichkeit, ihren eigenen Edelmetallbestand aufzubauen, um ihr Vermögen für die Zukunft vor Inflation zu schützen. Ab bereits 50 Euro monatlich kann dabei in physisches Gold oder wahlweise auch in Silber, Platin sowie Palladium investiert werden.

Mit der monatlichen Einzahlung erwerben Anleger auf vier Nachkommastellen genau zugewiesene Gewichtseinheiten

in Form von Bruchteilen großer Barren, welche direkt bei den Prägestätten zu attraktiven Großhandelskonditionen erworben und in der Schweiz (Zürich) bankenunabhängig zollfrei und hochsicher gelagert werden. Dadurch können Anleger im Vergleich zum Kauf wesentlich teurerer Kleinbarren deutliche Kostenvorteile erzielen. Der Kauf der Weißmetalle Silber, Platin und Palladium erfolgt aufgrund des Lagerkonzepts ohne die sonst fällige Mehrwertsteuer von 19 Prozent, was zu einer zusätzlichen Ersparnis führt.

Sobald Sie ein SOLIT Edelmetalldepot bei uns eröffnet haben, sehen Sie auf Ihrem Dashboard in unserer SOLIT Edelmetall-App eine tagesaktuelle Gesamtübersicht über Ihren Bestand und können Auswertungen über die Zusammensetzung Ihres Bestands nach Edelmetallen und Angeboten sowie laufende Sparpläne einsehen. Verschaffen Sie sich einen Überblick zu Transaktionen und Verträgen. Sie können jederzeit über die App Nachkäufe tätigen, Ihren Sparplan ändern oder stoppen, einen neuen Sparplan oder Auszahlplan einrichten, einen Verkauf anstoßen oder erworbenes Edelmetall gegen anderes Edelmetall tauschen. Weitere Informationen unter: www.solit-kapital.de/solit-app **ih**

Ihr Ansprechpartner



Jan Haimerl

Vertriebsleiter fondsgebundene Altersvorsorge
Edelmetalldepot

jhaimerl@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-357

Die Geldanlage mit DoppelPlus-Strategie

Von den Kapitalmarktexperten:
Elisabeth Weisenhorn und Michael Hochgürtel



Bei der von Elisabeth Weisenhorn und Michael Hochgürtel gegründeten **PORTIKUS INVESTMENT GmbH** steht eine besonnene Umsetzung einer wertsichernden Strategie aus Diversifikation und einem kontrollierten Aktienanteil zur Erzielung einer attraktiven Rendite im Vordergrund.

Der „**Portikus International Opportunities Fonds**“ (WKN A1XFVK) ist ein vermögensverwaltender internationaler Mischfonds, der auf intelligente Weise die Vorteile aktiver und passiver Anlagestrategien für eine langfristige Vermögensanlage miteinander verbindet.



Passives Basisinvestment

Solides Basisinvestment in globale Werte mit aktivem Portfoliomanagement.



Aktives Investment

Ausgewählte Aktienanlage in erfolgreiche Unternehmen für zusätzliche Renditechancen.



DoppelPlus-Strategie

Für Anlageerfolg diversifiziert in der Welt und selektiv in ausgewählte Unternehmen.

Mehr unter www.portikusfonds.de

DIE KAPITALANLAGE SELBST BESTIMMEN

Wechsel von DWS BasisRente Premium zur DWS BasisRente Komfort möglich

Die aktuelle Fondspalette

Fonds	ISIN	Abschluss- und Vertriebskosten	Laufende Kosten p. a.*
DWS Akkumula LC	DE0008474024	3 %	1,457 %
DWS Balance	DE0008474198	3 %	1,428 %
DWS Concept Kaldemorgen SFC	LU1303389503	3 %	1,885 %
DWS Defensiv LC	DE000DWS1UR7	3 %	1,239 %
DWS Deutschland GLC	DE00DWS2S28	3 %	1,402 %
DWS Dynamik LC	DE00DWS0RZ8	3 %	1,570 %
DWS Invest ESG Equity Income LC	LU1616932866	3 %	1,800 %
DWS Invest ESC Euro Bonds (Short) LC	LU0145655824	3 %	0,468 %
DWS Invest Top Asia LC	LU0145648290	3 %	1,633 %
DWS Invest Top Dividend LC	LU0507265923	3 %	1,603 %
DWS Floating Rate Notes LC	LU0034353002	3 %	0,214 %

*Stand: 31.12.2018



ⓘ Zum Autor: Sebastian Mentel arbeitet seit 2011 bei der DWS und seit 2014 als Produktmanager im Bereich Private Altersvorsorge. Ab September 2019 absolviert Herr Mentel einen Vollzeit-MBA in Tel Aviv/Israel.



In Zeiten anhaltend niedriger Zinsen gilt: Die Renditechancen steigen, wenn Produkte mit geringerer oder ohne Garantie ausgestattet werden. Infolgedessen bietet die DWS seit einem Jahr eine neue Basisrente an, die DWS BasisRente Komfort. Dieses Vorsorgeprodukt setzt ausnahmslos auf Fondsanlagen, dank bewusstem Verzicht auf eine Beitragsgarantie.

Die Anlage erfolgt stets zu 100 Prozent in ausgewählte Investmentfonds. Eine attraktive Bestandsvergütung wird auf Basis des Fondsguthabens bezahlt, und zwar unabhängig davon, ob der Vertrag regelmäßig monatlich oder unregelmäßig per Einmalbeitrag – zum Beispiel zum Jahresende – bespart wird. Sogar in Zeiten einer vorübergehenden oder

dauerhaften Beitragsfreistellung erhalten Vermittler mit der Bestandsvergütung laufende Einnahmen.

Umfangreiche Fondspalette

In welche Fonds kann der Anleger bei der DWS BasisRente Komfort investieren? Zur Verfügung stehen auf der einen Seite die drei risikogesteuerten Mischfonds DWS Defensiv, DWS Balance und DWS Dynamik.

Es handelt sich dabei um bewährte Multi-Asset-Konzepte mit voneinander abgegrenzten und nachvollziehbaren Risiko-Rendite-Profilen. Ziel der DWS-Anlageexperten ist es, Kursrückgänge bei den Investmentalternativen zu begrenzen. Für jeden dieser Mischfonds sind die Zielgrößen für maximale Kurs-

rückgänge und die erstrebten Renditen klar definiert (keine Garantie). Sollte sich der Anlagehorizont oder die Risikoneigung des Anlegers ändern, ist ein Wechsel in den passenden Fonds, zum Beispiel vom DWS Dynamik in den DWS Balance, jederzeit möglich. Darüber hinaus steht dem Anleger die Möglichkeit offen, noch weitere Fonds beziehungsweise auch mehrere Fonds gleichzeitig zu besparen.

Die erweiterte Fondspalette hält neben den bekannten DWS-Flaggschiffen DWS Akkumula, DWS Concept Kaldemorgen und DWS Top Dividend unter anderem auch zwei ESG-Fonds für nachhaltiges Investieren bereit. Während der Ansparphase kann der Anleger jederzeit den Zielfonds wechseln und das angesparte

In drei Schritten von der DWS BasisRente Premium zur DWS BasisRente Komfort

- ① Neuen Antrag DWS BasisRente Komfort ausfüllen und vom Kunden unterschreiben lassen.
- ② Serviceformular „Produktwechsel zur DWS BasisRente Komfort“ ausfüllen und vom Kunden unterschreiben lassen. Das Serviceblatt finden Sie in fundwarePRO, es kann direkt beim Antragsprozess mit generiert werden oder wird Ihnen auf Nachfrage von Netfonds/Argentos per E-Mail zugestellt.
- ③ Der Kunde erhält von der DWS ein Bestätigungsschreiben zur DWS-internen Kapitalübertragung.

Altersvorsorgevermögen kostenfrei in andere Zielfonds umtauschen.

Nach Renditerückgängen an den Anleihemärkten konnten die DWS Vorsorge Rentenfonds in der DWS BasisRente Premium (Produkt mit Teil-Garantie/ I-CPPI) in der Vergangenheit teils satte Buchgewinne einfahren.

Es könnte also ein guter Zeitpunkt gekommen sein, um diese Buchgewinne zu realisieren und fortan zu einer selbst gewählten Anlage im Rahmen der DWS BasisRente Komfort zu wechseln.

So funktioniert ein Wechsel zur DWS BasisRente Komfort

In der Praxis erfreut sich diese Vertragsumstellung immer größerer Beliebtheit. Ein Wechsel von einer DWS BasisRente Premium in eine DWS BasisRente Komfort gelingt in nur drei Schritten (siehe Kasten).

Dabei ist es wichtig, auf das gegebenenfalls neue Renteneintrittsalter (mindestens 62 Jahre) und auf den Verzicht der bisherigen Garantie hinzuweisen und dies auch entsprechend zu protokollieren. Ebenso ist es wichtig, dass die Mindestlaufzeit bei der DWS BasisRente Komfort fünf Jahre beträgt. Kurzfristige Umdeckungen kurz vor einer angedachten Verrentungsphase sollten also nicht

Die erweiterte Fondsauswahl im Überblick

(exkl. DWS Defensiv, Balance, Dynamik)

➤ DWS ESG Equity Income LC

ISIN: LU1616932866

DWS Invest ESG Equity Income bietet eine Aktienanlage mit Chance auf laufenden Ertrag. Das Management berücksichtigt bei der Aktienselektion in hochkapitalisierte globale Unternehmen ein gutes ESG-Rating (Faktoren hinsichtlich Umwelt, Sozialem und Unternehmensführung), Ausschlusskriterien, CO₂-Rating und Normeneinhaltung sowie eine überdurchschnittliche Dividendenrendite, ein prognostiziertes Dividendenwachstum und eine angemessene Ausschüttungsquote.

➤ DWS ESG Euro Bonds (Short) LC

ISIN: LU0145655824

Euroland-Rentenfonds mit Fokus auf Anleihen mit einer durchschnittlichen Laufzeit von null bis drei Jahren. Der Fonds investiert dabei in Staatsanleihen, Anleihen staatsnaher Emittenten und Covered Bonds. Des Weiteren sind zum Beispiel Anlagen in Unternehmensanleihen, Financials, Nachranganleihen und Anleihen aus Schwellenländern möglich. Der Fonds investiert ausschließlich in Euro-denominierte Anlagen.

➤ DWS Concept Kaldemorgen SFC

ISIN: LU1303389503

Klaus Kaldemorgen – einer der bekanntesten und profiliertesten Aktienfondsmanager Deutschlands und Europas – setzt mit seinem Total-Return-Fonds auf eine dynamische, der Marktentwicklung angepasste Allokation verschiedener Anlageklassen. Der Fonds soll möglichst eine absolut positive Rendite erreichen (keine Garantie), ohne dabei die Risiken aus den Augen zu verlieren.

➤ DWS Invest Top Dividend LC

ISIN: LU0507265923

Der DWS Invest Top Dividend LC ist ein global anlegender Dividendenfonds. Das Fondsmanagement setzt ausschließlich auf Aktien von Unternehmen, die verlässliche Dividendenzahler

sind. Mit diesem Fonds können Sie so nicht nur von den Kurssteigerungen der Aktien im Fonds profitieren. Sie haben auch die Chance, in den Genuss überdurchschnittlich hoher Ausschüttungen zu kommen – und das Jahr für Jahr.

➤ DWS Deutschland GLC

ISIN: DE000DWS2S28

Der Fonds investiert in substanzstarke deutsche Standardwerte (Blue Chips) aus dem DAX unter flexibler Beimischung ausgewählter Small und Mid Caps.

➤ DWS Akkumula LC

ISIN: DE0008474024

Seit 55 Jahren eröffnet der DWS Akkumula Anlegern die Chancen der internationalen Aktienmärkte. Im Fokus der Investitionen stehen vor allem qualitativ hochwertige Unternehmen. Die breite Streuung über verschiedene Länder, Währungen und Branchen hinweg soll extreme Marktbewegungen nach unten abfedern. So sorgt er für Stabilität und minimiert Risiken. Durch diesen Ansatz können auch eher defensiv eingestellte Anleger und Aktieneinsteiger Vermögen bilden.

➤ DWS Invest Top Asia LC

ISIN: LU0145648290

Aktien von Unternehmen des asiatisch-pazifischen Raums exklusive Japan, die sich unserer Einschätzung nach durch solide Finanzbasis, langfristige Ertragsstärke, starke Marktstellung und gute Wachstumsperspektiven auszeichnen.

➤ DWS Floating Rate Notes LC

ISIN: LU0034353002

Anlageziel ist eine von Zins- und Währungsschwankungen weitgehend unabhängige geldmarktnahe Wertentwicklung in Euro. Dazu investiert der Fonds vorwiegend in variabel verzinsliche Anleihen sowie Kurzläufer und Termingelder. Aktives Laufzeitenmanagement im kürzeren Segment. Zinseszinsseffekt durch Thesaurierung der Erträge.

vorgenommen werden. Zur Sicherung von Kursentwicklungen bei nur noch kurzen Laufzeiten stehen im Rahmen der DWS BasisRente Premium unter anderem die Höchststandssicherung und/oder der Ablaufstabilisator zur Verfügung. Für Rückfragen zur DWS BasisRente Komfort oder zu einem Vertragswechsel wenden Sie sich gerne an Guido Steffens. [sm](mailto:gsteffens@netfonds.de)

Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

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

MIT HÖCHSTSATZ IN DIE VERGÜTUNG

Makler profitieren vom Provisions-Monitoring der Netfonds Gruppe.



Kosten und Provisionen bilden unsere gemeinsame Ertragsquelle und haben daher eine hohe Relevanz. Seit Einführung des ExPost-Reports, und der dadurch erhöhten Transparenz, haben wir ein komplett neues Provisions-Controlling aufgebaut. Wir stellen Ihnen hier das zugehörige Provisions-Monitoring vor. Dieses basiert im Kern auf zwei Grundpfeilern.

Check der Vertriebsfolgeprovisionen

Bekommen wir auch das, was man uns zugesagt hat?

Wir vertrauen unseren Bankpartnern. Bei derart vielen Fondsprodukten kommt es jedoch vor, dass einzelne Produkte in den Systemen der Banken nicht korrekt konfiguriert werden. Wir gleichen die Konditionszusagen, also die Liste, in der uns die Bank den Vergütungssatz für das Produkt mitteilt, mit den tatsächlich erhaltenen Beträgen ab.

De facto simulieren wir einen Abrechnungslauf auf Basis der zugesagten Konditionen und gleichen das Ergebnis

detailliert und automatisiert mit den Daten aus der Abrechnung ab. Falls hier Differenzen entstehen, werden sie umgehend an die jeweilige Depotstelle gemeldet. Meist erfolgt die Lieferung der Daten durch die Depotstellen sehr nah an den Abrechnungszeitpunkten, daher können Korrekturen nur nachgelagert erfolgen.

Über bestehende Differenzen informieren wir Sie aber in der „Ihre Provisionsabrechnung steht bereit“-Mail. Unsere Maßnahmen haben gefruchtet. Die meist manuellen Fehler wurden fast vollständig seitens der Depotbanken beseitigt. Wir achten auch weiterhin darauf, dass das so bleibt.

Marktvergleich der Depotstellen

Zahlen unsere Depotbankpartner „marktübliche“ Provisionen?

Wer viel macht, bekommt auch viel – das ist eine kaufmännische Regel, die auch für den Einkauf von Depotbanken gilt. Im Ergebnis kauft also nicht jede Depotbank zu den gleichen Konditionen

ein – auch wenn sich der Markt immer weiter egalisiert. Es gibt jedoch auch Situationen, da unterscheiden sich unsere Konditionen für ein und dasselbe Produkt bei den Depotbanken erheblich. Die Gründe sind vielfältig. Wir erkennen diese „Ausreißer“, indem wir einen Abgleich der Zusagen erstellen. Relevante Abweichungen werden von uns regelmäßig an die Depotbanken gemeldet. Wir geben unseren Partnern die Möglichkeit, den Vorgang zu prüfen. Diese Transparenz hilft auch den Depotbanken, denn es ist nicht ausgeschlossen, dass eine Konditionserhöhung der Produkthanbieter nicht „angekommen“ ist, Datenfehler vorliegen oder Produkte erst gelistet werden müssen.

Die sich daraus entwickelnde Kommunikation und Verhandlung mit den jeweiligen Gesellschaften kann sich auch gerne mal über Quartale hinweg ziehen. Wir konnten jedoch schon mehrere Erfolge verbuchen!

Beide Monitoringvorgänge sind laufend im jeweiligen Arbeitsprozess etabliert, binden Rechenkapazität und die Zeit von mir und meinen Kollegen. Wir machen das, weil Sie und wir „mit einem guten Gefühl“ unsere Partnerschaften leben wollen. bm

Ihr Ansprechpartner



Bodo Müller

Leiter IT-gestützte Abrechnung Investment

Telefon: (0 40) 82 22 67-225
bmueller@netfonds.de

MAINFIRST

M



**UNSER ZIEL: ECHTE DIVERSIFIKATION
IN STRESSPHASEN.**

MainFirst – Contrarian Opportunities (A) LU1501516436

PROFITIEREN VON DER UNSICHERHEIT AN KAPITALMÄRKTEN

**Character.
For More Performance.**

MAINFIRST AFFILIATED FUND MANAGERS S.A., 16, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach, fonds@mainfirst-invest.com, www.mainfirst-invest.com / DISCLAIMER: Allein verbindliche Grundlage für den Anteilserwerber sind die gesetzlichen Verkaufsunterlagen (Verkaufsprospekt, KIID, Halbjahres- und Jahresbericht). Diese sind in deutscher Sprache bei der Verwaltungsgesellschaft MainFirst Affiliated Fund Managers S.A., 16, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach, sowie bei der MainFirst Affiliated Fund Managers (Deutschland) GmbH, Kennedyallee 76, D-60596 Frankfurt am Main, erhältlich. Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapiere und sonstige Vermögenswerte, das Risiko von Verlusten. Aus diesem Grunde ist eine positive Performance in der Vergangenheit keine Garantie für eine positive Performance in der Zukunft.

INVESTITION IN TOP-MANAGER-STRATEGIEN



SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI bietet Zugang zu erfolgreichen Anlagestrategien.



Die Fondsmanager (von links):
Christian Müller, Guido Hoheisel und Christian Mallek

SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI (WKN: AOMZ31)



Das Konzept der Berliner Vermögensverwaltung wird seit Ende 2011 in ihrem aktienorientierten Multi-Asset-Fonds umgesetzt. Nach diversen Auszeichnungen öffnete man sich aufgrund eines hervorragenden Chance-Risiko-Verhältnisses dem Markt. „Aktienorientiert bei geringeren Schwankungen“ lautet das Credo.

Um dies zu erreichen, konzentriert man sich bei der Managerauswahl auf Profis, die in ihrem Marktsegment über ein spezifisches Know-how verfügen. Das sind durchaus auch mal Quereinsteiger, die aus ihrem vorherigen Berufsleben über große Branchenkenntnisse verfügen und diese dann gewinnbringend im Rahmen ihres Fondsmanagements einsetzen. Da manche erfolgreiche Strategien renommierter Manager über Einzelaktien umgesetzt werden, handelt es sich bei SIGAVEST um keinen reinen Dachfonds. Der direkte Kontakt zum Management ist für SIGAVEST sehr wichtig, denn

nur in solchen Gesprächen lässt sich einschätzen, ob die umgesetzte Strategie auch zukünftig erfolgreich sein wird. Durch diese Vernetzung gelingt es SIGAVEST oft, sehr frühzeitig in Erfolg versprechende Zielfonds zu investieren, bevor diese ihr Anlagevolumen durch Soft-Closings begrenzen. Als Alt-Investor hat man nämlich oftmals noch weitere Aufstockungsmöglichkeiten. So sind aktuell knapp 20 Prozent des Fondsvolumens in Zielfonds investiert, die ein Neu-Investor nicht mehr kaufen kann. Der SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI ist international ausgerichtet. Neben dem Kernportfolio aus Aktienstrategien werden auch Trendinvestments mit hohem Wachstumspotenzial wie Medizintechnik, Digitalisierung, Fischzucht, Wasseraufbereitung und -versorgung sowie Biotechnologie getätigt. Für Deutschlandliebhaber ist die DAX-Gebert-Strategie eine sehr interessante Komponente, die den DAX über Jahre

stark outperforms hat und von SIGAVEST nach den vier zugrunde liegenden Kriterien umgesetzt wird. Um die aktienüblichen Schwankungen zu reduzieren, werden zusätzlich innovative Rentenstrategien sowie weitere risikoreduzierende Investments eingesetzt.

Das Management des SIGAVEST-Fonds wurde von der „WirtschaftsWoche“ zu den „Besten Vermögensverwaltern“ 2016, 2017 und 2018 gekürt. Die „FuchsBriefe“ kommen in ihrem Produktcheck 48/2018 zu dem Fazit: „kaufenswert“. ■

Ihr Ansprechpartner



Christian Mallek
Geschäftsführer

mallek@sigavest.de
Telefon: (0 30) 74 30 47-10
www.sigavest.de

»Der Anleger erwirbt eine Vermögensverwaltung light«

Interview mit Christian Mallek, Fondsmanager des SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI

einBlick: Welche Vorteile haben Anleger, wenn sie in vermögensverwaltende Fonds investieren?

Christian Mallek: Mit einem solchen Instrument erwirbt der Anleger quasi eine „Vermögensverwaltung light“. Er profitiert vom Know-how des Vermögensverwalters, ohne mit diesem einen Vertrag abschließen zu müssen. Ziel ist es gerade, das Vermögen auch durch unruhige Zeiten zu führen und zu vermehren. Dies gelingt durch eine flexible Ausnutzung aller Assetklassen.

einBlick: Der SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds investiert als aktienorientierter Mischfonds in Fonds und Einzelwerte. Wie ist die Portfoliogewichtung?

Mallek: Rund 80 Prozent der Investments tätigen wir durch Fonds, da viele der von uns ausgesuchten Strategien hierüber am leichtesten abbildbar sind. Der Rest verteilt sich auf Einzelaktien, einige Zertifikate, und seit Januar sind wir auch mit über 2 Prozent in Gold investiert.

einBlick: Wie verläuft der Auswahlprozess? Worauf achten Sie bei Fondsmanagern?

Mallek: Zunächst haben wir ein Gesamtbild, wie unser Portfolio ausgerichtet sein soll. Bei der Auswahl der einzelnen Strategien konzentrieren wir uns nun auf Manager, die in ihrem speziellen Bereich absolute Profis sind. Deshalb ist für uns der direkte Kontakt zum Management sehr wichtig. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung im Wertpapierbereich – ich habe bereits den 1987er-Börsencrash miterlebt – können wir gut einschätzen, ob Manager, die ihre Strategie neu auf den Markt bringen,



»Bei langfristiger Top-Performance ist eigentlich jeder Tag ein Kauftag.«

erfolgreich sein werden. So haben wir in einige Fonds gleich zu Beginn investiert, deren Volumen mittlerweile über 100 Millionen Euro groß ist.

einBlick: Wie stellen Sie die gewünschte geringe Schwankungsbreite sicher?

Mallek: Wir sind stets auch in risikoarmen Investments engagiert. Wichtig ist hierbei, dass diese trotz ihres defensiven Charakters eine attraktive Renditechance haben. Das Aktienexposure steuern wir zudem diskretionär nach fundamentalen und charttechnischen Kriterien, indem wir Futures zur Absicherung einsetzen. In den letzten Jahren lag unsere Netto-Aktienquote zwischen 25 und 85 Prozent, wobei wir 70 Prozent als neutral ansehen.

einBlick: Für welche Zielgruppe ist der SIGAVEST Vermögensverwaltungsfonds UI geeignet?

Mallek: Der SIGAVEST-Fonds eignet sich grundsätzlich für jedes mittel- bis langfristig ausgerichtete Portfolio als

Basisinvestment. Mit nur einem Fonds profitiert der Anleger vom Know-how der besten Spezialisten. Durch die Ausschüttung von etwa 3 Prozent p. a. ist er damit auch für Stiftungen hervorragend geeignet.

einBlick: Wie haben Sie 2018 – insbesondere das schwierige vierte Quartal – abgeschlossen? Wie hat der Fonds 2019 bis dato performt und welche Börsenentwicklung erwarten Sie bis zum Jahresende?

Mallek: 2018 haben wir mit einem Minus von 15,6 Prozent beendet. Die Verwerfungen im letzten Quartal haben vor allem unsere Nebenwerte stärker belastet. Da wir an unseren Strategien aus Überzeugung festgehalten haben, wurden wir in der seit Jahresbeginn laufenden Markterholung mit einem Zuwachs von 11,6 Prozent (per 31. Juli 2019) belohnt. Da kurzfristige Marktprognosen meist danebengehen und unsere Strategien langfristig top performen, ist eigentlich jeder Tag ein Kauftag. ■

WO KANN MAN HEUTE NOCH INVESTIEREN?

Wie Sie Ihr Portfolio strategisch ausbalancieren



Niedrige Zinsen, phasenweise starke Rückschläge und zum Teil hohe Bewertungen: Wer aktuell Geld anlegen möchte, hat es nicht leicht. Sparbücher & Co. bringen nichts, und einige Banken verlangen sogar schon Negativzinsen. Zwar ist auch die Inflation niedrig.

Jedoch zeichnet sich ein – wenn auch langsames – Ansteigen ab. Das führt mittel- bis langfristig zu einem realen Verlust. Für Sparer bedeutet das: Ausweichen auf andere Anlageklassen.

Breite Streuung: das A und O

Unabdingbar ist eine breite Streuung über unterschiedliche Anlageklassen und Strategien. Hierzu gehören insbesondere Investmentfonds, da sie zahlreiche Vorteile mit sich bringen, wie etwa eine breite Streuung oder ein aktives Management.

Doch welche Anlageklassen bieten sich in der aktuellen Situation an? Viele Analysehäuser weisen darauf hin, dass Aktien teilweise hoch bewertet seien. Ebenso gibt es aber die gegenteilige Meinung: Aktien seien nicht nur nicht überbewer-

tet. Aufgrund mangelnder Alternativen gehen viele Experten davon aus, dass sich die Aktienkurse in den nächsten Jahren weiterhin positiv entwickeln werden. Die weltweiten Zentralbanken flankieren diese Ansicht. Während die

Long-Short-Strategien können zur Diversifizierung und Stabilisierung eines Portfolios beitragen.

Europäische Zentralbank (EZB) deutlich macht, dass sie auf absehbare Zeit keine Zinserhöhung durchführen wird, hat die US-amerikanische Notenbank Fed sogar schon damit begonnen, den eingeschlagenen Weg der langsamen Zinsanhebung langsam wieder zu verlassen.

Marktneutrale Strategien als stabilisierender Baustein

Bei einer sogenannten marktneutralen Strategie geht es darum, eine von der allgemeinen Marktentwicklung unab-

hängige Rendite zu erwirtschaften. Beispiel Long-Short-Strategie: Hierbei kauft der Manager eine aus seiner Sicht aussichtsreiche Aktie (Long) und verkauft eine Gegenposition, zum Beispiel den Index (Short). Dadurch kann der potenzielle Mehrertrag isoliert und das Marktrisiko vermindert beziehungsweise eliminiert werden. Damit ist eine solche Strategie von der Wertentwicklung anderer Anlageklassen unabhängig und kann so zu einer Diversifizierung und Stabilisierung eines Portfolios beitragen.

Immobilien: Beton für das Depot

Auch wenn Immobilienfonds negative Schlagzeilen gemacht haben, gibt es hier durchaus einige interessante Produkte, die sich beispielsweise mit neuen, zukunftsweisenden Städtekonzepten auseinandersetzen. Interessant können hier auch REITs sein, die gegenüber klassischen Immobilienfonds eine höhere Liquidität aufweisen. Auf unserer Empfehlungsliste haben wir für Sie auch eine Selektion von Immobilienfonds vorgenommen.



Rohstoffe: ein Muss

Viele Anleger halten Rohstoffe für ein Spekulationsobjekt. Tatsächlich aber können diese erheblich zur Diversifikation eines Portfolios beitragen. Häufig korrelieren sie nur schwach bis gar nicht mit anderen Investments. Damit können

Rohstoffe die Werteschwankungen eines Portfolios mindern – obwohl sie selbst Schwankungen unterliegen.

Doch Achtung: Die häufig verbreitete Meinung, dass Gold ein hervorragender Stabilisator beziehungsweise eine Absicherung (Hedge) für ein Aktienportfolio sei, ist nicht richtig. Gold unterliegt phasenweise erheblichen Preisschwankungen. Und nicht immer ist der Kursverlauf negativ korreliert zu Aktienmärkten. Erfolgversprechender hingegen ist ein breites Engagement in Rohstoffen, beispielsweise über Fonds.

auch die Chancen globaler Investments. Und auch hier gilt wieder der Grundsatz der Streuung.

Mischfonds haben unterschiedliche Stile und Ansätze. Daher ist es nur logisch, dass sich in einem Portfolio Mischfonds unterschiedlicher Stile und Managertypen befinden. Wir haben in unserer aktuellen TopFondsliste (Cover links) für Sie eine interessante Auswahl von Mischfonds unterschiedlicher Risikoklassen zusammengestellt. [SP](#)

Der Klassiker: Mischfonds

Wer sich hingegen nicht mit einzelnen Anlageklassen auseinandersetzen möchte, kann klassisch auf Mischfonds setzen. Hier gilt es, einige Aspekte zu beachten. Global anlegende Mischfonds beherbergen Wechselkursrisiken, aber

Ihr Ansprechpartner



Sasa Perovic

Leiter Markt- und Fondsresearch

sperovic@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-336



Vermögensschadenhaftpflicht

Mit klarem Fokus auf die Branchen IT, Dienstleistung, Medien, E-Commerce und Beratung bietet Markel maßgeschneiderten Versicherungsschutz.

D&O - Manager Haftpflicht

Verantwortung heißt: Entscheidungen zu treffen. Als Manager, Geschäftsführer, Vorstand, leitender Angestellter oder Aufsichtsrat. Markel Pro D&O gibt Rückendeckung für Entscheider.

Cyber

Angst vor Hackerangriffen? Ruhig schlafen mit Markel! Präventive Maßnahmen und exzelerter Versicherungsschutz mit Markel Pro Cyber.

Berufshaftpflicht

Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Architekten und Ingenieure erhalten mit Markel innovativen Versicherungsschutz nach Maß.

20 RENDITESTÄRKSTE DEUTSCHE IMMOBILIENAKTIEN IN EINEM FONDS

Netfonds-Vorstand Peer Reichelt über den neuen Fonds „Immobilien Werte Deutschland“



Zum 28. Juni 2019 hat die Hamburger Fondsboutique VILICO Investment gemeinsam mit der NFS Capital AG als Portfoliomanager den „Immobilien Werte Deutschland“ aufgelegt. Der Fonds bündelt erstmals die 20 Top-Dividendenwerte der deutschen Immobilienwirtschaft in einem ertragsorientierten UCITS-Fonds. Dieser stellt eine liquide Alternative zu offenen und geschlossenen Immobilienfonds sowie Immobilien-Direktanlagen dar. Bereits in Monat 1 nach Auflage kann der Fonds durch eine Performance von knapp 3 Prozent und eine deutlich unterdurchschnittliche Volatilität zum Aktienmarkt glänzen.

einBlick fragte Peer Reichelt, Geschäftsführer der NFS Netfonds Financial Service, nach dem Konzept und weiteren Details.

einBlick: Was hat Sie dazu bewogen, den Fonds „Immobilien Werte Deutschland“ aufzulegen?

Peer Reichelt: In der Tat sind sowohl im privaten Bereich bei Wohnimmobilien als auch im gewerblichen Bereich Immobilienanlagen derzeit im Fokus der Anleger. Es gibt hier verschiedene Anlagemöglichkeiten und -instrumente, wie Immobilien-Direktanlagen, offene und geschlossene Immobilienfonds und so weiter. Allerdings haben alle diese Anlageformen neben verschiedenen guten Eigenschaften einen entscheidenden Nachteil – Sie haben als Anleger keinerlei Liquidität, um wenn nötig zügig wieder an Ihr Geld zu kommen. Da sich zusätzlich auf dem deutschen Kurszettel der börsennotierten Immobiliengesellschaften in den letzten Jahren ein ganzes Marktsegment mit über 80 Milliarden Euro Marktkapitalisierung entwickelt hat, lag es nahe, dieses mittels eines Fonds jedem privaten oder professionellen Anleger zugänglich zu

machen. Da es auch in diesem Segment kein weiteres Produkt gab, habe ich das Konzept des „Immobilien Werte Deutschland“-Fonds entwickelt.

einBlick: Warum ist Ihrer Meinung nach gerade jetzt die Zeit gekommen für einen Deutschland-UCITS-Immobilienfonds?

Reichel: Ob es der richtige Zeitpunkt ist, kann man nie mit Bestimmtheit vorhersagen. Wir haben keine Glaskugel. Allerdings sind wir gemeinsam mit den Kollegen bei VILICO (Initiator) und NFS Capital (Portfoliomanager) der Meinung, dass der deutsche Immobilienmarkt trotz der Steigerungen der letzten Jahre weiter attraktiv ist. Wie ist die aktuelle Ausgangssituation? Wir haben eine hohe Nachfrage bei Wohn- und Gewerbeimmobilien, wir haben eine Verknappung an bezahlbarem Wohnraum bei gleichzeitig geringer Zahl an Neubauten. Es besteht ein anhaltender Trend zur Urbanisierung. Im Bereich des Asset-Managements gibt es eine steigende Gewichtung der Assetklasse Immobilie bei Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen und „last, but not least“ historisch günstige Finanzierungsbedingungen in einem wohl dauerhaften Niedrigzinsumfeld.

einBlick: Ein Blick auf die Zahlen zeigt: Dieser Bereich ist in den letzten zehn Jahren äußerst gut gelaufen. Geht die Reise weiter oder besteht nicht gar die Gefahr einer Abkühlung?

Reichel: Wie bereits erwähnt haben auch wir keine Glaskugel und können die Zukunft nicht vorhersagen. Wenn mir irgendjemand garantiert, dass wir in ein, zwei Jahren Zinsen von 3 oder 5 Prozent bei deutschen Bundesanleihen haben und alle wieder ihr Geld auf das Festgeldkonto packen, Sparbücher abschließen und sich über die tollen Zinsen freuen, dann ist die Abkühlung vorpro-



FONDSDATEN

IMMOBILIEN WERTE DEUTSCHLAND

Fondsinitiator:

VILICO Investment Service GmbH

KVG:

**HANSAINVEST –
Hanseatische Investment-GmbH**

Fondsmanager:

NFS Capital AG, Liechtenstein

Fondskategorie:

Aktienfonds (EUR), ausschüttend

ISIN/WKN:

**DE000A2PE1E0/A2PE1E (Anteilklasse A),
DE000A2PE1F7/A2PE1F (Anteilklasse AI)**

Auflagedatum:

28. Juni 2019

grammiert. Ich finde nur niemanden, der diese Wette mit mir eingehen will!

einBlick: Lassen Sie uns über Ihren Anlageprozess sprechen: Wie funktioniert die Titelselektion bei Ihnen?

Reichel: Da wir uns mit Zukunftsprognosen zurückhalten wollen, konzentrieren wir uns bei der Titelselektion auf das, was jeder Immobilienanleger sucht und was letztlich der Hauptgrund für jede langfristige Anlageentscheidung sein sollte: laufende kontinuierliche Ausschüttungen in Form von Mieterträgen oder,

»Wir konzentrieren uns auf laufende kontinuierliche Ausschüttungen oder auf hohe wiederkehrende Dividenden.«

abgewandelt bei Immobilienaktien und REITs, hohe wiederkehrende Dividenden. Gern auch kontinuierlich ansteigend. Unser IWD-Top-20-Portfolio bildet daher diejenigen Immobilienwerte mit der höchsten nachhaltigen Dividendenrendite in Kombination mit einem Anstieg der FFO (laufender Cashflow aus Mieten

abzüglich Zinsen und Bewirtschaftungskosten) beziehungsweise dem Anstieg des Nettoinventarwerts der jeweiligen Gesellschaft ab.

einBlick: Trotz des sehr dezidierten Investmentprozesses sind auch Sie nicht vor Marktrisiken geschützt. Wie funktioniert das Risikomanagement in Ihrem Haus?

Reichel: Das Portfolio des IWD unterliegt als UCITS-Fonds der klassischen Diversifikation eines regulierten Fonds. Die Gewichtung der Werte orientiert sich an der Marktkapitalisierung, ist aber auf maximale Gewichtungen innerhalb der gesetzlichen Anlagegrenzen limitiert. Weiterhin ergibt sich aus dem Portfolio eine Dreiteilung in die Teilsegmente Wohnen, Gewerbeimmobilien und Immobilien-Asset-Manager. Bis zu 10 Prozent des Portfolios werden in immobiliennahe Dienstleister investiert, wie zum Beispiel Scout24 oder in Immobilienfinanzierer wie die Aareal Bank.

einBlick: Nennen Sie uns drei Gründe, warum Ihr Fonds für unsere Berater interessant ist.

Reichel: Immobilienaktien sind aktuell eine der wenigen Anlageklassen mit einem fairen Chance-Risiko-Verhältnis. Dividendenrenditen zwischen 3 und 4 Prozent und eine deutlich geringere Volatilität im Verhältnis zum Aktienmarkt – das Beta liegt nur bei circa 0,60 – machen die Assetklasse für mittel- und langfristige Investoren interessant. Das Portfolio unterscheidet sich praktisch kaum von dem eines offenen Immobilienfonds. Im Unterschied zu diesem ist aber eine jederzeitige Liquidität gegeben. Wer als Berater seinen Kunden zur Beimischung des Immobilienmarktes raten möchte und hierbei auf den deutschen Markt setzen will, der kommt zukünftig nicht am „Immobilien Werte Deutschland“ vorbei. ■

PALADIN ONE: MEHR WISSEN. MEHR WEITBLICK.



Intelligente Family-Office-Anlagestrategie mit Auszeichnung

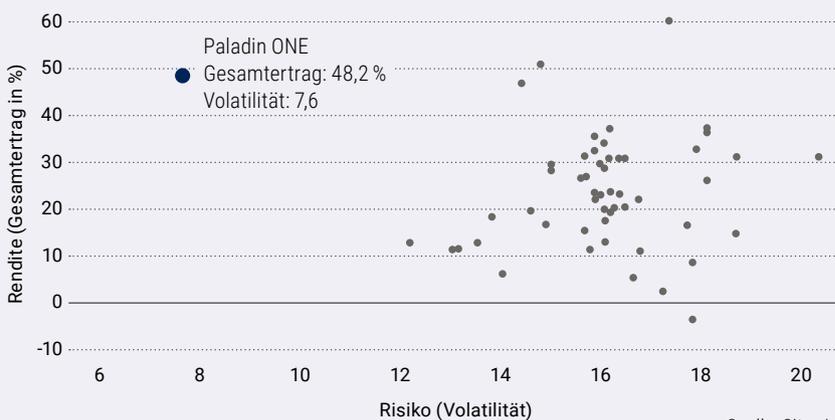
„Intelligenz ist die Fähigkeit, alles verfügbare Wissen zu nutzen. Deshalb übertragen wir alle historischen Unternehmenszahlen gewissenhaft von Hand in unser Bewertungstool. Dadurch erkennen wir schon sehr frühzeitig mögliche Risiken, aber auch Chancen“, beschreiben die Vorstände und Gründer der Paladin, Matthias Kurzrock und Marcel Maschmeyer, den handwerklichen Analyseprozess ihres Teams. „Jedes Jahr schauen wir uns etwa 40 Unternehmen im Detail an. Am Ende investieren wir dann nur in eine handverlesene Anzahl.“

Auf Basis der akribischen Unternehmensauswahl und der besonders sorgfältigen Bewertung durch unsere erfahrenen Analysten entsteht ein außergewöhnlich stabiles und krisenfestes Manufaktur-Portfolio mit langjähriger Top-Performance. Der Peergroup-Vergleich von Citywire bestätigt den Erfolg des Investmentprozesses der Paladin. Dafür ist der Paladin ONE in diesem Jahr mit dem Lipper Fund Award in der Kategorie „Equity Europe“ ausgezeichnet worden und setzte sich dabei gegen 315 Wettbewerber durch.

Die Paladin-Anlagestrategie basiert auf den drei Säulen Value-Aktien, Sondersituationen und Liquidität, aus denen sich das Portfolio zusammensetzt. „Unsere Definition von Value ist die Höhe und

Paladin ONE im Peergroup-Vergleich

Rendite und Risiko von 65 „Aktienfonds Deutschland“ (Zeitraum: Juni 2014 bis Juni 2019)



Planbarkeit zukünftiger Cashflows im Verhältnis zum heutigen Preis“, so Kurzrock. Paladin geht bei der Auswahl der Unternehmen von sehr konservativen Entwicklungen und Werten aus, so dass die analysierten Unternehmenswerte meist unter denen anderer Analysten liegen. Damit hängt die Messlatte für eine Investition sehr hoch, sichert so aber auch die besondere Qualität des Portfolios.

Durch die Investition in Sondersituationen gewinnt das Portfolio deutlich an Planbarkeit und Stabilität. Ein Beispiel hierfür sind Übernahmen und die damit verbundenen gesellschaftsrechtlichen Strukturmaßnahmen. Um diese richtig

zu erkennen, zu bewerten und treffsicher zu nutzen, bedarf es einer langjährigen Erfahrung und sehr spezieller juristischer Kenntnisse. Das Paladin-Team verfügt über den wertvollen Erfahrungsschatz von mehr als 150 analysierten Sondersituationen.

Eine stark atmende Liquidität sichert in Phasen verstärkter Kursbewegungen die Wertentwicklung des Fonds weiter ab und dient gleichzeitig als trockenes Pulver für neue Opportunitäten. Investoren schätzen die regelmäßige und offene Kommunikation des Teams. „Wir zeigen, was wir tun – und wie wir es tun. Beispiele hierfür sind der Investorenbrief und der Blog auf unserer Website. Damit schaffen wir für unsere Anleger eine transparente Basis für ihre Entscheidungen“, betont Maschmeyer. ■

Weitere Informationen finden Sie unter www.paladin-am.com.

Disclaimer

Die von Paladin genannten Aussagen und Meinungen dienen ausschließlich Ihrer Information und sind nicht als Kaufempfehlung zu verstehen. Der Wert einer Anlage kann Schwankungen unterliegen und ist nicht garantiert. Es besteht die Möglichkeit, dass der Anleger nicht die gesamte investierte Summe zurückerhält. Vergangene Wertentwicklung, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und der Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds sind kostenfrei und in deutscher Sprache auf www.paladin-am.com erhältlich.

»Wir wollen Chancen nutzen, nicht wegdiversifizieren«

Interview mit Marcel Maschmeyer und Matthias Kurzrock, Fondsmanager des Paladin ONE

einBlick: Welche Investmentphilosophie verfolgt der Paladin ONE?

Marcel Maschmeyer: Der Investmentprozess bei Paladin ist darauf ausgelegt, die Stärken von Mensch und Maschine zu kombinieren. Wir managen ein sehr konzentriertes Portfolio, kommen daher immer vom einzelnen Unternehmen zu einer Investmententscheidung. Unsere Analysten nehmen die Datenmengen und kombinieren sie in einem hochgradig strukturierten Analyseprozess. Wir erkennen schon bei der Datengenerierung frühzeitig Risiken wie auch Chancen und lernen das Unternehmen ganzheitlich verstehen. Der gesamte Prozess ist darauf ausgelegt, Emotionen auszuschalten und Fehler zu reduzieren.

einBlick: Wie ist Ihr Auswahlprozess konkret gestaltet?

Maschmeyer: Grundsätzlich gehen wir von sehr konservativen Entwicklungen und Werten aus, so dass die analysierten Unternehmenswerte meist unter denen anderer Analysten liegen. Aber: Dinge können sich anders entwickeln als gedacht – das ist Risiko. Deshalb stellen wir uns die Frage, was mit jedem einzelnen Unternehmen des Portfolios passiert, wenn sich Zinsen, Währungen und Konjunktur verändern. Risiken gehören dazu, entscheidend ist vielmehr, dass wir die spezifischen Risiken jedes Unternehmens auf Gesamtportfolioebene steuern und im Griff haben. Das ist unsere Stärke, und deshalb ist der Paladin ONE besonders stabil und krisenfest.

einBlick: Welche Flexibilität erlaubt Ihre Struktur hinsichtlich der Gewichtung einzelner Positionen?



⤴ **Matthias Kurzrock** (links) und **Marcel Maschmeyer**, Fondsmanager des Paladin ONE

Matthias Kurzrock: Das tun zu können, was wir für richtig halten, ist elementar für uns. Die rechtliche Ausgestaltung des Paladin ONE gibt das her – wir sind nicht gezwungen zu investieren. Ein breit diversifiziertes Portfolio macht nur Sinn, wenn man nicht in der Lage ist, ein gutes von einem schlechten Unternehmen verlässlich zu unterscheiden. Unsere Analyse macht aber genau das möglich: Wir erkennen gute Investments und investieren gezielt. Je stärker die Überzeugung, desto konzentrierter das Portfolio. Genau deshalb ist ein Portfolio bestehend aus 15 bis 25 Aktien die richtige Größe, um unsere Ziele zu erreichen. Die ersten 20 Ideen sind in der Regel besser als die ersten 100. Wir wollen Chancen nutzen, nicht wegdiversifizieren.

einBlick: Welche Ziele verfolgt der Fonds?

Kurzrock: Wir wollen mit dem Paladin ONE 10 Prozent Performance im langjährigen Durchschnitt erzielen – bei geringeren Schwankungen als in den großen Indizes. Anleger investieren in den Paladin ONE, weil wir in den letzten Jahren gezeigt haben, dass wir genau

diese Ergebnisse liefern können. Die Auswertung von Lipper belegt, dass wir im Vergleich zu unserer Peergroup konstant eine sehr ansprechende Rendite mit nur etwa der Hälfte an Volatilität erreicht haben. ■



PALADIN ONE

Kategorie: **Aktienfonds**
 Ertragsverwendung: **thesaurierend**
 Anteilsklassen:
 R (Retail): **ISIN: DE000A2DTNH6**
 F: **ISIN: DE000A1W1PH8**
 Fondsaufgabe: **19. Juli 2013**
 Fondswährung: **Euro**
 Mindestanlagesumme:
keine (R), 10.000 Euro (F)
 Ausgabeaufschlag: **bis zu 3 Prozent**

Ihr Ansprechpartner

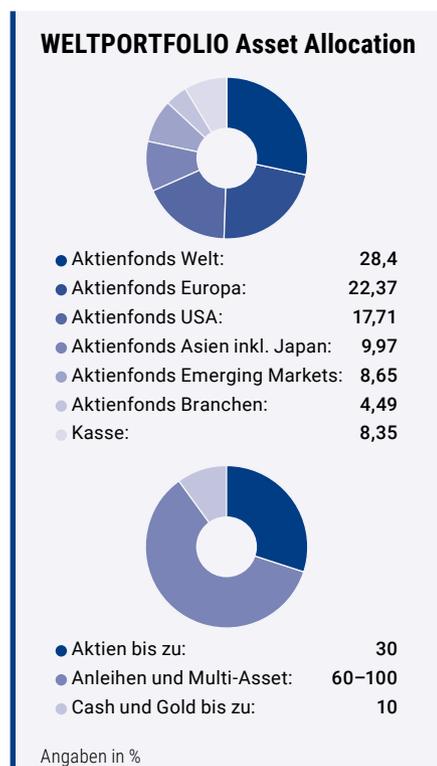


Jan-David Paulsen
Prokurist

jdp@paladin-am.com
 Telefon: (05 11) 47 35 33 81

AUS ALT MACH NEU – DIE WELTPORTFOLIOS DER NFS CAPITAL

Der Reset der Argentos-Sauren-Fonds



Nach einigen Jahren der Zusammenarbeit mit dem Hause Sauren wird die NFS Capital AG zukünftig die alleinige Verantwortung für das Management der beiden ehemaligen Argentos-Sauren-Fonds innehaben. Aus „Argentos Sauren Dynamik Portfolio“ (DE000DWS0PD9) und „Argentos Sauren Stabilitäts-Portfolio“ (DE000DWS0PC1) werden „WELTPORTFOLIO Dynamik“ und „WELTPORTFOLIO Stabilität“. Johannes Käsbauer als Verantwortlicher bei der NFS Capital AG hat die letzten fünf Jahre in enger Zusammenarbeit mit Sauren erfolgreich das Fondsmanagement geleitet und wird dies nun als Hauptverantwortlicher der NFS Capital fortführen.

Handfeste Verbesserungen

Die Grundstruktur der beiden Fonds als weltweite Asset-Allokation für dynamische (aktienorientierte) und für eher defensivere, an Stabilität orientierte Anleger soll vollständig erhalten bleiben. Beim Zielfonds-Portfolio waren wir am Ende mit den Kollegen von Sauren nicht mehr ganz einer Meinung. Themen wie eine möglicherweise bevorstehende Zinswende und Absolute Return standen aus unserer Sicht zu stark im Fokus. Zudem waren keinerlei Anlagen in ETF darstellbar. Da aber ein klarer Trend hin zu kostengünstigen Fonds zu erkennen ist, bestand aus unserer Sicht Handlungsbedarf.

„An der grundlegenden, globalen Ausrichtung unserer Portfolios wird sich grundsätzlich nichts ändern“, betont Käsbauer, „der Fondsname soll Programm sein und klar das Investmentuniversum beschreiben. Die Investitionsquoten und die strategischen Asset-Allokationen bleiben stabil.“

Kosten sinken stark

Wir möchten künftig eine höhere Kostensensitivität aufweisen und setzen daher stärker auf ETF, was langfristig zu einem signifikanten Kosten- und damit auch zu einem Renditevorteil führen sollte. Beide WELTPORTFOLIOS erhalten eine neue „Clean“-Anteilsklasse mit laufenden Kosten von lediglich rund 90 Basispunkten. Diese neuen Klassen können als Basisbausteine für die Vermögensverwaltung genutzt werden oder aber für Kunden mit laufenden Servicegebühren.

Vorteile der WELTPORTFOLIOS

- ⊕ Deutliche Kostenreduktion durch Einsatz von ETF
- ⊕ Erhalt der Asset-Allokation
- ⊕ Chancen der globalen Aktien- und Anleihemärkte
- ⊕ Top-Fonds-Ideen bleiben erhalten
- ⊕ Sehr hohe Expertise des Fondsmanagements
- ⊕ Zusätzlich „Clean Shareclasses“

Wir möchten unseren Partnern beide Varianten anbieten. Fondsmanager Käsbauer verfolgt noch ein weiteres Ziel: „Im modernen Portfolio-Management kommt es auf die richtige Komposition aus ETF und aktiv gemanagten Fonds an. ETF sind insbesondere in standardisierten und bereits etablierten Märkten die bevorzugte Wahl.“ Dort, wo es sinnvoll ist, wird Käsbauer auch weiterhin auf aktiv gemanagte Fonds setzen. Dazu gehören etwa solche, die für Privatanleger nicht zugänglich sind oder spezielle Strategien umsetzen und somit einen konkreten Mehrwert liefern. Er kombiniert somit das Beste aus beiden Welten. Allein die Kostenreduktion um mehr als 60 bis 70 Basispunkte durch den Einsatz von ETF wird langfristig das Renditepotenzial deutlich erhöhen. Käsbauers Fazit: „Wir möchten uns für die langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Sauren bedanken. Leider war zum Schluss das Korsett für die Auswahl der Zielfonds zu eng geworden. Auch künftig kooperieren wir gern mit den Kollegen. Jetzt freuen wir uns aber über die gewonnene Freiheit im Sinne unserer Anleger.“ gr

ETHISCH-NACHHALTIGE INVESTITION

Das Markenzeichen der Selection Asset Management

Ethisches und gleichzeitig nachhaltiges Investieren wird bei der Selection Asset Management seit dem Start 2015 großgeschrieben. Heute ist es wichtiger denn je, sich verantwortungsvoll unserer Umwelt gegenüber zu verhalten. Und das bezieht sich nicht nur auf den reinen Konsum.

Auch im Bereich der Geldanlage kann/ sollte man auf seinen ökologischen Fußabdruck achten. Dass ethisch-nachhaltiges Investieren aber nicht den Verzicht auf Rendite bedeutet, haben Jörg Scholl und Claus Weber in den letzten Jahren eindrucksvoll bewiesen.

Der ethisch-nachhaltig investierende **Fonds Selection Rendite Plus** (ISIN: DE0002605037) konnte im schwierigen Börsenjahr 2018 mit -3,3 Prozent abschließen. Bis August 2019 konnten die Anleger bereits ein Plus in Höhe von **12,3 Prozent** verbuchen. Der Fonds erreichte im Durchschnitt der letzten 15 Jahre 4 Prozent p. a. Rendite. In „Fonds 2018“ – dem jährlichen Ranking der „WirtschaftsWoche“ – erreichte er 2018 Platz acht von über 400 Vermögensverwaltern. Die Retailtranche (ISIN: DE000A2H7NQ9) ist mit einer Bestandspflegeprovision von 0,7 Prozent p. a.



ausgestattet. Das Fondsvolumen konnte dank Ihres Engagements seit Anfang 2018 von 11 auf 24 Millionen Euro gesteigert werden. Herzlichen Dank! ■

Ihre Ansprechpartner



Jörg Scholl
Geschäftsführer



Claus Weber
Geschäftsführer

Telefon: (0 89) 3 39 80 16 80
info@selectionam.de

EIN EUROPÄISCHER ALLROUND-FONDS

Carmignac Portfolio Patrimoine Europe

WARUM? In dem wechselhaften und unsicheren Umfeld von heute ist ein Allwetter-Portfolio oberstes Gebot. Carmignac Portfolio Patrimoine Europe ist ein Multi-Asset-Fonds, der an den

europäischen Aktien- und Anleihemärkten attraktive Renditequellen bei einem begrenzten Währungsrisiko aufspürt und zugleich die Verlustrisiken mindert.

WIE? Um dies zu erreichen, verfolgen die



Fondsmanager Mark Denham und Keith Ney in erster Linie einen Bottom-up-orientierten Investmentansatz, der auf der genauen Kenntnis der einzelnen Unternehmen basiert. Sie stützen sich auf sehr präzise Anlagekriterien und integrieren das Risikomanagement in jede Phase des Anlageprozesses.

FÜR WEN? Der Fonds (WKN: A2PB1W, ISIN: LU1932476879, Risikoskala: 4*) bietet eine Rundumlösung für Anleger, die ihr Ersparnis ganz oder teilweise langfristig anlegen möchten, wobei sich ein Team von Anlageexperten um alles kümmert. ■

Disclaimer

*Für die Anteilsklasse AW EUR Acc. Risikoskala von KIID (Wesentliche Anlegerinformationen). Das Risiko 1 ist nicht eine risikolose Investition. Dieses Dokument darf weder ganz noch teilweise ohne vorherige Genehmigung durch die Verwaltungsgesellschaft reproduziert werden. Es stellt weder ein Zeichnungsangebot noch eine Anlageberatung dar. In diesem Dokument enthaltene Informationen können unvollständig sein und ohne Vorankündigung geändert werden. Carmignac Portfolio Patrimoine Europe ist ein Teilfonds der Carmignac Portfolio SICAV, einer Investmentgesellschaft luxemburgischen Rechts, die der OGAW-Richtlinie entspricht. Für bestimmte Personen oder Länder kann der Zugang zum Fonds beschränkt sein. Er darf insbesondere weder direkt noch indirekt einer „US-Person“ wie in der US-amerikanischen „S Regulation“ und/oder im FATCA definiert bzw. für Rechnung einer solchen US-Person angeboten oder verkauft werden. Der Fonds ist mit einem Kapitalverlustrisiko verbunden. Die Risiken und Kosten sind in den Wesentlichen Anlegerinformationen (WAI)/im Kundeninformationsdokument (KID) beschrieben. Die Prospekte, VL, WAI/KID und Jahresberichte des Fonds stehen auf der Website www.carmignac.de zur Verfügung und sind auf Anforderung bei der Verwaltungsgesellschaft erhältlich. Die Wesentlichen Anlegerinformationen/das Kundeninformationsdokument sind/ist dem Zeichner vor der Zeichnung auszuhändigen.

VERMÖGENSÜBERGANG RICHTIG GEPLANT

Die fünf größten Irrtümer im Bereich Erben und Schenken



Es gibt sicher wenige Bereiche, in denen derart viele Irrtümer bestehen wie beim Thema Erbrecht und den damit zusammenhängenden Rechtsgebieten. Im folgenden Artikel werden fünf der größten Irrtümer und deren Folgen dargestellt.

Irrtum 1: **Wir haben uns alle lieb**

Lassen Sie uns zunächst mit einer Behauptung beginnen, die weder juristische noch steuerliche Berührungspunkte hat, nämlich mit „Wir haben uns alle lieb!“. Mit dieser Aussage werden gut gemeinte Ratschläge abgewehrt, sich doch endlich einmal mit dem eigenen Ableben und sinnvollen Regelungen der eigenen Vermögensnachfolge zu beschäftigen. Doch selbst der Volksmund hat erkannt, dass die Wirklichkeit häufig anders aussieht und von allseitigem Liebhaben und gegenseitigem Verständnis im Falle einer Erbschaft nicht viel übrig bleibt. „Versteht ihr euch noch oder habt ihr

schon geerbt?“ wird dem Volksmund zugeschrieben, genauso wie „Du kennst deine Sippschaft? – Erb erst mit ihnen!“. Warum führt der Tod eines Familienmitglieds so häufig zu Streitigkeiten? Die Ursachen sind verschieden: es kann an der durch den Erbfall mangels anderweitiger Verfügung durch den Verstorbenen entstandenen Erbengemeinschaft liegen, die immer nur einstimmig Entscheidungen treffen kann. Oder an der Frage, wer im Familienverbund nun die Rolle des Verstorbenen einnimmt. Verstirbt der Patriarch (von dem häufig der Satz „Wir haben uns alle lieb“ stammt), werden bisher von diesem unter dem Teppich gehaltene Themen wieder aktuell. Es fehlt ein Entscheider, der die Richtung vorgibt und vorangeht.

Wie kann diesem Irrtum begegnet werden? Dem Ratschlag folgen, sich rechtzeitig mit der Regelung der eigenen Vermögensnachfolge zu beschäftigen und eine letztwillige Verfügung zu

treffen. Hilfreich kann dabei sein, sich mit seinen Erben auszutauschen, wer etwa das Elternhaus nach dem Tode der Eltern haben will. Prof. Klaus Michael Groll, ein bekannter Erbrechtler aus München, sagte im Rahmen eines Vortrags dazu: „Kein Testament zu erstellen ist eine Unkultur!“ – dem kann man nur beipflichten.

Irrtum 2: **Ich brauche kein Testament**

Der zweite Irrtum hat etwas mit der Unkenntnis der gesetzlichen Erbfolge in Deutschland zu tun. „Ich brauche kein Testament, meine Frau bekommt ohnehin alles!“ Das ist nur dann der Fall, wenn der Erblasser ein Einzelkind ist, keine Nachkommen hat und sowohl Eltern als auch Großeltern nicht mehr leben. Denn dann sieht das BGB vor, dass der Ehegatte gesetzlicher Alleinerbe ist. In der Mehrzahl der Fälle erbt der Ehegatte aber neben den Verwandten

(Kinder, Enkel, Eltern, Geschwister, Neffen, Nichten oder Großeltern). Denn das deutsche Erbrecht ist ein Verwandtenerbrecht, welches die Verwandten in Ordnungen einteilt. Dabei schließen Erben einer niedrigeren Ordnung Erben einer höheren Ordnung immer aus (siehe Grafik rechts). Gibt es also ein Kind (1. Ordnung), erben weder die Eltern oder Geschwister (2. Ordnung) noch sonstige Verwandte (3. und weitere Ordnungen). Der Erbteil des Ehegatten, also wie viel der Ehegatte neben den Verwandten erhält, richtet sich unter anderem nach dem Güterstand (siehe Tabelle auf Seite 50).

Ein Beispiel: Bei einem kinderlosen Ehepaar, das im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft verheiratet ist, erbt der Ehegatte drei Viertel neben den Verwandten der zweiten Ordnung, also den Eltern beziehungsweise, falls diese vorverstorben sind, den Geschwistern des Verstorbenen. Es kann also passieren, dass eine Erbengemeinschaft aus Witwe und Schwiegereltern oder Schwager/Schwägerin entsteht, die das hinterlassene Vermögen gemeinsam verwalten muss. Da ist Streit vorprogrammiert. Und auch hier kann – wie beim ersten Irrtum – nur dringend empfohlen werden, eine letztwillige Verfügung zu verfassen, in der sich die Ehegatten in der Regel zu alleinigen Erben einsetzen.

Irrtum 3: In Zugewinnngenschaft gehört uns alles zu gleichen Teilen

Vereinbaren Eheleute keinen anderen Güterstand im Rahmen eines notariellen Ehevertrages, leben sie in der Zugewinnngemeinschaft. Dazu der nächste Irrtum: „Wir leben in Zugewinnngemeinschaft, da gehört uns beiden sowieso alles zu gleichen Teilen!“ Daher werden Beträge zwischen Eheleuten munter hin und her gebucht: vom Einzel- auf das Gemein-



schaftskonto und umgekehrt. Oder der Verkaufserlös der Unternehmensbeteiligung eines Ehegatten wird auf das Gemeinschaftskonto gezahlt und von dort auf die Eheleute angelegt. Der Irrtum basiert auf einem falschen Verständnis, wie und wann der Ausgleich des Zugewinns erfolgt. Denn der Gesetzgeber sieht vor, dass der Ausgleich des während der Ehe erworbenen Zugewinns erst bei Beendigung der Zugewinnngemeinschaft durch Scheidung, Tod oder Wechsel in die Gütertrennung erfolgt. Es gilt § 1363, 2 BGB: „Das jeweilige Vermögen der Ehegatten wird nicht deren gemeinschaftliches Vermögen; dies gilt auch für Vermögen, das ein Ehegatte nach der Eheschließung erwirbt. Der Zugewinn, den die Ehegatten in der Ehe erzielen, wird jedoch ausgeglichen, wenn die Zugewinnngemeinschaft endet.“

Was bedeutet, dass Vermögensverschiebungen zwischen Ehegatten während der Zugewinnngemeinschaft bis auf wenige Ausnahmen Schenkungstatbestände sind. Man spricht in diesem Zusammenhang von sogenannten verdeckten Schenkungen, die regelmäßig völlig unbewusst erfolgen. Hier empfiehlt sich Rücksprache mit einem spezialisierten Rechtsanwalt zur Prüfung des konkreten Einzeltatbestands. Der eigene Steuer-

In der Mehrzahl der Fälle erbt der Ehegatte neben Kindern, Enkeln, Eltern, Geschwistern, Neffen, Nichten oder Großeltern.

berater ist hier nicht immer der richtige Ansprechpartner, unterliegt er doch häufiger demselben Irrtum, jedenfalls ist das die Erfahrung des Autors.

Irrtum 4: Ältere sterben vor den Jüngeren

Ein weiterer Irrtum ist, dass die Älteren vor den Jüngeren sterben. Nicht bedacht wird dabei die Möglichkeit einer „unüblichen Sterbereihenfolge“. Das bekannteste Beispiel dazu ist sicher der Fall Ostmann-Gewürze. Unter der Headline „Das schreckliche Ende eines Familienausflugs“ konnte man 1983 in der „Neuen Westfälischen Zeitung“ lesen, dass die stille Teilhaberin des Ostmann-Gewürze-Konzerns Christine Ostmann (37) mit ihren beiden Töchtern Julia (15) und Isabell-Charlotte (9) tödlich verunglückt war. Am Unfallort starben Christine und Julia unmittelbar, Isabell-Charlotte erlag zwei Stunden später in der Uniklinik Göttingen ihren schweren Kopfverletzungen.

Was ist an dieser Geschichte nun die unübliche Sterbereihenfolge? Hier →

Ehegattenerbrecht

Güterstand	neben Erben 1. Ordnung (Kinder, Enkel)	neben Erben 2. Ordnung (Eltern, Geschwister)	neben Erben 3. Ordnung (Großeltern)	neben Erben weitere Ordnungen
Zugewinnngemeinschaft und deutsch-frz. Wahlgüterstand	1/2	3/4	3/4	1/1
Gütertrennung	1/2 bei einem Kind 1/3 bei zwei Kindern 1/4 bei drei und mehr Kindern	1/2	1/2	1/1
Gütergemeinschaft	1/4	1/2	1/2	1/1

→ kommt der Vater der beiden Töchter ins Spiel. Dieser hatte Christine und die Kinder wegen einer anderen Frau verlassen. Die Ehe wurde geschieden und Christine wollte unbedingt vermeiden, dass ihr Ex-Mann etwas von dem Vermögen der Familie bekommt. Ihr Anwalt gab die Auskunft, dass sie sich darum keine Gedanken machen müsste, da die beiden Töchter ihre alleinigen gesetzlichen Erben wären. Mit der Scheidung würde auch das Ehegattenerbrecht des Ex-Mannes enden.

So weit sind diese Aussagen zum gesetzlichen Erbrecht korrekt. Jetzt aber zu den Folgen des Unfalls: Nach dem Tode der Mutter und der ältesten Tochter erbt die jüngere Tochter das komplette Vermögen von Christine. Als die jüngere Tochter dann auch verstarb, ging dieses Vermögen an den gesetzlichen Alleinerben, nämlich ihren Vater! Aber wie hätte Christine das verhindern können? Sie hätte im Rahmen einer letztwilligen Verfügung ihre beiden Töchter zu Erben einsetzen müssen, wobei diese nur Vorerben werden, solange sie keine Nachkommen haben.

Wenn Nachkommen (= Erben 1. Ordnung) vorhanden sind, ist der Vater (Erbe 2. Ordnung) außen vor. Für den Fall der Vorerbschaft hätte ein Nacherbe eingesetzt werden müssen, etwa

aus der Familie Ostmann. Ergänzend hätte bedacht werden müssen, dass die beiden Töchter minderjährig waren, hier hätte zusätzlich also noch Dauer-Testamentsvollstreckung angeordnet werden müssen, zum Beispiel bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres.

Irrtum 5: Der überlebende Ehegatte kann das minderjährige Kind in allen Angelegenheiten alleine vertreten

Dem ist nicht so! Zum einen besteht die Gefahr von In-sich-Geschäften, wenn der Elternteil (was häufig der Fall ist) ebenfalls Mitglied der Erbengemeinschaft ist. Eine Vertretung steht daher schon allein § 181 BGB entgegen.

Zum Zweiten: Sobald ein minderjähriges Kind (Mit-)Erbe wird und im Nachlass Immobilien, Gesellschaftsanteile oder Ähnliches vorhanden sind, tritt das Familiengericht auf den Plan. Für jeden minderjährigen Erben wird jeweils ein Ergänzungspfleger bestellt, der das Kind in allen Angelegenheiten der Erbengemeinschaft vertritt.

Die Entscheidungsfindung gestaltet sich in solchen Fällen äußerst kompliziert, zeit- und kostenaufwendig. Eine Ergänzungspflegschaft sollte daher wenn möglich vermieden werden. Dies kann nur durch eine entsprechende letztwillige

Verfügung erfolgen, indem für den minderjährigen (Mit-)Erben Dauer-Testamentsvollstreckung angeordnet wird. Soll der überlebende Elternteil – auch als Mitglied der Erbengemeinschaft – als Testamentsvollstrecker fungieren, muss er noch von § 181 BGB befreit werden. Dies erfolgt ebenfalls im Rahmen der letztwilligen Verfügung.

Fazit: Anhand der fünf größten Irrtümer lässt sich erkennen, dass der Beratungsbedarf im Themenfeld Erben und Schenken wesentlich größer ist als gemeinhin angenommen. Zum einen wegen der Irrtümer, zum anderen kann sich alleine auf die Regelungen des BGB zu verlassen zu unerwünschten Konsequenzen führen. Zum Schluss noch ein Sprichwort: „Das Testament des Verstorbenen ist der Spiegel des Lebenden.“ ■

Zum Autor:

Andreas Maage ist Certified Financial Planner (CFP), zertifizierter Family Officer (FvF), zertifizierter Erbschaftsplaner (EAFP), Private Real Estate Manager (EBS) und hat das Master-Studium zum Master in Business mit Spezialisierung Wealth Management an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht absolviert. Seit 2001 ist er als Finanz- und Vermögensnachfolgeplaner tätig. Zudem ist er als Dozent unter anderem an der EBS Finanzakademie tätig. www.andreasmaage.de



Ihr Ansprechpartner



Guido Steffens

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

NACHHALTIGE REAL-ESTATE-INVESTITIONEN

ESG-konforme Immobilienportfolios entwickeln

Bei Anlageentscheidungen ökologische, soziale und Governance-Faktoren berücksichtigen: Das wird für viele Pensionskassen und andere institutionelle Anleger ein immer wichtigeres Anliegen – nicht nur angesichts weltweiter Klima- und Umweltziele und sich verschärfender gesetzlicher Vorgaben. Das gilt auch für Immobilienanlagen, zumal dabei ein weiterer Faktor hinzukommt: Nach ESG-Kriterien zusammengestellte und gemanagte Portfolios haben bessere Chancen auf langfristige Ertrags- und Wertsteigerung.

Nachhaltigkeit entwickelt sich für Unternehmen immer mehr vom „Wohlfühlfaktor“ zum wichtigen Argument im Wettbewerb um Kunden und Mitarbeiter. In diesem Zusammenhang wandeln sich die Anforderungen an gewerbliche Immobilien wie Bürogebäude, Einzelhandelsobjekte oder Logistikzentren. Potenzielle Mieter achten verstärkt auf nachhaltige Qualität, hohe Energieeffizienz und geringe CO₂-Emissionen. Wir glauben, dass sich solche Objekte auch langfristig besser vermieten lassen und höhere Wiederverkaufspreise erzielen. Offene Immobilienfonds berücksichtigen ESG-Kriterien in zunehmendem Maße.

Doch den Allgemeinstrom lediglich auf einen Ökotarif umzustellen genügt bei Weitem nicht. Gefragt sind durchdachte und umfassende ESG-Strategien, die integraler Bestandteil des Fondskonzepts sind. Auch der 2019 aufgelegte offene Publikumsfonds Credit Suisse Immo-Trend Europa (ISIN DE0009805028) bezieht die Energie- und CO₂-Due-Diligence von Siemens bereits im Ankaufsprozess mit ein. Für die erworbenen Objekte

Bedürfnisse wandeln sich, Mieter achten verstärkt auf nachhaltige Qualität, hohe Energieeffizienz und geringe CO₂-Emissionen.

werden Energieeffizienz und CO₂-Emissionen systematisch optimiert. Zudem weist Siemens einen objektspezifischen EnergyStar-Score aus. Siemens entwickelt auf dieser Grundlage Optimierungsvorschläge, die den Lebenszyklus der Immobilien ebenso berücksichtigen wie Wirtschaftlichkeitsaspekte. Zur Evaluierung der ESG- beziehungsweise

Nachhaltigkeits-Performance nimmt der Fund jährlich am Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) teil. Die weltweit führende systematische Evaluierung von ESG-Kriterien zielt auf einen ganzheitlichen ESG-Leistungsausweis für den Fonds.

Die Nachhaltigkeitsstrategie beinhaltet im Wesentlichen drei Säulen: Nachhaltigkeits-Labels und -Zertifikate, Gebäudeoptimierung und eine ganzheitliche ESG-Performance-Messung. Da Nachhaltigkeit bei direkten Immobilienanlagen oft mithilfe von Nachhaltigkeits-Zertifikaten und Labels ausgewiesen wird, setzt Global Real Estate auf die führenden Nachhaltigkeitslabels im Markt. Im Rahmen der Gebäudeoptimierung liegt der Fokus auf Energieeffizienz und Vermeidung von CO₂-Emissionen. Neben Betriebsoptimierungsmaßnahmen, die ohne großen Aufwand die Energieeffizienz erhöhen und CO₂-Emissionen reduzieren können, erfolgen langfristig geplante Sanierungen in Abhängigkeit vom Lebenszyklus eines Gebäudes. Beim Global Real Estate Sustainability Benchmark zur ganzheitlichen ESG-Performance-Messung wurde Credit Suisse Global Real Estate bereits vielfach für ihren Nachhaltigkeitsansatz ausgezeichnet. ■

Disclaimer

Wichtige Hinweise:

Dieser Artikel ist Marketingmaterial und dient ausschließlich Werbezwecken. Er stellt keine Finanzanalyse und keine Finanzdienstleistung, insbesondere keine Empfehlung und kein Angebot zum An-/Verkauf von Finanzinstrumenten, dar. Mit einem Investment in Fondsanteilen sind neben Chancen immer auch Risiken, insbesondere von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Der Artikel richtet sich nicht an US-Personen. Anteile am Fonds können nur in Ländern erworben werden, für die eine entsprechende Vertriebszulassung für den entsprechenden Anlegerkreis besteht. Risiken, Kosten und Gebühren sowie weitere Informationen über das Produkt sind im Prospekt enthalten. Anlagen in Fonds sollten nur nach sorgfältiger Durchsicht des jeweiligen Produktprospekts erfolgen. Diese Unterlagen sowie die Vertragsbedingungen und/oder Statuten sind kostenlos in deutscher/englischer Sprache bei der Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft, Taunustor 1, 60310 Frankfurt am Main, Deutschland, erhältlich.

Copyright © 2019 CREDIT SUISSE GROUP AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Kontakt

Credit Suisse (Deutschland) AG

Taunustor 1, 60310 Frankfurt am Main
 investment.fonds@credit-suisse.com
 Telefon: +49 (0) 69 75 38 11 11
 credit-suisse.com/de/assetmanagement

DIE RIESTER-RENTE: »ABWRACKEN« ODER »AUFRÜSTEN«?

Politische Einblicke im Rahmen der Altersvorsorge

Vor ziemlich genau einem Jahr haben wir im einBlick ein Interview mit Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge und Versicherungen bei DWS Investments, geführt. Nun haken wir nach. Was hat sich seitdem in Berlin in Sachen Riester-Rente getan, wie kann man die staatlich geförderte Altersvorsorge wieder mehr beleben?

einBlick: Aufgrund Ihrer Tätigkeit bei DWS Investments, aber auch über die Verbandsarbeit mit dem BVI sind Sie häufig in Berlin und haben Einblicke in die politische Diskussion. Wie ist denn aktuell so die Stimmung?

Frank Breiting: Das hängt davon ab, wen Sie fragen. Denn auf der einen Seite fordern einige Verbraucherschützer und auch Teile der Politik mittlerweile die Einführung staatlich gesteuerter Instrumente für die private Altersvorsorge. Andererseits hören wir aber auch sehr viele Stimmen, die die Riester-Rente als das sehen, was sie tatsächlich ist: ein extrem wichtiger Baustein der privaten Altersvorsorge, der mittlerweile mehr als 16,6 Millionen Menschen erreicht hat.

einBlick: Der Riester-Rente wird unter anderem ja immer wieder unterstellt, ihren sozialpolitischen Auftrag nicht zu erfüllen und hauptsächlich für „Gutverdiener“ interessant zu sein. Was sicherlich zu ihrem negativen Image beiträgt.

Breiting: Ich kann Ihnen wirklich nicht sagen, wieso die Riester-Rente in der Außenwirkung von vielen so schlecht dargestellt wird. Denn es ist eigentlich ziemlich einfach, die Wirksamkeit der



Riester-Rente zu überprüfen. Viele Statistiken sind öffentlich zugänglich, ein Blick in selbige würde reichen, um zu erkennen, dass die Riester-Rente ihren politischen Auftrag sehr ordentlich erfüllt. Wir sehen aber auch die Notwendigkeit, immer wieder differenziert auf die Vorteile sowie Schwächen der Riester-Rente hinzuweisen. Daher haben

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

wir gerade in Zusammenarbeit mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) und dem Deutschen Institut für Altersvorsorge (DIA) eine aktuelle Studie zur Riester-Rente veröffentlicht. Das ist mittlerweile die vierte Studie in den letzten vier Jahren zur Riester-Rente, die wir in Auftrag geben. Kein anderer Anbieter ist hier so aktiv wie die DWS.

einBlick: Die Studie trägt den provokanten Titel „Die Riester-Rente: ‚Abwracken‘ oder ‚Aufrüsten?‘“ Zu welchem Schluss kommen die Autoren? Ist die Riester-Rente ein Sanierungsfall, der „abgewrackt“ werden sollte?

Breiting: Die Ergebnisse sind für Marktexperten vermutlich keine Überraschung. Aber sie sind trotzdem sehr hilfreich, um der stetigen Diskreditierung der Riester-Rente ein Stück weit entgegenzuwirken. Denn die Riester-Förderung erreicht alle Einkommensgruppen – und das ziemlich gleich verteilt. Mitnichten sind es nur die „Gutverdiener“, die „riestern“, wie es oftmals fälschlicherweise behauptet wird. Nur circa 16 Prozent der Förderberechtigten liegen oberhalb der Einkommensgruppe von 50.000 Euro. Im Gegenteil, die Riester-Förderung kommt da an, wo sie benötigt wird. Denn circa 55 Prozent der Förderberechtigten gehören den Einkommensgruppen bis 30.000 Euro an. Insbesondere Frauen profitieren überproportional von der Riester-Förderung: in der Einkommensgruppe bis 20.000 Euro machen sie rund 80 Prozent der Förderberechtigten aus.

einBlick: Also nicht „abwracken“?

Breiting: Absolut nicht. Die Riester-Rente ist ein absoluter Erfolg. Denn in nur 17 Jahren hat sie ungefähr 16,6 Millionen Menschen erreicht. Das ist mehr als die freiwillige betriebliche Altersversorgung mit aktuell 15,1 Millionen Sparern. Und die bAV gibt es schon wesentlich länger am Markt.

einBlick: Was ist mit den sonstigen Vorurteilen – zu teuer, zu renditeschwach?

Breiting: Auch hier keine wirkliche Überraschung. Das IVFP hat auf Basis real existierender Bestandsverträge, die sich bereits in der Auszahlphase befinden, ermittelt, welche Rendite die Produkte für den Kunden tatsächlich generiert haben. Die Riester-Verträge im untersuchten Bestand lieferten nach Kosten und Steuern eine Rendite von 3,4 Prozent für den Kunden ab. Die Rentabilität der realen Riester-Verträge ist somit besser als vielfach behauptet.

einBlick: Sie sprachen aber auch von den Schwächen der Riester-Rente. Welche würden Sie hervorheben?

Breiting: Seit Jahren machen wir ja bereits darauf aufmerksam, dass es in Zeiten negativer Zinsen nicht sinnvoll

»Aktuell ruhen 3,3 Millionen Verträge und lediglich 53 Prozent der Riester-Sparer erhalten die komplette Zulagenförderung.«

ist, als Anbieter weiterhin eine Bruttobeitragsgarantie anbieten zu müssen. Dies schmälert aktuell überproportional die Renditechancen der Riester-Sparer. Auch in der aktuellen Studie haben wir das untersucht und stellen nach wie vor fest, dass durch die Bruttobeitragsgarantie die Tarifvielfalt massiv eingeschränkt ist. Es gibt im Vergleich zur Basisrente kaum halb so viele fondsgebundene Riester-Tarife. Die Situation ist nicht haltbar: Der Kunde kauft eine fondsgebundene Riester-Rente – seine Beiträge können aber aufgrund der Garantieabsicherung nicht in Fonds investiert werden, sondern landen nahezu komplett im Deckungsstock.

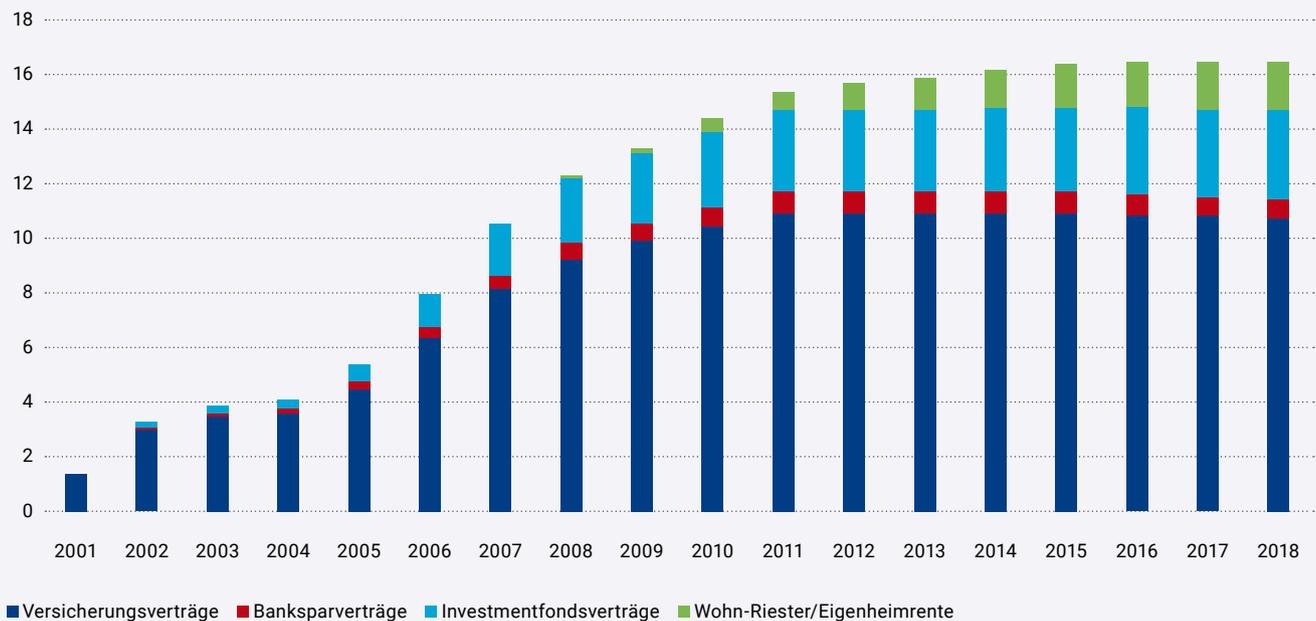
einBlick: Was sollte Ihres Erachtens noch an der Riester-Rente reformiert werden?

Breiting: Aktuell ruhen 3,3 Millionen Verträge und lediglich 53 Prozent der Riester-Sparer erhalten die komplette Zulagenförderung. Ein Fünftel der Verträge erreicht weniger als die Hälfte der möglichen Förderung, pro Jahr gibt es circa 800.000 Zulagenrückforderungen und circa 1,1 Milliarden Euro an jährlicher Förderung in Form von Steuerentlastungen landen nicht im Vertrag und stehen somit nicht für die Altersvorsorge zur Verfügung. Daher muss die Politik dringend handeln. Im Rahmen der Studie werden drei Vorschläge, wie die Riester-Rente sinnvollerweise reformiert werden könnte, genauer unter die Lupe genommen. Neben der Flexibilisierung der Beitragsgarantie plädieren wir für die Ausweitung des Kreises der Förderberechtigten und damit einhergehend eine deutliche Vereinfachung der Verwaltung sowie für eine massive Vereinfachung der Fördersystematik.

einBlick: Was bringt das Ihrer Meinung nach?

Breiting: Die genannten Vorschläge würden die Riester-Rente für alle Sparer in Deutschland wieder sehr viel attraktiver machen. Die Förderung an sich und die Vorteile des Produkts wären für Kunden wieder greifbar. Durch die Abschaffung unmittelbarer und mittelbarer Förderung entstünde ein einfaches, standardisiertes Verfahren, bei dem ein erheblicher Zusatzbeitrag jedes Jahr in die Riester-Rente fließen würde, der heute schlichtweg nicht abgerufen wird. Die Flexibilisierung der obligatorischen Beitragsgarantie würde darüber hinaus das Produktangebot vielfältiger und chancenreicher machen. Durch eine Vereinfachung der Fördersystematik, bei der unter anderem die Steuerentlastung in Form einer weiteren Zulage in den Vertrag fließt und jeder Euro pauschal →

Entwicklung der Riester-Rente



Stand März 2019, Angaben in Millionen

Quelle: BMAS, 2019, eigene Darstellung

→ mit 50 Cent gefördert wird, könnten die zukünftigen Renten je nach Konstellation um 20 bis 38 Prozent erhöht werden.

»Ein ›Staatsfonds‹ hilft den 16,6 Millionen Riester-Kunden nicht weiter. Er erhöht nur unnötig Komplexität und Kosten.«

einBlick: Wo sehen Sie den Vorteil einer umfassenden Reform im Vergleich zur Einführung eines staatlich kontrollierten „Pensionsfonds“?

Breiting: Die hier vorgeschlagenen Verbesserungen der Riester-Rente hätten nicht nur einen Effekt auf mögliche neue Riester-Kunden. Sie hätten auch einen Effekt auf die bestehenden 16,6 Millionen Verträge. Darüber hinaus wären sie einfach umzusetzen und würden sofort zu einer deutlichen Verbesserung der

staatlich geförderten Altersvorsorge führen – ohne wesentliche Mehrkosten für den Staat, da zukünftig ja nur das an Förderung zuverlässig abgerufen wird, was generell an staatlicher Förderung vorgesehen war, aber aufgrund der unsäglich aufwendigen und komplexen Förderprozesse schlichtweg nicht im Vertrag des Kunden landet. Die möglichen Rentenleistungen der Riester-Kunden würden in der Summe somit deutlich gesteigert werden. Ein neuer Weg in der privaten Altersvorsorge, wie beispielsweise ein „Staatsfonds“, hilft den bestehenden 16,6 Millionen Riester-Kunden nicht weiter. Er erhöht nur unnötig Komplexität und Kosten durch die Einführung einer zusätzlichen Produktvariante. Letztendlich einer Produktvariante, die angesichts der Ergebnisse und Vorschläge der hier vorliegenden Studie offensichtlich nicht benötigt wird.

einBlick: Viele Ideen und konkrete Vorschläge. Wie sieht es denn realistisch

mit einer konkreten Umsetzung aus? Auch das Thema „Pflichtaltersvorsorge für Selbstständige“ ist ja im Koalitionsvertrag erwähnt. Und die Flexibilisierung von Garantien beschäftigt ja nicht nur viele Vermittler, sondern auch Endkunden.

Breiting: Wir denken, dass es nicht mehr darum geht, der Politik die Schwächen der Riester-Rente darzulegen. Und auch die Forderungen der Verbände sind hinlänglich bekannt. Die Punkte sind tatsächlich alle verstanden und wir sehen den Willen der politisch Verantwortlichen, daran auch etwas zu ändern. Es ist also weniger die Frage, ob, sondern vielmehr, wann wir mit Verbesserungen rechnen können. ■

Link zur Studie:



WAS LEISTET DER ETF-ROBO DER DWS?

Wie sich das Jahresendgeschäft mit digitalen Prozessen vereinfachen lässt

Thomas Miltner verantwortet den Vertrieb der digitalen und diskretionären Vermögensverwaltung White Label Investing Software Engine (WISE) bei der DWS und erläutert deren Funktion und Vorteile im Interview.

einBlick: Herr Miltner, mit dem ETF-Robo bietet die DWS eine neue Konzeptlösung an. Was genau ist der ETF-Robo?

Thomas Miltner: Beim ETF-Robo handelt es sich um eine digitale Vermögensverwaltung auf Basis von ETF. Im Gegensatz zu anderen Robo-Advisor-Angeboten am Markt handelt es sich allerdings um eine aktive Vermögensverwaltung durch die DWS. Dies bedeutet, dass die jeweilige Marktmeinung der DWS Einfluss auf die Anlage hat. Es wird also nicht strikt nach vordefinierten Algorithmen investiert. Der Kunde bestimmt durch entsprechende Abfragen und Informationen, die im Rahmen der Depotöffnung gestellt und abgefragt werden, sein Investment in Form von 19 zur Verfügung stehenden Portfolios, die eine unterschiedliche Ausrichtung in den Risiko-Ertrags-Profilen besitzen. Gerade der Depotöffnungsprozess ist dabei sehr fortschrittlich und modern.

einBlick: Was zeichnet den Depotöffnungsprozess denn so speziell aus?

Miltner: Der gesamte Prozess erfolgt digital und ist innerhalb von circa 20 Minuten komplett abgeschlossen. Es ist kein Papier mehr notwendig, und auch Fehler können sich nicht in Form unvollständiger Daten einschleichen. Somit existiert keine Nacharbeit. Ohnehin muss keinerlei Dokumentation aufgenommen werden, da der Kunde alles selbst im



Internet erledigt. Auch die Legitimation erfolgt direkt in dem Prozess. Das Depot wird also direkt eröffnet. Damit bieten sich viele Möglichkeiten gerade im Jahresendgeschäft.

einBlick: Welche Möglichkeiten sprechen Sie genau an?

Miltner: Der ETF-Robo kann bereits ab 50 Euro monatlich oder einer Einmalanlage in Höhe von 400 Euro bespart werden. Hier liegt ebenso ein Unterschied zu anderen Angeboten. Mit dem ETF-Robo kann also eine Klientel bedient werden, die aktiven Vermögensaufbau betreiben und nicht unbedingt ein bereits vorhandenes Vermögen anlegen möchte. Gerade bei dieser Gruppe stehen oftmals Beratungsaufwand und -notwendigkeiten in einem großen Missverhältnis zu möglichen Erträgen. Der ETF-Robo bietet hier eine perfekte Lösung, vor allem im Jahresendgeschäft, wenn die Zeit für individuelle Beratungen begrenzt ist. Mit dem

☎ **Thomas Miltner** arbeitet seit 1997 für den Deutsche Bank Konzern. Dort baute er unter anderem im Asset Management den Direktvertriebskanal von DWS Investments mit aus. Ab 2007 war er als Projektleiter für regulatorische Themen im Produktmanagement/Legal Reporting zuständig, bevor er 2010 in den Vertrieb zurückkehrte, um dort das Customizing der eingesetzten CRM-Software genauso voranzutreiben wie die Implementierung mobiler Endgeräte und Vertriebsapplikationen. Seit 2017 vertreibt er die digitale, diskretionäre Vermögensverwaltung WISE (White Label Investing Software Engine) als Software-as-a-Service an Vertriebspartner.

ETF-Robo erhält der Kunde eine auf seine Bedürfnisse ausgerichtete Anlage mit sehr vorteilhaften Konditionen. Die gesamte Depotführung, welche online erfolgt und entsprechend transparent ist, sowie sämtliche möglichen Transaktionskosten für Umschichtungen sind in der sogenannten All-in-Fee inkludiert, also der Gebühren-Flatrate in Höhe von 1,2 Prozent pro Jahr der angelegten Gelder. Eine attraktive Vergütung rundet das Modell ab. ■

So nutzen Sie den ETF-Robo-Advisor

Der ETF-Robo kann als individualisierter Link kostenlos genutzt werden. Es ist notwendig, dass ein solcher angelegt wird. Schreiben Sie bei Interesse einfach eine E-Mail mit der Nennung Ihrer Vermittlernummer und dem Betreff „ETF-ROBO – Einrichtung“ an riester@netfonds.de. Sie erhalten dann alle weiteren Informationen. Ebenso ist in fundsharePRO unter „DWS Riester“ und dann auf der linken Seite unter „ETF Robo Advisor“ ein entsprechender Bereich mit weiteren Informationen eingerichtet.

MEHRWERT MIT GERINGEN KOSTEN

Wann und wie ETF im Portfolio eingesetzt werden sollten



ETF erfreuen sich steigender Beliebtheit. Immer wieder werden ihre Vorteile hervorgehoben. Dazu gehören die niedrigen Kosten sowie das nicht vorhandene Managerrisiko.

Doch ist hier Vorsicht geboten. ETF können im Rahmen einer Portfoliooptimierung sinnvoll sein. Es kommt aber stets auf das Thema und die richtige Auswahl an. An den Absatzzahlen des Bundesverbands Investment und Asset Management (BVI) lässt sich gut erkennen, dass sich ETF steigender Beliebtheit erfreuen, auch wenn sie noch lange nicht an das Niveau aktiv gemanagter Fonds herankommen. Doch wann ist der Einsatz von ETF im Rahmen eines Portfolios sinnvoll?

Es geht bei dieser Frage nicht darum, zwischen aktiven und passiven Fonds zu wählen, sondern vielmehr darum, wie sie am besten zu kombinieren sind. Dass ETF kein aktives Risiko eingehen und kostengünstig sind, ist zweifelsfrei ein

gutes Argument. Dennoch: Das Allheilmittel bei der Geldanlage sind sie nicht. Aber sie können in bestimmten Bereichen durchaus einen Mehrwert liefern. Beispielsweise ist es durchaus sinnvoll, in sogenannten Standardmärkten über einen ETF-Einsatz nachzudenken.

ETF in Standardmärkten

Zum Beispiel bei Globalen Aktien. Diese Kategorie lässt sich sowohl aktiv als auch passiv in einem Portfolio abbilden. Aktives Management kann hier, im Gegensatz zu kleinen Märkten, nur schwer einen dauerhaften Mehrwert liefern. ETF liefern zwar auch kein Alpha, das sollen sie auch nicht. Aber zumindest produzieren sie nur geringste Kosten.

Ein solcher ETF ist der xtrackers MSCI AC World UCITS ETF (ISIN: IE00BGH-QQG80). Er investiert global in Aktien und ermöglicht Anlegern so ein einfaches Engagement in internationalen Aktien mit hoher und mittlerer Marktkapitalisie-

rung. Was macht der ETF? Basiswert ist der MSCI ACWI EUR Index. Dieser soll 85 Prozent der frei verfügbaren Aktien der weltweiten Anlagemöglichkeiten abbilden. Er umfasst Aktien von Unternehmen hoher und mittlerer Marktkapitalisierung aus 24 Industrie- und 21 Schwellenländern.

Welchen Mehrwert liefert dieser Fonds? Er bildet den Basiswert physisch replizierend ab. Die Replikationsmethode ist das sogenannte Optimised Sampling. Das bedeutet: Der ETF erwirbt nicht alle der Indexbestandteile, sondern eine wesentliche Anzahl der Aktien im Index im gleichen Verhältnis wie der Index. Der Index wird auf Basis der Netto-Gesamterrendite (Total Return Net) berechnet. Dies bedeutet, dass alle Dividenden und Ausschüttungen der Unternehmen nach Steuern wieder in Aktien angelegt werden. Der Index wird in Euro berechnet sowie vierteljährlich überprüft und neu gewichtet.

Unser Fazit: Der Einsatz eines ETF im Rahmen eines breiten, internationalen Aktienengagements ist durchaus sinnvoll. Mit diesem ETF bekommen Anleger die Möglichkeit, an den globalen Aktienchancen zu partizipieren. Und: Die Weltwirtschaft ist im Aufschwung. Die Chancen überwiegen. [SD](#)

Ihr Ansprechpartner



Sasa Perovic

Leiter Markt- und Fondsresearch

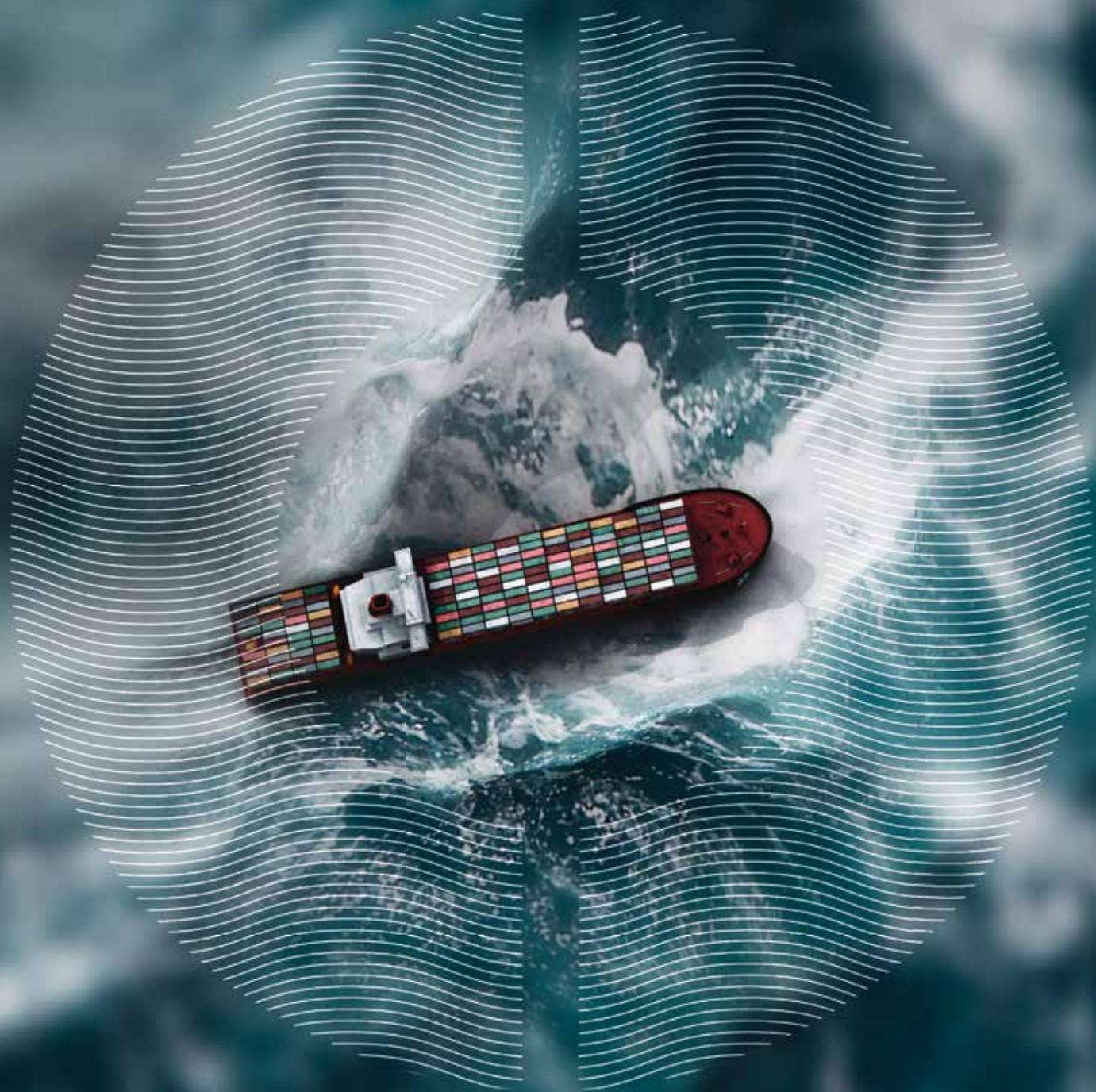
sperovic@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-336

Halten Sie die Anlagen Ihrer Kunden auf Kurs

Damit Sie mit voller Kraft voraus in die Zukunft steuern können, bieten Ihnen unsere Multi-Asset-Strategien einen dynamischen, zukunftsgerichteten Ansatz und ein hohes Maß an Diversifikation. Ihre Struktur unterstützt Sie beim Navigieren von regulatorischen und wirtschaftlichen Herausforderungen, die es täglich zu umschiffen gilt. Bleiben Sie auf Kurs, um die Anlageziele Ihrer Kunden zu erreichen.

Sprechen Sie uns an.



Bitte bedenken Sie, dass Wert und Ertrag einer Anlage sowohl steigen als auch fallen können und Sie den ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurückerhalten. Marketingmaterial nur für professionelle Anleger und Finanzberater. Schroder Investment Management (Europe) S.A., German Branch, Taunustor 1, 60310 Frankfurt am Main.

Für das, was am meisten zählt. **Schroders**

einBlick

TOP-FONDS

2

2019

FONDSEMPFEHLUNGEN

- 59 Flossbach von Storch: Anlagestrategie
- 59 H&A Global Investment Management
- 60 OVID Infrastructure HY Income UI Fonds
- 60 LOYS: Fondsmanagement
- 62 AB All Market Income Portfolio
- 62 La Française Ve-RI Listed Infrastructure (R)
- 63 DJE – Zins & Dividende
- 64 DNB Asset Management
- 66 Jupiter Flexible Income
- 67 MFS Meridian® Funds – Prudent Capital Fund

RENDITE P. A.? VERGESSEN SIE'S!



Flossbach von Storch

Rentenpapiere funktionieren nicht wie Sparbücher.

Anleger, die auf dem Zinsmarkt noch etwas verdienen möchten, müssen neue Wege gehen. Vergessen Sie die „Rendite p. a.“, denn es reicht längst nicht mehr aus, einfach eine Anleihe mit guter Bonität zu erwerben und dann bis zur Endfälligkeit liegen zu lassen.

Sollten die Zinsen weiter fallen, wären bei Anleihen Kursgewinne möglich. Auch durch die Vielzahl der verschiedenen

Anleihearten und Laufzeiten können sich für Investoren auf dem Bondmarkt Chancen ergeben.

Aber nur mit einer flexiblen und aktiven Anlagestrategie, die alle Ertragsmöglichkeiten der Anlageklasse nutzt, lassen sich jene auch nutzen. Als aktiver Vermögensverwalter schätzen wir Anleihen sehr. Sie sind berechenbarer als Aktien und können dabei helfen, den

Wert eines Vermögens zu stabilisieren. Und im besten Falle können sie bei einer aktiven und opportunistischen Anlagestrategie auch im historischen Zinstief langfristig das Potenzial ansprechender Renditen bieten und so Vermögen in schwierigen Zeiten stabilisieren. ■

Disclaimer

Diese Veröffentlichung dient unter anderem als Werbemitteilung.

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen und zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzungen von Flossbach von Storch zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Zukunftserwartung von Flossbach von Storch wider, können aber erheblich von den tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnissen abweichen. Der Wert jedes Investments kann sinken oder steigen und Sie erhalten möglicherweise nicht den investierten Geldbetrag zurück. © 2019 Flossbach von Storch. Alle Rechte vorbehalten.

Ihr Ansprechpartner



Jürgen Meyer

Manager Fund Sales

Telefon: (02 21) 33 88-204
juergen.meyer@fvsag.com

ÜBERNIMMT IHRE GELD-ANLAGE VERANTWORTUNG?



H&A
GLOBAL INVESTMENT
MANAGEMENT

Die ethische Fragestellung bei Nachhaltigkeit

Der Kreis der Investoren, denen neben der Rendite auch die Sinnhaftigkeit ihrer Vermögensanlage wichtig ist, wächst stetig. Die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Anlageformen führt dazu, dass immer mehr Produkte den Markt überfluten, die ESG-Kriterien berücksichtigen. ESG steht für die englische Abkürzung „Environment, Social, Governance“, also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung.

Ob diese Produkte geeignet sind, um mit der eigenen Geldanlage tatsächlich Verantwortung zu übernehmen und um eine

positive Wirkung zu erzielen, darf stark angezweifelt werden. Dies wird schon alleine darin deutlich, dass Unternehmen, die – aus ethischer Sicht zumindest – die falschen Dinge tun, wie zum Beispiel Waffenproduzenten, bei ESG-Kriterien sehr gut abschneiden können.

Daher sollten Anleger, die neben einer hohen Rendite auch Verantwortung bei ihrer Investition anstreben, genau prüfen, ob die eigene Erwartungshaltung erfüllt wird. Seit 1995 investieren wir nach ethischen Kriterien durch unser unabhängiges Ethik-Komitee. Nutzen Sie

unsere Expertise zum Beispiel mit dem Mischfonds H & A PRIME VALUES Growth (ISIN: AT0000803689). ■

Ihr Ansprechpartner



Oliver Fischer

Leiter ESG Vertrieb

Telefon: (0 89) 23 93 25 18
oliver.fischer@hauck-aufhaeuser.com

ES GIBT SIE DOCH, DIE SATTEN ZINSEN!



Infrastruktur liefert bis zu 5 Prozent p. a. seit 2014.

Vier Fragen stellt sich ein an regelmäßigen Zinserträgen interessierter Investor:

1. Wie hoch ist die Ausschüttung? Hier liefert der OVID Infrastructure HY Income UI Fonds 3,5 bis 5 Prozent p. a.
2. Woher stammt der Zins? Quelle sind die Milliarden täglicher und monatlicher Gebühren, die Menschen global für Telefon, Strom, Abwasserreinigung etc. zahlen.
3. Wie sicher sind die Zahlungen? Die Anleihen im Portfolio stehen überwiegend in der Kapitalstruktur des Unternehmens vor der Aktie bei der Gewinnverteilung. Sie haben nachgewiese-

nermaßen eine Ausfallrate von circa 1,2 Prozent auf zehn Jahre. Für den Markt ist Kapitalstabilität über vier bis fünf Jahre bei einer Volatilität von circa 5 Prozent p. a. gegeben. Der Fonds schwankt auf Dreijahressicht um die 3,8 Prozent p. a.

4. Wie ist die Liquidität? Die tägliche Liquidität lässt sich kaum überbieten. Fremdkapitalinvestments in Infrastruktur führen zu einer Verstetigung des Ertrags und verringern die Schwankungsbreite in jedem (!) Aktienportfolio. ■

OVID Infrastructure HY Income UI Fonds Ausschüttungen seit Auflegung

Jahr	AK I	AK R
2015	4,32 %	3,57 %
2016	4,68 %	3,95 %
2017	4,67 %	3,95 %
2018	4,56 %	3,76 %
2019*	2,10 %	1,73 %

Die Ausschüttungsberechnung bezieht sich auf ein Kalenderjahr. Die Ausschüttung wird in Euro zu den Stichtagen 31. Mai und 31. Oktober berechnet. Die Prozentangabe bezieht sich auf den letzten Rücknahmepreis des Vorjahres.

* 1. Ausschüttung

Quelle: Universal Investment/OVIDpartner GmbH

LANGFRISTIGE ANLAGE NEU GEDACHT



LOYS setzt bei der Aktienausswahl auf klare Prinzipien

Die lockere Notenbankpolitik fordert langfristig und anleiheorientierte Investoren heraus, die bewährte Asset-Allokation neu zu denken. Die sogenannte Modern Monetary Theory (MMT) verstärkt den Handlungsbedarf, denn sie begrüßt steigende Staatsdefizite, die jedoch zu hohen Inflationsraten und Kaufkraftverlust führen.

Die globale Notenbankpolitik bedingt das anhaltende Nullzinsumfeld; der Zinserhöhungszyklus der amerikanischen Notenbank scheint vorerst beendet und sogar weitere Zinssenkungen sind vom Markt eingepreist. Während somit die

Ideen der MMT aktuelle Probleme für Langfristanleger zuspitzen könnten, bieten Unternehmensanteile in Form solider Aktien einen Weg aus der Zwickmühle zwischen Nullzins und Liquiditätsfalle bei gleichzeitigem Inflationsschutz. In einer globalisierten Welt sind unkorrelierte Risiken zwar schwer zu finden – genau darauf konzentriert sich indes das LOYS-Fondsmanagement bei der Aktienausswahl anhand bewährter Investmentprinzipien. Diese orientieren sich nicht an einer Benchmark, sondern an den Kriterien: Qualität, Unterbewertung, Streuung und Zeit. Im heutigen

Kapitalmarktumfeld kommen langfristig denkende Anleger nicht an der Aktie vorbei; ein wertorientiert gemanagter Aktienfonds bleibt verglichen mit vielen defensiven Anlagen die bessere Wahl. ■

Ihr Ansprechpartner



Raphael Riemann
Leiter Vertrieb

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

Die Neue Seidenstraße eröffnet neue Anlagechancen. Wir begleiten Sie dabei.

Mit über 170 Investmentexperten in vier Ländern und Assets von über 145 Mrd. US-Dollar verfügen wir über eine einzigartige Expertise in Asien. Damit bieten wir Anlegern einen hervorragenden Zugang zu den asiatischen Märkten, z. B. mit dem HSBC GIF Asia Pacific ex Japan Equity High Dividend. Interessiert? Wir informieren Sie gerne.

HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH
Telefon: +49 211 910 – 4784 • E-Mail: fonds@hsbc.de
www.assetmanagement.hsbc.de/de

Stand: 30.06.2019.

Diese Anzeige stellt weder ein Angebot oder eine Einladung zum Erwerb oder zur Zeichnung, eine Anlageberatung oder -empfehlung noch eine unabhängige Finanzanalyse dar.

EINKOMMEN OHNE EINSCHRÄNKUNGEN



AB All Market Income Portfolio

Das AB All Market Income Portfolio ist ein dynamisches globales Multi-Asset-Einkommensportfolio, das anstrebt, ein regelmäßiges Einkommen von 4 bis 5 Prozent p. a. zu erzielen, mit Abwärtschutz und Kapitalwachstum über einen kompletten Marktzyklus von fünf bis sieben Jahren. Durch Anlage in eine breite Palette von Anlageklassen (Aktien,

Anleihen, Immobilien, Derivate) strebt das Portfolio eine nachhaltige Ausschüttungsrendite aus Quellen wie Zinszahlungen und Dividenden an.

Das Fondsmanagement mit durchschnittlich 23 Jahren Branchenerfahrung nutzt die umfangreichen Researchressourcen von AB weltweit, um das Portfolio stets dynamisch und flexibel

dem sich verändernden Marktumfeld anzupassen und renditestärkere Anlagen gegen stabilere Einkommensquellen abzuwägen. Damit strebt das Portfolio ein glatteres, weniger volatiles Ertragsprofil an und trägt dazu bei, Verluste in Zeiten von Marktstress zu reduzieren. ■

Disclaimer

Dieser Artikel richtet sich an professionelle Kunden und dient ausschließlich Informationszwecken. Die hierin geäußerten Ansichten und Meinungen basieren auf unseren internen Prognosen und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Sie sind nicht als Zusicherung einer zukünftigen Marktentwicklung zu verstehen. **Der Wert einer Anlage kann sowohl steigen als auch fallen, und die Wertentwicklung der Vergangenheit ist weder ein Hinweis auf noch eine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Es gibt keine Garantie, dass jegliche Anlageziele erreicht werden. Unter Umständen erhalten Anleger ihr eingesetztes Kapital nicht vollständig zurück.** Hinweis für europäische Leser: Diese Information stammt von AllianceBernstein Limited, 50 Berkeley Street, London W1J 8HA. Eingetragen in England, No. 2551144. AllianceBernstein Limited hat in Großbritannien eine Geschäftserlaubnis der Financial Conduct Authority (FCA) und wird von dieser Finanzaufsichtsbehörde beaufsichtigt.

Ihr Ansprechpartner



Markus Novak
Sales Director

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

MEGATREND INFRASTRUKTUR

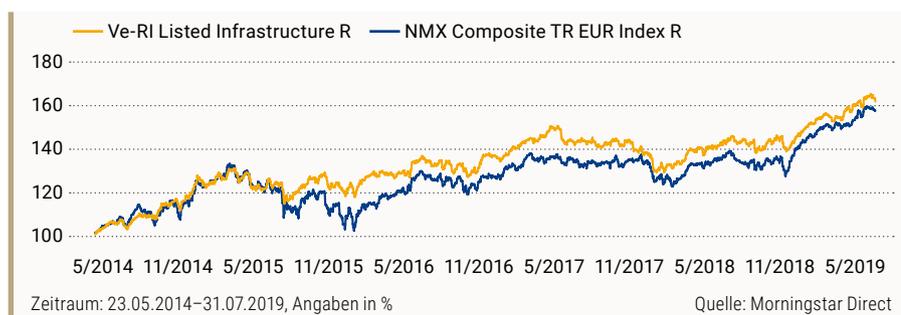


Mit mindestens 30 Aktien weltweit investieren

Mittlerweile über fünf Jahre ist es her, dass der Ve-RI Listed Infrastructure (R) (DE0009763342) auf seine aktuelle Ausrichtung umgestellt wurde. Dass sich diese Anpassung bezahlt gemacht hat, zeigt die Tatsache, dass der Fonds jedes

der fünf vergangenen Kalenderjahre mit einer positiven Wertentwicklung abschließen konnte. Das schafften bisher nur gut 2 Prozent der in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen offenen Publikumsfonds (Quelle: Morningstar

Direct, Stand: 2. Januar 2019). Auch die bisherige YTD-Performance (Stand: 31. Juli 2019) des weltweit investierenden Infrastrukturfonds ist positiv und beläuft sich auf 16,44 Prozent. Der Fonds investiert global in die Kern-Infrastruktursegmente Energie, Kommunikation, Transport und Wasser. Darunter versteht man die Bereitstellung und den Betrieb von Infrastrukturnetzwerken, wie etwa Gaspipelines, aber auch Betreiber von Flughäfen zählen dazu. Die Selektion des Fondsportfolios erfolgt rein systematisch auf Basis von Quality- und Valuebewertungen sowie Kriterien zur Trendstabilität, Low Risk und Nachhaltigkeit. ■



AUS PRINZIP NACHHALTIG



DJE – Zins & Dividende strebt nach schwankungsarmer positiver Wertentwicklung.

Der DJE – Zins & Dividende ist in den Anlageklassen Aktien (maximal 50 Prozent) und Anleihen (mindestens 50 Prozent) gleichermaßen zu Hause. Um eine möglichst stetige positive Wertentwicklung zu erzielen, berücksichtigt Fondsmanager Dr. Jan Ehrhardt auch ESG-Kriterien. Gewissenhaft und nachhaltig zu investieren, diesen Gedanken hat Dr. Jan Ehrhardt schon seit Jahren verinnerlicht, mit Blick auf Menschenrechte und Umweltstandards zum Beispiel.

Beim Management des DJE – Zins & Dividende kommen außerdem von jeher keine Unternehmen infrage, die ABC-Waffen, Streubomben oder Landminen herstellen oder deren Umsatz durch die Herstellung konventioneller Waffen 5 Prozent übersteigt.

Seitdem hat DJE seine Ausschlusskriterien noch deutlich ausgeweitet und institutionalisiert. Als Unterzeichner der „Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren“ (PRI) der Vereinten Nationen achtet DJE darauf, dass die für ein Fondsportfolio ausgewählten Unternehmen umweltbewusst wirtschaften und produzieren, die Menschenrechte achten, Arbeitsnormen einhalten und gegen Korruption eintreten. Verstößt ein Unternehmen grob gegen diese zehn ESG-Prinzipien, kommt es für DJE nicht infrage.

Die 10 Prinzipien des UN Global Compact

Unternehmen sollten ...

Menschenrechte

- ① den Schutz der internationalen Menschenrechte unterstützen und achten.
- ② sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen.
- ③ die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren.

Arbeit

- ④ für die Beseitigung aller Formen von Zwangsarbeit eintreten.
- ⑤ für die Abschaffung von Kinderarbeit eintreten.
- ⑥ für die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Erwerbstätigkeit eintreten.

Umwelt

- ⑦ im Umgang mit Umweltproblemen dem Vorsorgeprinzip folgen.
- ⑧ Initiativen ergreifen, um größeres Umweltbewusstsein zu fördern.
- ⑨ die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien beschleunigen.

Anti-Korruption

- ⑩ gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.

Für den DJE – Zins & Dividende ist das doppelt von Belang. Der ausgewogene Mischfonds strebt nach einer möglichst stetigen schwankungsarmen positiven

Wertentwicklung in jeder Marktphase. ESG-Risiken können dieses Ziel ebenso gefährden wie allgemeine Aktienmarkt- oder Bonitätsrisiken. Denn wenn es zu Korruptionsskandalen oder Umweltschäden kommt, geht der Aktienkurs der verursachenden Unternehmen schnell in die Knie. Zudem stehen ESG-Themen heute viel mehr im Fokus der Öffentlichkeit, und die Geschäftsmodelle stehen in Konkurrenz. So ist damit zu rechnen, dass weniger CO₂-intensive Technologien stärker nachgefragt werden. In der Folge haben Unternehmen mit unattraktiveren Modellen Bewertungsabschläge und sinkende Aktienkurse zu erwarten, und auf der Anleienseite müssen sie tendenziell höhere Kupons gewähren, um sich zu finanzieren.

Um diese Risiken nach Möglichkeit zu vermeiden, arbeitet DJE mit dem unabhängigen Datenanbieter MSCI zusammen, um das investierbare Anlageuniversum nach ESG-Kriterien zu screenen. Zudem werden dadurch unter anderem die Stärken und Schwächen der Nachhaltigkeitsfaktoren und das Potenzial grüner Technologie identifiziert und mit dem Wettbewerb verglichen. Davon profitiert der DJE – Zins & Dividende ebenso wie alle anderen Fonds von DJE. ■

Disclaimer

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 & Representative Retail Business

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

»BIG DATA IST DAS NEUE ÖL DER WIRTSCHAFT«



Neue Investmentchancen: Mikko Ripatti, Senior Client Portfoliomanager DNB Asset Management, über die Perspektiven im Technologiesektor und die Chancen künstlicher Intelligenz

einBlick: Was macht den besonderen Reiz von Technologieaktien aus?

Mikko Ripatti: Technologie „frisst“ sich gleichsam in alle Bereiche und treibt den Wandel voran: von der Gesundheitsversorgung über öffentliche Einrichtungen bis hin zum Einzelhandel. Die Branche zählt zu den langfristigen Gewinnern an der Börse.

einBlick: Fast die Hälfte der 20 größten börsennotierten Unternehmen der Welt sind mittlerweile im Bereich Technologie, Medien und Telekommunikation angesiedelt. Spricht das nicht für eine Überbewertung?

Ripatti: Wir teilen diese Ansicht nicht, sondern rechnen mit einem überdurchschnittlichen und vom Markt noch nicht eingepreisten Wachstum. Mit Themen wie Digitalisierung, Cloud, maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz befinden wir uns mitten in der digitalen Revolution.

einBlick: Welche Teilbereiche halten Sie für besonders aussichtsreich?

Ripatti: Künstliche Intelligenz ist auf dem besten Wege, ein Megatrend zu werden. Die exponentiell ansteigende Datenmenge muss verarbeitet und in die richtige Richtung geleitet werden. Big Data ist vor dem Hintergrund des signifikanten Anstiegs des weltweiten Datenvolumens das neue Öl der Wirtschaft – und wer die Daten richtig nutzt, ist an der Spitze. Denn Unternehmen benötigen die Fähigkeit, Daten zu analysieren und zu kapita-



lisieren, wenn sie künftig Wettbewerbsvorteile erzielen wollen. Auch gegenüber den Telekommunikationsanbietern, die seit Langem hinter den Erwartungen zurückbleiben, sind wir positiver geworden. In diesem Jahr wird der Startschuss für den neuen Mobilfunkstandard 5G fallen, dabei werden gänzlich neue Industrien und Dienstleistungen entstehen. Der Markt wächst rasant: 2024 dürfte es weltweit bereits 1,5 Milliarden 5G-Verträge geben.

einBlick: Welchen Einzeltiteln attestieren Sie überdurchschnittliche Chancen?

Ripatti: Das Zahlungsunternehmen Ingenico bietet Lösungen für den elektronischen Zahlungsverkehr einschließlich Hardware, Software und Dienstleistungen. Das Unternehmen ist in den drei Geschäftsfeldern Smart Terminals, Zahlungsdienste und mobile Lösungen tätig. Zudem gibt es ein neues Managementteam und die Aktie handelt derzeit mit einem 2020er Kurs-Gewinn-

Verhältnis von nur elf. Fitbit wiederum gilt als Marktführer bei Aktivitätsarmbändern und preisgünstigen intelligenten Uhren. Die Firma dürfte 2019 sowohl die Geräteeinheiten als auch den Umsatz steigern, während gleichzeitig ein großes Aufwärtspotenzial bei den sonstigen Einnahmen besteht, insbesondere bei den Abonnements für Fitbit Health Services. Dies spiegelt sich nicht in der aktuell sehr niedrigen Bewertung von 0,33 für das Kurs-Umsatz-Verhältnis wider.

einBlick: Der DNB Fund Technology zählt seit zehn Jahren zu den Besten seiner Branche. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

Ripatti: Wir verfügen über ein sehr erfahrenes Portfoliomanagement-Team, das seit fast 20 Jahren zusammengearbeitet. Es kennt den Technologiesektor in all seinen Facetten und scheut sich nicht vor konträren Ansichten. Das Team sucht typischerweise nicht nach den teuren Überfliegern, sondern nach vernünftig bewerteten Firmen. ■

»Wir befinden uns mitten in der digitalen Revolution.«



Thematisch Investieren in Aktien: Nachhaltig. Innovativ. Erfolgreich. **JSS OekoSar Equity – Global**

Der Fonds 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. Seine Anlagestrategie ist eine einzigartige Kombination thematischer, fundamentaler und nachhaltiger Ansätze, mittels derer wesentliche Themen ermittelt werden können, welche die Anlagelandschaft neu gestalten. 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 der Bank J. Safra Sarasin als nachhaltig.

Wie gut Ihr Vermögen dank JSS OekoSar Equity – Global gedeiht, weiss J. Safra Sarasin. **Frankfurt am Main:** J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Kirchnerstraße 6, DE-60311 Frankfurt am Main, T: +49 (0)69 714497 300
München: J. Safra Sarasin (Deutschland) GmbH, Ottostraße 3, DE-80333 München, T: +49 (0)89 558999 400

www.jsafrasarasin.de



J. SAFRA SARASIN
— ASSET MANAGEMENT —



Disclaimer

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.

INVESTIEREN MIT TALIB SHEIKH



Multi-Asset Income für das nächste Jahrzehnt



Sinkende reale Renditen trotz steigender Nominalzinsen, eine sinkende Kaufkraft bei kontinuierlich steigender Lebenserwartung – gleichzeitig finden Anleger heute kaum noch lohnenswerte Ertragsquellen, stattdessen steigt die Volatilität. Um dem Income-Dilemma entgegenzutreten, setzt Fondsmanager Talib Sheikh beim Jupiter Flexible Income – ISIN: LU1846714258 (thesaurierend), LU1981104935 (ausschüttend) – auf Fokussierung und Flexibilität. Die Vermögensallokation und die Steuerung

der Makrorisiken liegen bei Talib Sheikh und seinem Team, während er bei der Steuerung der einzeltitelspezifischen Risiken auf die Investmentexperten der bewährten Jupiter-Plattform zugreift, die einzelne Teilportfolios für den Fonds verwalten.

Anders als andere Multi-Asset-Produkte, die 2.500 bis 3.000 oder sogar mehr Wertpapiere im Bestand haben, ist das Portfolio mit rund 450 Titeln bewusst fokussiert. Nach Ansicht von Sheikh ist das eine Größenordnung, die sowohl

»Fokussierung und Flexibilität werden zukünftig unabdingbar sein, um regelmäßige Erträge generieren zu können.«

Talib Sheikh, Head of Multi-Asset

eine angemessene Diversifikation als auch flexibles Agieren ermöglicht und erlaubt, dass nur solche Wertpapiere im Portfolio gehalten werden, die er und sein Team für werthaltig erachten. Dies kann sich sowohl auf die Effektivität der Einzeltitelselektion als auch die der Asset Allocation positiv auswirken. Im gegenwärtigen Marktumfeld rechnet Sheikh mit einem Renditeniveau von 4 bis 6 Prozent*, wobei dies kein festgelegtes Renditeziel ist, da ein solches an bestimmten Punkten im Zyklus zu suboptimalen Entscheidungen führen kann. Wichtiger als möglichst viele Einzeltitel sei die richtige Kombination der verschiedenen Anlageklassen – und ein ausreichendes Gewicht der rendite-trächtigen Investments. ■

*Die Angaben sind indikativ, der Fonds hat kein festgelegtes Ertragsziel. Die angegebenen Renditen sind nicht garantiert und können sich ändern.

Quelle: Jupiter

Kapital ist Risiken ausgesetzt.

Disclaimer: Die vorliegende Marketingmitteilung richtet sich an professionelle Anleger. Sie dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Der Fonds ist ein Teilfonds des Jupiter Global Fund SICAV, ein Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapiere (OGAW), registriert in Luxemburg. Es handelt sich nicht um eine Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen. Zeichnungen von Anteilen dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und der Wesentlichen Anlegerinformationen in Verbindung mit dem neuesten verfügbaren geprüften Jahres- und Halbjahresbericht erfolgen. Diese Unterlagen sind auf www.jupiteram.com/de und in gedruckter Form kostenlos von unserer Niederlassung Frankfurt erhältlich (siehe Kontakt). Herausgegeben von: Jupiter Asset Management International S.A. (die Verwaltungsgesellschaft), eingetragener Sitz: 5, Rue Heienhaff, Senningerberg L-1736, Luxemburg, zugelassen und beaufsichtigt durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier.

Ihr Ansprechpartner



Peter Peterburs

Vertriebsdirektor Norddeutschland

Peter.Peterburs@jupiteram.com

Telefon: (0 69) 2 47 53-98 92

www.jupiteram.de/FlexibleIncome

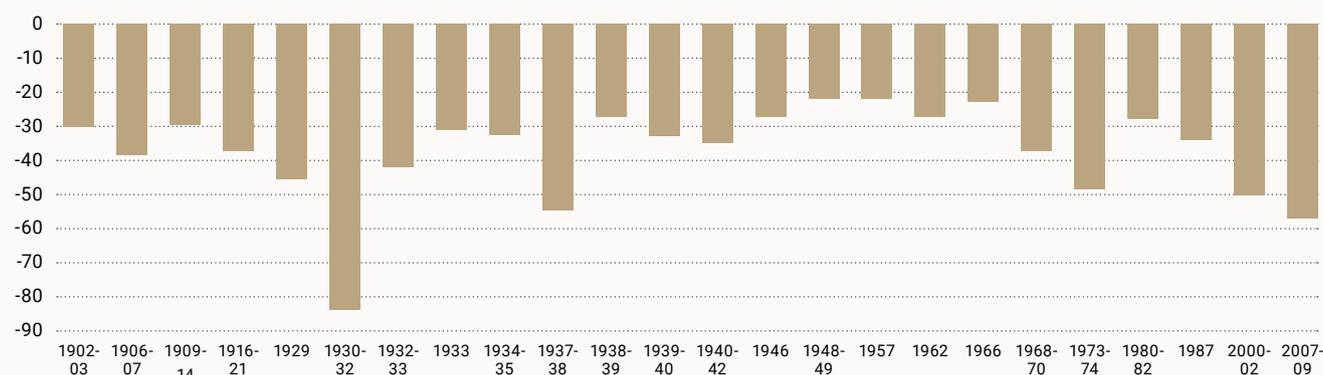
GEWINNEN, INDEM MAN NICHT VERLIERT



Investoren können die Zeit für sich arbeiten lassen.

Verlustphasen seit 1900

In der Grafik sind historische Baissemärkte, jedoch keine Performance-Zeiträume für den MFS Meridian® Funds – Prudent Capital Fund abgebildet. Das Auflegungsdatum des Fonds war der 3. November 2016. Für diese historischen Zeiträume des Fonds gibt es keinen Nachweis für die Erfolgsbilanz.



Quelle: Yardeni Research und Robert Shiller. Monatsdaten bis 1929. US-Markt gemessen am S&P 500 Index.

-37 % – die durchschnittliche Verlustphase seit 1900
+59 % – der erforderliche Gewinn,
um einen Verlust von 37 % auszugleichen

Warum muss man sich Gedanken über Verluste machen? Weil Abschwünge, bei denen die Kurse seit ihren letzten Höchstständen um mindestens 20 Prozent fallen, häufiger vorkommen und schlechter vorhersehbar sind, als man denkt. Herausforderungen gibt es heute in Hülle und Fülle – von der rekordverdächtigen Verschuldung weltweit über voraussichtlich nicht nachhaltige Unternehmensgewinne bis hin zu anhaltenden politischen Spannungen.

Der MFS Meridian® Funds – Prudent Capital Fund (ISIN LU1442549025) verfolgt einen umsichtigen Investmentansatz, bei dem die Verlustminimierung wichtiger ist als die Gewinnmaximierung. Der Fonds investiert vornehmlich in eine Reihe traditioneller Assetklassen. Deren Gewichtung hängt davon ab, wie die Portfoliomanager Bewertungen,

Chancen und Risiken einschätzen. Unser Konzept besteht aus drei wichtigen Komponenten. Erstens setzen wir auf eine fundamentale Einzelwertauswahl mit einem Schwerpunkt auf Verlustbegrenzung. Wir managen ein sehr konzentriertes Portfolio aus meist 20 bis 40 Aktien und 5 bis 50 Anleihen – den aus unserer Sicht besten Investmentchancen. Zweitens investieren wir langfristig. Dies hat bei MFS Tradition. Seit 1924 wollen wir nur eines: Wertzuwachs durch verantwortungsbewusste Anlagen für unsere Kunden. Drittens investieren wir flexibel. Wenn wir davon ausgehen, dass es nur wenige Chancen gibt, können wir aus risikoreichen Wertpapieren in Geldmarktanlagen oder Staatsanleihen umschichten.

Wir stellen absolute Erträge und Verlustbegrenzung in den Mittelpunkt

und investieren in Unternehmen, deren Geschäftsmodelle wir für stabil halten. Wir nehmen eher in Kauf, in extrem guten Marktphasen etwas weniger Ertrag zu erzielen, als zu riskieren, bei plötzlichen Markteinbrüchen hohe Verluste zu erleiden. Dieser umsichtige Ansatz hilft, im Abschwung Verluste abzufedern. Er wird auch dafür sorgen, dass uns genug Liquidität bleibt, um mögliche Unterbewertungen zu nutzen. ■

Ihr Ansprechpartner



Sebastian Hesse
Director – Germany

shesse@mfs.com
Telefon: (0 69) 2 71 34 61-15

WOHNUNGSPREISE BIS 2030

Prognose für die sieben größten Metropolen Deutschlands

Preisentwicklung in den »Big Seven« der deutschen Großstädte 2018 bis 2030

Rang	Stadt	Preistrend in %	Preis/m ² 2018
1	München	1,81	7.508,93
2	Düsseldorf	1,09	3.771,05
3	Köln	0,98	3.595,60
4	Hamburg	0,89	4.586,63
5	Stuttgart	0,84	4.225,05
6	Frankfurt/M.	0,76	5.057,52
7	Berlin	0,76	4.165,77

Reales Preiswachstum pro Jahr in Prozent, Prognose

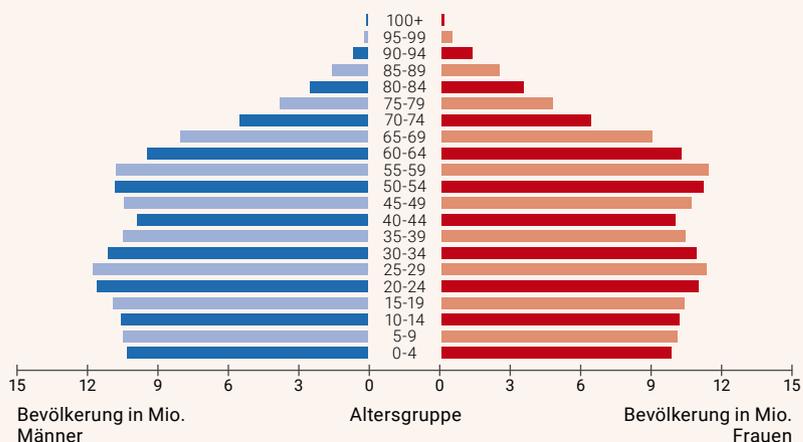
Gewohnt wird immer, am liebsten in den „Big Seven“ der deutschen Städte. Wo Angebotsknappheit auf hohe Nachfrage stößt, steigen die Preise. Eine richtungsweisende Prognose zur Entwicklung der Wohnungspreise bis zum Ende des kommenden Jahrzehnts haben die Experten des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstituts (HWWI) im „Postbank Wohnatlas“ abgegeben.

US-IMMOBILIENMARKT

Große Veränderungen, große Chancen

Das starke Bevölkerungswachstum und die damit verbundene Nachfrage nach Immobilien sprechen für weiterhin langfristig positive Aussichten für den US-Immobilienmarkt. Die Renditen sind aufgrund der größeren Volatilität strukturell höher als auf den Kernmärkten Europas. Ein Investment im Dollarraum ermöglicht zudem eine Währungsdiversifikation. Jamestown und BVT (aktuell der BVT Residential USA 11) liefern seit Jahrzehnten testierte Erfolgsgeschichten für die Anleger ab. Die US Treuhand hat seit 2008 wieder den ersten US-Immobilienfonds (UST XXIV Las Vegas) auf den Markt gebracht.

Die Bevölkerungspyramide der USA



Quelle: CIA The World Facebook

SACHWERTANLAGEN GEFRAGT

Deutliche Belegung bei geschlossenen AIF

Laut Scope Fund Analysis vom 17. Juli 2019 nimmt der Markt für geschlossene Publikums-AIF im zweiten Quartal 2019 deutlich Fahrt auf. Nach dem Tiefstand im ersten Quartal 2019 mit nur drei Fonds hat sich die Anzahl der neuen Fonds verdreifacht.

Das prospektierte Eigenkapitalvolumen der neun emittierten Fonds beträgt insgesamt rund 560 Millionen Euro und hat sich damit gegenüber dem ersten Quartal mehr als versechsfacht. In der ersten Jahreshälfte wurden insgesamt

zwölf Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Das sind zwei weniger als im Vorjahreszeitraum. Das prospektierte Eigenkapitalvolumen liegt dennoch auf dem Niveau des Vorjahres: In den ersten sechs Monaten dieses Jahres summierte es sich auf rund 643 Millionen Euro, 13 Millionen mehr als im Vergleichszeitraum.

Erstmals in diesem Jahr kamen im zweiten Quartal drei AIF auf den Markt, deren prospektiertes Eigenkapital über der 100-Millionen-Euro-Marke liegt.

Laut Scope Fund Analysis brach bei Vermögensanlagen das Angebot ein, während es sich bei geschlossenen AIF in Q2 belebt hat. „Das Angebot neuer Vermögensanlagen besteht im zweiten Quartal lediglich aus zwei Produkten“, stellt Stephanie Lebert, Senior Analystin bei Scope Analysis, fest.

Zum Vergleich: Im zweiten Quartal 2018 waren es noch 15 emittierte Vermögensanlagen – ein Rückgang um 87 Prozent. Auch das zu platzierende Kapital geht deutlich zurück: Es beläuft sich im zweiten Quartal 2019 auf rund 26,6 Millionen Euro – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet dies einen Rückgang um rund 80 Prozent.

MONEY FOR FUTURE – ENERGIEPARKS

Nachhaltiges Investment in erneuerbare Energien

Mit einer Sachwertbeteiligung an Windenergie & Co. tragen Anleger aktiv zum Klimaschutz bei, nutzen die enorme Dynamik der Energiewende und profitieren von wachsenden Erträgen aus der Stromproduktion. Die Portfoliofonds von ÖKORENTA überzeugen seit 2005 durch Kontinuität und seit 2015 durch ihre solide Konzeption als AIF. Es wird in Beteiligungen an 20 bis 30 Energieparks investiert statt in nur einen einzigen Wind- oder Solarpark. Über 200 Millio-



nen Euro solide verwaltetes Anlegerkapital und über 50 Millionen Euro bisherige Auszahlungen an die Anleger sprechen für das professionelle Portfoliomanagement.

Wer in die Portfoliofonds der ÖKORENTA investiert, erfährt, um welchen konkreten Wert er das Klima schützt: Bei einer Zeichnungssumme von beispielsweise 20.000 Euro werden durchschnittlich 61.562 Kilowattstunden Strom aus erneuerbaren Energien erzeugt. Das entspricht einem mittleren Jahresverbrauch von 15 Dreipersonen-Haushalten und spart jährlich insgesamt 38 Tonnen des klimaschädlichen CO₂ ein.

DAS IMMOBILIEN-EINMALEINS

Die „Städte-Bewertung“ Immobilien

Wenn es um Immobilien geht, dann werden Standort und Lage sehr häufig als wichtiges Kaufkriterium herangezogen. Die Städte-Bewertung soll dabei helfen, einen Überblick in diesem Angebotsdschungel zu erhalten. Je besser dabei die Qualifikation einer Stadt ist, desto geringer ist die Mietrenditeerwartung für die Immobilien.

An den sieben A-Standorten Deutschlands beispielsweise muss man mit sehr hohen Kaufpreisen und dem-

entsprechend niedrigen Mietrenditen rechnen. Gleichzeitig sind an diesen Standorten sehr geringe Leerstandszeiten bei Neuvermietungen zu erwarten, da die Nachfrage nach Mietwohnungen exorbitant hoch ist. Immobilien an B-, C- und D-Standorten hingegen weisen meist wesentlich höhere Mietrenditen aus, haben allerdings – im Vergleich zu A-Standorten – eine geringere Nachfrage bei Neuvermietungen.

An B-, C- und D-Standorten lassen sich noch Mietrenditen von mehr als 5 Prozent p. a. erzielen – also oftmals doppelt so viel wie in den Top-Lagen. Durch die steigenden Investitionen in diesen Regionen erhöht sich auch die Wahr- schein-

lichkeit überdurchschnittlicher Preissteigerungen in B-, C- und D-Städten. Jene sind allerdings nicht notwendig, damit ein Investor eine überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite erzielt. Schließlich erhält er nahezu doppelt so viel Mieteinnahmen, wie er für Zinsen und nicht umlegbare Nebenkosten aufwenden muss.

Die Immobilie wird demnach fast zu 100 Prozent von den Mieteinnahmen bezahlt. Der anfangs zu leistende Eigenkapitalanteil in Höhe von circa 20 Prozent des Kaufpreises erzielt dadurch eine Eigenkapitalrendite ohne Wertsteigerung der Immobilie – nicht selten von mehr als 7 Prozent p. a. nach Steuern.

Definition der Städte-Bewertung

A-Standorte: Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und teils internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte mit Spitzenmieten im langjährigen Mittel von mindestens 16 Euro/Quadratmeter. Es gibt in Deutschland sieben Städte mit der Bezeichnung A-Standort: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart.

B-Standorte: Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung. Die Spitzenmieten liegen im langjährigen Mittel bei mindestens zwölf Euro/

Quadratmeter. In Deutschland sind momentan 14 Städte von bulwiengesa als B-Standort (davon vier im Ruhrgebiet) definiert: Bochum, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Münster, Nürnberg und Wiesbaden.

C-Standorte: Städte mit regionaler und eingeschränkter nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebene Region. In Deutschland sind momentan 22 Städte von bulwiengesa als C-Standort definiert: Aachen, Augsburg, Bielefeld, Braunschweig, Darmstadt, Erfurt, Erlangen, Freiburg, Heidelberg, Kiel, Lübeck, Magdeburg,

Mainz, Mönchengladbach, Mülheim (Ruhr), Offenburg, Osnabrück, Potsdam, Regensburg, Rostock, Saarbrücken und Wuppertal.

D-Standorte: Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland. Hierzu gehören laut bulwiengesa 84 Städte in Deutschland, unter anderem Krefeld, Würzburg, Zwickau, Koblenz, Kassel, Kempten, Kaiserslautern, Witten, Weimar, Gießen, Herne, Tübingen, Heilbronn, Siegen, Hagen, Recklinghausen, Gelsenkirchen, Flensburg, Paderborn, Eisenach, Neuss, Bremerhaven, Bamberg, Ulm, Wilhelmshaven, Wolfsburg und Stralsund.

ECHTE PERLEN IN DER SCHALE VON SACHWERTEN

Das SubstanzPortfolio IV & V von Secundus



Sachwerte sind beliebt wie nie zuvor. Und das zu Recht: Sie können dem Investor langfristig gut kalkulierbare Cashflows bei niedriger Volatilität und relativer Unabhängigkeit vom Auf und Ab der Börsen liefern. Der Klassiker unter den Sachwerten ist sicherlich die fremdvermietete Immobilie.

Aber auch Flugzeuge, die langfristig an renommierte Leasingnehmer gebunden wurden, Solarparks oder auch Schiffe, die teilweise komplett entschuldet sind und nun ohne Kapitaldienst und frei von Lasten sind, versprechen stabile Cashflows.

Diese Beteiligungsformen bieten oft ein gutes Chance-Risiko-Verhältnis. Aber

wie wäre es, wenn man diese Fonds mit einem erheblichen Abschlag zum damaligen Emissionspreis und zum aktuellen inneren Wert ankaufen könnte? Und das Ganze zudem breit gestreut über Dutzende Investments geschieht und depotfähig ist? Genau das ist mit den Secundus-SubstanzPortfolios möglich!

Zweitmarkt für Beteiligungen

Außergewöhnliche Renditechancen bieten nur Spezialmärkte. Und es braucht erfahrene Spezialisten, um diese Ertragspotenziale zu identifizieren und zu heben. Der Zweitmarkt für Beteiligungen ist so ein Markt. Rund 5.500 Zielfonds aus Anlageklassen wie Immobilien,

Das Team von Secundus Advisory hat seine Expertise in der Identifikation von SubstanzWerten erfolgreich unter Beweis gestellt.

Schiffe, Flugzeuge, erneuerbare Energien oder Private Equity/Infrastruktur sind auf dem Zweitmarkt für Sachwertbeteiligungen gelistet. Sie sind langfristig konzipiert und besitzen daher nicht selten Laufzeiten von 15 bis 20 Jahren.

Viele Investoren halten ihre Beteiligung jedoch nicht bis zum Laufzeitende.

Die Gründe hierfür sind vielfältig. Nicht selten haben Banken und Sparkassen ganze Sachwert-Portfolios in ihren Beständen, die sie aufgrund der gestiegenen regulatorischen Anforderungen und Bilanzierungsregeln abstoßen wollen.

Da geschlossene Beteiligungen an Immobilien, Flugzeugen & Co. aufgrund ihrer gesellschaftsrechtlichen Struktur und einer eingeschränkten Liquidität des Zweitmarktes jedoch weitaus schwieriger veräußert werden können als beispielsweise Aktien oder Anleihen, müssen Verkäufer zum Teil erhebliche Abschläge auf das eingesetzte Kapital („Nominal“) und den aktuellen inneren Wert hinnehmen.

Genau diese Anteile sind potenziell die Zielinvestments des SubstanzPortfolios IV. Das Team von Secundus Advisory besitzt eine ausgewiesene Expertise in der Identifikation dieser SubstanzWerte

Eckpunkte SubstanzPortfolio IV

- ⊕ Investition nach bewährtem Schema in die Assetklassen Flugzeuge, erneuerbare Energien, Private Equity/Infrastruktur und Schiffe
- ⊕ Ankauf unter anderem aus institutionellen Portfolios mit hohem Abschlag zum NAV möglich
- ⊕ Opportunistische Beimischung in ein breit gefächertes Portfolio mit Chance auf zweistellige Renditen
- ⊕ Ab 2021 fixer Kupon über 3,5 Prozent p. a. mit Chance auf Zusatzauszahlung
- ⊕ Laufzeit bis 31. Dezember 2026 geplant
- ⊕ Beitritt ab 10.000 Euro möglich
- ⊕ Im Marktvergleich hohe Investitionsquote von etwa 92 Prozent
- ⊕ Laufende Bestandsprovision und Innencourtage für Vertriebspartner
- ⊕ Attraktive Frühzeichnerverzinsung (Disagio) von bis zu 2 Prozent
- ⊕ Depotfähigkeit und Börsenhandel
- ⊕ Abgeltungssteuer

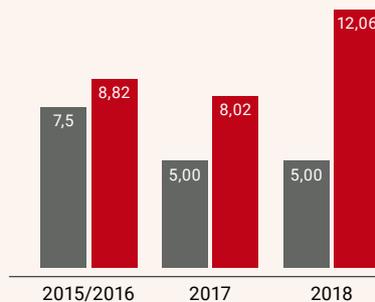
Eckpunkte SubstanzPortfolio V

- ⊕ Breit gestreuter Zugang zu Dutzenden Immobilienfonds
- ⊕ Investitionsschwerpunkt Deutschland, aber auch Käufe unter anderem in Belgien, Österreich oder Luxemburg möglich
- ⊕ Fokus auf stabile Ertragssituation
- ⊕ Beitritt ab 10.000 Euro möglich
- ⊕ Laufende Bestandsprovision und Innencourtage für den Vertriebspartner
- ⊕ Attraktive Frühzeichnerverzinsung (Disagio) von bis zu 2 Prozent
- ⊕ Kurze Laufzeit bis 2026 geplant (zuzüglich Verlängerungsoptionen)
- ⊕ Renditeerwartung von mehr als 5 Prozent nach Kosten und vor Steuern pro Jahr
- ⊕ Depotfähigkeit, Börsenhandel und Abgeltungssteuer

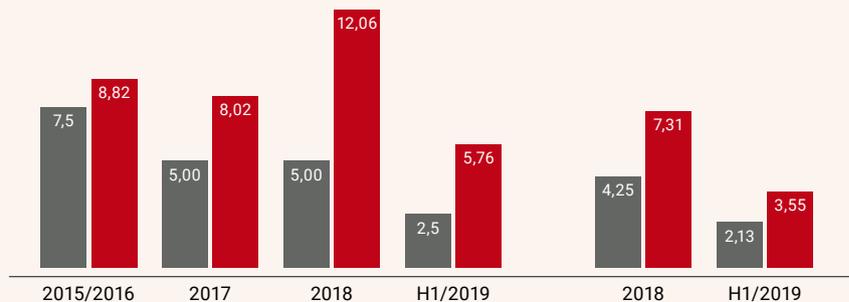
und hat sie bei der Zusammenstellung der SubstanzPortfolios I, II und III für unternehmerisch denkende, langfristig orientierte Investoren erfolgreich unter Beweis gestellt.

Die Portfolios I und II verlaufen bereits sehr erfolgreich (siehe Grafik oben), das Portfolio III wurde vor wenigen Wochen geschlossen, ist mittlerweile ebenfalls

Auszahlungen SubstanzPortfolio I



Auszahlungen SubstanzPortfolio II



Angabe in % ■ Plan ■ Ist

fast vollständig investiert und entwickelt sich gut.

Kuponzahlung ab 3,5 Prozent

Beim SubstanzPortfolio IV bleibt es im Großen und Ganzen beim bewährten Erfolgskonzept: Es geht um eine breite Mischung von Sachwertbeteiligungen, um günstige Ankäufe unterhalb des NAV und eine jährliche Kuponzahlung in Höhe von mindestens 3,5 Prozent (siehe Kasten). Es werden die Assetklassen Flugzeuge, erneuerbare Energien, Private Equity/Infrastruktur und Schiffe angekauft, jedoch im vierten Portfolio keine Immobilien!

Hierdurch eignet sich das SubstanzPortfolio IV als ideale Ergänzung für Anleger, die ein Investment suchen, das insbesondere Assetklassen beinhaltet, die noch nicht im Portfolio vorhanden sind. Im „SP IV“ sollen Opportunitäten am Markt genutzt werden, die andere Anbieter aufgrund ihrer Investitionsansätze nicht sehen.

Zudem liegt die angestrebte Rendite bei über 10 Prozent pro Jahr für die Investoren, das ist durch den opportunistischen Ansatz deutlich höher als bei den bisherigen SubstanzPortfolios. Wenn Sie sich für den „Klassiker“ interessieren und bevorzugt in Immobilien des Euro-Währungsraums investieren möchten, könnte das SubstanzPortfolio V das

Richtige für Sie sein (siehe Kasten). Im vierten Quartal 2019 wird der öffentliche Vertriebsstart des Produkts erwartet. Sprechen Sie das Team von NFS bei Interesse aber gern schon jetzt auf das „SP V“ an! Das SubstanzPortfolio V investiert nach bewährtem System ausschließlich in die Assetklasse Immobilien. Hierdurch eignet es sich ideal als Ergänzung für Anleger, die breit diversifiziert an Zweitmarktanteilen von Immobilienfonds partizipieren wollen. Beide Strategien lassen sich auch optimal ergänzen. Weitere Informationen finden Sie wie gewohnt im Downloadbereich. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg im Vertrieb. Ihr Netfonds-Team für Beteiligungen & AIF. [ul](#)

Ihre Ansprechpartner



Jörg Neidhart

Geschäftsführer Secundus Advisory GmbH
j.neidhart@secundus.de
Telefon: (0 40) 82 21 38-341



Ulrich Lück

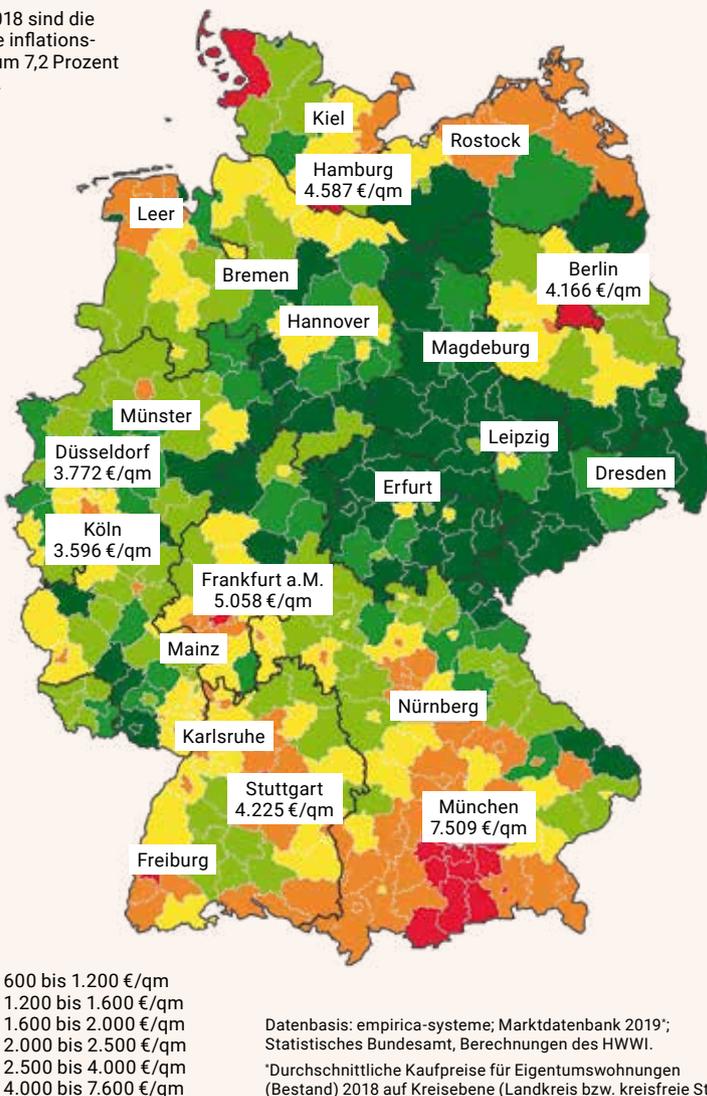
Vertriebsleiter Beteiligungen/AIF
ulueck@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-365

DER WOHNUNGSMARKT BLEIBT ATTRAKTIV

Immer mehr Menschen ziehen in das Umland von Metropolen.

Immobilienmarkt weiter im Aufwärtstrend

Im Jahr 2018 sind die Kaufpreise inflationsbereinigt um 7,2 Prozent gestiegen.



Quelle: Postbank

die Zuwanderung und der Trend zu Einzelhaushalten. So stehen auf der einen Seite wirtschaftsstarke Regionen mit angespannten Märkten und auf der anderen Seite strukturschwache Räume, in denen das Wohnraumangebot die Nachfrage übersteigt.

Starke Anziehungskraft der Metropolen

Immer mehr Menschen zieht es zum Arbeiten und Leben in die Städte. Die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt vor allem in zentralen Lagen vielerorts das Angebot, was die Preise zusätzlich treibt. Zwar wächst das Wohnraumangebot, allein in den A-Städten stiegen die Wohnungsfertigstellungen im Jahr 2017 gegenüber dem Jahr 2012 um 82,7 Prozent.

Dennoch bleiben die Neubauaktivitäten weiter hinter dem Bedarf zurück. Dies ist an den nahezu nicht mehr vorhandenen Leerständen erkennbar. Die größten Preissprünge sind nicht unbedingt nur in Großstädten zu erwarten, wie der „Postbank Wohnatlas“ zeigt.

Auch abseits der „Big Seven“ Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und Düsseldorf sorgen steigende Bevölkerungszahlen und eine positive wirtschaftliche Entwicklung für eine wachsende Nachfrage nach Wohnraum. Aufgrund des vielfach geringeren Miet- und Kaufpreisniveaus ziehen immer mehr Menschen in das mit der Kernstadt funktionell verflochtene Umland, wo es häufig noch ein größeres Angebot an Wohnungen und Bauflächen gibt. Aufgrund von Ausweichbewegungen ist die

Für Immobilieninvestoren bleiben die Zukunftsaussichten rosig, denn ein Ende des Preisanstiegs ist in den großen Metropolen nicht in Sicht. Gemäß „Postbank Wohnatlas 2019“ steigen die Preise vor

allem in und um die urbanen Zentren weiter (siehe Kartengrafik). Preistreiber sind vor allem die gesamtwirtschaftlichen und demografischen Entwicklungen wie das Wirtschaftswachstum,

Preisdynamik teilweise bereits jetzt im Umland größer als in den Kernstädten.

Attraktive Investitionsmöglichkeiten

Viele B- und C-Standorte sowie ein großer Teil der D-Städte folgen dem Trend der Top-Märkte mit einem steigenden Ungleichgewicht zwischen Wohnraumnachfrage und -angebot: auch viele B- und C-Städte zeigen einen zum Teil kritisch niedrigen Leerstand. An den D-Standorten ist das freie Wohnraumangebot zwar noch größer, aber auch abnehmend.

Diese Entwicklungen spiegeln sich in den Miet- und Kaufpreisentwicklungen für Wohnraum wider. Die höchsten Mieten und Preise werden unverändert in den A-Märkten erzielt. Bei den letztjährigen Veränderungen weist eine Vielzahl der Städte unterhalb der Metropolen aber mittlerweile eine höhere Steigerungsquote auf. Städte ohne Metropolcharakter bieten somit erhebliche Investitionschancen, wenn Miet- und Preispotenziale bestehen.

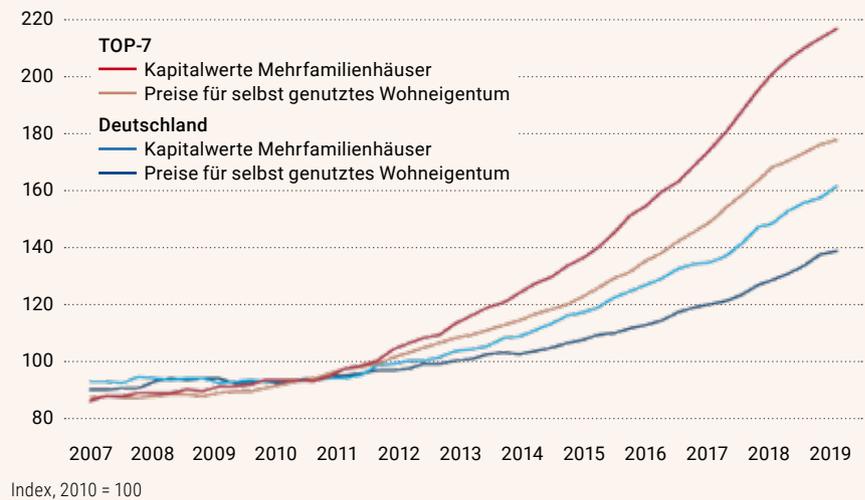
Dies zeigt sich auch bei den Aktivitäten auf dem Markt für Wohnportfolios, der 2018 mit 18,6 Milliarden Euro das zweitbeste je erfasste Umsatzergebnis erzielt hat (siehe Grafik rechts). Städte außerhalb der großen Metropolen werden dabei immer häufiger als alternative Investitionsstandorte akzeptiert, wenn entsprechende Entwicklungsmöglichkeiten erkennbar sind.

Wertzuwächse für Immobilienbesitzer

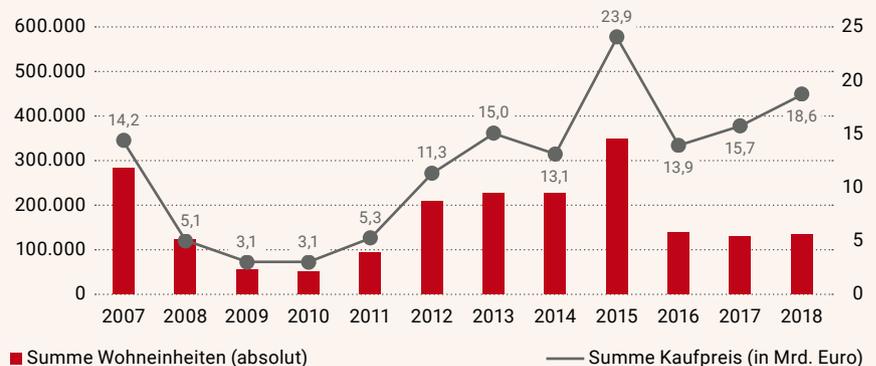
Angesichts der anhaltenden Angebotsknappheit dürfte sich der Preisauftrieb am deutschen Wohnimmobilienmarkt weiterhin fortsetzen. Insbesondere in den Ballungsräumen ist von weiteren deutlichen Kaufpreissteigerungen auszugehen. Speziell in den A-Städten, in ihrem Umland sowie diversen weiteren stark nachgefragten Städten sind mittlerweile Preisübertreibungen zu beob-

Preise und Kapitalwerte von Wohnimmobilien

Die angespannten Wohnungsmärkte sorgen derzeit für steigende Mieten, die niedrigen Zinsen für eine starke Nachfrage nach Wohneigentum als Lebensmittelpunkt und zur Kapitalanlage.



Wohnportfolio-Transaktionen



Quelle: apollo valuation & research GmbH

achten, die entsprechende Korrekturen nach sich ziehen können. Eine den deutschen Gesamtmarkt betreffende Immobilienblase ist aber nicht festzustellen. Hierfür spricht, dass typische Anzeichen wie ein übermäßiges Kreditwachstum oder eine ausufernde Bautätigkeit in Deutschland nicht zu beobachten sind. Unser Fazit: Auch in Städten ohne Metropolcharakter sind attraktive Investitionen möglich. Entscheidend für den Erfolg sind quantitative und qualitative Marktsondierung sowie eine sorgfältige Auswahl der Objekte. [bs](#)

Ihre Ansprechpartner



Dominik Leonhard

Vertrieb NSI Netfonds Structured Investments GmbH
dleonhard@nsi-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-479



Heiko Fassel

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

DIE NSI – IHR BEGLEITER BEI IMMOBILIENTRANSAKTIONEN

Strukturierte Immobilienanlagen aus einer Hand



⤴ **Obere Reihe von links:** Mirko Schmidner, Urszula Fassel, Holger Weller, Iris Heising, Michael Schneider, Wencke Michel, Jörg Duddek und Jörg Behler

Untere Reihe von links: Lars Meyer, Jörg Meier, Heiko Fassel und Dirk Schneider.
Nicht im Bild: Manuela Tietz, Dominik Leonhard und Karsten Dümmler

Unser Betreuungsteam

Iris Heising und **Dominik Leonhard** sind Ansprechpartner für den Partner-Support vor und bei den Beratungsprozessen.

Holger Weller und **Heiko Fassel** fungieren als Partnerbetreuer vor Ort. Sie sind zuständig für die Begleitung bei Beratungsterminen sowie für Kunden- und Partnerveranstaltungen.

Lars Meyer, Jörg Duddek, Michael Schneider und **Dirk Schneider** sind Objektverantwortliche für NSI-Objekte. Sie führen Besichtigungen mit unseren Partnern und deren Kunden durch. Sie kennen jeden Mieter der unter ihrer Verantwortung stehenden Objekte und sind mit diesen bestens vertraut.

Urszula Fassel ist verantwortlich für die kaufmännische Kontrolle der jeweiligen Hausverwaltungen mit Erstellung von Reportings (Cashflow-Listen, Soll-Ist-Vergleiche etc.).

Sie erreichen unser Team telefonisch unter **(0 40) 82 22 67-479** oder per E-Mail an info@nsi-netfonds.de

Als jüngste Tochter der Netfonds Gruppe haben wir uns bereits in den vergangenen einBlick-Ausgaben als Unternehmen bekannt machen dürfen. In der heutigen Ausgabe möchten wir Ihnen unser mittlerweile schon etabliertes Team und unsere Produkte vorstellen, verbunden mit den Vorteilen unserer zusätzlichen Dienstleistungen.

So konnten wir zwischen September 2018 und Juli 2019 für mehr als 13 Millionen Euro 17 Mehrfamilienhäuser erwerben. Diese Objekte wurden durch Jörg Behler, unseren Leiter Einkauf und Strukturierung, akquiriert, geprüft und für die NSI beurkundet. Unterstützt wird er dabei von Wencke Michel, die mit ihrer Kompetenz und Sorgfalt an der Prüfung aller Unterlagen maßgeblich beteiligt ist.

Schon bei der Auswahl der angekauften Immobilien legen wir sehr starken Wert auf die Risikominimierung für unsere Anleger nach dem Erwerb. Uns ist bewusst, dass Ihre Kunden auf Ihre Kompetenz und Erfahrung vertrauen. Vertrauen Sie auf das Team der NSI Netfonds Structured Investments GmbH als Partner, der Ihre Freiheiten und Ihre Qualität als Berater sichert – verlässlich und langfristig an Ihrer Seite.

Investition in Mehrfamilienhäuser (Globalobjekte)

Unsere Angebote von Mehrfamilienhäusern für Privatinvestoren konzentrieren sich auf einfache bis mittlere Lagen mit einfacher bis mittlerer Ausstattung. Hier erwerben wir gezielt Objekte in B- bis

D-Standorten (siehe auch Seite 69), da wir so, trotz einer kalkulierten Innencourtagel für unsere Partner, Mietrenditen zwischen 4,8 und 6 Prozent p. a. für die Erwerber erzielen können. Bei diesen Mietrenditen und den derzeit niedrigen Hypothekenzinsen werden dadurch Eigenkapitalrenditen – bei einer Investition von 10 Prozent des Kaufpreises plus Kaufnebenkosten – von mehr als 7 Prozent p. a. erzielt, ohne eine Preissteigerung der Immobilie einzukalkulieren. Vom ersten Tag an lassen wir unsere selbst erworbenen Immobilien kaufmännisch und technisch von professionellen Hausverwaltungen betreuen, die den Anforderungen unserer hauseigenen

Compliance-Abteilung entsprechen. Diese von uns bereits geprüften Hausverwaltungen werden auch den Erwerbern – sprich den Privatinvestoren – auf Wunsch zur Verfügung gestellt. Mit zusätzlichem Service begleiten wir Privatinvestoren auch nach dem Erwerb der vermieteten Immobilien, indem wir beim Erwerb von Mehrfamilienhäusern (Globalobjekte) monatliche Reportings der jeweiligen Hausverwaltung prüfen und dokumentieren. Zudem führen wir alle drei Monate gemeinsam mit den Hausverwaltungen vor Ort Begehungen mit Protokollierung und Fotodokumentation durch.

Investition in vermietete Eigentumswohnungen

Die NSI erwirbt unter anderem Mehrfamilienhäuser, die sich für die Wohnungsprivatisierung eignen, und wandelt sie in Eigentumswohnungen um. Hierzu gehören Objekte an B- bis D-Standorten, wo Eignutzer eventuell leer stehende Wohnungen zu dem gleichen oder einem höheren Kaufpreis erwerben als unsere Kapitalanleger eine vermietete Eigentumswohnung. So wurde etwa in unserem Objekt in Selm bei Dortmund eine leer stehende Wohnung an einen Erwerber vor Ort, der sie selbst bewohnen möchte, für 1.910 Euro je Quadratmeter Wohnfläche veräußert. Unsere Kapitalanleger erwerben die vermieteten Wohneinheiten für lediglich 1.800 Euro je Quadratmeter mit einer Mietrendite von circa 4,3 Prozent p. a.

Des Weiteren lassen wir von einem zertifizierten Gutachter für jede Wohneinheit eine gutachterliche Stellungnahme anfertigen. Diese dokumentiert mit Lichtbildern auf 16 Seiten den jeweils aktuellen Zustand der Wohnung. Ein eventuell vorhandener Sanierungsstau wird durch die NSI behoben und ist in dem jeweiligen Kaufpreis enthalten. Selbstverständlich wird dies auch indivi-



📍 NSI-Objekt in Weimar: Außenansicht



📍 NSI-Objekt in Schwerin: Frontansicht

duell in jeder Kaufurkunde bestätigt. Die vermietete Eigentumswohnung bildet die ideale Ergänzung zu fast jeder Altersvorsorge. Erweitern Sie Ihr Produktangebot um vermietete Eigentumswohnungen. Eine Anlageform mit vielen Vorteilen – das zeigen unsere Erfahrungen aus der Praxis. Freuen Sie sich auf ein Geschäftsfeld ohne Verdrängungsmarkt und auf viele neue Empfehlungen bestehender Kunden.

Die Immobilie zur Kapitalanlage fügt sich nahtlos in die bereits bestehende Altersvorsorge der Investoren ein. Ohne nennenswerte monatliche Zuzahlungen sichert sie den Lebensabend vor Inflation. Um eine nachhaltige Betreuung und Verwaltung kümmert sich die NSI Netfonds Structured Investments GmbH. Dafür haben wir extra eine Compliance-Abteilung für Hausverwaltungen in unserem Unternehmen etabliert. Hier werden alle erdenklichen Daten und

Fakten monatlich von den jeweiligen Hausverwaltungen abgefragt, kontrolliert und gegebenenfalls korrigiert.

Betreuung unserer Partner

Immobilien sind immer individuell. Genau das macht diese Anlageform zu einer Herausforderung in der Beratung. Mit uns meistern Sie diese, Seite an Seite. Und mithilfe unserer Fortbildungen entwickeln Sie Ihr Wissen und Ihre Kompetenz rund um das begehrte Anlageobjekt immer weiter. Regelmäßige Objektvorstellungen und Schulungen per Webinar sind bei uns ebenso ein fester Bestandteil der Partnerschaft wie die Vor-Ort-Betreuung. Unsere hauseigenen Partnerbetreuer (siehe Kasten) bieten von Kundenbegleitern über Ausbildungsveranstaltungen vor Ort bis hin zu Kundenseminaren bei unseren Partnern eine umfassende Palette an persönlichem Service.

Die NSI-Beratungssoftware

Beraten Sie, wie es Ihnen entspricht. Unsere finfire-unterstützte Beratungssoftware mit personalisierter PowerPoint-Präsentation liefert genau das, was Sie und Ihre Kunden benötigen. Für eine Freischaltung zu unserem Softwaretool benötigen wir nur eine E-Mail an info@nsi-netfonds.de von Ihnen. Selbstverständlich werden wir Sie auch gern persönlich mit den Kalkulationsprogrammen und Präsentationen vertraut machen. hf

Ihr Ansprechpartner



Heiko Fassel

Generalbevollmächtigter der
NSI Netfonds Structured Investments GmbH

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

NETFONDS KOOPERIERT MIT VERIVOX

So sichern Sie finanzielle Spielräume für Ihre Kunden.

Es ist eine ganz einfache Rechnung: Wer mehr Geld zur Seite legen kann, kann auch mehr Geld investieren – beispielsweise in die persönliche Absicherung oder die Altersvorsorge. Wer regelmäßig seine Haushaltsverträge prüft und zu günstigen Anbietern wechselt, kann ganz schnell und einfach viele Hundert Euro sparen – jedes Jahr. Das ist Ihre Chance! Werden Sie

jetzt zum Kosten-Optimierer, indem Sie mit den Partner-Tarifvergleichen von Verivox neue finanzielle Spielräume für Ihre Kunden schaffen.

Und profitieren Sie von Cross-Selling-Chancen und zusätzlichem Vertrauen in Ihre Kompetenz. Nutzen Sie kostenlos die Partner-Tarifvergleiche von Verivox innerhalb der Netfonds-Beraterplattform fundswarePRO.

Die Vorteile für Ihre Kunden

- ☺ **Lukrativ:** Kunden können bei Strom, Gas und Internet viel Geld sparen.
- ☺ **Einfach, schnell und kostenlos:** Der Wechsel vom alten zum neuen Anbieter passiert automatisch, der Service ist für jedermann kostenlos.
- ☺ **Verlässlich:** Verivox analysiert und listet über 29.000 Tarife, die nach strengen Verbraucherschutzkriterien geprüft werden, und baut auf über 20 Jahre Markterfahrung.
- ☺ **Sicher:** Während des Wechsels ist eine Versorgung mit Strom und Gas jederzeit gesetzlich garantiert.

Die Vorteile für Sie

- ☺ Sie stärken gegenüber Ihren Kunden Ihr Profil als kompetenter und vertrauenswürdiger Kosten-Optimierer.
- ☺ Sie schaffen für Ihre Kunden finanzielle Spielräume, von denen Sie wiederum profitieren können, zum Beispiel indem Ihre Kunden das gesparte Geld in Versicherungsprodukte investieren.
- ☺ Sie schaffen sich neue Gelegenheiten, aktiv auf Ihre Kunden zuzugehen, etwa im Falle von Strompreiserhöhungen. Darüber informieren wir Sie regelmäßig im Newsletter.
- ☺ Sie erhalten für jeden erfolgreichen Wechsel über den Partnervergleich eine kleine Provision.

DER NEUE KV-PREMIUMSERVICE

Schrankfertiges Geschäft

Warum stagniert das Geschäftsfeld PKV? Ein Hauptgrund liegt in der Einführung der Pflicht zur Versicherung. Dadurch wurden Annahmerichtlinien verschärft und die Versicherbarkeit von Interessenten immer komplexer. Hier setzt der PremiumService an. Auf Basis des Kundenwunsches und der Beurteilung des objektiven wie subjektiven Risikos im Vorfeld ist das Ziel „schrankfertiges Geschäft“. Beim Beratungstermin wissen Interessent und Vermittler, was auf sie zukommt. Keine Nachbearbeitungen und keine Ablehnungen im Nachhinein. Testen Sie unseren PremiumService!

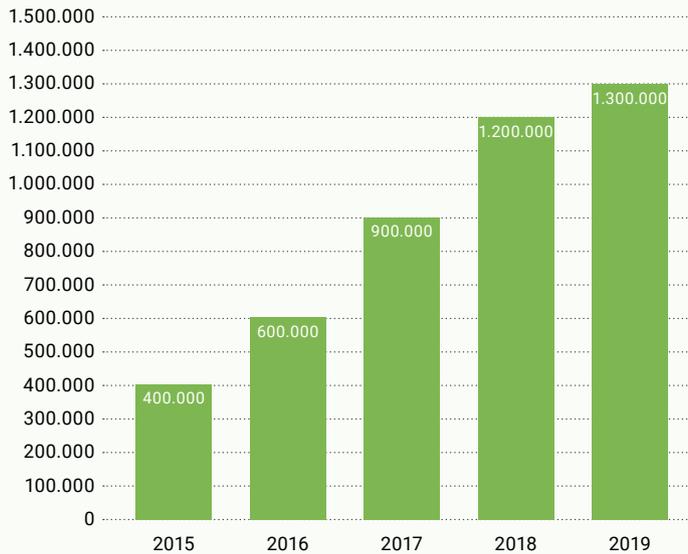


12 KEY ACCOUNTS – 1 TAG

Zahlen, Daten, Fakten

<p>6 von 12 Key Accountern leben in Hamburg</p>	<p>4 Außendienstmitarbeiter</p>	<p>Zugehörigkeit zum Unternehmen: max. 9 Jahre, min. 6 Monate, durchschnittlich 4,2 Jahre</p>	<p>28 Stunden Meetings</p>
<p>3,5 Stunden Vorstandskonferenzen</p>	<p>36 Stunden Telefonate</p>	<p>davon ca. 10 x Neupartnersberatung, 14 x IT-Beratung und 12 x Expertenfragen</p>	<p>24 Tassen Kaffee</p>
<p>16 Zigarettenpausen</p>	<p>672 E-Mails</p>	<p>nächstes Event vor Ort: DKM</p>	<p>5 Sterne: mit Herzblut dabei</p>

Verarbeitete BiPRO-Dokumente in der Netfonds Gruppe



Download erfolgreich: Die Anzahl der verarbeiteten BiPRO-Dokumente bei Netfonds steigt von Jahr zu Jahr und hat nun bereits 1,3 Millionen erreicht.

6 Fragen an ...



Gunnar Seidler
Senior Key Accounter

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

Als gebürtiger Hamburger kommt dem Grunde nach gar nichts anderes für mich infrage ;-) ... auch nach knapp fünf Jahren gefällt mir vor allem die Dynamik in Kombination mit dem Gestaltungsspielraum, der einem eingeräumt wird.

Was bieten Sie mit Ihrer Position den Netfonds-Partnern?

Derzeit betreue ich einen sehr erfolgreichen und dynamischen Vertrieb aus Hannover und mein Anspruch ist es, mir die ehrgeizigen Ziele und die hohen Ansprüche zu eigen zu machen und die Umsetzung zu begleiten. Darüber hinaus freue ich mich, zukünftig das Thema Beratungstechnologie intensiver begleiten zu dürfen.

Was wünschen Sie sich von den Partnern der Netfonds AG?

Aktuell wünsche ich mir in erster Linie noch etwas Geduld und damit einhergehende Treue; ich bin mir sicher, dass das Warten sich final für alle Partner auszahlen wird.

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

Auch wenn es laaangweilig klingt: Wie geht es mit der Digitalisierung weiter, wer setzt neue Maßstäbe und treibt dadurch den Markt vor sich her? Und wo wird sich unser finfire Office nach Fertigstellung nach der ersten Saison in der „IT-Tabelle“ wiederfinden? Reicht es schon für einen Champions-League-Platz?

Was sind Ihre beruflichen und privaten Ziele?

Beruflich freue ich mich darauf, das Thema Beratungstechnologie sowohl innerbetrieblich als auch in der Außenwirkung stärker zu begleiten. Privat bin ich aktuell noch emotional „gefangen“ von meiner Hochzeit im August 2019, daher habe ich für mich noch keine weiteren/neuen Ziele definiert.

Was bedeutet für Sie Erfolg?

Erfolg ist, wenn die Erwartungen beider Seiten erfüllt wurden und niemand das Gesicht verloren hat.

BKV STEUER- UND ABGABENFREI

Ihr Motor für das Firmenkundengeschäft

Spektakuläre Kehrtwende bei der steuerlichen Behandlung einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV). Seit 2013 wurde die obligatorische bKV (vom Arbeitgeber gezahlt) als Barlohn wie eine Gehaltserhöhung behandelt. Das bedeutete, dass auf den Monatsbeitrag noch Steuern und Sozialabgaben anfielen. Das Bundesfinanzministerium hat auch dafür gekämpft, dass das so bleibt. Doch nun hat ein Umdenken stattgefunden! Das für Unternehmen wie Vertrieb sensationelle Ergebnis: bKV-Beiträge werden ab sofort als Sachlohn gewertet. Das bedeutet, sie fallen zum Beispiel unter die 44-Euro-Regel. Und damit ergibt sich für Sie als Vermittler die Chance, auf Unternehmen mit einem zusätzlichen Argument zuzugehen. Nämlich: dass eine bKV, wenn sie unter der 44-Euro-Regel eingerichtet wird, steuer- und abgabenfrei ist. Es ergeben sich Akquisitions- und Umsatzchancen, wohin man schaut!

SAVE THE DATE: Jubiläumsauftakt 2020

20, 15 & 5 – wir haben gleich mehrere Gründe zum Feiern.

Zur Feier des Jahres lädt Netfonds Sie vom 22. bis 24. Januar 2020 in das Romantik Hotel Bergström in Lüneburg ein! 2020 ist ein besonderes Jahr – Netfonds wird 20 Jahre alt, seit 15 Jahren besteht der Bereich Versicherungen und bereits zum fünften Mal treffen wir uns zu unserem größten Event – unserer Jahresauftaktveranstaltung.

»ARBEITGEBER HABEN GERN SACHVERSTÄNDIGE IN IHREN REIHEN«

Oliver Kieper im Gespräch mit Andreas Schwarz, 1. Vorsitzender im BVSV e. V.

Oliver Kieper: Welche Aufgabe hat der Bundesverband für das Versicherungswesen BVSV e. V. und wie viele Mitglieder haben Sie?

Andreas Schwarz: Wir sind eine Interessengemeinschaft für das Versicherungswesen und bilden Menschen mit Versicherungshintergrund zu Sachverständigen für das Versicherungswesen aus. Abgesehen von einer starken Reputation als Gutachter kann ich somit mein Wissen nutzen und auch Gutachten etwa für Gerichte oder Versicherer schreiben. Aber auch für Städte, Firmen und Privatpersonen. Mitglieder sind alle, die sich mit der Versicherungsbranche identifizieren, von Vermittlern mit jeglicher Zulassung über Steuerberater und Rechtsanwälte bis hin zu Sachverständigen anderer Branchen. Derzeitig sind bereits knapp unter 500 Vermittler dem BVSV zugehörig.

Kieper: Netfonds-Partner können sich bei Ihnen als Sachverständige ausbilden lassen. Was bedeutet das?

Schwarz: Als Sachverständiger für das Versicherungswesen erhalten Sie durch die Ausbildung das Rüstzeug, um Gutachten zu schreiben. Die ersten zwei Jahre wird jeder Sachverständige durch einen erfahrenen Sachverständigen unterstützt. Abgesehen von der Reputation eines Sachverständigen kann ich somit stornofreies Geld verdienen. Und ich bin an keinen Arbeitsvertrag gebunden. Als Angestellter kann ich selbst als Rentner mein Wissen teilen. Aber auch während der aktiven Berufszeit verstoße ich nicht



gegen meinen Arbeitsvertrag. Ich bin nicht für einen Konkurrenten tätig. Im Gegenteil. Welche Arbeitgeber hätten nicht gerne einen Sachverständigen in ihren Reihen?

Kieper: Wie unterscheiden sich Ihre neuen Büros für Verbraucherschutz von den bestehenden Verbraucherzentralen?

Schwarz: Die BVSV-Verbraucherzentren bilden das B2B-Geschäft ab. Die Verbraucher, sprich Kunden, kommen ins Büro – in die Zentren –, und suchen Rat und Informationen, um zielsicher abzuschließen. In den BVSV-Verbraucherzentren bekommt der Bürger Antworten zum Thema zugelassene, registrierte und ausgebildete Vermittler, die die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen. Dazu erhalten die Berater die entsprechende Technik wie zum Beispiel tarifair und andere. Die Mischung aus digitaler Welt und persönlicher Beratung ist das

Konzept. Hier berät keine Ernährungsberaterin zu BU-Themen.

Kieper: Was sind für Sie die wichtigsten branchenbezogenen Themen?

Schwarz: Digitalisierung und Nachwuchsproblematik. Die Digitalisierung ist ein Muss und der Tod des Einzelmaklers. Das muss definitiv verhindert werden. Persönlich glaube ich, dass einzelne Makler es sehr schwer haben werden, sich am Markt ohne Digitalisierung zu behaupten, deswegen sollten sie sich starken Verbänden anschließen und die Vorteile einer Gemeinschaft nutzen. Systeme wie die der BVSV-Verbraucherzentren sind da mehr als hilfreich.

Kieper: Was planen Sie als Nächstes?

Schwarz: Obwohl wir in den Verbraucherzentren zurzeit keine Nachwuchsprobleme vermelden, sehe ich hier sehr kritisch in die Zukunft, aber nicht besorgt. Laut einer aktuellen Statistik stellen sich von 1.000 Berufsanfängern gerade einmal acht vor, Versicherungsvermittler zu werden. Abschreckend oder ein riesiger Markt? Für mich in der richtigen Konstellation eindeutig das Letztere. Übrigens können sich nur vier Berufsanfänger vorstellen, Banker zu werden. ■

Kontakt

BVSV Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.

Wellingsweg 20, 56072 Koblenz
 info@bvsv-bundesverband.de
 Telefon: (02 61) 95 21 87 18
 www.bvsv-bundesverband.de



BE FREE! BESSER VERSICHERT, WANN IMMER SIE WOLLEN.

OptionFlexiMed – die neue Freiheit!
Ihr flexibler Eintritt in die
Private Krankenversicherung.

**HIER SPIELT
DIE MUSIK!**
Alle Infos hier
bei uns.

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unter <https://makler.allianz.de>

Allianz 

15 STUNDEN FORTBILDUNGS- PFLICHT

Die neue Weiterbildung
für den Vertrieb nach
IDD im Überblick



IDD ist die Abkürzung für Insurance Distribution Directive (Versicherungsvertriebsrichtlinie). Diese Richtlinie dient vor allem dem Verbraucherschutz, der Vereinheitlichung bestehender Gesetze und Vorschriften sowie der Transparenz. Mit Umsetzung der IDD in deutsches Recht greift seit Februar 2018 eine Weiterbildungspflicht für den Versicherungsvertrieb von 15 Stunden im Jahr.

Wen betrifft die Weiterbildungspflicht?

Von der Weiterbildungspflicht erfasst sind Versicherungsmakler und -vertreter, Versicherungsberater und gebundene Versicherungsvermittler. Umfasst

werden dabei jedoch nicht nur diese, sondern jegliche Versicherungsvertriebsformen. Die IDD betrifft also alle Berufsgruppen, die Versicherungen vermitteln, also nicht nur Versicherungsagenturen, sondern auch beispielsweise Reisebüros, Handyverkäufer und Autohäuser. Sie betrifft auch Versicherungsmakler, die mit der neuen Regelung ebenfalls klar offenlegen müssen, wer sie vergütet und wessen Interessen der Makler wahrzunehmen hat. Eine klare Trennung zwischen abhängiger und unabhängiger Beratung ist eines der Hauptziele der IDD. Mit dieser neuen Regelung wird auch der Personenkreis, der unter

Kurz und knapp – die wichtigsten Änderungen durch die IDD

- ⊕ 15 Stunden Fortbildung verpflichtend pro Jahr
- ⊕ „gut beraten“ unterstützt Sie dabei, Ihre gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung zu erfüllen, und dokumentiert Ihre Bildungszeiten, die Sie bei den akkreditierten Bildungsdienstleistern absolvieren. Die Teilnahme an „gut beraten“ ist jedoch keine gesetzliche Pflicht.
- ⊕ Es zählen die erworbenen Weiterbildungsstunden, welche Ihnen vom jeweiligen Weiterbildungsanbieter, zum Beispiel Netfonds, bescheinigt werden.

Weiterbildungsanbieter können Netfonds oder GOING PUBLIC! sein, aber auch ein Produktgeber oder ein Arbeitgeber.

die IDD und den Gesetzesentwurf fällt, erweitert. Nach diesem ist Versicherungsvertrieb nämlich nicht mehr nur das Vermitteln und Abschließen von und Beraten zu Versicherungen, sondern beinhaltet auch folgende Tätigkeiten:

- das Erstellen von Angeboten an potenziell passenden Versicherungsprodukten, inklusive Produkt- und Preisvergleich
- das Mitwirken bei Verwaltung und Erfüllung der Versicherungen, vor allem im Schadensfall
- das Bereitstellen von Informationen über Versicherungsverträge anhand von Informationen, die der Kunde zur Verfügung stellt.

Verstöße werden geahndet

Kann der Nachweis über die 15 Stunden Fortbildung nicht erbracht werden, so handelt es sich um eine Ordnungswidrigkeit, die mit bis zu 3.000 Euro je Verstoß geahndet werden kann. Bei mehrfachen Verstößen kann die gewerberechtliche Zuverlässigkeit nicht mehr gegeben sein und der betroffenen Person dann die Erlaubnis nach § 34d GewO entzogen werden.

Die Netfonds Gruppe bietet Ihnen eine Reihe von IDD-Fortbildungsmöglichkeiten an. Dazu zählen:

- Netfonds-Veranstaltungen wie beispielsweise die jährliche Jahresauftaktveranstaltung, die NAUTIK-Eventreihe, das BVS-Bootcamp etc.
- Netfonds-WBThek: Ab sofort bieten wir Ihnen über unseren Partner GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung

So ticken Vermittler im IDD-Zeitalter

Die seit Februar 2018 geltende EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD erfordert von Vermittlern **15 Stunden Weiterbildung** innerhalb eines Kalenderjahres. Auch **34 Prozent der Innendienstmitarbeiter** fallen unter die Weiterbildungspflicht der IDD.



Diesen Nachweis konnten, 7,5 Monate nach IDD-Start, Ende September 2018 bereits **36.045 Teilnehmer** der Initiative „gut beraten“ erbringen – **23 Prozent** aller 156.966 Besitzer von „gut beraten“-Bildungskonten.

Quelle: „gut beraten“, BWV Bildungsverband

AG die Möglichkeit, sich einfach und bequem online weiterzubilden.

- Produktpartner-Webinare finden Sie über unsere Beraterplattform fundswarePRO unter Termine oder innerhalb unseres Produkt- und Vertriebsnewsletters jeden Donnerstag.

Ist die Teilnahme an »gut beraten« Pflicht?

Nein, die Teilnahme an „gut beraten“ ist keine gesetzliche Pflicht. „gut beraten“-Punkte sind nicht zwingend erforderlich. Es zählen die erworbenen Weiterbildungsstunden, welche Ihnen vom jeweiligen Weiterbildungsanbieter bescheinigt werden.

Dieser Weiterbildungsanbieter kann Netfonds oder GOING PUBLIC! sein, aber auch ein Produktgeber oder ein Arbeitgeber, denn eine betriebsinterne Durchführung der Weiterbildung ist explizit erlaubt. „gut beraten“ sammelt lediglich die Leistungsbestätigungen der dort meldenden Bildungsdienstleister und erleichtert so gegebenenfalls die Übersicht.

Wie weise ich Weiterbildungsstunden nach?

Netfonds zertifiziert jede Veranstaltung inklusive geleisteter Weiterbildungsstunden mit einem IDD-konformen Nachweis. Sie müssen nicht automatisch jedes Jahr einen Nachweis ausfüllen und

bei Ihrer Aufsichtsbehörde einreichen. Sie werden vielmehr in unregelmäßigen Abständen von ihr daraufhin kontrolliert werden, ob Sie und Ihre zur Weiterbildung verpflichteten Mitarbeiter die 15 Stunden pro Jahr erreicht haben. Sammeln Sie daher die Bescheinigungen der Weiterbildungsanbieter beziehungsweise die Netfonds-Zertifikate und legen Sie diese getrennt nach Kalenderjahr ab. Das Kontrollverfahren ist noch nicht abschließend geklärt. Eine regelmäßige Routinekontrolle durch die Aufsichtsbehörde ist – neben anlassbezogenen Prüfungen – im Gespräch.

Unser Fazit: Es wird ein unfassbar großer bürokratischer, finanzieller und zeitlicher Aufwand betrieben. In Bezug auf die Weiterbildung können wir jedoch nur alle ermutigen, sich mit ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung auseinanderzusetzen und die gesetzlichen Vorgaben positiv zu betrachten – als eine Mindestvorgabe zum Schutz des Verbrauchers. fd

Ihre Ansprechpartnerin

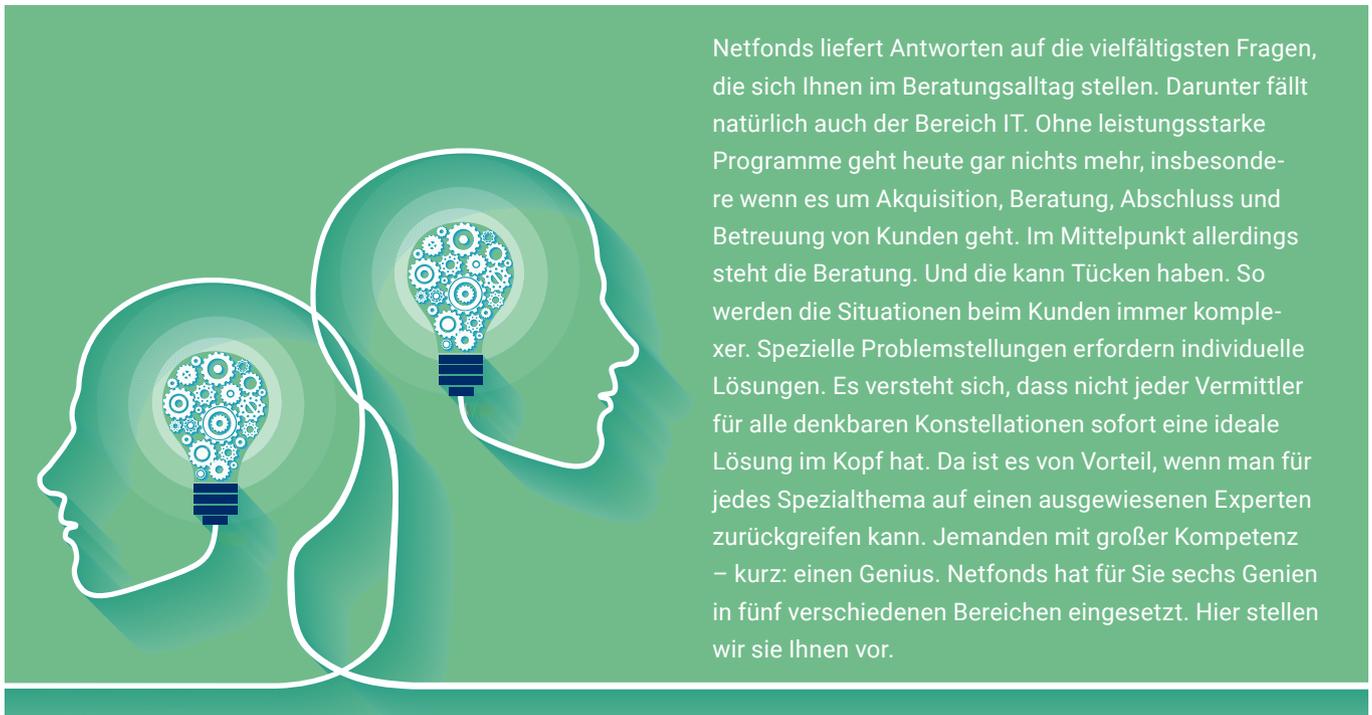


Franziska Pohl

Key Account Managerin Versicherungen

fpohl@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-271



Netfonds liefert Antworten auf die vielfältigsten Fragen, die sich Ihnen im Beratungsalltag stellen. Darunter fällt natürlich auch der Bereich IT. Ohne leistungsstarke Programme geht heute gar nichts mehr, insbesondere wenn es um Akquisition, Beratung, Abschluss und Betreuung von Kunden geht. Im Mittelpunkt allerdings steht die Beratung. Und die kann Tücken haben. So werden die Situationen beim Kunden immer komplexer. Spezielle Problemstellungen erfordern individuelle Lösungen. Es versteht sich, dass nicht jeder Vermittler für alle denkbaren Konstellationen sofort eine ideale Lösung im Kopf hat. Da ist es von Vorteil, wenn man für jedes Spezialthema auf einen ausgewiesenen Experten zurückgreifen kann. Jemanden mit großer Kompetenz – kurz: einen Genius. Netfonds hat für Sie sechs Genien in fünf verschiedenen Bereichen eingesetzt. Hier stellen wir sie Ihnen vor.

DAS GENIUS-PROGRAMM FÜR MAKLER

Die fünf Kompetenzteams der Netfonds Gruppe beantworten alle Ihre Fragen.

b/S Genius 



Oliver Bruns



Alexander Brix

Spezialisten betriebl. Versorgungssysteme
 abrix@netfonds.de
 obruns@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-487

Das Beratungsfeld „betriebliche Versorgungssysteme“ (bVS) ist deutlich umfassender als die betriebliche Altersvorsorge (bAV) oder die betriebliche Krankenversicherung (bKV). bVS stellt einen kompletten Akquisitions- und Beratungsansatz dar. Unter betrieblichen Versorgungssystemen versteht man dabei den gezielten Einsatz von Finanzdienstleistungen im Unternehmen, die steuerlich und juristisch qualifiziert und haftungssicher eingerichtet sind. Mit schlanker Verwaltung werden individuelle Lösungen bei möglichst geringem finanziellen Einsatz gesucht und so die Marke des Arbeitgebers gestärkt. Es gilt

also, mit einem großen und differenzierten Angebot an Lösungen auf einen Gewerbekunden zuzugehen und so bereits in der Akquisition Vorteile zu generieren. Ein bVS-Spezialist steigt als Geschäftspartner stets auf Augenhöhe ins Beratungsgespräch ein und setzt sich so von der Konkurrenz ab. Außerdem birgt bVS durch die breitere Themenauswahl von vornherein ein hohes Cross-Selling-Potenzial. Bei Netfonds sorgen Alexander Brix und Oliver Bruns für alle Unterstützungen, die unsere Partner benötigen, um vor Ort erfolgreich zu sein und neue Umsätze zu generieren. Mehr zu bVS auf Seite 86 und 88. ■

LV Genius



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

Nach wie vor spielen Lebensversicherungsprodukte im Alltag unserer Partner eine entscheidende Rolle. Die hohe Anzahl an Beratungen zur Altersvorsorge oder zur Biometrie führt zu einer Unmenge spezieller Problemlagen. Da wird ein spezieller Problemlöser benötigt – der LV-Genius.

Benjamin Berg und das LV-Genius-Team helfen Ihnen dabei, die kleinen und großen Spezialfragen des Beratungsalltags zu lösen. Dabei kommt ihnen die hohe Anzahl an Nachfragen sehr zugute. Denn aus dem weitreichenden Erfahrungsschatz heraus lässt sich so stets ein Tipp geben, bei welcher Vorerkrankung welcher Versicherungspartner am günstigsten für den Abschluss erscheint.

Neben den Fragen zu komplizierten gesundheitlichen Verhältnissen spielen auch Abwägungen eine Rolle: Welches Produkt ist für den Kunden das richtige? Eine Berufsunfähigkeitsversicherung? Oder doch besser eine Dread-Disease-Versicherung oder eine Grundfähigkeitsabsicherung?

Gleiches gilt für die Palette der Produkte aus dem Bereich der Altersvorsorge. Wann ist eine Riester-Rente gut und richtig oder in welcher fondsgebundenen Police gibt es die größte Fondsauswahl? Als unser Partner erhalten Sie nach einem Anruf oder einer Mail stets umgehend eine kompetente Antwort und Hilfestellung und können so gestärkt Ihrer Beratung entgegensehen. ■

KV Genius



Elsa Dömeland
Produktmanagerin Krankenversicherung
edoemeland@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-272

Die private Krankenversicherung (PKV) ist eine besonders bedeutende Versicherungssparte. Denn hier trifft der Kunde oftmals eine einmalige Lebensentscheidung. Mit dem entsprechenden KV-Produkt und dem Produktpartner hat er dann wesentlich häufiger zu tun als bei anderen Policen. Folglich sollte von Anfang an alles passen. Gleichzeitig ist eine PKV für viele unserer Partner kein Alltagsgeschäft. Da braucht es für eine kompetente Beratung passenden Support. Wie gut, dass es unseren Genius Elsa Dömeland gibt. Sie ist Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um die Beratung und den Verkauf von Krankenversicherungen und verantwortet diese Sparte. Das Spektrum der Anfragen reicht dabei von allgemei-

nen Fragestellungen bis hin zu komplizierten Spezialfällen, wie beispielsweise Kunden ohne Vorversicherung oder mit bestimmten Vorerkrankungen. Aufgrund der komplizierten Beihilfevorschriften wird auch der Anteil der Anfragen für beihilfeberechtigte Kunden immer größer. Grundsätzlich steht sie auch für Fragen zu Zusatz- oder zu Pflegeversicherungen zur Verfügung. Doch im Alltag stehen die Aspekte der Vollversicherung im Mittelpunkt. Sei es fachlicher Support aller Art oder Fragen zu bestimmten Tarifen. KV-Genius erstellt Angebote, Tarifvergleiche, koordiniert Risikovorfragen und gibt Tipps zu allen Themen rund um die private Krankenvollversicherung. ■

IP Genius



Sascha Wiese
Key Account Manager
swiese@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-351

Netfonds-Partner sind nicht nur Einzelmakler, sondern umfassen auch größere Büros und Vertriebseinheiten sowie Banken. Mit Sascha Wiese hat Netfonds einen Genius, der sich auf die speziellen Anforderungen unserer großen Partner spezialisiert hat.

Er ist direkter Ansprechpartner für die Führungskräfte und Vorstände sowie für alle, die sich in der Netfonds-Welt zurechtfinden möchten. Dabei steht die Koordination zwischen Vertriebspartner und den verschiedenen Abteilungen innerhalb der Netfonds im Vordergrund, beispielsweise dem Prozess-, Vertriebs- oder auch dem Zahlungsmanagement. Doch es geht auch um ganz alltägliche Fragestellungen. Wo finde ich was?

Welche Tools empfiehlt Netfonds für ein spezielles Problem? Wie funktionieren für Netfonds-Partner die Abläufe und Prozesse? Überhaupt steht das Prozessuale im Vordergrund. Welches Tool nutzt was, wann und in welcher Reihenfolge, um nur eine Fragestellung zu nennen.

Eine wichtige Aufgabe besteht zudem darin, über Präsentationen und Schulungen – online wie vor Ort beim Vermittler – Neues zu vermitteln. Etwa zu neuer Technik, zur DIN-Beratung oder zu aktuellen Cross-Selling-Ansätzen. Auch begleitet Genius Sascha Wiese die Foren und Hausmessen unserer Großkunden und repräsentiert die Netfonds Gruppe vor Ort. ■

BÜ Genius



Pia Wendt
Produktmanagerin Übertragungsmanagement
pwendt@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-424

Immer mehr Vermittler finden den Weg zu Netfonds und möchten ihre bestehenden Bestände auf Netfonds übertragen. Das Thema Bestandsübertragung (BÜ) hat daher entsprechend an Bedeutung gewonnen und ist bei uns im Bereich Übertragungsmanagement gebündelt. Ein großer Vorteil besteht darin, dass unsere Partner durch ihre Anbindung an Netfonds ihren kompletten Bestand einheitlich betreuen können. Das Team Übertragungsmanagement, rund um unseren Genius Pia Wendt, begleitet gern Ihre Bestandsübertragung von A bis Z. Vom Erstgespräch bis zur vollständigen Übertragung steht Ihnen das Team für alle Fragen und Themen zur Seite. In einem persönlichen oder

telefonischen Termin werden die Formalitäten gemeinsam geklärt. Dazu werden alle notwendigen Abläufe, Details, Vorgehensweisen und Wünsche detailliert besprochen und vereinbart. Jede Bestandsübertragung ist individuell und muss gemeinsam genauestens analysiert werden. Dabei wird selektiert, welche Gesellschaften welches Verfahren der Übertragung zulassen. Der zu übertragende Bestand wird hinsichtlich Schadensrentabilität und Bestandsqualität geprüft und gegebenenfalls weiter aufbereitet. Anschließend wird das Gesamtkonzept mit dem Vermittler besprochen. Eine Übertragung dauert meist mehrere Monate, in denen wir Sie kompetent und zuverlässig betreuen. ■



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

UNSER HAUSMITTEL: EINFACH IN JEDER LEBENSLAGE DA SEIN.

#MachenWirGern

Die Krankenvollversicherung der Barmenia. Ob Ihre Kunden eine umfassende Grundversorgung oder einen komfortablen Premiumschutz wünschen: Mit unseren **einsA-Tarifen** haben Sie für die Ansprüche Ihrer Kunden stets eine passende Lösung. Das umfassende Leistungsspektrum garantiert dabei eine umfangreiche Versorgung.

Und weil sich Lebenssituationen im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife zudem das Optionsrecht auf höheren Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung.

Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, erfahren Sie bei der **Maklerdirektion Hamburg** – Telefon **040 5598750**.

BVS AUF DEM VORMARSCH

Mit betrieblichen Versorgungssystemen optimal beraten



Unter betrieblichen Versorgungssystemen (bVS) verstehen wir den gezielten Einsatz von Finanzdienstleistungen im Unternehmen, die steuerlich und juristisch qualifiziert und haftungssicher eingerichtet sind. Dies geschieht mit schlanker Verwaltung, individuellen Lösungen, bei möglichst geringem finanziellen Einsatz und zur Stärkung der Arbeitgebermarke.

Viele Vermittler gehen das Gespräch mit einem Gewerbekunden sehr monothematisch an. Da sie den Betrieb meist exzellent kennen, sprechen sie zuerst die betriebliche Altersvorsorge (bAV) an. Es gibt jedoch mindestens zwei gute Gründe, den Bauchladen zu erweitern. Zum einen fällt die Akquisition mit der betrieblichen Altersvorsorge schwer. Zu viele Konkurrenten tummeln sich dort. Zum anderen gilt: Ist es zu einer erfolgreichen Umsetzung einer bAV gekommen, werden durch nicht ausgeführtes Cross-Selling jede Menge Umsatzchancen liegen gelassen.

Um diesen beiden Umständen entgegenzuwirken, hat Netfonds den Begriff „betriebliche Versorgungssysteme“ ins Leben gerufen.

Vermittler als Partner auf Augenhöhe

Der Umgang damit hat gewichtige Vorteile. Denn es kommt darauf an, sich von anderen abzusetzen. Aus der Rolle des Vermittlers, nicht zuletzt des Verkäufers, herauszukommen und Partner auf Augenhöhe zu werden. Wer zu einem betrieblichen Versorgungssystem berät, ist von vornherein breiter aufgestellt. Das erleichtert die Akquisition und erhöht die Umsatzchancen.

Denn nun kann der Vermittler mit anderen Themen und Aspekten auftrumpfen und besser für die Notwendigkeit eines Gesprächs beim Unternehmenschef argumentieren. Und beim Gespräch ist die Klaviatur breiter.

Nicht immer kann einem Unternehmen mit einer bAV-Lösung geholfen werden. Vielleicht kann das Problem mit einer

betrieblichen Krankenversicherung oder eine Key-Person-Police angegangen werden.

Netfonds hat zahlreiche Unterstützungen zur erfolgreichen bVS-Akquise und -Beratung eingerichtet. Neben dem bVS-Team, bestehend aus Alexander Brix und Oliver Bruns, gibt es eine eigene Seite bei fundwarePRO mit zahlreichen Ideen, Unterstützungen und Hilfsmitteln.

bVS liefert ganzheitliche Lösungen

Zudem bestehen Anbindungen von Partnergesellschaften, die bei Einzelfragen helfen können und somit mehr Akquisitionsansätze ermöglichen. So können Vermittler zum Beispiel eine Nettolohnoptimierung vermitteln. Mit deren Hilfe kann ein Unternehmen seinen Mitarbeitern eine Erhöhung des Nettolohns ermöglichen, ohne selber in die Tasche greifen zu müssen. Und der Vermittler verdient sogar noch etwas daran.

Oder nehmen wir VOBBI, unsere schlanke und innovative Verwaltungssoftware. Oder die Firma Wulf-Consulting, die kostengünstige Versorgungsordnungen erstellt oder bei Pensionszusagen behilflich ist, um nur zwei Dienste zu nennen. bVS betrachtet ein Unternehmen ganzheitlich, fragt nach Zielen und Wünschen und sucht nach den passenden Lösungen.

Sie haben Kontakte zu Unternehmern? Hören Sie in unseren Podcast „bVS mit success“ rein oder rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir helfen gern. [ab/ob](#)

Ihre Ansprechpartner – die »bVS-Genien«



Oliver Bruns



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme

obruns@netfonds.de und abrix@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-188 und (0 40) 82 22 67-487

EINKOMMENSVORSORGE MIT NEUEN LÖSUNGEN



Wie Makler mit der KörperSchutzPolice der Allianz Leben punkten können

Allianz Leben hat zahlreiche Neuerungen auf den Weg gebracht, die Vermittlern helfen sollen, im Rahmen der bAV weitere Zielgruppen zum Thema Einkommensvorsorge zu erreichen und ihnen bedarfsgerechte Lösungen anzubieten. Seit Juli 2019 besteht die Möglichkeit, die Allianz KörperSchutzPolice (KSP) als Grundfähigkeitsversicherung in der bAV abzuschließen. Gleichzeitig ist der Prognosezeitraum im Neugeschäft auf sechs Monate verkürzt worden, um auch typische Unfallfolgen mit der KSP absichern zu können. Ein weiteres Highlight besteht im neu geschaffenen Ansammlungsbonus. Die Überschüsse werden dabei im Sicherungsvermögen von Allianz Leben angesammelt und bei Vertragsablauf oder im Todesfall als Kapital ausgezahlt. Im Leistungsfall kann die BU- oder KSP-Rente erhöht werden. Außerdem neu ist die befristete Aussetzung der Beitragszahlung bei Wegfall der Entgeltfortzahlung. Falls ein Arbeitnehmer über eine selbstständige oder ergänzende Berufsunfähigkeitsversicherung (SBV beziehungsweise EBV) oder die KörperSchutzPolice als Direktversicherung abgesichert ist, bleibt sein Versicherungsschutz auch dann erhalten, wenn die Entgeltfortzahlung und damit die Beitragszahlung für die bAV endet. Dann besteht die Option, die Beitragszahlung für maximal sechs Monate auszusetzen. Dabei bleibt der volle Versicherungsschutz erhalten und die Beiträge müssen nicht nachgezahlt werden. Thomas Wiesemann, Vorstand Maklervertrieb bei Allianz Leben, erläutert weitere Details:



»Mit der Allianz KörperSchutzPolice optimieren wir unser Portfolio im Rahmen der betrieblichen Einkommensvorsorge.«

einBlick: Allianz Leben hat zum Juli 2019 eine Grundfähigkeitsabsicherung in der bAV eingeführt. Warum gerade jetzt und inwiefern sehen Sie hier besondere Chancen?

Thomas Wiesemann: Mit Schreiben vom 19. Februar 2019 hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) den Weg für eine Integration der Grundfähigkeitsabsicherung in die bAV frei gemacht. Das BMF stellte fest, dass eine Grundfähigkeitsabsicherung der Absicherung

des biometrischen Risikos „Invalidität“ dient und damit die Voraussetzungen des § 1 Absatz 1 Satz 1 BetrAVG erfüllt. Dies war für uns der Anlass, die Allianz KörperSchutzPolice (KSP) in unser bAV-Angebot aufzunehmen und so unser Portfolio im Rahmen der betrieblichen Einkommensvorsorge zu optimieren. Chancen sehen wir insbesondere bei Betrieben mit überwiegend körperlich tätigen Arbeitnehmern, die gezielt ihre körperlichen und geistigen Fähigkeiten absichern und auch genau dafür bezahlen wollen.

einBlick: Die Allianz KörperSchutzPolice in der bAV: Führt diese zusätzliche Möglichkeit nicht für Vermittler und Arbeitgeber zu einer noch höheren Komplexität?

Wiesemann: Natürlich kommt in der Beratung ein weiterer Aspekt hinzu, der auch erklärt werden sollte. Die Vorteile überwiegen aber deutlich, denn mit der KSP können ganz neue Zielgruppen erreicht werden. Vor diesem Hintergrund war uns bei Allianz Leben wichtig, dass die Aufnahmeverfahren für die KSP in der bAV sich nicht von der BU in der bAV unterscheiden. So können die vorhandenen Dienstobliegenheitserklärungen (DO) für die BU-Vorsorge auch für die KSP angewandt werden. Bestehende Gruppenverträge können um den KSP-Baustein erweitert werden, bei neuen Gruppenverträgen können Vermittler zum Beispiel den KSP-Baustein neben dem BU-Baustein anbieten, so dass der Arbeitnehmer die Wahl hat und die für sich passende Lösung zur Einkommensvorsorge wählen kann. ■

BVS MIT SUCCESS

Der neue Podcast aus dem Hause Netfonds



🎧 **Spaß bei der Arbeit:** Oliver Bruns, Alexander Brix und als Gast Natalie Avi-Tal

Morgens in der S-Bahn oder im Auto auf der Fahrt zum Kunden, nebenbei im Büro oder am Wochenende in Ruhe: Podcasts erfreuen sich großer Beliebtheit. Generationenübergreifend und quer durch die Themenlandschaft. Die ähnlich wie Radiobeiträge eingesprochenen Folgen sind aus dem Leben nicht mehr wegzudenken. Und was liegt näher, als eine der beliebtesten Kommunikationsmöglichkeiten mit dem Netfonds-Boom-Thema zu verknüpfen: den betrieblichen Versorgungssystemen (bVS). Und da war er auch schon geboren, der Gedanke und der Titel: „bVS mit success“. Das Wortspiel macht sogleich deutlich, worum es uns geht. Wir möchten, dass Sie für sich mit bVS Erfolg haben. Unsere „bVS mit success“-Folgen sind rund 20 Minuten lang. Durch die Podcasts führt das Netfonds-bVS-Team, bestehend aus Oliver Bruns und Alexan-

der Brix. Die Idee war, den Zuhörern und Zuhörerinnen genau die Menschen nahezubringen, die bei Netfonds auch das Thema repräsentieren. Auch wenn die beiden keine Radio-Profis sind.

Experten zu Gast im Podcast

Jede Folge hat nur ein Thema mit jeweils einem Gast, der dazu etwas zu sagen hat. Und so wird Folge für Folge ein Aspekt aus dem großen, weiten Feld bVS beleuchtet. Es steht nicht die fachliche Tiefe im Mittelpunkt. Sondern eher eine Art „Stichwortgeben“.

Die Themen der Finanzdienstleistung im Allgemeinen und der betrieblichen Versorgungssysteme im Besonderen sind so vielfältig, dass es guttut, ab und an verschiedene Aspekte wieder zu Gehör zu bringen.

Wenn Sie weitere Informationen brauchen, stehen die Netfonds-bVS-Genien



Betriebliche Versorgungssysteme sind so vielfältig, dass es sinnvoll ist, ab und an verschiedene Aspekte erneut zu Gehör zu bringen.

selbstverständlich zur Verfügung, und auch die bVS-Seite bei fundwarePRO hält eine Menge Informationen und Hilfsmittel bereit. So findet eine sinnvolle Verknüpfung der verschiedenen Medien statt.

Im Podcast präsentieren wir auch Vermittlerinnen und Vermittler, die mit bVS Erfolge gefeiert haben. Wir fragen nach ihrem Erfolgsrezept und geben so „Aus der Praxis – für die Praxis“-Impulse für Ihren Alltag. Frei nach dem Motto: Wenn der das kann, kann ich das auch.

Ein Markenzeichen der Netfonds-Familie ist die hohe Bereitschaft, Erfolgsrezepte zu teilen. Dies wird beim bVS-Podcast besonders gelebt. Alle zwei Wochen erscheint eine neue Folge von „bVS mit success“. [ab/ob](#)

Ihre Ansprechpartner – die »bVS-Genien«



Oliver Bruns

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme



Alexander Brix

obruns@netfonds.de und abrix@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-188 und (0 40) 82 22 67-487



TSCHÜSS KOPFKISSEN! HALLO RIESTER-RENTE!

Altersvorsorge für Ausgeschlafene: Die neue Continentale RiesterRente Invest Garant

Wer sein Geld lieber unters Kopfkissen legt, statt jetzt damit clever fürs Alter vorzusorgen, verschläft große Chancen. Mit der neuen Continentale RiesterRente Invest Garant können ausgeschlafene Sparer bereits ab fünf Euro loslegen, garantiert Förderrendite kassieren und von den Chancen einer Fondsanlage profitieren.

Die Riester-Rente ist besser als ihr Ruf. Vor allem junge Leute, die erste Altersvorsorge-Schritte gehen wollen, profitieren von den Vorteilen. Der Staat fördert die Riester-Rente schon ab fünf Euro im Monat. Allein durch die Grundzulage ist eine Förderrendite garantiert.

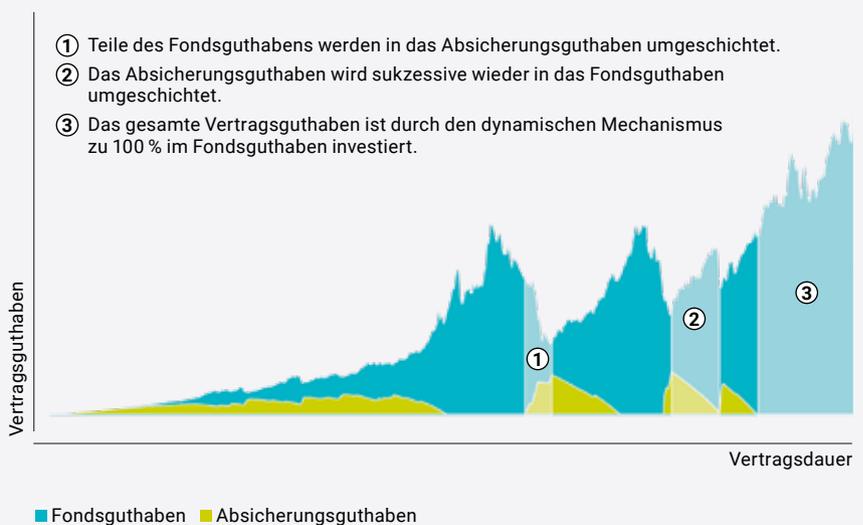
Damit rechnet sich die Riester-Rente auf jeden Fall. Sparer mit einem Einkommen von beispielsweise 20.000 Euro, die nur fünf Euro Eigenbeitrag im Monat zahlen, bekommen durch die anteilige Grundzulage einen garantierten staatlichen Zuschuss von 28 Prozent. Junge Leute unter 25 Jahren erhalten zudem den einmaligen Berufseinsteiger-Bonus obendrauf.

Die Riester-Rente hat außerdem Wachstumspotenzial. Mit höherem Beitrag gibt es höhere Zulagen. Wenn Nachwuchs kommt, gibt der Staat Jahr für Jahr noch mehr dazu.

Attraktive Renditechancen einer Fondsanlage nutzen

Von den vielen Vorteilen der Riester-Rente ist auch die Continentale Lebensversicherung überzeugt. Sie hat das staatlich geförderte Produkt weiter verbessert: Die neue Continentale RiesterRente Invest Garant kombiniert die Vorteile der

So funktioniert der monatliche Chancen-Tracker



Fondsrente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Damit profitiert der Kunde von der Förderung und gleichzeitig von den attraktiven Renditechancen einer Fondsanlage. Der Einstieg ist ab fünf Euro möglich. Ein intelligenter Mechanismus – der Chancen-Tracker – sorgt monatlich dafür, dass das Guthaben des Kunden optimal zwischen Fondsguthaben und Sicherungsvermögen aufgeteilt wird.

Im Sicherungsvermögen legt die Continentale nur so viel an, wie für die 100-prozentige Garantie aller Beiträge und Zulagen zum Rentenbeginn notwendig ist. Aufgrund einer am Markt einzigartigen Günstigerprüfung erhält der Kunde außerdem immer die bestmögliche Rente, die aus dem gesamten Guthaben im Vertrag berechnet wird. Der Rentenfaktor ist von Anfang an

garantiert. So weiß der Kunde schon heute, wie sich später seine lebenslange garantierte Rente berechnet.

Die Continentale RiesterRente Invest Garant kann auch als Direktversicherung im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung abgeschlossen werden. Ein weiterer Pluspunkt: Dank des umfangreichen Service der Continentale sind Zulagenanträge und andere Bürokratiehürden kein Problem für Vermittler und Kunden. ■

Ihre Ansprechpartnerin



Daniela Reimers

daniela.reimers@continentale.de
Mobil: (01 73) 5 60 48 33
makler.continentale.de/riesterrente-invest-garant

VEREINFACHTE GESUNDHEITSPRÜFUNG

Todesfallschutz mit vereinfachter Risikoprüfung bei speziellen Ereignissen

Aktionen zur Absicherung einer Immobilienfinanzierung

Gesellschaft	max. Versicherungssumme	max. Eintrittsalter	Praxisfinanzierung
Allianz/DLVAG	400.000 €	45	✓
Delta Direkt	400.000 €	49	✓
Dialog	350.000 €	45	
EUROPA	600.000 €	50	
Gothaer	300.000 €	45	✓
Hannoversche Leben	400.000 €	45	✓
Stuttgarter	300.000 €	45	✓
Württembergische	200.000 €	50	
Zurich Life Eagle Star	400.000 €	45	✓

Durch eine Risikolebensversicherung (RLV) werden die Hinterbliebenen im Todesfall finanziell abgesichert. Das ist von besonderer Bedeutung, wenn Kinder vorhanden sind oder eine Immobilie finanziert wird. Zudem verlangen viele Banken eine Absicherung des Kredits über eine RLV. In Verbindung mit einer Immobilienfinanzierung werben mehrere Anbieter mit einer vereinfachten Gesundheitsprüfung (siehe Tabelle). In einigen Fällen ist dies auch bei der Finanzierung einer Arztpraxis möglich. Voraussetzung ist jeweils ein Abschluss innerhalb von sechs Monaten nach Darlehensunterzeichnung. Neben einer Begrenzung auf die Darlehenssumme gibt es dabei unterschiedliche Altersgrenzen. Eine weitere Option ist der Credit Life Darlehensschutz. Statt einer Gesundheitsprüfung gibt es hier eine dreijährige Wartezeit für bei Antragsstellung bestehende Erkrankungen. Der Beitrag liegt deutlich über dem einer herkömmlichen RLV, die Versicherungssumme ist auf 150.000 Euro und die Laufzeit zunächst auf 15 Jahre begrenzt.

Frischgebackene Eltern haben die Möglichkeit, innerhalb von sechs Monaten nach der Geburt bei der Allianz und der Württembergischen mit vereinfachter Gesundheitsprüfung eine Risikolebensversicherung über maximal 25 Jahre Laufzeit abzuschließen. Bei der Allianz sind bis zu einem Eintrittsalter von 40 maximal 75.000 Euro, bei der Württembergischen bis 50 Jahre 200.000 Euro absicherbar. Die Württembergische bietet dies auch nach einer Adoption an. Anlassunabhängig bieten die Basler und die Delta Direkt eine vereinfachte Gesundheitsprüfung bei Abschluss an. Bei der Basler beträgt das maximale Eintrittsalter 39, es sind bis zu 300.000 Euro abgedeckt, bei der Delta Direkt können bis 35 Jahre maximal 200.000 Euro versichert werden.

Vereinfacht oder nur verkürzt?

Oftmals besteht die Vereinfachung jedoch lediglich darin, dass die Gesundheitsprüfung in einer Frage zusammengefasst wird, die alles abdeckt, was auch in einer herkömmlichen Gesundheits-

prüfung abgefragt wird. Und selbst bei einer Frage wie „Sind oder waren Sie in den letzten zwei Jahren wegen Krankheiten/Verletzungen bei einem Arzt oder Therapeuten länger als sechs Wochen in Behandlung?“ ist Vorsicht geboten: Länger als sechs Wochen in Behandlung ist man auch dann, wenn man regelmäßig Medikamente einnimmt oder eine jährliche Untersuchung stattfindet, beispielsweise eine Schrittmacherkontrolle! Selbst wenn eine vereinfachte Risikoprüfung für Ihren Kunden nicht infrage kommt, stellt die Gesundheitsprüfung bei der RLV oft keine unüberwindbare Hürde dar. Eine Hilfe dabei sind Voranfragetools wie versdiagnose oder RiVa.

Alternativen ohne Gesundheitsprüfung

Eine anlassunabhängige Alternative bieten die ERGO und die uniVersa in Form einer fondsgebundenen Rentenversicherung mit Todesfallschutz. Bei der ERGO Rente Chance und der uniVersa topinvest RENTE können bis zu 200 Prozent der Beitragssumme als Todesfallsumme vereinbart werden. Bis zu 50.000 Euro Todesfallsumme ist keine Gesundheitsprüfung nötig! Stattdessen gibt es eine dreijährige Wartezeit, während derer im Todesfall lediglich das Fondsguthaben ausbezahlt wird. bb

Ihr Ansprechpartner



Benjamin Berg

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

PREISWERT, DIGITAL, TOP-LEISTUNGSUMFANG



Die neue Zahnzusatzversicherung der Gothaer



Ich werde dem Leben ins Gesicht lachen.

In der Gothaer Gemeinschaft lachen Ihre Kunden die gesetzlichen Streichungen einfach weg.

Mit attraktivem Wechselbonus

Die Gothaer Krankenversicherung bietet ab sofort ihre neue Zahnzusatzversicherung MediZ Duo an. Der Tarif bewegt sich für alle Altersklassen preislich am unteren Ende des Marktes, bei den Leistungen ist er mit an der Spitze. Der neue Gothaer Zahnzusatztarif MediZ Duo übernimmt die Zusatzkosten einer Zahnbehandlung und für Zahnersatz, die über den Festzuschuss der gesetzlichen

Krankenversicherung (GKV) hinausgehen, bei der Regelversorgung zu 100 Prozent, bei einer privatärztlichen Versorgung werden 90 Prozent für Zahnersatz erstattet.

Zahlt die gesetzliche Kasse nicht, werden mit Ablehnungsnachweis immer noch 70 Prozent erstattet. Richtig teuer kann es für den gesetzlich Versicherten werden, wenn man ästhetischen Ansprüchen genügen möchte. So kann der Eigenanteil bei einem Implantat mit vollständig verblendeter Krone auf weit über 3.000 Euro ansteigen. Gegen solche Kosten ist der Kunde mit MediZ Duo zu einem relativ geringen Beitrag – ab 6,50 Euro pro Monat – abgesichert. Eine Begrenzung für Implantate gibt es nicht. Neu ist eine 100-prozentige Leistung für Maßnahmen zur Schmerz- und Angstlinderung wie Narkose oder Hypnose. Ebenso wird die professionelle Zahnreinigung mit bis zu 150 Euro im Jahr erstattet. Eine Altersgrenze für den Abschluss von MediZ Duo gibt es nicht. Den vollen Leistungsumfang gibt es ab

AKTION: Unser Geschenk pro Neukunde: eine elektrische Zahnbürste

Bei Abschluss des neuen Zahnzusatztarifes MediZ Duo bis zum 31.12.2019 (Antragseingang) schenkt die Gothaer Ihren Kunden eine ORAL-B Vitality 100 CrossAction! Dies gilt für jede versicherte Person. Der Versand erfolgt über die Gothaer Partnervertriebsdirektion Hamburg direkt an Ihre

Kunden. Gilt nur für Anträge, die über die Netfonds AG oder die NVS AG eingereicht und zusätzlich an aktion_pvdhh@gothaer.de gemailt werden.

Stiftung Warentest Finanztest 	SEHR GUT (1,1)
	Gothaer MediZ Duo Im Test: 234 Zahnzusatzversicherungen Ausgabe 05/2019 www.test.de

19/1185

Überzeugende Argumente für Gothaer MediZ Duo

- ⊕ Schnelle und direkte Beantragungswege – sogar ohne Unterschrift
- ⊕ Nur eine Gesundheitsfrage nach fehlenden Zähnen
- ⊕ Hervorragende Marktpositionierung im Premiumsegment
- ⊕ Keine Wartezeiten
- ⊕ Kein Bonusheft erforderlich
- ⊕ Zukunftsgarantie! Garantierte Leistungssicherheit: 90 Prozent, selbst wenn die GKV Leistungen streicht
- ⊕ Kurze Zahnstaffel – nur drei Jahre
- ⊕ Wechsel-Bonus (bei Wechsel aus vergleichbarem Tarif): nach zwei Jahren volle Leistung

dem vierten Jahr nach Abschluss. Als erster Anbieter am Markt kann der Tarif den Wechselbonus für sich verbuchen. Wechselt man von einem anderen Versicherer zu MediZ Duo, gibt es den vollen Leistungsumfang bereits ab dem dritten Jahr, und die Begrenzungen in den ersten beiden Jahren fallen moderater aus. Wartezeiten auf Leistungen gibt es nicht. Die Zukunftsklausel sichert auch bei Streichung aus dem Leistungskatalog der GKV eine 90-Prozent-Kostenersatzung zu. Auch das ist eine bisher am Markt nicht angebotene Leistung. ■

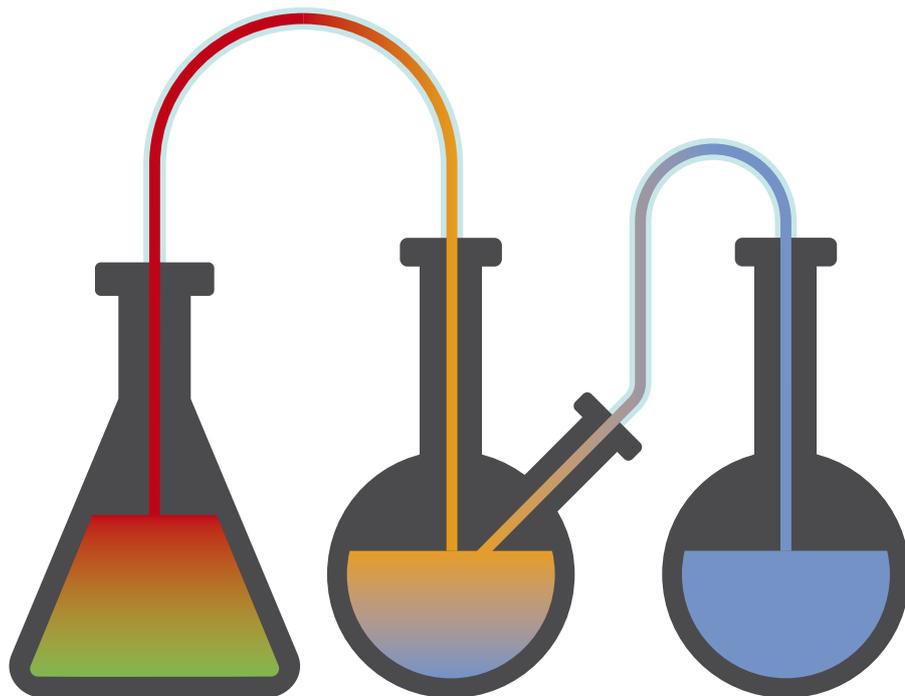
Ihr Ansprechpartner



Carsten Ring

Direktionsbevollmächtigter Personenversicherungen

carsten_ring@gothaer.de
 Telefon: (0 40) 37 04-4 26 01
 Mobil: (01 62) 4 33 96 65



DAS NETFONDS-VERMÖGENSKONZEPT

Erfolgreiches Neugeschäft mit der Wiederanlage ablaufender Versicherungen

Im Jahr 2018 wurden laut GDV über 80 Milliarden Euro Versicherungsleistungen ausgezahlt. Häufig wird dieses Geld auf unverzinsten Konten geparkt. Leider nutzen Vermittler am Markt das Geschäftspotenzial ablaufender Lebensversicherungen viel zu wenig.

Als Anschlusslösung bieten die Versicherer mittlerweile häufig eine sofort beginnende Rentenversicherung, welche eine lebenslange Rente sicherstellen soll, an. Ein klarer Vorteil gegenüber einer reinen Anlage im Investmentbereich liegt hier vor allem in der Absicherung des Langleblichkeitsrisikos – dank des Versicherungsmantels. Netfonds verbindet nun das Beste aus zwei Welten.

Das Produktmanagement des Netfonds-Versicherungsbereichs hat zusammen mit dem hauseigenen Vermögensverwalter, der NFS Hamburger Vermögen GmbH, und der LV 1871 Private Assu-

rance AG ein Produkt entwickelt. Es bietet exklusiv für angebundene Partner der Netfonds Gruppe eine attraktive Lösung für die Wiederanlage ablaufender Lebensversicherungen – das Netfonds-Vermögenskonzept.

Dabei handelt es sich wahlweise um eine Lebens- oder Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, verbunden mit der Möglichkeit flexibler Entnahmen und Zahlungen sowie mit umfassenden Vertragsgestaltungsoptionen. Top-Vorteil: Die Strategien kommen direkt aus dem Maschinenraum der NFS Hamburger Vermögen. Im Vordergrund stehen hier die Strategien „Vermögensplan Nachhaltig Ausgewogen“ mit Fonds, die nach strengen Kriterien nachhaltig investieren, und „NFS ETF Portfolio“ mit sehr kostengünstigen ETF und einem renditestarken Anlagemodell aus dem Haus BlackRock. Das ermöglicht eine hohe Transparenz

der Produktgestaltung. Zudem bieten wir ein variables Vergütungsmodell mit hohen laufenden Erträgen an.

Die NFS Hamburger Vermögen GmbH offeriert als reiner B2B-Anbieter intelligente Investmentlösungen, die minimalen administrativen Aufwand mit einem attraktiven und transparenten Vergütungsmodell verbinden. Über 8.000 Kunden und über 900 Millionen Euro Assets wurden bereits aus dem Kreis der Netfonds-Partner vermittelt.

Da es sich beim Netfonds-Vermögenskonzept um ein Produkt in der dritten Schicht handelt, sind hier auch alle Vorteile aus dem Alterseinkünftegesetz vorhanden. Die Flexibilität, insbesondere auch in Bezug auf individuelle Nachfolgeregelungen für die Erben, ist ebenfalls gegeben. Für Netfonds-Partner ist der Einstieg in die bewährten Vermögensverwaltungsstrategien bereits ab einem Einmalbeitrag von 50.000 Euro möglich. Die Leistung kann auch als Übertrag auf ein Depot des Kunden erfolgen.

Der Vertriebsservice erfolgt ausschließlich durch das Team Vertriebsmanagement des Versicherungsbereichs und die Produktspezialisten der Hamburger Vermögensverwaltung. Damit erhalten Sie alle Informationen aus einer Hand. [sh](#)

Ihre Ansprechpartner



Susanne Hoyer

Vertriebsmanagerin Versicherungen

shoyer@netfonds.de

Telefon (0 40) 82 22 67-347



Tobias Czerlinski

Partnerbetreuer NFS Hamburger Vermögen GmbH

tczerlinski@netfonds.de

Telefon: (0 40) 80 80 24-252

GESUNDHEIT WIRD ZUR CHEFSACHE



bKV-Konzept FEELfree bietet großes Leistungsspektrum.

So unterschiedlich, wie die Mitarbeiter sind, so individuell ist auch ihr Bedarf an Gesundheitsleistungen. Robert Gladis, Leiter Kompetenzzentrum Firmenkunden der HALLESCHER, über den innovativen Lösungsansatz der HALLESCHER zur bKV

einBlick: Die betriebliche Krankenversicherung gilt als Win-win-Lösung für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Wie entwickelt sich das bKV-Geschäft?

Robert Gladis: Die Nachfrage der Firmen nach betrieblichen Gesundheitsleistungen für Mitarbeiter steigt spürbar. Das zeigen die Branchenzahlen: Mehr als 7.700 Unternehmen in Deutschland haben sich inzwischen für die bKV entschieden und rund 760.000 Mitarbeiter profitieren davon. Der Mehrwert für beide Seiten spricht sich immer mehr herum.

einBlick: Die HALLESCHER ist Ende vergangenen Jahres mit Ihrem FEELfree-Konzept gestartet. Was war der Anlass?

Gladis: Im Dialog mit Vertriebspartnern und Firmenkunden setzen wir uns intensiv mit deren Bedarf auseinander und entwickeln praxisgerechte Lösungen. Bislang konnte eine Firma aus vielen einzelnen bKV-Bausteinen ein Paket an Leistungen zusammenstellen. Doch welche Gesundheitsleistungen soll der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter nun genau auswählen, damit sowohl für den Einzelnen als auch in der Breite der Belegschaft tatsächlich ein hoher Mehrwert entsteht? Bei unserem neuen Gesundheitskonzept ist das einfach: Jeder Mitarbeiter entscheidet selbst,



welche Leistungen er benötigt. Deshalb nennen wir das Konzept FEELfree: weil es maximale Freiheit bietet.

einBlick: Und wie läuft das konkret ab?

Gladis: Indem jedem Mitarbeiter hierfür einfach ein Gesundheitsbudget zur Verfügung gestellt wird. Wahlweise in Höhe von 300 bis 1.500 Euro pro Jahr. Jeder Mitarbeiter kann dann aus neun verschiedenen Gesundheitsleistungen frei auswählen – so lange, bis sein Budget ausgeschöpft ist. Als besonderer Service stehen zusätzlich unser Facharzt-Terminservice und die Videosprechstunde mit Ärzten verschiedenster Fachrichtungen kostenfrei zur

Verfügung. Bereits ab einem Beitrag von weniger als zehn Euro pro Mitarbeiter und Monat kann die Firma ihrer Belegschaft mit FEELfree ein hochattraktives Gesundheitspaket anbieten.

einBlick: Wie hoch ist der Verwaltungsaufwand einer betrieblichen Krankenversicherung?

Gladis: Der administrative Aufwand ist viel geringer, als die meisten Personalabteilungen zunächst vermuten. Das An-, Um- oder Abmelden läuft zum Beispiel ganz einfach über unser Onlineportal. Bei allen Fragestellungen helfen die erfahrenen Spezialisten unseres Kompetenzzentrums Firmenkunden schnell und unkompliziert weiter. Von diesem Know-how profitieren auch unsere Vertriebspartner, die wir auf Wunsch gerne von der Akquise bis zur Implementierung der bKV in den Firmen und auch darüber hinaus tatkräftig unterstützen. ■

Ihre Ansprechpartnerinnen



Maïke Bocksz

Accountmanagerin Kranken
Telefon: (0 40) 3 57 05-652
maïke.bocksz@hallesche.de



Natalie Avi-Tal

Direktionsbevollmächtigte Firmenkunden
natalie.avi-tal@hallesche.de
Mobil: (01 72) 7 01 92 30



Von über 1.000 gesetzlichen Krankenkassen in den 90er-Jahren gibt es heute nur noch gut 100. Allein zwischen den Jahren 2000 und 2018 reduzierte sich die Zahl um 352. Als 2003 mit der Mannheimer Leben die erste Pleite einer deutschen Lebensversicherung perfekt war, konnte noch niemand dies als Startschuss für eine weitreichende Konsolidierung der Versicherungsbranche interpretieren.

Allerdings wurde das Krankenkassensterben von der Bundesregierung vorangetrieben und daher hinkt ein Vergleich heftig. Die Lebensversicherungen reagieren in einem Umfeld von mangelnden sicheren Anlagemöglichkeiten, Nullzinsen, kritischen und vergleichswütigen Verbrauchern, allgemeinem Kostendruck, steigenden Schadenszahlen, gierigen Aktionären und verschärften europäischen Kapitalanforderungen. Man trennt sich von Risiken oder bündelt Kräfte durch Fusionen. Einige Beispiele:

- 🕒 Asstel wird mit der Gothaer Lebensversicherung verschmolzen (2014).
- 🕒 Immer mehr Lebensversicherungen stellen ihr Neugeschäft ein (Victoria

Leben, Athene Leben, Bayerische Beamten Leben, RheinLand Leben AG, Plus Leben) oder verkaufen zusätzlich ihre Bestände (Run-off).

- 🕒 Die HanseMercur24 Lebensversicherung verschmilzt mit der HanseMercur Lebensversicherung AG (2017).
- 🕒 Die Provinzial Rheinland und Provinzial NordWest verhandeln seit Längerem angestrengt über eine Fusion.

Die Zahl von Lebensversicherungen, welche mit aktivem Geschäftsbetrieb unter Aufsicht der BaFin stehen, hat sich von 2000 bis 2017 von 123 auf 84 reduziert. Der Rückgang von Krankenversicherern fiel geringer aus. Aus 55 wurden 46.

Sechs Millionen Policen verkauft

In Deutschland agieren drei Run-off-Gesellschaften, das heißt, diese Investoren kaufen nach Einstellen des Neugeschäfts die Altbestände auf, um sie fortzuführen. Athora, die Viridium Gruppe und die Frankfurter Leben-Gruppe kauften in den vergangenen fünf Jahren Bestände von ARAG Lebensversicherung, Basler Leben, Delta Lloyd,

Heidelberger Leben, Skandia Leben, Generali Leben, Protektor Lebensversicherung, Prudentia Pensionskasse und der Pensionskasse Pro bAV auf. Dies waren über sechs Millionen Policen und fast 70 Milliarden Euro Kapitalanlagevolumen. Die Anteilseigner der Viridium Gruppe bestehen aus der internationalen Beteiligungsgesellschaft Cinven, der Rückversicherungsgruppe Hannover Rück und dem Erstversicherungskonzern Generali. An diese Gruppe hat zum Beispiel auch die Generali ihre Lebensversicherungsbestände (RV/LV, Riester, Rürup, bAV) verkauft.

Fazit: Ein gesunder Darwinismus wird der Branche sicher nicht schaden und am Ende zum Vorteil der meisten Beteiligten sein. Wir werden diesen spannenden Prozess weiter verfolgen und Ihnen passende Lösungen präsentieren. [mg](#)

Ihr Ansprechpartner

Michael Gaubatz
Key Account Manager Bankenvertrieb
Telefon: (0 40) 82 22 67-418
mgaubatz@netfonds.de

»ACTIVEME – NICHT NUR EIN VOLLKOSTENTARIF«



Interview mit Sandra Oehenschläger, Leiterin Key-Account-Management Kranken von AXA

einBlick: Frau Oehenschläger, mit ActiveMe hat AXA ein ganz neues Gesundheitskonzept auf den Markt gebracht. Was zeichnet ActiveMe aus?

Was zeichnet ActiveMe aus?

Sandra Oehenschläger: ActiveMe ist nicht nur ein klassischer Vollkostentarif, sondern ein umfassendes Gesundheitsangebot mit leistungsstarken Inhalten und innovativen Bestandteilen sowie wettbewerbsfähigen Prämien. In die Produktkonzeption von ActiveMe sind die Erkenntnisse einer intensiven Marktforschung in Bezug auf die Anforderungen von Kunden und Vertrieb an eine moderne Krankenversicherung eingeflossen. Dabei haben wir vor allem dem Megatrend „Gesundheit“ Rechnung getragen.

einBlick: Das Gesundheitsbewusstsein hat sich in den letzten Jahren tatsächlich stark verändert.

Sandra Oehenschläger: Für immer mehr Menschen ist die Erhaltung der eigenen Gesundheit und Leistungsfähigkeit ein wichtiger Bestandteil des Lebens. Sport, Ernährung, Stressbewältigung und Vorsorge haben in den letzten Jahren einen viel höheren Stellenwert erhalten. Mit ActiveMe fördern und belohnen wir als Gesundheitspartner diese Lebensweise.

einBlick: Sie sprechen also gezielt auch gesundheitsbewusste Kunden an?

Sandra Oehenschläger: Gerade gesundheitsbewusste Kunden sind von ActiveMe begeistert, aber auch junge Kunden sprechen wir als digitaler Vorreiter an.

»Gesundheitsbewusste Kunden sind von ActiveMe begeistert, aber auch junge Kunden sprechen wir als digitaler Vorreiter an.«

Insbesondere diese Zielgruppe kann sich mit digitalen Services, wie zum Beispiel dem Online-Arzt, Gesundheits-Apps und dem ePortal Meine Gesundheit von AXA, viel besser identifizieren.

einBlick: Das klingt nach einem sehr modernen und innovativen Konzept. Wie gestaltet sich denn der Verkauf?

Sandra Oehenschläger: Auch für den Verkauf haben wir uns etwas Besonderes einfallen lassen. Mit unserem Salestool wird der Geschäftspartner sicher durch die Beratung geführt, fragt alle notwendigen Informationen ab und spricht so alle relevanten Features an.

einBlick: Gerade der Verkauf einer Krankenvollversicherung ist ja sehr beratungsintensiv. Das klingt nach einer sehr guten Unterstützung. Wie ist die bisherige Resonanz auf dem Markt?

Sandra Oehenschläger: Bereits kurz nach der erfolgreichen Einführung unseres neuen Gesundheitsangebots ActiveMe spüren wir dessen positive und prägende Wirkung auf den gesamten PKV-Markt. Ratingagenturen und Tester haben ActiveMe bereits ausgezeichnet.



einBlick: Das klingt alles sehr interessant. Wie können unsere Leser noch mehr zu dem Gesundheitskonzept ActiveMe erfahren?

Sandra Oehenschläger: Viele Informationen rund um ActiveMe und unser Salestool finden Sie auf unserer Landingpage www.axa.de/fitforfuture. Selbstverständlich stehe ich für Fragen gerne zur Verfügung. ■

Ihre Ansprechpartnerin



Sandra Oehenschläger

Leiterin Key-Account-Management Kranken

Mobil: (0 15 20) 9 37 29 34

sandra.oehenschlaeger@axa.de

IHR ROBOT SCHAFFT MEHR EFFIZIENZ

Die Netfonds AG auf dem Weg zur automatisierten Dokumentenbeschaffung



Der verwaltete Versicherungsbestand der Netfonds AG steigt jährlich kontinuierlich an. Dadurch vergrößert sich ebenfalls der notwendige Verwaltungsaufwand im Backoffice. Dazu gehören auch die Koordination und Organisation aller aktuellen Bestandsdokumente, die über verschiedene Wege von den Versicherungsgesellschaften an Netfonds geliefert werden.

Bisher hohe Kosten und viel Aufwand

Die Herausforderung besteht darin, dass viele Versicherer die Vertrags- und Kundendokumente nach wie vor nicht über die BiPRO-Kanäle, sondern in den eigenen Portalen zur Verfügung stellen. Diese Dokumente müssen manuell von Mitarbeitern heruntergeladen werden. Die Prozesse zur Dokumentenabholung wiederholen sich in jedem Portal. Der Mitarbeiter meldet sich via Log-in an und muss die aktuellen Dokumente gebündelt oder einzeln herunterladen. Im Anschluss werden sie dann über

Ihr Robot deckt bereits die technisch basierte Abholung von Dokumenten aus 30 verschiedenen Versichererportalen ab.

das Bestandssystem verarbeitet. Diese Arbeitsweise ist mit einem hohen Zeit- und Kostenfaktor verbunden. Wir stellen diesen Prozess effizienter und kostengünstiger auf. Die Netfonds AG kooperiert hierzu mit der smartlutions GmbH, die sich auf wiederholende Prozesse in der Finanzdienstleistungsbranche spezialisiert hat. smartlutions hat einen Software-Roboter namens „Ihr Robot“ im Einsatz, der unsere Mitarbeiter entlastet und dabei Zeit und Kosten einspart.

Ihr Robot mit minimaler Fehlerquote

Ihr Robot lässt sich vielseitig einsetzen. So ist es zum Beispiel möglich, Doku-

mente aus den Portalen via programmierter „Klickstrecken“ abzuholen und anschließend in einem vorgegebenen Dateiverzeichnis im Netzwerk des Auftraggebers abzuspeichern. Dies kann mehrmals täglich in Auftrag gegeben werden. Dank dieser automatisierten Abholung werden einzelne Arbeitsschritte verschlankt und beschleunigt, so dass sich Mitarbeiter anderen Aufgaben widmen können. Der Roboter arbeitet nach fest definierten Regeln und Workflows und kann somit optimal in die tägliche Arbeit eingebunden werden.

Durch diese technisch basierte Abholung kann eine minimale Fehlerquote bei der Dokumentenbeschaffung gewährleistet werden. Täglich werden bereits aus über 30 Portalen unterschiedlicher Versicherer Dokumente auf diesem Wege zur Verfügung gestellt. Dies entspricht bereits 80 Prozent aller bei Netfonds angebotenen Versicherer, die ihre Dokumente noch über den klassischen Portalweg zur Verfügung stellen. Der Einsatz von Softwarerobotern wie Ihr Robot ist daher auf dem Weg zur Digitalisierung ein wichtiger Schritt. Wir prüfen derzeit auch in anderen Bereichen der Netfonds AG, inwieweit der Einsatz einer etablierten KI-Software sinnvoll ist. 00

Ihr Ansprechpartner



Oliver Plathe

Teamleiter Prozessmanagement

oplathe@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-273

FLEXIBEL UND CHANCENREICH AUCH IN DER BAV



Lebensversicherung bleibt wichtiger Baustein der Altersvorsorge.



MeinPlan ist eine fondsgebundene Rentenversicherung für alle, die jederzeit flexibel auf Situationen reagieren wollen. Damit ist MeinPlan vor dem Hintergrund des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) eine leistungsstarke und flexible Lösung – sowohl in der Direktversicherung als auch in der Rückdeckungsversicherung. Das Produkt lässt sich jederzeit an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig attraktive Wachstumschancen.

MeinPlan ist die ideale Fondsrente für alle, die sich ein Konzept wünschen, das ihnen die Freiheit lässt, das Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten. Kunden können das eigene Chancen-Risiko-Profil mit dem individuell gewünschten Garantieniveau decken und die Anlagestrategie immer wieder neu und kostenlos anpassen. Dabei wählen sie aus einer breiten, qualitativ hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder exklusiven Lösungen wie der Expertenpolice oder dem ETF-Portfolio Plus.

MeinPlan bietet für den sicherheitsorientierten Kunden einen Beitragserhalt zu 100 Prozent in allen Laufzeiten. Die Mindestlaufzeit beträgt fünf Jahre. Für eine chancenreiche Performance kann selbstverständlich ebenso ein reduziertes Garantieniveau gewählt werden. Weiterhin bieten wir eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen bei der Direktversicherung bis 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (GRV West).

Mehrwerte in der bAV

Nicht zuletzt zum Rentenbeginn zeigt MeinPlan erneut große Flexibilität. Dies beinhaltet hohe garantierte Rentenfaktoren und sehr lange Rentengarantiezeiten. Als zusätzliche Option ist für MeinPlan mit der eXtra-Rente eine höhere Altersrentenzahlung bei verminderter Lebenserwartung aufgrund schwerer Krankheit zum Rentenbeginn möglich. Mit MeinPlan kann auch die neue Geringverdienerförderung gemäß Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) umgesetzt werden. Weiterhin bietet die LV 1871 be-

reits heute Geschäftspartnern und deren Firmenkunden eine Top-Lösung für den Umgang mit dem verpflichtenden AG-Zuschuss von 15 Prozent gemäß BRSG bei Bestandsverträgen. Mit der Magnus GmbH als eigenem Rechtsdienstleister in der bAV runden wir unser Angebot für Sie ab. Als besonderes Highlight bieten wir Geschäftspartnern auf Wunsch eine kostenlose Vor-Ort-Begleitung durch hochqualifizierte bAV-Spezialisten mit langjähriger Berufserfahrung. Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei der Beratung Ihrer Kunden.

Neue Märkte erfordern neue Wege

Abschlüsse bei Lebensversicherungen werden auch in Zukunft offline getätigt. Mit den richtigen Produkten an der Hand erschließen sich für Vermittler auch in der bAV neue Marktsegmente. Für MeinPlan bietet die LV 1871 zudem neue Vergütungsmodelle an, die flexibel in der Tarifsoftware ausgewählt werden können – transparent und attraktiv. Damit gibt die LV 1871 ein klares Statement pro Lebensversicherung ab. Denn diese sind kein Auslaufmodell, sondern ein wichtiger Baustein für eine zukunftssichere Altersvorsorge. ■

Ihr Ansprechpartner



Bastian Kern

Bezirksdirektor Filialdirektion Hamburg

Bastian.Kern@lv1871.de

Telefon: (0 40) 3 03 72 00

HOCHWERTIGE QUALITÄT DER BESTANDSDATEN GARANTIERT

So funktionieren Know-how-Transfer und Arbeitsteilung zwischen Netfonds und V-D-V.



Aktuelle Kunden- und Vertragsdaten bilden die Basis für laufende Vertriebsaktivitäten und haben einen wichtigen Informationscharakter für Vermittler und Endkunden. Eine Vertragsauskunft zu einem Kunden, einer Kundengruppe oder über den gesamten Kundenbestand ist nur dann etwas wert, wenn die gelieferten Informationen verlässlich sind und somit einen Mehrwert für den Vermittler bieten. Um diesen Mehrwert zu erreichen, gibt es variable Möglichkeiten, die mehr oder weniger praktikabel sind und unterschiedlich ausgeführt werden können.

Manuelle Datenpflege sollte dabei der Vergangenheit angehören. Bereits ab 50 zu verwaltenden Datensätzen ist diese Variante nicht mehr effizient. Auch durchgeführte Datenimporte in die eigene MVP-Datenbank sind selten zielfüh-

rend, da in der Regel keine Schnittstellenanbindungen an Vergleichsanbieter (Vergleichsrechner), den Maklerpool oder die Versicherer vorliegen. Als Maklerpool hat Netfonds die Kernaufgabe, allen angeschlossenen Betrieben und Vermittlern Zeit für das Wesentliche zu verschaffen, um den Vertrieb nicht der Verwaltung zum Opfer fallen zu lassen.

V-D-V sichtet und passt Daten an

Um diese Kernaufgabe bestmöglich zu erfüllen, wird bei der Netfonds AG und dem Tochterunternehmen V-D-V GmbH in der Datenverarbeitung und Datenaktualisierung vermehrt auf Automatismen gesetzt. Ein starker Fokus liegt hierbei auf der kontinuierlichen Verarbeitung von GDV-Datenlieferungen der Versicherer. In beiden Unternehmen wurde über Jahrzehnte umfassendes Know-how

zu diesem Themengebiet gesammelt, welches sich nun optimal ergänzt. Aktuell basiert die Zusammenarbeit →

Wer sind GDV und BiPRO?

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** mit Sitz in Berlin ist die Dachorganisation der privaten Versicherer in Deutschland. Die rund 460 Mitglieder sorgen durch über 436 Millionen Versicherungsverträge für umfassenden Risikoschutz und Vorsorge sowohl für die privaten Haushalte als auch für Industrie, Gewerbe und öffentliche Einrichtungen. <https://www.gdv.de/de>

Der **BiPRO e. V.** ist eine neutrale Organisation der Finanzdienstleistungsbranche, in der sich Versicherungen, Vertriebspartner und Dienstleister zusammengeschlossen haben, um unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse zu optimieren. Gemeinschaftlich werden in Projekten fachliche und technische Normen entwickelt. <https://bipro.net/>



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

[ascore] Das Scoring

AL_FlexInvest

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

April 2019

[Privatrente Fonds EB]

TARIF
DES
MONATS

DUMMEN DENKEN

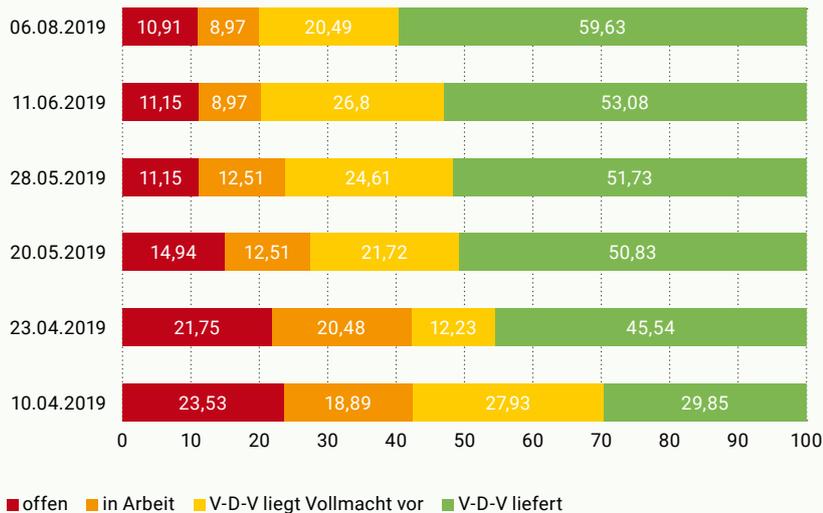
Fondsdepot neu gedacht.

AL_FlexInvest: Die clevere Alternative.

Mehr Flexibilität – weniger Steuern.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/flexinvest

Austausch der GDV-Bestandsdaten Netfonds <-> V-D-V



Status quo – GDV-Datenaustausch, Stand August 2019, Angaben in %

→ darauf, dass Netfonds alle relevanten fachlichen Informationsinhalte an die V-D-V übermittelt. Dazu zählen unter anderem Agenturnummern und auszu-schließende Satzarten im GDV-Strom. Dies dient als Basis dafür, welche Daten für Netfonds und die angeschlossenen Partnerunternehmen abgeholt werden müssen. Die V-D-V hingegen übernimmt die manuelle Abholung und Sichtung der bereitgestellten Daten und führt technische Reinigungsarbeiten sowie Anpassungen durch. Hierfür ist der Austausch von Vollmachten vonnöten, um die Anforderungen der DSGVO einzuhalten. Die bereinigten Datensätze werden anschlie-

ßend an Netfonds übermittelt und in die angeschlossene Bestandsverwaltung importiert. Durch diese Arbeitsteilung ist es Netfonds aktuell möglich, einen 14-tägigen Aktualisierungsrhythmus zu etablieren – zuvor war dies monatlich der Fall. Das Ziel ist ein täglicher Rhythmus in Zukunft.

Konsequente Weiterentwicklung

In weiteren Projektschritten werden künftig vor allem die manuellen Arbeiten im Bereich der Datenbeschaffung automatisiert. Dies wird unter anderem durch Roboterlösungen erreicht, welche nach festen Vorgaben aus Portalen, E-Mails oder anderen Medien Daten herunterladen und weiterverarbeiten können. Zudem werden alle weiteren zwischengeschalteten Prozesse verschlankt und optimiert, um die Effizienz zu steigern. Ein anderes gemeinsames Ziel von V-D-V und Netfonds liegt in der kontinuierlichen Weiterentwicklung der BiPRO-Schnittstellen, insbesondere im Bereich der Übermittlungsservices. Die BiPRO-Normen 430.1 und 430.4 stehen hierbei zunächst im Fokus. Der Dokumentenaustausch wird in beiden Normen aktiv

durch die Versicherer begleitet. Netfonds nutzt diesen Austausch insbesondere mit der Norm 430.1 bereits erfolgreich mit 26 Versicherern.

Ziel ist es, diesen Austausch kurz- bis mittelfristig weiter auszubauen. Des Weiteren bietet die Norm 430.4 aber auch den Datenaustausch (Kunde, Vermittler, Status, Prämie etc.) an, wodurch die einzelnen Dokumente und zugehörigen Datensätze in kompakten Lieferungen verarbeitet werden können. Über diesen Weg können zwei Arbeitsschritte in einem zusammengefasst werden.

Direkte Schnittstelle für Dritte

Schlussendlich werden sämtliche Datenströme so gestaltet, dass sie direkt in den Netfonds-Daten-Hub (zentrale Datenhaltung) eingespielt und dort verarbeitet werden können. Mit dem Ziel, dass Dritte per Exportfunktion oder direkter Schnittstellenanbindung mit Dokumenten und Daten im GDV- und/oder BiPRO-Format versorgt werden können. Die strategische Ausrichtung liegt somit zum einen in der möglichst umfassenden Automatisierung der Datenimporte und auf der anderen Seite im Ausbau der BiPRO-Schnittstellen, in Verarbeitung und Anbindungen. Angebundene Partnerunternehmen und Kunden können dadurch ebenfalls profitieren. Netfonds geht konsequent den eingeschlagenen Weg weiter, nicht nur als Maklerpool mit erstklassigem Service präsent zu sein, sondern auch als IT-Dienstleister seinen Platz zu festigen. 00

Unser Netfonds-Fazit:

„Das Datenmodell des GDV ist ein herausforderndes, welches in der Branche meist nicht sonderlich gut wekommt, wenn es um eine einheitliche Verarbeitung der Daten geht. Allerdings gibt es nach heutigem Stand der Dinge keinen besseren Weg, um sich aktuelle Bestandsdaten ins Haus zu holen. Die BiPRO-Norm 430.4 ist auf einem sehr guten Weg und wird entsprechend seitens der Versicherer fokussiert behandelt, um den GDV-Datenaustausch zukünftig ersetzen zu können. Aktuell sind die GDV-Daten zumeist jedoch das Mittel der Wahl.“

Ihr Ansprechpartner



Oliver Plathe

Teamleiter Prozessmanagement

oplathe@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-273



Stylen für die Rente - So schick ist Altersvorsorge

Die plusrente belohnt Online-Shopping mit Gutschriften für Ihre Altersvorsorge. In rund 1000 Shops* auch für Bekleidung, Schuhe und vieles mehr.

* Stand: Juli 2019

Ihr plusrente-Vorteil:

Auch eine Entnahme aus dem Guthaben ist möglich. Für persönliche Wünsche und Anschaffungen.

Kontakt:

Sven Faden | T 089/6787-8064

sven.faden@diebayerische.de

 **die Bayerische**

 **plus
rente**
Ein Produkt der Bayerischen



DAS DIGITALE BERATUNGS-CENTER

Elektronische Anträge, Risikovorabfragen und vieles mehr

Der Begriff Digitalisierung ist in aller Munde, und auch im Finanzdienstleistungssektor lässt sich der digitale Fortschritt nicht aufhalten. Besonders den jungen Kundenstamm gilt es zu gewinnen und für Versicherungen zu begeistern. Dabei ist der Weg über digitale Tools unumgänglich. Daher ist es für Sie als Berater erforderlich, den gesamten Beratungsprozess zeitgemäß auszurichten und für den Kunden somit attraktiver und interessanter darzustellen.

Für die Umsetzung stellt Netfonds Ihnen ein digitales Beratungs-Center zur Verfügung. Wir kombinieren die Flexibilität des Internets mit der persönlichen Beratung und bringen unseren Vertriebsservice direkt online zu Ihnen nach Hause –

sicher, flexibel und kompetent. Wir, das Team Vertriebsmanagement, stehen Ihnen als Teil des digitalen Beratungs-Centers mit unterschiedlichen Services zur Verfügung (siehe Kasten unten). Zusätzlich zu unserem persönlichen Service bieten wir über das softfair-Akquisecenter diverse Möglichkeiten, Ihren Beratungsprozess moderner zu gestalten.

Vorteile mit digitalem Antragsprozess

Immer mehr Gesellschaften bieten die Option, einen elektronischen Antrag über softfair zu erzeugen und direkt an die Gesellschaft abzusenden. Die Durchführung ist schnell und einfach. Nachdem Sie mit dem Kunden die Berechnung und

Beratung durchgeführt haben, haben Sie im letzten Schritt des jeweiligen Berechnungsprogramms die Möglichkeit des Onlineabschlusses. Der Antrag ist mit den bereits bei der Berechnung eingegebenen Daten vorausgefüllt und muss nur noch ergänzt werden.

Abgerundet wird der digitale Antragsprozess mit der elektronischen Unterschrift. Per InsignApp oder Mail können Sie Ihrem Kunden ein Unterschriftenfeld auf einem internetfähigen Endgerät zur Verfügung stellen. Der Kunde kann dann über das Display die erforderlichen Unterschriften leisten. Anschließend wird der Antrag mit einem Klick an die Gesellschaft übermittelt und der Prozess ist abgeschlossen.

Unsere Services

- ☺ Gerne geben wir persönlich und individuell per Telefon, E-Mail oder Videokonferenz **fachlichen Support** bezüglich verschiedenster Fragestellungen zu den Bereichen KV, LV und Pflege. Seien es direkte Produktempfehlungen oder komplexere Fragestellungen, wir sind Ihnen immer gerne behilflich.
- ☺ Sie benötigen **Leistungsvergleiche für Ihre Kunden**? Dann nutzen Sie unsere digitalen Anfrageformulare unserer Versicherungsplattform. Unkompliziert können Sie dort die Kundendaten und nötigen Parameter für die Berechnung eingeben und direkt über die

Plattform versenden. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot mit entsprechenden Empfehlungen und Hinweisen. Mit der Nutzung der Formulare ist eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit garantiert.

- ☺ Möchten Sie zunächst abklären, ob einer Annahme aus gesundheitlichen Gründen nichts im Wege steht, können Sie unsere Anfrageformulare auch für **Risikovorabfragen** verwenden und an ausgewählte Gesellschaften versenden.
- ☺ Zur eigenständigen Berechnung stehen Ihnen natürlich auch die **diversen Rechner über softfair** zur Verfügung, welche auch den On-

lineversand von Anträgen zulassen. Sie können über den KV-, LV- oder Sach-Lotsen spartenbezogene wie auch ganzheitliche Beratungen über den FinanzLotsen durchführen. Nutzen Sie diesen gerne vor Ort beim Kunden oder vorbereitend für den Termin. Gerne geben wir auch Hilfestellungen bei der Handhabung der verschiedenen Programme.

- ☺ Auch im **Bereich Bestandsübertragung** stehen wir Ihnen mit einem exzellenten Vertriebservice beratend zu Seite und unterstützen Sie professionell bei der Übertragung großer Bestände.

Die Leistungen des Beratungs-Centers auf einen Blick

- ⊕ Fachliche Beratung persönlich und individuell per Telefon, E-Mail oder Videokonferenz
- ⊕ Spartenbezogene Konzepterstellung
- ⊕ Schlanke Übertragungskonzepte von Beständen mit Datenimport
- ⊕ Schneller Antrags- und Risikovorfrage-Prozess

Ihre Vorteile beim digitalen Beratungsprozess

- ⊕ **Anträge** müssen nicht mehr auf umständlichem Weg ausgedruckt, unterschrieben und wieder eingescannt werden.
- ⊕ **Kundentermine** müssen nicht mehr zwingend vor Ort stattfinden. Das hat für Sie und auch für den Kunden eine attraktive Zeitersparnis zur Folge.
- ⊕ Der Antrag gelangt schneller an die Gesellschaft und wird somit auch **schneller poliziert**.
- ⊕ Ihr Kunde erhält **schneller Versicherungsschutz**.

Einfacher Risikovorfragen stellen

Im Berateralltag wird deutlich, dass der Traumkunde ohne gesundheitliche Probleme eine Seltenheit ist. Gesundheitliche Einschränkungen wie Allergien oder Sportverletzungen sind auch bei jungen Kunden keine Ausnahme.

Bevor ein verbindlicher Antrag gestellt wird, sind Risikovorfragen daher in den meisten Fällen empfehlenswert. Mit RiVa bietet softfair einen vereinfachten Weg, Risikovorfragen zu stellen.

Nachdem Sie und der Kunde sich entschieden haben, welche Gesellschaften favorisiert werden, können Sie direkt aus dem jeweiligen Berechnungsprogramm die Anfrage an bis zu vier Gesellschaften gleichzeitig stellen. Dafür wird ein entsprechendes Formular mit den nötigen Angaben erzeugt.

Die Gesundheitsfragen müssen dabei nur einmal beantwortet werden. Rückmeldungen, Nachfragen und das finale Votum gelangen anschließend wieder direkt in das jeweilige Modul.

So haben Sie ein persönliches Dashboard mit einer übersichtlichen Darstellung der offenen und abgeschlossenen Vorgänge zur Verfügung. RiVa können Sie kostenlos für alle Lebens-, Renten-, Existenzschutz- und Krankenversicherungsprodukte nutzen. [ed](#)

Ihre Ansprechpartner



Elsa Dömeland

Produktmanagerin Krankenversicherung

edoemeland@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-272



Benjamin Berg

Produktmanager Lebensversicherung

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

SO RECHNEN WIR IM VERSICHERUNGSBEREICH FÜR NETFONDS-PARTNER AB

Hier finden Sie Antworten auf Ihre häufigsten Fragen.

Profitieren auch Sie von einer schnellen und transparenten Abrechnung. Insbesondere durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) werden die Provisionsregelungen der Gesellschaften immer komplexer und unübersichtlicher. Unterschiedlichste Faktoren – teilweise pro Tarifstufe – prägen inzwischen die Provisionswelt. Politisch gewollt, haben sich die Provisionen im Durchschnitt nach unten entwickelt.

Durch das Wachstum mit Ihnen waren wir in den meisten Fällen trotzdem in der Lage, Provisionskürzungen zu vermeiden. Für ein höchstmögliches Maß an Transparenz erfolgt die Verteilung der Eingangsprovision seit 2018 prozentual. Ihre Courtage erhalten Sie bei Netfonds unverzüglich nach Geldeingang/Abrechnungserstellung der Gesellschaft. Die Abrechnung und Auszahlung erfolgen bei uns täglich.

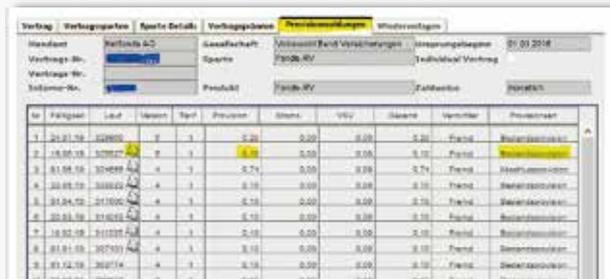
Frage 1: Welche Abrechnungsdokumente werden erstellt und wo finde ich sie?

Nach jeder Abrechnung finden Sie in Ihrem Vermittler-Archiv die Courtageabrechnung mit der Übersicht über alle Buchungen des vorherigen Tages und dem Kontoauszug mit der Zusammenfassung, dem Auszahlungsbetrag und der Übersicht über Ihr Vermittlerkonto (siehe Abbildung 1). Zusätzlich zu den Tagesdokumenten erstellen wir →

Wichtige IT-Oberflächen für Partner im Versicherungsbereich



⌚ **Abbildung 1:** Courtagerechnung und Buchungsübersicht



⌚ **Abbildung 3:** Vertragsansicht



⌚ **Abbildung 2:** Jahreskontoauszug



⌚ **Abbildung 4:** Courtageanforderungstool

→ Ihnen Monats- und Jahreskontoauszüge sowohl als PDF als auch als Excel-Datei (CSV). Diese finden Sie im Bereich Provision-Kontoauszug. In der CSV sind alle Buchungen des gewünschten Zeitraums enthalten. Diesen können Sie anhand des genannten Datums erkennen. Um den Jahreskontoauszug angezeigt zu bekommen, geben Sie bitte im Datumsfeld den Bereich vom 1. bis 31. Januar des Folgejahres an. Diese Auszüge sind in der Regel für den Steuerberater äußerst hilfreich (siehe Abbildung 2).

Frage 2: Kann ich direkt am Vertrag sehen, ob er bereits abgerechnet wurde?

Damit Sie nicht alle Provisionsabrechnungen „durchsuchen“ müssen, können Sie auch am Vertrag sehen, ob er bereits abgerechnet wurde und, wenn ja, wann und mit welchem Betrag, und können auch von hier aus direkt über die Lupe zur entsprechenden Abrechnung wechseln (siehe Abbildung 3).

Frage 3: Was mache ich, wenn die ausbezahlte Courtag falsch ist oder ich keine Courtag erhalten habe?

In diesen Fällen stellen Sie bitte eine Anfrage über unser Courtaganforderungstool auf der Plattform (siehe Abbildung 4). Bitte beachten Sie, dass wir aufgrund datenschutzrechtlicher Auflagen Courtaganfragen ausschließlich über das Courtaganforderungstool bearbeiten können. Wir möchten Sie hierzu auf die Bearbeitungszeiten sowie die Zahlungs- und Abrechnungsmodalitäten der einzelnen Gesellschaften hinweisen. Nähere Informationen dazu finden Sie ebenfalls auf unserer Plattform.

Frage 4: Wo finde ich eine aktuelle Courtagübersicht oder Courtagbestimmungen der Gesellschaften?

Auf unserer Plattform haben wir diverse Informationen für Sie hinterlegt. Hier finden Sie unter anderem die aktuelle Courtagliste, Bewertungsgrundlagen der Gesellschaften, Informationen zu

den BP-Abrechnungen und das Courtaganforderungstool. Zudem werden auch folgende weitere Fragen auf der Plattform beantwortet:

- ⌚ Warum wird bei Lebensversicherungs-Abschlussprovisionen ein VSV-Beitrag einbehalten?
- ⌚ Warum wird manchmal eine Stornoreserve einbehalten, obwohl ich keine vereinbart habe?
- ⌚ Kann ich mir die Stornoreserve auszahlen lassen?
- ⌚ Wann erhalte ich meine BP für Personenversicherungen? dm

Ihre Ansprechpartnerin



Dagmar Maackens
 Teamleiterin Abrechnungsmanagement
 Versicherungen
 Telefon: (0 40) 82 22 67-196
 dmaackens@netfonds.de



WIR SCHÜTZEN SIE VOR UNGEHEUREM.

Eine starke Gemeinschaft setzt sich ein für Ihre Zukunft als unabhängiger Finanzdienstleister.

Und das mit großem Erfolg: Jedes Jahr vereiteln wir aufs Neue Pläne, den Berufsstand des unabhängigen Versicherungsvermittlers abzuschaffen.

Ein Verbot von Provisionen, immer striktere Auflagen und immer höhere Risiken für Ihre Beratung? Nicht mit uns! Wir im Bundesverband AfW treten dafür ein, dass Ihre Kunden auch weiterhin die Wahl haben, wie sie beraten werden möchten.

Die Initiative Pools für Makler unterstützt den AfW.

Kämpfen Sie mit uns und werden Sie Mitglied. Für Partner, die sich über die Initiative „Pools für Makler“ registrieren, ist die Mitgliedschaft bis 31.12.2020 kostenfrei.

Melden Sie sich an unter www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/pools-fuer-makler

DER BUNDESVERBAND (AfW)
Finanzdienstleistung e.V.

Apella®

aruna
AG auf Kund: online

bca

CHARTA
Börse für Versicherungen AG

degenia

DOMCURA

fonds
finanz

FondsKonzept

JUNG, DMS & CIE

maxpool

Netfonds AG

WIFO

**Pools (AfW)
für Makler**

Eine Initiative des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW

E-SCOOTER-VERSICHERUNG IN DER NISCHE

Der Underdog unter den Versicherungspotenzialen



Wendig, umweltfreundlich und stauresistent – das sind nur drei von vielen positiven Aspekten der E-Scooter-Nutzung. Kaum verwunderlich also, dass aktuelle Prognosen von über 20 Millionen E-Scootern ausgehen, die kurz- und mittelfristig verkauft werden. Interessant ist, dass die flinken Gefährte der klassischen Kfz-Haftpflicht unterliegen.

Während Kunden bei komplexen Produkten wie Lebensversicherungen oft Sie, den Makler ihres Vertrauens, aufsuchen, werden Nischenprodukte, die keine umfangreiche Beratung benötigen, häufig bei Onlineportalen abgeschlossen. Diese haben die Vorteile dieser Versicherungs-

art schon erkannt und sind der beste Beweis dafür, dass das Geschäft mit ertragsschwächeren Policen lukrativ sein kann, wenn man es richtig anstellt. Ein Potenzial, welches also nahezu kampfflos dem Onlinemarkt überlassen wird.

Online-Vergleichsportale nicht unterschätzen

Ist der erste Schritt in die virtuelle Selbstständigkeit durch Onlinerecherchen getan, beginnt der Kunde, neue Verträge selbstständig abzuschließen und sogar bestehende infrage zu stellen, zu überprüfen und gegebenenfalls neu abzuschließen – natürlich online und ohne

Das ist Covomo

Covomo ist ein unabhängiges Vergleichsportale für Spezial- und Zusatzversicherungen. Versicherungsvergleiche werden unter anderem für Reise-, Tier-, Elektronik-, Sport-, Freizeit- und Krankenzusatzversicherungen angeboten. Mit über 1.200 Tarifen von mehr als 100 Versicherungsunternehmen betreibt Covomo die größte Tarifdatenbank für Spezial- und Zusatzversicherungen in Deutschland. Covomo bietet seine Vergleichstechnologie insbesondere professionellen Vermittlern an und sorgt so dafür, dass diese in allen Lebenslagen relevant für den Kunden bleiben und neue Anknüpfungspunkte für die Kundenberatung geschaffen werden.



Eine E-Scooter-Versicherung lässt sich mit Covomo in wenigen Minuten papierlos und haftungssicher abschließen.

Sie „am Kuchen“ teilhaben zu lassen. Bedeutet das das Ende von Herrn Kaiser? Wir sagen Nein, denn gerade Sie stehen Ihrem Kunden beim Abschluss mit Rat und Tat zur Seite und stellen somit unter Beweis, dass Sie sein Partner mit dem notwendigen Versicherungs-Know-how sind. Überlassen Sie deshalb Ihre Kunden nicht einfach sich selbst! Auch wenn Produkte wie die E-Scooter-Versicherung aus dem niedrigpreisigen und aus Courtagesicht eher unattraktiven Segment kommen, sehen wir hier

ein großes Potenzial für Sie. Unterstützt von der innovativen Vergleichsplattform Covomo (siehe Kasten) ist es Ihnen möglich, eine E-Scooter-Versicherung innerhalb weniger Minuten papier- und unterschriftenlos, vor allem aber beratungshaftungssicher abzuschließen und somit die Kundenbindung nicht nur zu pflegen, sondern sogar zu steigern. Der Haftpflichtschutz für E-Scooter ist eine Pflichtversicherung und birgt somit konstanten Kundenkontakt – jedes Jahr aufs Neue. Damit eröffnet dieser Produktbereich auch ein nicht zu verachtendes Cross-Selling-Potenzial – er ist der unverbindliche Einstieg in das Zusatzversicherungsgeschäft.

Warum Ihre Netfonds-Kooperation sinnvoll ist

Mit mehr als 1.200 Tarifen und über 100 Versicherern stehen Ihnen als Netfonds-

Kooperationspartner ein umfangreiches Produktportfolio und eine zielgerichtete Vertriebsunterstützung zur Verfügung. Dabei sind und bleiben die Nutzung des Covomo-Vergleichsrechners und die integrierte Dienstleistungspalette für Sie kostenfrei. Eine separate Registrierung in den Portalen der jeweiligen Versicherer ist hinfällig! Natürlich ist jedes Neu- und Bestandsgeschäft immer auf Sie zurückführbar. Mit Covomo sparen Sie Zeit, in der Sie sich dann anderen lukrativen Produkten zuwenden können. [fp](#)

Ihre Ansprechpartnerin



Franziska Pohl

Key Account Managerin Versicherungen

fpohl@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-271

HALLE 4 | STAND B10a

BESUCHEN SIE UNS

Messe Dortmund
22. - 24. Oktober 2019

Wir laden Sie ein! Ihr kostenfreies Ticket erhalten Sie auf
www.netfonds.de

DKM
DIE LEITMESSE

VORANFRAGE-SERVICE 4.0

Versicher-Bar führt Gesundheitsprüfungen für Netfonds-Partner durch.



Kommt Ihnen das bekannt vor? Ihr Kunde interessiert sich für eine Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherung. Sie beraten ihn ausführlich über die verschiedenen Möglichkeiten und investieren viel Zeit. Der Kunde entscheidet sich für Ihr Produkt und im Antragsprozess müssen dann natürlich die Gesundheitsfragen beantwortet werden. Hier zeichnet sich ab, dass es schwierig werden könnte, denn es stellt sich heraus, dass Ihr Kunde doch eine oder mehrere Vorerkrankungen hat.

**Neben der klassischen
BU werden gezielt
auch alternative
Absicherungsprodukte
angefragt.**

Dies ist oft der Moment, in dem Sie sich die Frage stellen, ob eine Antragsstellung überhaupt Sinn ergibt, da Sie fürchten müssen, dass Ihr Kunde wegen

seiner Vorerkrankung eventuell abgelehnt wird. Einige würden das Antragsprozedere vielleicht sogar aufgrund des Zeitaufwands gar nicht erst angehen, da es äußerst mühselig ist, alle Befunde und Arztberichte einzuholen, auf die Gefahr hin, letztlich doch eine Ablehnung von den Versicherungsgesellschaften zu erhalten.

Versicher-Bar hat sich dieses Themas angenommen und sich darauf spezialisiert, gemeinsam mit dem Kunden den Gesundheitsfragebogen der Versi- →



VOR AUS DEN KER

VOM BKV
INNOVATIONS
FÜHRER

FEEL*free*

Für Ihre Firmenkunden haben wir betriebliche Gesundheit ganz neu gedacht:
FEELfree – die neueste bKV-Innovation der HALLESCHE. www.bkvfeelfree.de

→ cherungsgesellschaften auszufüllen und alle Vorerkrankungen genauestens zu dokumentieren. Entweder führen die versicherungsmedizinisch geschulten Mitarbeiter von Versicher-Bar ein freundliches Telefoninterview mit Ihrem Kunden oder sie besuchen ihn direkt bei ihm zu Hause.

Wie Versicher-Bar Sie entlastet

Nach der telefonischen oder persönlichen Gesundheitsprüfung kümmert sich Versicher-Bar darum, alle erforderlichen Unterlagen lückenlos einzuholen und zusammen mit dem ausgefüllten Gesundheitsfragebogen bei den Versicherungsgesellschaften als Voranfrage einzureichen. Dabei wird die komplette Dokumentation in anonymisierter Form bei einer Vielzahl von Versicherungsgesellschaften vorgelegt. Entscheidend ist dabei, dass nicht nur die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung angefragt wird, sondern ganz gezielt je nach Vorerkrankung auch alternative Absicherungsprodukte wie zum Beispiel für Erwerbsunfähigkeit, Grundfähigkeit oder Dread Disease berücksichtigt werden. Das Ziel von Versicher-Bar ist, die bestmögliche Annahmeentscheidung aus einer hohen Anzahl angefragter Gesellschaften zu erhalten. Denn es gilt: Je genauer der Gesundheitszustand des Kunden dokumentiert ist, desto besser ist die Chance auf eine positive Annahmeentscheidung. Dabei weiß Versicher-Bar durch seine jahrelange Erfahrung und den guten Kontakt zu den Risikoprüfern, bei welcher Versicherungsgesellschaft die jeweilige Vorerkrankung am besten zu platzieren ist, um die Erfolgchancen einer Annahme zu erhöhen und dem Kunden eine breite Auswahlmöglichkeit zu bieten. Nach den Erfahrungen von Versicher-Bar fallen die Entscheidungen der Gesellschaften durchaus unterschiedlich aus. Selbst wenn eine Versicherung den

So funktioniert Versicher-Bar

Auf den Punkt gebracht

- ➔ Die medizinischen Fachkräfte von Versicher-Bar interviewen den Kunden.
- ➔ Versicher-Bar stellt die Voranfragen in anonymisierter Form.
- ➔ Sie erhalten eine Übersicht, wie die Versicherungsgesellschaften das zu versichernde Risiko einschätzen.
- ➔ Sie beraten den Kunden und machen den Abschluss.

Vorteile für Netfonds-Partner

- | | |
|---------------------|------------|
| ➔ Gesundheitsfragen | erledigt ✓ |
| ➔ Voranfragen | erledigt ✓ |
| ➔ Haftungsrisiko | erledigt ✓ |
| ➔ Abschlussquote | erledigt ✓ |

Kunden aufgrund seiner Krankheitsgeschichte ablehnt, kann es durchaus sein, dass eine andere ihn trotzdem annimmt.

Wer steht hinter Versicher-Bar?

Versicher-Bar ist eine Marke der Medicals Direct Deutschland GmbH, des führenden Dienstleisters für die Risiko- und Leistungsprüfung in der Versicherungsbranche. Medicals Direct betreibt ein deutschlandweites Netzwerk von über 100 versicherungsmedizinisch geschulten Pflegefachkräften mit langjähriger Berufserfahrung, die praktisch jede Adresse in Deutschland besuchen können. Die guten Beziehungen zu den Gesellschaften stammen aus diesem eigentlichen Kerngeschäft von Medicals Direct. Das Unternehmen hat für hochvolumige BU- und Risikolebensversicherungen alternativ zur Gesundheitsprüfung beim Arzt die bequeme Gesundheitsprüfung zu Hause entwickelt. Seit ihrer Gründung 2010 hat Medicals Direct bereits mehr als 30.000 Gesundheitsprüfungen im Auftrag namhafter Lebensversicherungsgesellschaften erfolgreich durchgeführt. Bei den unter Vertrag stehenden Gesellschaften, die sich nahezu zu 100 Prozent mit den angebotenen Gesellschaften der Netfonds Gruppe decken,

genießt Medicals Direct einen sehr guten Ruf. Sie vertrauen auf deren objektive und genau dokumentierte Datenerhebung, was dazu führt, dass faire Voten, auch für auf den ersten Blick hoffnungslose Fälle, abgegeben werden.

Win-win-Partnerschaft von Netfonds und Medicals Direct

Wie bereits erwähnt, ist Medicals Direct rein auf die neutrale Erhebung von Gesundheitsdaten spezialisiert. Das Unternehmen betreibt bewusst keine Vermittlertätigkeit, um diese Neutralität und Glaubwürdigkeit gegenüber den Versicherungsgesellschaften zu gewährleisten. Die Arbeit von Medicals Direct endet quasi mit dem Erhalt der Voten nach Einreichung der Gesundheitsfragen und Befunde.

Damit der Kunde letztlich auch eine Police erhält, muss Medicals Direct mit einem Vermittler zusammenarbeiten, dem sie diese Voten weiterreichen können, und da kommt Netfonds ins Spiel. Unsere Partnerschaft wirkt in beide Richtungen. Zum einen wird uns Medicals eigene akquirierte Kunden samt Voten quasi auf dem Silbertablett übermitteln, für die wir dann den Prozess der Antragsstellung übernehmen. Zum anderen dürfen wir Kunden mit Vorerkrankungen an Medicals weiterreichen, die für uns den kompletten unangenehmen Prozess, angefangen mit der Gesundheitsprüfung bis zur Voranfrage, abwickeln und uns die fertigen Voten für diesen Kunden liefern. hg

Ihr Ansprechpartner



Harald Gesellensetter
Business Development Manager PKV
hgesellensetter@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-176

EINE FIREWALL FÜR DAS LEBEN IHRER KUNDEN!



Alles aus einer Hand: NÜRNBERGER bietet passenden Schutz für IT-Fachkräfte.



Überdurchschnittliches Einkommen, in der Freizeit sportlich aktiv und mehr Interesse an Versicherungsprodukten als der Durchschnittskunde: Die Zielgruppe IT ist für Vermittler äußerst interessant. Die NÜRNBERGER hat genau analysiert, welche Absicherung IT-Fachleute benötigen, und ein spartenübergreifendes Konzept entwickelt, zum Beispiel für Informatiker, Systementwickler oder Netzwerkadministratoren.

Auch Informatikstudenten werden mit diesem Angebot angesprochen. Ob Berufsunfähigkeit, Dread Disease, Sach- und Haftpflichtschutz oder Zahnzusatzversicherung: Der Kunde bekommt alle wichtigen Produkte aus einer Hand.

Das Rundum-sorglos-Paket

Die Analyse der Zielgruppe hat ergeben, dass für Informatiker Berufsunfähigkeits- und Lebensversicherungen eine besondere Rolle spielen. Mit der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) bietet die NÜRNBERGER ihren Kunden ein Maximum an Flexibilität. Denn ändert sich die Lebenssituation,

Mit dem ganzheitlichen Gesamtkonzept der NÜRNBERGER können Sie noch einfacher die einkommensstarke Zielgruppe IT-Fachkräfte beraten und absichern.

ist eine Anpassung durch verschiedene Nachversicherungsoptionen möglich. Aber die SBU hat für IT-Kunden noch mehr Vorteile:

- ⌚ weltweiter Versicherungsschutz
- ⌚ Inflationsschutz
- ⌚ Wiedereingliederungshilfe beziehungsweise Beteiligung an Umorganisationskosten in Höhe von sechs Monatsrenten (maximal 15.000 Euro)
- ⌚ Zusatzklausel für Leistungen bei speziellen Beeinträchtigungen (ständiger Rollstuhlbedarf, Verlust des Hör- oder Sehvermögens)
- ⌚ freie Arztwahl
- ⌚ Rehabilitationshilfe bis zu 1.000 Euro.

Die Dread-Disease-Versicherung sorgt für schnelle Hilfe in Form einer einmaligen Kapitalleistung bei Diagnose einer schweren Erkrankung. Der Kunde kann das Kapital frei verwenden. Hier hat sich die NÜRNBERGER mit dem Ernstfallschutz bei einigen Leistungen eine Alleinstellung verschafft:

- ⌚ Teilleistung bereits bei einem milderem Grad der vier Krankheiten Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und Multiple Sklerose
- ⌚ automatisch und kostenfrei mitversicherte Kinder
- ⌚ zahlreiche Nachversicherungsoptionen
- ⌚ zusätzlich im Premium-Tarif: zweite Kapitalleistung bei Diagnose einer weiteren schweren Erkrankung, Assistance-Leistungen und Soforthilfe.

Gut zu wissen: Eine Kombination der selbstständigen BU mit dem Ernstfallschutz als Zusatzversicherung ist möglich. Alles in einem Antrag! ■

Weitere Informationen unter <https://fairantworten.info/>

Ihr Ansprechpartner



Olaf Wildung

Vertriebsleiter NÜRNBERGER

Telefon: (05 11) 3 38 33 24
olaf.wildung@nuernberger.de

WELCOME TO NETFONDS!

20 neue IT-Experten ziehen ein.



Wir bündeln unsere Kräfte! Seit Anfang Oktober ist das Netfonds-IT-Team um 20 weitere Experten reicher. Mit dem Umzug der V-D-V GmbH in die Netfonds-Zentrale erschließt Netfonds weitere 500 Quadratmeter Bürofläche im Heidenkampsweg. Dietgar Völzke, IT-Vorstand der Netfonds AG und Geschäftsführer der V-D-V GmbH (siehe auch Seite 120), freut sich über den Zuwachs: „Insbesondere im Rahmen der GDV- und BiPRO-Datenverarbeitung ergänzen die neuen Kollegen unser Leistungsspektrum hervorragend. Kurze Wege und mehr Manpower im Haus sorgen für effizientere Projektarbeit. Herzlich willkommen im Team!“

VDV

SCHNELL ANS ZIEL!

Die optimale Website-Performance



Von 0 auf 100 in unter einer Sekunde! Geschwindigkeit ist ein wichtiger Faktor für zufriedene Website-Besucher. Wir wollen, dass Sie sich bei uns wohlfühlen und schnell die Informationen finden, die Sie suchen. Daher haben wir auf den Seiten der Netfonds Gruppe ein effektives Tuning umgesetzt. Wartezeiten sind nun passé. Besuchen Sie unsere Webpräsenzen unter www.netfonds.de für die Netfonds AG und unter www.nfs-netfonds.de für die NFS Netfonds Financial Service AG. Viel Spaß beim Surfen!

SAVE THE DATE: NFS-Jahresauftakt am 28. Februar 2020 in Hamburg

Auch im kommenden Jahr haben wir für unsere NFS-Partner eine Jahresauftaktveranstaltung geplant. Am Freitag, dem 28. Februar erwarten die Teilnehmer im Curio-Haus in Hamburg spannende Vorträge von mehreren Gastreferenten sowie Workshops. Am Abend haben die Teilnehmer genügend Zeit, um sich fachlich auszutauschen. Zuvor finden am 27. Februar 2020 ebenfalls im Curio-Haus NFS-Workshops zu aktuellen NFS-Themen sowie im Anschluss der Steuerworkshop statt. Unseren Gästen stehen bereits am Donnerstag unsere Messeaussteller und Produktpartner für Informationen und Gespräche zur Verfügung.



Attraktives Ambiente: der Saal des Curio-Hauses beim letztjährigen Jahresauftakt



Aussteller im Foyer: Unsere Produktpartner freuen sich auf Ihren Besuch und zahlreiche Fachgespräche.



JUBILÄUM BEI NETFONDS

Wir ehren langjährige Mitarbeiter.

Dörte Prenzlin und Oliver Kieper feiern ihr 15-jähriges Unternehmensjubiläum. Torsten Widany und Hanna Derboben sind bereits seit zehn Jahren Teil unseres Netfonds-Teams. Vielen Dank für Eure Mitarbeit, Treue und Loyalität zum Unternehmen. Wir freuen uns, Euch im Team zu haben – weiterhin auf tolle Zusammenarbeit!



Dörte Prenzlin



Oliver Kieper



Torsten Widany



Hanna Derboben

4 Fragen an ...



Christian Sammet
Geschäftsführender Gesellschafter
der Wealthgate GmbH

Sie haben am 1. August 2019 unter dem Haftungsdach der NFS den Investmentfonds Globallytics No. 1 erfolgreich aufgelegt. Was ist die Fondsidee?

Im Fonds erfolgt eine vollständig digitale Auswahl eines konzentrierten Portfolios aus Aktien aufgrund eines Scoringmodells auf Basis von Data Mining/Text Mining. Das wissenschaftliche Modell beinhaltet verschiedene Faktoren und Kennzahlen und soll eine kurzfristige positive Wertentwicklung von Aktien identifizieren. Die so ausgewählten

Positionen werden mit einer kurzen Haltedauer versehen. Dadurch soll verhindert werden, dass langfristig negative Markttendenzen und exogene Schocks Auswirkungen auf das Portfolio haben.

Computerbasierte Börsenvorhersagen wurden schon früher versucht. Was ist hier das Neue?

Globallytics hat, obwohl es uns offiziell erst seit diesem August gibt, eine sehr lange Vorgeschichte zurück bis zum Jahr 2004. In diesem Jahr wurden einige unserer wissenschaftlichen Grundlagen offiziell patentiert – damals noch für völlig andere Einsatzgebiete – und im weiteren Verlauf für die Prognose ständig weiterentwickelt. Unser Team hat zudem die Stärken und Schwächen anderer Ansätze studiert. Das daraus entstandene hybride System aus KI-Systemen – maschinellem Lernen, Computerlinguistik und Wissensverarbeitung – ist dabei der Motor. Die menschliche Komponente, die Zusammenarbeit, das Vertrauen und der Rückhalt in unserem Team runden den Fonds ab.

Welche Herausforderungen gab es bei der Umsetzung der Strategie in einem Fonds?

Die ursprüngliche Form unserer KI-Methoden generierte zunächst eine zu große Anzahl von Empfehlungen. Daher haben wir die Quantität bei gleichbleibender Qualität vermindert. Dennoch mussten wir während der Fondsaufgabe intensiv prüfen und verhandeln, wie wir die Trades so kostengünstig wie möglich abwickeln. Zudem müssen wir unsere KI ständig neu trainieren und

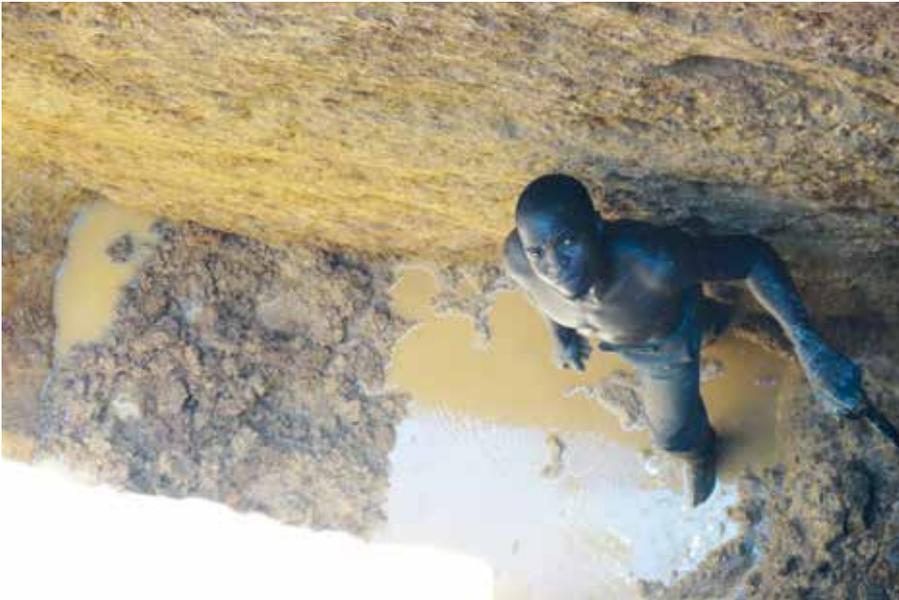
an aktuelle Gegebenheiten anpassen. Das war gerade bei dem extrem unglücklichen Starttiming – Investment am 1. August 2019 um 17.30 Uhr genau 20 Minuten vor dem Trump-Tweet zur Anhebung der Zölle – sofort wichtig. Im nachfolgend sehr schwierigen Marktumfeld sicherte die KI das Vermögen unserer Investoren nahezu vollständig und bewies damit, wie gut es gelingen kann, durch die Nutzung der Digitalisierung im Asset-Management das Vermögen der Investoren zu schützen, aber auch in Zeiten der Stabilisierung relativ schnell die nötigen Kursgewinne zu generieren. Im Ergebnis lieferte die KI-basierte Strategie seit Auflage im Vergleich mit den weltweiten Aktienmärkten eine deutlich bessere Performance – sowohl unter dem Risiko- als auch im direkten Performancevergleich.

Wie erfolgte die Auswahl der Kapitalverwaltungsgesellschaft und der Verwahrstelle?

Wir haben darauf vertraut, dass die NFS uns nur Partner vorschlägt, mit denen sie bereits gute Erfahrungen gemacht hat. Die NFS hat die Angebote für uns eingeholt und die Kosten unter Berücksichtigung unterschiedlicher Szenarien zusammengestellt. Da die Angebote nicht auf den ersten Blick vergleichbar sind, war das für die Entscheidungsfindung hilfreich. Während der Verhandlungsphase stellte sich heraus, welche potenziellen Partner bereit waren, auf unsere individuellen Wünsche einzugehen. Wir sind froh, in Zusammenarbeit mit der NFS die richtige Auswahl getroffen zu haben.

EIN KLEINES STÜCK VOM KUCHEN ABGEBEN

Die Spendenaktion der Netfonds Gruppe für ein Schulprojekt in Kenia



⊕ **Erdaushub von Hand:** Der Bau der neuen Latrine erfolgte mit Spitzhacke, Eimer und Seil.

Vor mehr als einem Jahr habe ich erstmals im einBlick einen Artikel über unser Schulprojekt in Kenia lanciert (einBlick 1/2018). Seither ist eine Menge passiert und ich habe in der Zwischenzeit zwei weitere Reisen nach Ostafrika unternommen. Hierfür habe ich ein Team aus unterschiedlichen Disziplinen zusammengestellt, um das Projekt auf professionellen Strukturen aufzubauen. Zusammen mit dem gemeinnützigen Verein Hamburger mit Herz e. V., in dem ich als Leiter das Projekt verantwortete, haben wir dieses neu aufgesetzt und einen langfristigen, mehrstufigen Plan entwickelt, um die wesentlichen Herausforderungen in Namosi zu meistern. Aus der einstigen rein privaten Initiative ist mittlerweile etwas gewachsen, das spürbare Verbesserungen vor Ort erzielt

hat. Hierzu haben insbesondere die Netfonds Gruppe und einige Vertriebspartner beigetragen, die für das Projekt gespendet und so erst den Fortschritt in Namosi ermöglicht haben.

Neue Schulbänke von Hand angefertigt

Die erste Projektreise im September 2018 stand unter der Prämisse, die Schule kurzfristig mit Lehrmaterialien und neuen Schulbänken auszustatten. Die rund 1.100 Kinder mussten sich bis dato jeweils zu dritt auf eine nicht mal einen Meter breite, größtenteils defekte Holzbank quetschen, was die Lernqualität massiv beeinträchtigt hat. Ein Teil der Schüler musste auf dem löchrigen Fußboden lernen. Da sind selbst die Holzbänke bequemer. In der näheren Umgebung konnten wir einen

holzverarbeitenden Betrieb gewinnen, der die Schulbänke anfertigen sollte. Elektrische Kreissägen oder andere moderne Hilfsmittel suchten wir vergebens. Jede Bank wurde mit Säge und Hobel einzeln von Hand angefertigt. Insgesamt 200 solcher Bänke haben wir in Auftrag gegeben. Jede Schulbank verfügt nun über eine breite Arbeitsfläche, auf der die Lehrmaterialien ausreichend Platz haben. Zudem gibt es ein Ablagefach. Die Bänke waren kaum ausgeliefert, schon wurden sie ohne zu fragen in Beschlag genommen. Die Vorfreude war einfach riesig gewesen. Jeder Schüler erhielt außerdem ausreichend Schreibutensilien für ein ganzes Schuljahr (zuvor wurde auf alten Zeitungen oder dem Fußboden geschrieben). Für uns eine Selbstverständlichkeit, für die Kinder in Namosi ein Quantensprung. Ken, der emsige Englischlehrer und wichtigste Ansprechpartner vor Ort, erzählte mir während meines letzten Aufenthalts im Juni 2019 voller Stolz, dass sich der Notendurchschnitt auf über 260 (vorher 249) von 500 möglichen Punkten verbessert habe, weil die Kinder nun noch motivierter seien. Die Prüfung gilt ab 250 Punkten als bestanden. Die Schüler müssen in fünf Fächern, unter anderem Swahili, Englisch und Mathematik, eine Abschlussprüfung ablegen. Die wenigen Lehrer für die große Anzahl wissbegieriger Kinder geben ihr Bestes, um den Schülern eine Perspektive zu ermöglichen. Seit Anfang 2019 hat Netfonds ein Stipendium für die ehemalige Schülerin

Brigid übernommen, um sie bei ihrer Ausbildung zur staatlich geprüften Lehrerin zu unterstützen. Die heute 22-Jährige hat alle Klassen der Namosi A.C.K. Primary School durchlaufen. Trotz fehlender finanzieller Mittel hat sie es geschafft, die weiterführende Schule zu besuchen. Die Schulgebühren verdiente sie mit dem Verkauf von Bohnen, Mais und Feuerholz. Ende 2017 erreichte sie voller Stolz ihren Abschluss und erhielt im September 2018 die Chance, am Kenyena Teachers' Training College ihre

der Schuh. Bis zu meinem nächsten Besuch im Juni 2019 habe ich mithilfe der Netfonds Gruppe und von Partnern die nötigen Spenden sammeln können, um septische, abpumpbare Latrinen zu bauen. Mein Bruder und seine Frau waren schon eine Woche eher in Namosi und haben den Spatenstich vollzogen. Eine Woche später fand ich mich in einer sechs Meter tiefen Grube wieder, die ich über in die Seitenwände geschlagene Einkerbungen erklettert hatte. Der Bau der Latrine

Ken versprach mir, den Schülern die Regeln beizubringen, und vielleicht gibt es bald ernsthafte Konkurrenz für die in Kenia so erfolgreichen Leichtathleten. Im abschließenden Fußballspiel im aufgeweichten Lehmboden hatten wir gegen die Schüler keine Chance. Die Menge tobte jedes Mal, wenn wir ausrutschten. Natürlich wünschen sich die Kinder einen neuen Sportplatz, doch der muss zunächst noch warten, denn die Gesundheit der Kinder hat oberste Priorität. So soll bei der nächsten Reise 2020 der



🕒 **Im Klassenraum** (von links nach rechts): Titus Masinde, Sebastian Görtz, Englischlehrer Ken, Stefan Görtz, Caroline Masinde und die angehende Lehrerin Brigid



🕒 **Besser lernen:** neue Schulbänke für die Kinder

Lehramtsausbildung zu beginnen. Mit dem Stipendium wollen wir ihr die Chance geben, nach erfolgreichem Abschluss in Namosi als Lehrerin zu arbeiten.

Neue Toiletten für die Schüler

Wie in vielen anderen Regionen spielt auch in Namosi das Thema Gesundheit eine zentrale Rolle. Schon im September 2018 war mir der strenge Geruch in den Klassenräumen aufgefallen. Die Latrinen waren nicht nur randvoll, mehr als die Hälfte war defekt. Die alten Latrinen können nicht abgepumpt werden; sie müssten bald zugeschüttet werden. Eine Schule ohne funktionierende Toilettenanlage würde schnell zum Ausbruch von Krankheiten führen. Neben der Schaffung einer unabhängigen Wasserversorgung drückte hier also besonders

erinnerte mich an ein Bergwerk. Der Lehm wurde mit Spitzhacke aus dem Boden geschlagen und mit Eimer und Seil an die Erdoberfläche befördert. Eine schweißtreibende Angelegenheit, die ich am eigenen Leibe erfahren habe. Um die zehn Arbeiter waren mehr als eine Woche mit dem Ausheben der Gruben beschäftigt. Die Gruben für die Jungen- und Mädchenlatrinen wurden anschließend ausgemauert, ehe ein festes Haus errichtet wurde.

Natürlich durfte auch der Spaß nicht zu kurz kommen. Ich hatte eigens hierfür verschiedenste Bälle mitgebracht und den Mannschaftskapitänen überreicht. Neben Fußballen sorgten insbesondere die Basketballbälle für Begeisterung, gleichzeitig aber auch Verwunderung. Basketball sei hier gänzlich unbekannt.

lang ersehnte Brunnen gebaut werden. Hierfür benötigen wir aber bedeutend größere Summen, die wir zusammen mit Netfonds und Partnern stemmen möchten.

Unternehmen, die sich an dem Schulprojekt in Namosi beteiligen möchten, können direkt mit mir und Netfonds Kontakt aufnehmen. sg

Ihr Ansprechpartner



Stefan Görtz
Group Controller

sgoertz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-308

NEUE GESICHTER DER NETFONDS GRUPPE

Wir freuen uns, dass es uns auch in diesem Jahr gelungen ist, das Netfonds-Team um neue, tatkräftige Mitarbeiter zu erweitern. Wer die Neuen sind und was sie machen, wollen wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten.



Matthias Reinhold Cohn
Investment

Matthias studiert Volkswirtschaftslehre im Bachelor an der UHH und unterstützt das Team Investment seit Ende März 2019 als Werkstudent. Zu seinen Aufgaben gehört die Evaluation verschiedener Dienstleister unter anderem im Bereich Office Space und IT, um mögliche Kooperationen in die Wege zu leiten.

„Ich bin über Alexander Schwarz auf Netfonds aufmerksam geworden und hatte einen sehr guten ersten Eindruck.“



Daniel Brooks
Versicherung

Als gelernter Kaufmann für Versicherung und Finanzen mit Schwerpunkt Versicherung unterstützt uns Daniel seit Juli 2019 im Vertriebsmanagement im Bereich Versicherungen. Er ist für den Bereich Übertragungsmanagement zuständig.

„Das bereits bekannte Aufgabengebiet und die Unternehmensphilosophie der Netfonds AG waren Identifikationsmerkmale, die mich sehr schnell überzeugt haben.“



Justine Endrukát
Investment

Als gelernte Bankkauffrau übernahm Justine im Juni 2019 die Funktion der Teamassistentin im Investmentbereich. Sie ist Ansprechpartnerin für allgemeine organisatorische Aufgaben wie zum Beispiel die Planung von Events, Kommunikation mit Vermittlern, Reisemanagement sowie Mitarbeit in verschiedenen Projekten.

„Ausschlaggebend für mich, zu Netfonds zu wechseln, waren nicht nur die vielfältigen organisatorischen Aufgaben, sondern auch die tollen Kollegen. Schon während meines Vorstellungsgesprächs habe ich gemerkt, was hier für ein gutes Betriebsklima herrscht. Ich musste nicht lange überlegen, um zu entscheiden, dass ich Teil dieses Unternehmens und somit auch Teil des Teams werden möchte.“



Hanife Biner
Versicherung

Als gelernte Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte unterstützt Hanife seit Juni 2019 das Team Prozessmanagement Versicherung. Sie ist tätig im Bereich Vertragsmanagement.

„Durch die Mitarbeiterin Sehriban Okuducu bin ich auf Netfonds aufmerksam geworden. Die Struktur von Netfonds kommt meinen bisherigen Erfahrungen und beruflichen Zielen sehr entgegen.“



Svyatoslav Wasserlauf
Versicherung

Nach erfolgreichem Abschluss seines Bachelorstudiums im Bereich Economics unterstützt uns Svyatoslav seit April 2019 im Bereich Versicherungen. Svyatoslav ist Ansprechpartner für den Bereich Vertrag.

„Bei der Netfonds Gruppe habe ich die Gelegenheit, meine Ideen einzubringen, hier werden harte Arbeit sowie Engagement wirklich wertgeschätzt.“



Daniel Fricke
Investment

Daniel ist seit Mai 2019 Teil der Netfonds Gruppe. Als gelernter Bankkaufmann mit anschließendem wirtschaftswissenschaftlichem Studium unterstützt uns Daniel im Bereich Investment als kaufmännischer Mitarbeiter in der Kundenbetreuung B2B. Er ist Ansprechpartner für Fragen rund um den Investment-Bereich, die Beraterplattform, Freigaben von Wertpapieren und deren Handelbarkeit und übernimmt die Partnerbetreuung.

„Der herzliche und kollegiale Teamspirit ist mir bereits beim Bewerbungsgespräch aufgefallen. Ich habe mich für Netfonds entschieden, weil ich mich hier direkt heimisch gefühlt habe und dies in der Beratung an unsere Partner weitergeben möchte.“



Tommy Dechau
Compliance

Tommy unterstützt die Netfonds Gruppe seit Mai 2019 als gelernter Bankkaufmann. Als Compliance Manager ist er viel im Außendienst tätig und dort für die Revisionsprüfung bei den Partnern, für die Partneranbindung und -betreuung sowie für Prozessoptimierungen innerhalb der Compliance zuständig.

„Bevor ich den Weg zur Netfonds Gruppe fand, hatte ich zwei Berührungspunkte mit Netfonds, einmal mit der Versicherungsabteilung und einmal mit dem Bereich der geschlossenen Beteiligungen. Bei beiden telefonischen Kontaktaufnahmen erhielt ich direkt eine äußerst kompetente Erstberatung und innerhalb kürzester Zeit eine schriftliche Antwort. Dies ist aus jahrelanger privater und beruflicher Erfahrung nur selten der Fall.“



Nadine Bohlen-Schütte
Versicherungen

Seit Mai 2019 unterstützt uns Nadine als gelernte Versicherungskauffrau im Prozessmanagement im Bereich Versicherungen.

„Ich habe hier die Möglichkeit, meine Arbeit im Homeoffice zu erledigen, und bekomme sie somit mit meiner Rolle als Mutter optimal unter einen Hut. Ich habe das Team Netfonds über meine vorherige Tätigkeit bei der Volksbank bereits kennenlernen dürfen und bin von dem jungen Team, dem Elan und dem Spaß an der Arbeit begeistert. Diese Art ist für mich eine Weise, um endlich im Job auch alt zu werden. Flexibilität, fachliche Kompetenz, ein großartiges Team, das miteinander arbeitet, und Spaß an der Arbeit ... so macht Arbeit Lust auf mehr.“



Jan Hendrik Rippe
Versicherung

Jan unterstützt uns als Kaufmann für Versicherungen und Finanzen seit April 2019 im Bereich Prozessmanagement Versicherungen. Er kümmert sich derzeit um die Dokumentenverarbeitung (DIMAS, finorm, BiPRO).

„Die Netfonds Gruppe war mir durch meine vorherige Arbeit bei einem angehenden Makler wohlbekannt. Da ich von Beginn an einen positiven Eindruck von Netfonds hatte, bin ich gerne zum Netfonds-Team dazugestoßen. Mir gefällt ganz besonders das ‚Du‘ und das damit verbundene angenehme Arbeitsklima. Auch wenn ich die meiste Zeit im Homeoffice sitze, ich komme immer gerne nach Hamburg ins Büro.“



Alexandra Miller
Versicherung

Seit Juni 2019 unterstützt uns Alexandra als gelernte Kauffrau für Marketingkommunikation als Vertriebsassistentin im Bereich Produktmanagement Geschäftsfeldentwicklung Private Krankenversicherung.

„Harald (Gesellensetter) hat mich rekrutiert. Ich war viele Jahre seine Assistentin. Er hat gewechselt und brauchte wieder meine Unterstützung, und als innovatives Unternehmen hat mich Netfonds sofort angesprochen, somit habe ich mit gewechselt.“



Wolfgang Chruscz
Buchhaltung

Am 1. Mai 2019 hat Wolfgang die Funktion als kaufmännischer Leiter bei der Netfonds Gruppe übernommen. Als Diplom-Kaufmann unterstützt er die Bereiche Buchhaltung und Controlling. Wolfgang ist Ansprechpartner für alle kaufmännischen und administrativen Belange.

„Die Netfonds Gruppe bietet ein interessantes Geschäftsmodell innerhalb der Finanzwirtschaft. Es herrscht ein unkomplizierter und aufgeschlossener Umgang mit Vorstand und Kollegen.“



Ferid Daniel Subasic
Versicherung

Als gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen unterstützt Ferid das Team Prozessmanagement seit Juli 2019. Er ist Ansprechpartner für das Thema Anträge.

„Ich wollte zu Netfonds, weil ich zu etwas Großem gehören wollte. Als einer der bundesweit größten Maklerpools ist Netfonds für mich sehr interessant gewesen (und ist es natürlich immer noch). Nachdem ich mir ein paar Informationen aus dem Internet und von Mitarbeitern eingeholt hatte, stand der Wunsch, Netfonds mit meinen Kenntnissen zu unterstützen, fest.“



Sven Schiller
Versicherungen

Sven unterstützt uns seit Juni 2019 als gelernter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen im Bereich Prozessmanagement Versicherungen mit dem Schwerpunkt Bestandspflege. Sein Haupttätigkeitsfeld besteht aus dem Einpflegen von Daten, Datenaktualisierungen und der Datenaufbereitung.

„Auf der Suche nach neuen beruflichen Herausforderungen bin ich auf die Netfonds Gruppe aufmerksam geworden. Die Themen der Datenverarbeitung und Datenaufbereitung sind branchenweit präsent und bergen viele Herausforderungen. Mit der Netfonds Gruppe als modernem und wachsendem Unternehmen habe ich den idealen Arbeitgeber für gemeinsame und zukunftsweisende Ideen gefunden!“



Mark-Peter Eggert
Datenmanagement

Mark-Peter unterstützt seit Mitte Mai das Team Datenmanagement als Werkstudent. Dort assistiert er bei der Prüfung und Analyse von Wertpapiertransaktionen und Beständen. Zudem unterstützt er bei Bestands- und Transaktionsdaten, welche in ein einheitliches Datenformat umgesetzt werden, sowie bei der Konstruktion einer Datenbank.

„Ich bin begeistert von der Dynamik, Vielseitigkeit und innovativen Vorgehensweise bei Netfonds. Als neuer/junger Mitarbeiter bekomme ich stets Unterstützung vom Team und lerne unglaublich viel durch die spannenden Projekte. Als Werkstudent wird mir bei Netfonds auch früh Verantwortung übertragen, was meine persönliche Weiterentwicklung sehr fördert.“

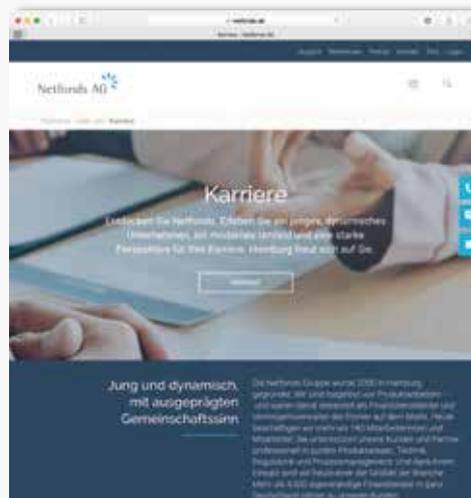


Aud Wiese
Marketing

Aud ist seit Juli 2019 im Bereich Marketing in der neu geschaffenen Position Zentrale Kommunikation für uns tätig. Sie ist für die zentrale Kommunikationssteuerung inklusive Marketingkommunikation, interne Kommunikation, Unternehmenskommunikation und PR verantwortlich. Aud verfügt über Berufserfahrung unter anderem in unterschiedlichen Kommunikationspositionen in B2B-Branchen wie auch im Finanzdienstleistungsbereich.

„Als begeisterte Kommunikatorin ist es eine besondere Herausforderung für mich, bei der Netfonds Gruppe eine übergreifende Kommunikationsstrategie auf den unterschiedlichen Kanälen umzusetzen und dabei alle Zielgruppen einzubeziehen.“

Wir möchten alle neuen Mitarbeiter an dieser Stelle nochmals im Team der Netfonds Gruppe herzlich willkommen heißen. Wir freuen uns auf eine tolle Zusammenarbeit mit Euch! ■



🕒 **Aktuelle Stellenangebote:**

Für wachsende Unternehmen wie die Netfonds Gruppe ist gutes und qualifiziertes Personal heutzutage ein entscheidender Erfolgsfaktor. Haben Sie Interesse, uns zu verstärken? Sandra Hannmann freut sich über Ihre Bewerbung.

<https://www.netfonds.de/karriere/>

WE WANT YOU!

Willkommen im Netfonds-Team

Zahlen lügen nicht. Egal wen Sie bei uns fragen, Wandel und Wachstum der Netfonds Gruppe sind zu spüren. Als Dienstleistungsunternehmen sind wir auf unsere MitarbeiterInnen angewiesen und freuen uns daher umso mehr, dass mittlerweile 205 Personen (Stichtag 1. Juli 2019) das Netfonds-Team formen. Wir wollen weiterwachsen und suchen daher immer nach weiteren motivierten Teammitgliedern, die gemeinsam mit uns ein Ziel verfolgen: die Netfonds Gruppe zu stärken und

mit Tatendrang und Denkergeist voranzubringen. Wir bieten zahlreiche Möglichkeiten, Teil des Netfonds-Teams zu werden: Praktikumsplätze für Schüler und Studenten, Werkstudententätigkeiten, Ausbildungsplätze in den Berufsfeldern IT sowie kaufmännisch im Schwerpunkt Versicherung und Finanzen oder den Direkteinstieg über eine unbefristete Festanstellung. Wir haben bei dreien unserer aktuellen Werkstudenten und Praktikanten nachgefragt, was ihnen an Netfonds gefällt. sha



Lea-Marie Breiler
Werkstudentin
im Investmentbereich

„Zuerst absolvierte ich ein Praktikum, nun bin ich seit Oktober 2018 als Werkstudentin im Investmentbereich tätig. Hier unterstütze ich Sasa und Silvan in der Betreuung unserer Produktpartner. Mir gefallen die lockere Arbeitsatmosphäre und die flachen Hierarchien. Ich kann Netfonds für einen Werkstudentenjob weiterempfehlen, da mir auch im Hinblick auf die Arbeitszeiten Flexibilität geboten wird. Darüber hinaus machen mir die Aufgaben viel Spaß, ich kann vielfältige Eindrücke in verschiedene Tätigkeiten erlangen und eigenverantwortlich Aufgaben erledigen. Außerdem hatte ich bereits nach kurzer Zeit die Möglichkeit, an Veranstaltungen mit Produktpartnern teilzunehmen.“



Mark-Peter Eggert
seit Mai 2019 als Werkstudent
im Datenmanagement

„Ich assistiere bei der Prüfung und Analyse von Wertpapiertransaktionen und Beständen. Außerdem werden im Team Datenmanagement, in enger Zusammenarbeit mit der IT-Entwicklung, Bestands- und Transaktionsdaten in ein einheitliches Datenformat umgesetzt sowie eine eigene Datenbank konstruiert. Auch in diesen Bereichen arbeite ich regelmäßig mit. Ich bin begeistert von der Dynamik, Vielseitigkeit und innovativen Vorgehensweise bei Netfonds. Als neuer Mitarbeiter bekomme ich stets Unterstützung vom Team und lerne unglaublich viel durch die spannenden Projekte dazu. Mir gefällt, dass mir bei Netfonds bereits früh Verantwortung übertragen wurde, denn das fördert aus meiner Sicht die persönliche Weiterentwicklung.“



Lukas Preiter
seit Juli 2019 als Praktikant
im Investmentbereich

„Ich bin für die Erweiterung der Inhalte auf unserer internen Informationsplattform zuständig, dabei geht es zunächst um die Definition der Geschäftsbereiche, einzelner Produkte und die Darstellung von Partner-Depotbanken. Netfonds ist nicht nur jung, sondern hat auch noch das Flair von so manchem Start-up. Coole Kollegen, tolle Büroräume und es ist Obst im Haus, was will man mehr? Weiterempfehlen kann man es natürlich für das Arbeitsumfeld, andererseits aber auch, weil die Arbeit im B2B-Bereich, speziell für den Finanzsektor, einen sehr umfangreichen Eindruck und viel Potenzial zum Dazulernen bietet.“

Arbeiten bei Netfonds

Hat Ihnen der Einblick zugesagt und Ihr Interesse geweckt, Teil unseres Teams zu werden? Dann schauen Sie sich gern unsere offenen Stellen auf unserer neuen Karriereseite an: www.netfonds.de/karriere/ – oder sprechen Sie uns einfach direkt an. Valeria Biehn, Melanie Schmück und ich stehen Ihnen sehr gern für Fragen zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartnerin



Sandra Hannmann
Leiterin Personal

shannmann@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-321

»IT IST TEAMWORK – DEN ISOLIERTEN ENTWICKLER GIBT ES NICHT MEHR«

Ziele und Strategien des neuen IT-Vorstands der Netfonds Gruppe



🕒 **Produktarchitektur:** finfire 360° grafisch veranschaulicht

„Du bist verrückt!“ – Diese und ähnliche Zitate erreichten mich im letzten Jahr, als ich meinen Kollegen sagte, dass ich zurück nach Hamburg gehen und die Volkswagen Financial Services verlassen würde.

Nach all den Jahren in den unterschiedlichen Unternehmensgruppen der Volkswagen AG (MAN, Neoplan, VWFS, MFI), in vielen internationalen Projekten geht man – wenn es dann so weit ist – doch mit gemischten Gefühlen. Nach meinem Wirtschaftsinformatik-Studium in Hamburg und Münster, Stationen in Indonesien und Mexiko, München und schließlich

Braunschweig hatte die Sehnsucht nach meiner Heimatstadt gewonnen.

Bei den diversen Unternehmen der Volkswagen war es für mich bis zum Schluss eine geniale Zeit; mit vielen unterschiedlichen Projekten und in unterschiedlichen Bereichen im In- und Ausland.

Vom Bushersteller Neoplan bis hin zur Leasingfabrik VWFS, von Mobilitätsthemen bei Start-ups bis hin zu digitalen Verkaufsprozessen bei MAN, vielen Restrukturierungen und Aufbauarbeiten ... aber nun so gar nicht mehr im Bereich Automotive?

Mein Wechsel zu Netfonds

Während meiner Phase des Wiedereinlebens im Norden mit dem Luxus, meine beiden kleinen Söhne und meine Frau täglich sehen zu dürfen, eröffnete sich dann „diese Möglichkeit“ bei Netfonds.

Ganz unbekannt waren mir die erfolgreichen Dynamiker aus Hamburg ja nicht, denn schließlich war ich vor 19 Jahren im Gründungsmonat hier bereits als Softwareentwickler tätig.

Die Vielfältigkeit und der Aufbau von Strukturen – das war immer schon meine Leidenschaft! Und nun eine Plattform für alle Investment- und Versicherungs-

produkte der Netfonds AG weiter auszubauen? Herrlich! Die hierbei bestehenden Herausforderungen sind nicht außer Acht zu lassen; auf der grünen Wiese Software zu entwickeln – ohne Abhängigkeiten, komplexe Schnittstellen, aufsichtsrechtliche Themen, unterschiedliche Legacy-Systeme – bleibt wohl nur sehr wenigen jungen Start-ups vorbehalten, die Realität sieht anders aus.

Wo wollen wir hin?

finfire 360° – eine Plattform mit modernster Technologie; Polymer als Frontend, Java als Entwicklungssprache, Microservices für die Modularisierung sowie performante Datenbanken sind die Antwort auf heterogene bidirektionale Schnittstellen, Massendatenverarbeitung, Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen, digitale, integrierte Verwaltungs- und Verkaufsprozesse, Reportingengine – die Liste der Features ist lang ...

Das Ziel: dem Makler eine Plattform geben, die sein tägliches Arbeitsleben vereinfacht, und dass er sich nicht mehr mit administrativen Themen rumärgern muss.

Was sind die Herausforderungen in der IT?

Die Transformation ganzer Branchen treibt Digitalisierung massiv voran – insbesondere auch des Versicherungs- und Bankenumfelds. Hinzu kommen immer kürzere Entwicklungszyklen, schnell wechselnde Kundenanforderungen, eine strikter werdende aufsichtsrechtliche Welt, Legacy-Systeme und noch keine durchgängigen, externen Schnittstellenstandards.

Im Bankenumfeld wird „Digital Banking“ häufig auf die Themen Internet und Mobile Banking reduziert. Man hat den Eindruck, dass die Digitalisierung der Kommunikationswege und Vertriebskanäle ausreichend sei. Eine schicke

»Do it with passion,
or don't do it at all.«



⊕ **Auch in der Freizeit eine starke Mannschaft:** Das IT-Team der Netfonds Gruppe fährt Drachenboot.

Website, eine hippe App und oft schon heißt es: „Habe fertig mit Digitalisierung.“ Ganz so einfach ist es nicht, denn auch die Kernprozesse müssen digitalisiert sein. Gelingt dies nicht, dann hat das Unternehmen maximal eine Pseudo-Digitalisierung erreicht. Und das erhöht aufgrund der Vielzahl an Medienbrüchen die Kosten und ist für das Unternehmen am Ende eventuell sogar teurer als ohne Digitalisierung.

Wie erreicht man eine flächendeckende Digitalisierung? Mit exzellenten Mitarbeitern und Expertise, praxisorientierter IT-Methodik sowie moderner Technologie. Die haben wir! Wir brauchen nur noch mehr davon; IT-Personal ist knapp, aber wir haben gute Partner, mit denen wir weiterwachsen wollen. Die Kompetenz der Netfondslers aus fast 20 Jahren in der Branche hilft ungemein.

Praxisorientierte IT-Methodik

IT ist eine Teamaufgabe; den isolierten Entwickler gibt es nicht mehr. Erfolgreiche IT-Projekte werden heutzutage von Teams mit unterschiedlichen Disziplinen umgesetzt.

Die Rollen hierbei sind vielfältig: Datenmanager, UI/UXler, juniore und seniore Softwareentwickler, Front- und Backendler, Product Owner, Scrum Master, Business-Analysten, Koordinatoren, Cloud Natives und so weiter. Agile und Scrum bestimmen die überdurchschnittliche Softwareentwicklung der heutigen Zeit.

Die neue, agile Welt hört sich erst mal nach entspannter und lockerer Arbeit an. Allerdings weiß jeder, der es kennt, dass Organisationen doppelt so professionell und stabil sein müssen, um Agilität erfolgreich umsetzen zu können. Agile Unternehmen gestalten ihre Organisation mit einem Rückgrat aus sehr stabilen Elementen und Prozessen.

Die Technologie entwickelt sich rasant weiter, so dass unser Ohr permanent auf der Schiene liegt und unsere Architektur so modular aufgebaut sein muss, dass Teile hiervon fortwährend ausgetauscht werden können.

Auch das Thema Robotics gehen wir gerade an, unsere ersten Roboter laufen bereits. Künstliche Intelligenz ist die Zukunft – und auch damit werden wir umgehen! So viel ist sicher, langweilig wird mir bestimmt nicht. Und das ist auch gut so. Denn: Do it with passion or don't do it at all ... dv

Ihr Ansprechpartner



Dietgar Völzke

Vorstand IT & Prozesse

Telefon: (0 40) 82 22 67-185
dvoelzke@netfonds.de

ATTRAKTIVE KONDITIONEN FÜR NETFONDS-PARTNER

Netfonds Mobility – das Loyalty-Programm der Netfonds Gruppe



🕒 **Der neue Jaguar E-PACE:** eines der Modelle aus dem Loyalty-Programm von Netfonds

Seit 2016 bietet Netfonds über das Loyalty-Programm für angeschlossene Partner einen unkomplizierten Zugang zu den konditionell besten Großkundenrahmenverträgen attraktiver Automobilhersteller. Neu in der Mobility-Familie ist seit Mitte 2019 Jaguar Land Rover. In den letzten Jahren ist der Bedarf an SUVs sehr gestiegen. Deutschland gilt als Kombi-Nation, weil Kombis praktisch

sind und sportlich aussehen. Sie bieten sowohl Familien mit Kindern als auch jüngeren Paaren als Lifestyle-Fahrzeug die Möglichkeit, mit viel Platz und Sportlichkeit unterwegs zu sein.

Schnelle Lieferzeiten bei SUVs

SUVs bieten neben den unterschiedlichen Einsatzbereichen auch abseits befestigter Straßen parallel zu dem geräumigen Platzangebot auch eine entspannte Einstiegshöhe und ein einfaches Handling. Darüber hinaus sind weitere Karosserievarianten dazugekommen, wie beispielsweise der BMW X6 oder der GLC Coupé von Mercedes-Benz. Dadurch ist die Zielgruppe enorm gewachsen.

Im Mittelpunkt hochwertiger SUV-Modelle stehen vor allem die Marken BMW, Audi, Mercedes-Benz sowie die breite

Modellpalette der Marken Jaguar und Rover. Diese Marken sind fester Bestandteil des Produktportfolios von Netfonds Mobility. Dank unserer Großkundenverträge erhalten Sie als Vermittler auch eine priorisierte Lieferung.

Der Zugang zum Loyalty-Programm ist ausschließlich den angebotenen Partnern der Netfonds Gruppe vorbehalten. Dabei entscheidet sich der interessierte Partner in mindestens einer der aufgeführten Sparten die Vorteile in der Abwicklung und Vertriebsbetreuung der Netfonds AG zu nutzen.

Darüber hinaus gilt die Zusatzvereinbarung auch als Commitment hinsichtlich der Intensivierung der Zusammenarbeit und Loyalität gegenüber Netfonds AG. Im Gegensatz zu anderen Loyalty-Programmen in der Branche existieren hier keine Mindestumsatzgrenzen.

Zugang zu welchen Auto-Marken?

Als angebundener Vermittler beziehungsweise Makler profitieren Sie von den attraktiven BMW-Konditionen sowie den Top-Konditionen des Rahmenvertrages der Marken Jaguar und Land Rover. Exklusiv als angebundener Tied Agent unter dem NFS Haftungsdach sowie als Mehrfachagent der Netfonds Versicherungsservice AG profitieren Sie zusätzlich von den Top-Konditionen der Rahmenverträge mit den Marken Mercedes-Benz sowie den Marken des VW-Konzerns!

Bei Fragen kontaktieren Sie gern das Account Management Netfonds. [kh](#)

Ihre Ansprechpartnerinnen



Franziska Pohl



Pia Wendt



Susanne Hoyer

Account Management Netfonds Mobility

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

Das erwartet Sie bei Netfonds Mobility

- 🕒 Servicegarantie
- 🕒 Hybride Beratung – persönlich und individuell per Telefon, E-Mail, Videokonferenz oder auch vor Ort
- 🕒 Von zu Hause oder unterwegs
- 🕒 Innovative Fahrzeug- und Technikkonzepte
- 🕒 Individuelle Angebotserstellung
- 🕒 Schlanke Bestellprozesse

Stetige Weiterbildung unterstützt unsere Partner im alltäglichen Geschäft. Daher fanden auch in diesem Jahr bereits zwei unserer etablierten VIP-Events im Süden und Norden Deutschlands statt. Auf das Mitte-Event durften sich unsere Partner im September freuen. Die VIP-Events liefern Fachinformationen, sachlichen Austausch und darüber hinaus einen kräftigen Schuss Entspannung in schöner Landschaft.

Nord-Event 2019

Zu unserem Nord-Event begrüßten wir vom 21. bis 23. Mai 2019 über 50 Partner aus dem Investment-Bereich im Bayside Hotel in Scharbeutz an der Ostsee. Neben Vorträgen und spannenden Themen rund um den aktuellen

TOP-INFOS IN IDYLLISCHER LANDSCHAFT

Die VIP-Events der Netfonds Gruppe im Jahr 2019



🕒 **Nord-Event:** Das Hotel Bayside liegt in Scharbeutz direkt an der Ostsee.



🕒 **Süd-Event:** Netfonds-Berater und Mitarbeiter beim Bogenschießen



🕒 **Nord-Event:** Das Golfturnier fand regen Anklang.



🕒 **Süd-Event:** atemberaubender Ausblick vom Alpengasthof

Finanzmarkt regten am zweiten Tag vor allem der Technikworkshop und die Vertriebsthemen 2019 zur Diskussion an. Nachmittags wurde ein spannendes Golfturnier ausgetragen. Alternativ konnten unsere Partner ihren Teamgeist bei einer Strand-Olympiade unter Beweis stellen. Abends ließen alle Teilnehmer gemeinsam den Tag bei leckerem Essen und Gesprächen ausklingen.

Mitte-Event 2019

Das Mitte-Event fand in diesem Jahr vom 18. bis 20. September 2019 (nach Redaktionsschluss) im Jagdschloss Niederwald in Rüdesheim am Rhein statt.

Gerne berichten wir in der nächsten Ausgabe davon. Auch 2020 finden die etablierten VIP-Events in verschiedenen Regionen Deutschlands statt.

Süd-Event 2019

Unser Süd-Event fand dieses Jahr im idyllischen Waidring in Österreich im Kuhotel statt. Nach den informativen Vorträgen an den ersten Tagen durften sich die 50 Teilnehmer auf einen abenteuerlichen Nachmittag freuen. Nach ein paar Abfahrten mit dem Mountain-Cart konnten die Partner ihre Treffsicherheit beim Bogenschießen präsentieren. Später wurde der Fleiß belohnt, der

Abend wurde im urigen Alpengasthof Oberweißbach bei einem rustikalen Dinner mit einer tollen Hüttengaudi verbracht. Wir freuen uns schon auf das nächste Süd-Event der Netfonds Gruppe im Jahr 2020. mf

Ihre Ansprechpartnerin



Margret Fink

Assistentin der Geschäftsführung

mfink@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-204

TREFFEN SIE UNS AUF DIESEN VERANSTALTUNGEN!



Einige der aktuellen Veranstaltungen aus dem Versicherungsbereich haben wir für Sie in dieser Übersicht zusammengestellt. Wussten Sie, dass Netfonds jede Veranstaltung inklusive geleisteter Weiterbildungsstunden mit einem IDD-konformen Nachweis zertifiziert? [fD](#)



22. bis 24. Januar 2020

Jubiläums-Jahresauftaktveranstaltung der Netfonds Gruppe

Definitiv das Highlight: Zur Feier des Jahres lädt Netfonds Sie vom 22. bis 24. Januar in das Romantik Hotel Bergström in Lüneburg ein. 2020 ist ein besonderes Jahr – Netfonds wird 20 Jahre alt, zudem besteht der Bereich Versicherungen seit 15 Jahren. Wir treffen uns bereits zum fünften Mal zu unserem größten Event – unserer Jahresauftaktveranstaltung. Den Erfahrungsaustausch mit Kollegen, das Netzwerken mit dem Netfonds-Team und die Jahresgespräche mit unseren Produktpartnern sollten Sie nicht verpassen!



3. Dezember 2019

Werden Sie Berater für den öffentlichen Dienst.

Beihilfe und private Krankenversicherung – zwei Säulen für eine 100-prozentige Absicherung im Krankheitsfall. Für Beamte und deren Angehörige ist im Rahmen der Öffnungsaktion die Aufnahme in die private Krankenversicherung erleichtert. Informieren Sie sich über die Voraussetzungen für die Aufnahme, den teilnahmeberechtigten Personenkreis, Fristen und alles zu den erleichterten Bedingungen. Erfahren Sie die Unterschiede zwischen einer Dienstunfähigkeit und einer Berufsunfähigkeit, die Stolpersteine einer DU-Klausel und die damit verbundene Haftung des Maklers. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihr Fachwissen für eine besondere Zielgruppe aufzubauen.



23. bis 24. Oktober 2019

Wir sehen uns auf der DKM!

Deutschlands Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche – die DKM – öffnet in Dortmund ihre Hallen. Auf der zweitägigen Fachmesse präsentieren sich sowohl Global Player als auch Nischenanbieter und Start-ups. Auch Netfonds wird wieder vor Ort sein. Sie finden uns zum persönlichen Austausch in Halle 4 an Stand B 10a. Kommen Sie gerne vorbei – unsere Kollegen aus dem Investment- und Immobilienbereich sowie der Key Account freuen sich auf Sie!



14. November 2019

bVS-Meeting auf Erfolgskurs

Im Rahmen unserer NAUTIK-Eventreihe findet das nächste Event zum Thema betriebliche Versorgungssysteme in Köln statt. Mit bVS werden Finanzdienstleistungen im Unternehmen zur Stärkung der Arbeitgebermarke gezielt eingesetzt. Sie werden steuerlich und juristisch qualifiziert und haftungssicher eingerichtet, mit schlanker Verwaltung, individuellen Lösungen bei möglichst geringem finanziellen Einsatz. Insbesondere der Gewerbetreibende erwartet professionelles Auftreten und bestmögliche Lösungen. Dazu bieten wir von Netfonds Ihnen eine ganze Reihe geeigneter Instrumente an, wie zum Beispiel die Softwarelösung VOBBI. Im intensiven und praxisnahen Erfolgsworkshop unserer Experten Alexander Brix und Oliver Bruns erlangen Sie schnell souveräne Sicherheit für Ihr nächstes Beratungsgespräch.

Ihre Ansprechpartnerin



Franziska Pohl

Key Account Managerin Versicherungen

fpohl@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-271

BLICK NACH VORN

Der erste »Tag der Nachhaltigkeit« der Netfonds Gruppe



🕒 **Workshop:** Eric Wiese (NFS Hamburger Vermögen) diskutiert.



🕒 **Seminar:** Christoph Klein (ESG Portfolio Management) referiert.

Mit tatkräftiger Unterstützung des Fachverbands FNG – Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V. (FNG) begrüßte Netfonds am 18. Juni 2019 seine Gäste zum ersten „Tag der Nachhaltigkeit“ in Hamburg. Nach den einleitenden Worten von NFS-Vorstand Peer Reichelt gewährte FNG-Vorstand Volker Weber einen Einblick in die politischen Dimensionen nachhaltigen Investierens und gab praktische Tipps, wie Berater das Thema in vertrieblicher Hinsicht für sich nutzen können.

Während nämlich in vielen deutschen Metropolen „Fridays for Future“-Demonstrationen inzwischen zum Stadtbild gehören, dürften nicht nur Eltern minderjähriger Kinder ein Interesse daran haben, mit ihrer Kapitalanlage vornehmlich zukunftsfähige Geschäftsmodelle zu fördern.

Thema Nachhaltigkeit im Fokus

Schwerpunkt des Kongresstags war der direkte Dialog. Die teilnehmenden Fondsgesellschaften boten den anwe-

Nachhaltige Kapitalanlagen werden immer stärker nachgefragt und werden nicht unreguliert bleiben.

senden Netfonds-Partnern Workshops an und stellten sich allen Fragen unserer Partner. Dabei gewährten die Gesellschaften bereitwillig tiefe Einblicke in ihre Anlagestrategien sowie in ihre individuellen Interpretationen von nachhaltiger Kapitalanlage. Beim gemeinsamen Ausklang wurde in kleineren Gruppen über die unterschiedlichen Auslegungen ESG-konformer Investitionen am Markt philosophiert und teilweise kontrovers diskutiert.

Netfonds hat mit diesem Thementag das Bewusstsein für den Megatrend Nachhaltigkeit gefördert, was sich auch durch zahlreiche Anfragen im Nachgang zu dieser Veranstaltung zeigte. Immer häufiger wenden sich seitdem einzelne

Partner an Netfonds – sei es, um von ihren Kundengesprächen zu diesem Thema zu berichten oder um sich nach einschlägigen ESG-Strategien zu erkundigen.

Angesichts der durchweg positiven Rückmeldungen planen wir im kommenden Jahr unseren nächsten „Tag der Nachhaltigkeit“ in München. Denn seien wir ehrlich: Die Zeit lässt sich beim Zukunftsthema ESG nicht zurückdrehen. Die Nachfrage wächst weiter und das Thema wird vom Gesetzgeber nicht unreguliert bleiben. Daher tun wir alles gut daran, nach vorne zu blicken und uns intensiv in die Materie einzuarbeiten. [SN](#)

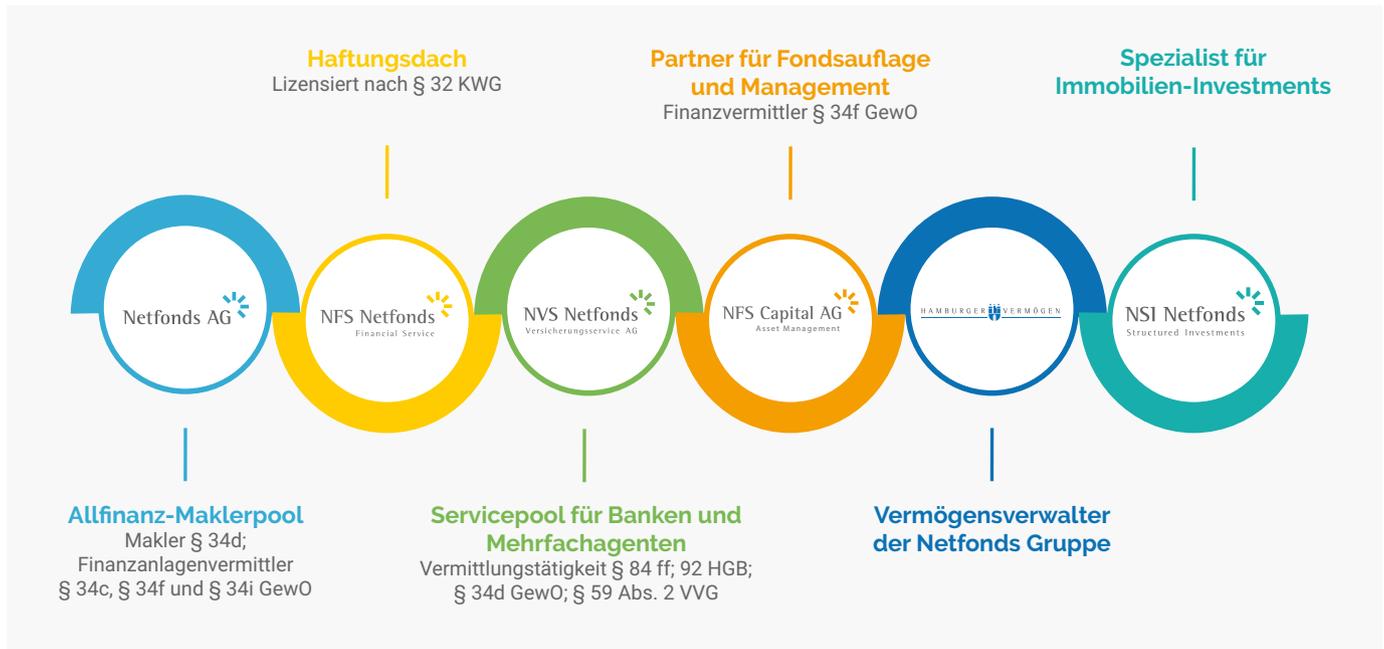
Ihr Ansprechpartner



Silvan Nikuradse
Produktmanager Investment
snikuradse@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-376

WIR LEBEN BERATUNG

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



Um als selbstständiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Servicedienstleister an Ihrer Seite. Netfonds ist eine Finanzplattform, die maximale Servicequalität und Prozesseffizienz in der Finanzberatung ermöglicht. Die Kombination aus Maklerpool, Mehrfachagent, Haftungs-dach und Vermögensverwaltung mit einer eigenen Rechtsabteilung macht Netfonds zu einem Lösungsspezialisten für Regu-

lierungen. Wir arbeiten nach dem Grundsatz der Pareto-Regel, dem sogenannten 80-zu-20-Effekt. Das bedeutet: 20 Prozent der Berater erwirtschaften 80 Prozent der Beratungsumsätze, ebenso wie in der Regel 20 Prozent Ihrer Kunden 80 Prozent Ihrer Jahresumsätze bestimmen. Daher fokussieren wir unseren Service auf den Bedarf der Top-Berater. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnern. os

NETFONDS IN JAHREN

Gründung der Netfonds GmbH
als unabhängiger Pool-Dienstleister für Makler und Vertriebe

Gründung der fundsware GmbH zur Entwicklung der eigenen Software

Gründung der NFS Netfonds Financial Service GmbH (Haftungsdach)



Auf- und Ausbau des **Versicherungsangebots**

Unterstützung im Leistungsbereich **Investmentfonds** (Erlaubnis nach § 34c GewO)

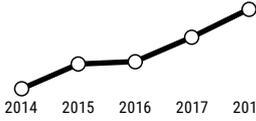
Ausweitung des Leistungsspektrums um den Bereich **Geschlossene Fonds**



Pionierarbeit im Aufbau des Angebotsbereichs des **Haftungsdatchs**

NETFONDS IN ZAHLEN – STAND ENDE 2018

IHR VORTEIL

	Mitarbeiter	> 185	Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater
	Vertriebspartner	4.600	
	Tied Agents im Haftungsdach	360 Unternehmen mit 470 Beratern	
	Umsatzerlöse		
	2014¹ 71,2 Mio. € 2015¹ 78,3 Mio. € 2016¹ 79 Mio. € 2017¹ 86 Mio. € 2018¹ 94 Mio. €		
			Starker Partner an Ihrer Seite

KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	> 12,5 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondssadvisory im Haftungsdach	> 3,3 Mrd. €	
	Vermögensverwaltung Assets under Management	> 710 Mio. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Anzahl Strategien VV	> 290	
	Mitarbeiter im Bereich Versicherungen	50	Servicekompetenz in allen Sparten
	PKV-Neugeschäft ²	400.000 MB	
	Lebensversicherung inkl. bAV ²	450 Mio. € BWS	
	Sachversicherung Gesamtprämie ² abgerechnete Provisionsumsätze ²	> 20 Mio. € 30,66 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	> 82.000	Top-1-Partner der DWS
	Geschlossene Fonds Platzierungsvolumen ³	> 50 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ³	36 Mio. €	In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten
	Bausparen ⁴	4,5 Mio. €	

¹ In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH und NFS Capital AG. ² Netfonds AG und NVS AG. ³ Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH. ⁴ Netfonds AG

Gründung der SOLIT GmbH
(optimierter Edelmetall-Einkauf)

Umfirmierung
zur Netfonds AG

Gründung der NFS
Capital AG
(Vermögensverwaltung)

Gründung der NVS Netfonds
Versicherungsservice AG

 Aufbau eines
Versicherungsangebots für
Banken, Sparkassen und
Mehrfachagenten

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

Weiter auf Seite 128

 Umsetzung des
BauFi-Angebots

 Erweiterung um den Bereich
Vermögensverwaltung und
Investmentadvisory

Zukauf der HHVM Hamburger
Vermögen GmbH, der Argentos AG
und der PRIMA Fonds GmbH

SO ERREICHEN SIE UNS!

	INVESTMENT	Beratung investment@netfonds.de (0 40) 82 22 67-240	Abwicklung abwicklung@netfonds.de (0 40) 82 22 67-230
	VERSICHERUNGEN	Beratung (0 40) 82 22 67-450	Abwicklung lv-antrag@netfonds.de, sach-antrag@netfonds.de, kv-antrag@netfonds.de
	RIESTER-ALTERSVORSORGE riester@netfonds.de (0 40) 82 22 67-250		BETEILIGUNGEN g-fonds@netfonds.de (0 40) 82 22 67-270
	DIREKTIMMOBILIEN immo@netfonds.de (0 40) 82 22 67-363		BAUFINANZIERUNG baufinanzierung@netfonds.de (0 40) 82 22 67-420
	HAFTUNGSDACH investment@netfonds.de (0 40) 82 22 67-298		VERMÖGENSVERWALTUNG investment@netfonds.de (0 40) 82 22 67-240
SERVICETEAM-VERMITTLERVERWALTUNG verwaltung@netfonds.de (0 40) 82 22 67-460			
DEPOTANTRÄGE bitte im Original an Netfonds: Postfach 10 42 46, 20029 Hamburg			

NETFONDS IN JAHREN



Cash-Hitliste:
1. Platz
Umsatzvolumen – NFS Netfonds
2. Platz
Netfonds Maklerpool

Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**

Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets unter Administration

11 Milliarden € Assets unter Administration

Aufbau einer Immobilien-Investment-Sparte über **NSI Netfonds Structured Investments GmbH**

Einzug der V-D-V-GmbH-Mitarbeiter in die Räume der Netfonds Gruppe

Fortsetzung von Seite 127

2015

2016

2017

2018

2019

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 Fondsaufgabe und -management

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.

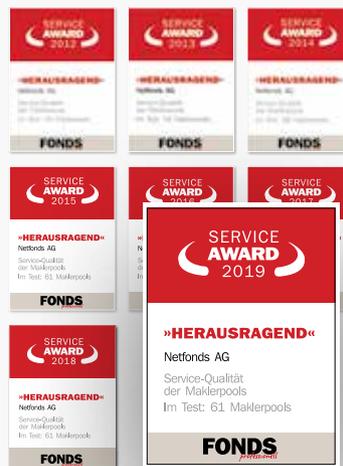
③ WIR MACHEN PROZESSE SCHLANK, so dass Sie effektiv und zeitsparend Ihrem Geschäft nachgehen können. Sie können Ihre volle Energie in die Kunden investieren, während WIR Ihnen als professionelles Backoffice den Rücken frei halten. Unsere Software- und Serviceangebote sind Ihre idealen Begleiter im gesamten Beratungskreislauf. Mit uns haben Sie immer alles einfach und übersichtlich im Blick: Ihre Kunden, Produktangebote, Depots und Bestände, Dokumentationen, Abrechnungen und mehr.

④ WIR BIETEN EINE MAXIMALE AUSWAHL AN PRODUKTEN. Über uns haben Sie Zugang zu allen namhaften Kapitalanlagegesellschaften, Emittenten und Emissionshäusern. Sie können ohne

Bank- oder Produktbindung aus dem gesamten Spektrum der Finanzmarktinstrumente für Ihre Kunden die besten Finanzprodukte auswählen. Ebenso sind WIR führender Dienstleister in den Sparten Versicherungen, fondsgebundene Altersvorsorge, Immobilien-Investments und Baufinanzierungen.

⑤ WIR BIETEN AUSGEZEICHNETE KONDITIONEN. Als Interessengemeinschaft und führender Servicedienstleister der Branche verhandeln WIR für Sie

Herausragende Servicequalität bereits 8 Mal in Folge prämiert



⑥ 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

ideale Konditionen mit den Produktgebern heraus.

⑥ WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH UND KOMPETENT, um für jede Ihrer Beratungsaufgaben die beste Lösung zu finden. Über 160 qualifizierte Mitarbeiter der Netfonds Gruppe garantieren Ihnen greifbares Know-how und aktuelles Fachwissen.

⑦ WIR SCHAFFEN SICHERHEIT, indem WIR Ihre rechtskonforme Beratung unterstützen und Haftungsrisiken versichern oder minimieren. Ihr Lebenswerk gehört Ihnen, daher garantieren WIR Ihnen 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz.

⑧ WIR ÖFFNEN TÜREN und unterstützen Sie mit der ganzen Kraft eines großen Business-Netzwerks, wenn Sie Ihre eigene Geschäftsidee umsetzen wollen. Die Vielfalt der Vergütungsmodelle bietet für jeden Kunden den Weg, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen.

⑨ WIR SICHERN DIE QUALITÄT DER BERATUNG. Durch unsere vielfältigen Workshops, Roadshows und Webinare garantieren WIR permanente Fortbildung und Wissensaustausch. Mit uns betreten Sie ein Netzwerk von Qualitätsberatern der Branche.

⑩ WIR ENGAGIEREN UNS FÜR IHREN ERFOLG. Mit Leidenschaft fördern WIR den Erfolg Ihres Unternehmens, denn nur wenn Sie erfolgreich sind, können auch WIR wachsen. Unser umfangreicher Marketingsupport platziert Sie bei Ihrer Zielgruppe.

⑪ WIR LEBEN BERATUNG. Gemeinsam mit Ihnen sichern WIR durch unser umfassendes Produkt- und Serviceportfolio die Zukunft der unabhängigen Beratung. [os](#)

EINE EINGESCHWORENE GEMEINSCHAFT

Hildegunde Klesper und Ralf Weimar,
Comfort Finance AG in Münster/Westfalen



⊕ **Die Vorstände der Comfort Finance AG:** Ralf Weimar und Hildegunde Klesper

Nicht wenige Bankberater erreichen im Lauf ihrer Berufskarriere eines Tages einen Wendepunkt, an dem sie sich für eine Tätigkeit außerhalb der Bankenwelt entscheiden. Hildegunde Klesper und Ralf Weimar haben sich für einen besonderen Weg entschieden – unabhängig, aber mit banknahem Hintergrund. Beide arbeiteten in der Sparda-Bank Münster und haben dort verschiedene Aufgaben abgedeckt. Während Weimar sich immer um den Vertrieb mit all seinen Facetten gekümmert hat, hat seine

Kollegin Klesper ihre Bestimmung in den Backoffice-Disziplinen wie Eigenhandel, Geldanlagen, Controlling und Prozesse gefunden.

Als die Sparda-Bank Münster im Jahr 2001 die 100-prozentige Tochterfirma Comfort Finance AG (CF AG) gründete, suchte sie gut ausgebildete Experten in den eigenen Reihen. Klesper und Weimar nahmen das Angebot an und wurden Vorstände der Comfort Finance AG. „Es macht mir Spaß, Dinge zu analysieren und auszuwerten, um den Ver-

trieb dadurch zu unterstützen. Das ist im Alltag in der Bank entstanden, die neue Aufgabe bei der CF AG war für mich eine tolle Fortentwicklung“, erinnert sich Klesper. Zuvor war sie Abteilungsleiterin im Stabsbereich der Bank und Weimar war Prokurist und Filialdirektor. Das Ziel: CF AG berät neben der Bank unabhängig am Markt und findet mit einer entsprechend offenen Produktarchitektur neue Kunden. Beraten werden ausschließlich Privatkunden und der Privatbereich von Unternehmen, aber

keine gewerblichen Kunden. „Wir haben klein angefangen und uns mit einer eigenentwickelten IT-Lösung zunächst auf die Altersvorsorge fokussiert“, sagt Weimar. Heute verfügt das Unternehmen über eine breite Produktpalette im Investment- und Versicherungsbereich. Zu Kreditwünschen der Kunden im Bereich Privatkredite und Baufinanzierungen wird ebenfalls beraten.

Da die Anforderungen der Kunden zunehmend komplexer wurden, stieg der Aufwand für die Technik. Von 2003 bis 2014 poolte die Comfort Finance AG das Investmentgeschäft über die BCA, für den Versicherungsbereich bestanden Einzelanbindungen.

Beratung als Mehrfachagent

Im Jahr 2014 wechselte die CF AG dann den Pool und schloss sich der Netfonds AG an. Die Comfort Finance AG stellte zunächst das komplette Neugeschäft auf Netfonds um. Von Vorteil war, dass Netfonds auch Mehrfachagenten anbietet, denn die Banktochter agierte seit Gründung stets als Vermittler. Ein Wechsel in den Maklerstatus wird überdacht. „Wir wachsen organisch durch jährlich viele Neukunden und es schließen sich auch kleinere Makler aus der Region bei der CF AG an“, berichtet Weimar. Derzeit werden auch die Altbestände zu Netfonds übertragen.

Kunden erhält die CF AG sowohl über Empfehlungen als auch aus der Sparda-Bank. „Es gibt da kein Konkurrenzdenken, wir haben über die Jahre hinweg zum Beispiel viele Finanzierungen bekommen, die in der Bank nicht darstellbar waren“, so Weimar. „Wir sind völlig frei in der Produktauswahl und pflegen einen sehr guten Umgang mit den Kollegen der Bank. Da sich unser Aufsichtsrat aus den Vorständen der Bank zusammensetzt, gibt es auch hier einen regelmäßigen Austausch.“ Die Aufgabenteilung der beiden Vorstände sieht

wie folgt aus: Weimar kümmert sich um den Vertrieb und den Außenauftritt des Unternehmens und Klesper sorgt für ein funktionierendes Backoffice und die Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen.

IT-Welt von Netfonds

Die CF AG nutzt sämtliche IT-Programme der Netfonds Gruppe mit Erfolg und scheut sich nicht, bisweilen Änderungsvorschläge nach Hamburg zu senden. „Wir hätten es zum Beispiel gerne, dass unsere Kunden alle Produkte in einer App konsolidiert sehen können. Das funktioniert noch nicht perfekt, was allerdings an den Datenlieferungen der Versicherer liegt und nicht an Netfonds“, betont Weimar.

Seit Anfang 2019 verfügen alle CF-Berater über eine Zertifizierung nach DIN 77230 und wenden die Basisanalyse für Privathaushalte an.

Die statistischen Möglichkeiten finden viel Anklang. „Die Kundenstruktur kann viel besser ausgewertet werden. Wir erkennen schneller, was ein Kunde braucht. Das erleichtert die Beratung sehr“, führt Klesper aus.

18 Jahre nach der Gründung arbeiten zwölf Berater an den Standorten in Oldenburg, Osnabrück, Rheine, Münster und Coesfeld für die CF AG. Durch die Fusion der beiden Sparda-Banken Münster und West hat sich das Geschäftsgebiet erheblich erweitert. „Zurzeit prüfen wir im Rahmen eines Pilotprojektes die Ausweitung auf das neue Geschäftsgebiet. Aus den zuvor genannten Standorten der CF AG bedienen wir auch die Filialen der Bank in Emden, Leer, Lingen,

Gronau, Ibbenbüren, Haltern und Wilhelmshaven, wir decken im Prinzip ganz Nordwestdeutschland ab“, so Weimar. Den zwölf Beratern stehen drei Teamassistentinnen zur Vertriebsunterstützung zur Verfügung und eine weitere Mitarbeiterin für die Provisionsabrechnung. Die CF AG verfügt insgesamt über 8.000 Kunden.

Dass es keine Frauen unter den Beratern bei CF AG gibt, halten Klesper und Weimar für sehr schade. Denn durch die selbstständige Tätigkeit ist es Frauen mit Kindern durchaus möglich, ihre Arbeitszeit flexibel einzuteilen. Die CF AG unterstützt die Selbstständigkeit durch eine großzügige Vorschuss- und Provisionsregelung sowie bei der Gewinnung von Kunden. Die CF-Berater haben alle eine Bank- beziehungsweise eine Versicherungsausbildung und verfügen über die Erlaubnisse nach Paragraph 34c, d, f und i der Gewerbeordnung. Alle Berater sind zudem beim Bewertungsportal WhoFinance gelistet, die Fluktuation unter den Beratern und Mitarbeitern ist sehr gering. Seit Anfang 2019 sind alle Berater über DIN 77230 zertifiziert, um die Basisanalyse für Privathaushalte anzuwenden.

Derzeit sucht die CF AG weitere Berater aus der Region, die zum Team passen. Auch eine Festanstellung ist möglich. Bei Interesse bewerben Sie sich gerne. [ol](#)

Kontakt



Comfort Finance
Aktiengesellschaft

Joseph-König-Str. 3, 48147 Münster
ralf.weimar@cf-ag.de
Telefon: (02 51) 5 04 48 10
www.cf-ag.de

MITTEN IN BERLIN ZWISCHEN KU'DAMM UND BRANDENBURGER TOR

NFS-Partner im Porträt: das Team der Portfolio Management Halensee (PMH) in Berlin



🕒 **Das Team der PMH (von links):** Jens Wegner, Sven Ludwig und Axel Venzke

Berlin hat viele Wahrzeichen, doch das bekannteste ist zweifellos das Brandenburger Tor. Friedrich Wilhelm II. ließ es Ende des 18. Jahrhunderts nach dem Vorbild der monumentalen Tore auf der Athener Akropolis erbauen. Ganz im Sinne des griechischen Staatsmanns Perikles sollte das Berliner „Friedenstor“ vor allem eines ausdrücken: ein goldenes Zeitalter durch Wohlstand.

Nicht weit entfernt ist mehr als zwei Jahrhunderte später das Team der Portfolio Management Halensee bestrebt, seinen Kunden genau die gleichen Werte zu vermitteln. Ein solider Aufbau des Vermögens, ausgerichtet am Entscheider und stets dem Erhalt des Wohlstands verpflichtet. Auch ohne monumentalen Prachtbau schaffen es

die Kollegen Sven Ludwig, Jens Wegner und Axel Venzke, dies sehr erfolgreich in die Betreuung ihrer Kunden einfließen zu lassen. Seit mehr als zehn Jahren begrüßen die drei Finanzprofis ihre Kunden in ihrem Gemeinschaftsbüro in einem gepflegten Berliner Altbau in der Nähe des Halensees am Kurfürstendamm.

Start mitten in der Finanzkrise

Der gemeinsame Weg zur eigenständigen Finanzberatung PMH begann bei der Berliner Bank. Wegner, Venzke und Ludwig haben dort 13, 15 respektive 16 Jahre gearbeitet und sich kennen und schätzen gelernt. Von der klassischen Bankausbildung aus haben die drei sich immer wieder über mehrere Positionen hinweg auf ihrem Karriereweg durch

die Bank vertreten, in denselben Filialen gearbeitet oder die gleichen Kundengruppen betreut. Am Ende ihrer Zeit im Bankhaus haben alle die Position des Vermögensberaters innegehabt, der primär die Wertpapier- und Anlageberatung der vermögenden Kunden verantwortet hat.

„Genau bei dieser Aufgabenstellung haben wir jeder für sich entschieden, dass wir genau diese Tätigkeit fortan hauptsächlich ausüben möchten. Als zentraler Ansprechpartner stehen wir unseren Kunden für die gesamte Vermögensplanung zur Verfügung und kümmern uns sowohl um die Anlagen als auch die Absicherung. Wir haben unsere Chance gesehen, dass wir diese Aufgabe für uns konservieren können, indem wir uns aus der Bank lösen“, berichtet Ludwig. Dieser Schritt erfolgte 2008 – mitten in der Finanzkrise.

„Wir hatten Glück: Viele der ehemaligen Kunden, die wir mehr als ein Jahrzehnt betreut hatten, folgten uns in die Selbstständigkeit. Wir mussten sofort unter Beweis stellen, dass wir für den Erhalt des Wohlstands stehen. Der Beginn der Finanzkrise war eine wahre Bewährungsprobe, und alle Kunden, die wir in dieser schweren Phase davon überzeugen konnten, sind heute noch immer loyale und zufriedene Mandanten“, erinnert sich Venzke.

Zum Haftungsdach der NFS Netfonds fanden die drei Gründer vor zwei Jahren. „Über lange Zeit waren wir bei einem anderen Haftungsdach, das uns gute Dienste geleistet und es uns ermöglicht

hat, unsere Kunden heute eigenständig zu beraten“, betont Wegner und fügt hinzu: „Über die Zeit hinweg haben wir aber gemerkt, dass unsere Ansprüche an den Dienstleister nicht mehr zufriedenstellend erfüllt wurden.“

Haftungsdach der Netfonds Gruppe bietet umfassenden Service

Denn Kundenbetreuung und besonders die Wertpapierberatung haben sich über das letzte Jahrzehnt erheblich verändert. Über die Einführung des Beratungsprotokolls bis hin zu Geeignetheitserklärung, Zielmarktdaten und Telefonaufzeichnung sind wir weit gekommen. „Hin und wieder frage ich mich schon, ob die eine oder andere Veränderung wirklich mit der Motivation, einen Mehrwert für den Kunden zu generieren, ausgearbeitet und eingeführt wurde – doch am Ende müssen wir die Gesetze und Vorgaben erfüllen. Hierzu muss ein starker Partner den Rücken frei halten“, unterstreicht Venzke.

Mit einem immer größeren Grad an Regulierung und vielfältigen Listen von Auflagen wurde die Rolle eines Haftungsdachs immer wichtiger. Im Jahr 2008 war das Haftungsdach primär ein Lizenzgeber, der sich im Hintergrund um Verträge mit Banken und Abrechnungen gekümmert hat. „Mittlerweile sind Haftungsdächer viel mehr und müssen besonders in der IT-basierten Beraterunterstützung die Welle an aufsichtsrechtlichen Veränderungen für uns abfangen, aufbereiten und dann am besten kundengerecht umsetzen. Genau an diesem Punkt haben wir uns zur Einführung der MiFID-II-Regeln für die NFS Netfonds entschieden“, ergänzt Wegner.

Segmentübergreifende Lösungen im Fokus

Als Finanzdienstleister bieten die drei Experten Privatpersonen, Unternehmen und Stiftungen eine professionelle und



📍 **Starke Gemeinschaft:** Der Firmensitz von PMH liegt unweit des Halensees in Berlin.

Analyse, Planung, Beratung und Umsetzung, komplett individuell und persönlich, sind zentrale Instrumente der Betreuung durch PMH.

persönliche Finanz- und Vermögensberatung an. Mit langjähriger Erfahrung in der Beratung wissen die Kollegen genau, worauf es ihren Kunden ankommt. „Unseren Kunden ist es besonders wichtig, dass wir umfangreich und segmentübergreifend Lösungen anbieten können. Wir hören zu und suchen erst dann die passenden Angebote aus den Bereichen Finanz- und Vorsorgeplanung, Absicherung, Immobilienfinanzierung, Vermögensverwaltung und Depot-Optimierung heraus“, sagt Ludwig. Gerade bei der individuellen Depot-Optimierung werden für Kunden, die selbst entscheiden, gute Beratungs- und Vermittlungsprozesse benötigt, damit der Kundenwunsch

schnellstmöglich, aber immer rechtskonform umgesetzt werden kann.

Analyse, Planung, Beratung und Umsetzung, komplett individuell und persönlich – das sind die zentralen Instrumente der Betreuung durch PMH. Im selbst verfassten „Anlage-Libretto“ gewähren die PMH-Gründer zudem einen Einblick in die Welt der Finanzen. „Wir erklären auf verständliche und humorvolle Art und Weise die Unterschiede zwischen verschiedenen Beratungsformen, geben Tipps, wie Sie klassische Anlegerfehler vermeiden, und unternehmen den Versuch, die Kapitalmärkte zu erklären“, erläutert Wegner. Denn letzten Endes kommt es auf die Ausrichtung und Perspektive an. [as](#)

Kontakt

Portfolio Management Halensee
Jens Wegner, Sven Ludwig, Axel Venzke
Kurfürstendamm 131, 10711 Berlin
Telefon: (0 30) 70 76 39 50
info@pmh.berlin
www.pmh.berlin

RAUS AUS DEM BERATUNGSKORSETT DER BANKEN

Immer mehr Private Banker machen sich mithilfe der NFS Netfonds selbstständig.



Banken und Krise? Diese Begriffe scheinen seit einigen Jahren zusammengehören. Immer mehr Kreditinstitute hierzulande dezimieren die Zahl ihrer Filialen und verkleinern das Beratungsangebot vor Ort. Insbesondere das Private Banking muss Federn lassen. Unterm Strich sinkt die Zahl der angestellten Banker in Deutschland seit Jahren: zwischen 2002 und 2016 fiel die Zahl der Beschäftigten im Kreditgewerbe stetig von 774.000 auf 609.000.

Neben dem Stellenabbau bereitet der mangelnde Freiheitsgrad in der Beratungsarbeit vielen Private Bankern Sorgen. Die Kombination aus einer begrenzten Produktauswahl und kaum zu

erfüllenden Vertriebsvorgaben demotiviert maßlos. Einer Gallup-Studie zufolge ist die Identifikation der Bankmitarbeiter mit ihrem Unternehmen extrem gering. Demnach weisen 88 Prozent aller fest angestellten Banker nur eine geringe oder gar keine emotionale Bindung zu ihrem Arbeitgeber auf. Kein Wunder, dass immer mehr Private Banker nach Alternativen suchen.

Viele von ihnen ziehen Haftungsdächer ihren Ex-Arbeitgebern vor. So konnte die NFS Netfonds Financial Service zwischen 2005 und 2018 die Zahl der Tied Agents von 23 auf 362 steigern – die meisten kamen aus renommierten, großen Häusern. „Wenn man nicht mehr im

Sinne der Kunden beraten darf, macht der Job keinen Sinn mehr. Darum bin ich als selbstständiger Berater mit der NFS Netfonds neue Wege gegangen“, sagt Uwe Griesmeyer, Inhaber der UG Finanzplanung, ehemaliger Leiter Wertpapierberatung der Commerzbank AG. Bei der NFS Netfonds trifft der neue „Mitarbeiter“ auf eine große Produktauswahl und kann mit seiner persönlichen Expertise genau das erfüllen, was Kunden sich auch im Jahr 2019 immer noch wünschen: persönliche Beratung mit einem festen Ansprechpartner.

Oftmals höheres Gehalt nach Wechsel

Der Wechsel ins Haftungsdach hat sich für die meisten der NFS-Partner gelohnt. Wie eine Befragung ergab, können sich 90 Prozent der NFS-Netfonds-Partner vollends oder wesentlich besser mit ihrer Arbeit identifizieren. Für die Mehrheit der Netfonds-Partner hat sich der Wechsel auch finanziell gelohnt: 61,2 Prozent geben an, dass ihr heutiges Gehalt höher oder gar deutlich höher ist als im Angestelltenjob. Weitere 18,6 Prozent bekunden ein identisches Einkommen wie zuvor.

Selbstständigkeit muss also kein Traum bleiben. Erste Anlaufstelle für interessierte Berater ist die Plattform **www.selbstchef.de**. Auf dem Portal finden Sie neben umfangreichen Informationen auch einen Einkommens- sowie einen Unternehmer-Check, die Ihnen einen individuellen Einblick in die eigene Finanzberatung gewähren. [cha](#)

Ihr Ansprechpartner



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

WWK Premium FörderRente *protect*

MODERNSTE RIESTER-RENTE FÜR ZEITGEMÄSSE ABSICHERUNG

WWK

Eine starke Gemeinschaft

RIESTER RECHNET SICH

Die Riester-Rente ist für viele Personen eine der lukrativsten Möglichkeiten, für das Alter vorzusorgen, denn der Staat fördert mit hohen Zulagen. Darüber hinaus sind besonders wertvolle Steuervorteile möglich. **Daher lohnt sich die WWK Riester-Rente für Familien mit Kindern genauso wie für Besserverdiener und Singles.**



JETZT VERGLEICHEN:

mit dem *infinma* Riester-Checker
partnervertrieb.wwk.de/infinma

BESSER RIESTERN MIT DER WWK

Der entscheidende Vorteil der WWK Riester-Rente ist die iCPPI-Wertsicherungsstrategie WWK *IntelliProtect*[®]. Viele Garantiemodelle am Markt stecken in dem Dilemma, dass sie zur Aufrechterhaltung der Garantie nur sehr kleine Teile der Sparbeiträge ihrer Kunden investmentorientiert anlegen können. Nicht so die Riester-Rente der WWK: **Durch WWK *IntelliProtect*[®] profitieren Ihre Kunden von einer 100%-Bruttobeitragsgarantie und haben gleichzeitig attraktive Renditechancen dank frei wählbaren Investmentfonds und Anlagestrategien.**

INDIVIDUELLE BETRACHTUNG JEDES VERTRAGS

Um den Investitionsgrad in Fonds zu maximieren, passt WWK *IntelliProtect*[®] jeden Vertrag an jedem Bankarbeitstag an die aktuelle Finanzmarktsituation an. Das führt dazu, dass die Aktienquote selbst nach Kurseinbrüchen schrittweise wieder erhöht werden kann. **Insgesamt kann damit eine deutlich höhere Rendite für den Kunden erwirtschaftet werden als mit vielen anderen Wertsicherungskonzepten.**

STAATLICHE STAATLICHE FÖRDERUNG

Ihr Beitrag ...

4 % des
rentenversicherungspflichtigen
Bruttoeinkommens
aus dem Vorjahr

Maximal 2.100 EUR

... minus staatliche Zulagen

Grundzulage:
jeweils 175 EUR

Kinderzulage:
jeweils
185 EUR (vor 2008)
300 EUR (ab 2008)

Berufseinsteigerbonus:
einmalig 200 EUR bei
Vertragsbeginn für alle
unter 25-Jährigen

... minus Steuervorteil

Ihr eigener zu
zahlender Beitrag:

Mindestens 60 EUR

Mögliche
Steuererstattung

Ihr Nettoaufwand

IHRE VORTEILE

- + Bruttobeitragsgarantie und optimale Renditechancen durch die innovative iCPPI-Wertsicherungsstrategie WWK *IntelliProtect*[®]
- + Optimierung der Investmentfondsquote pro Vertrag an jedem Bankarbeitstag
- + Exzellente Anlagemöglichkeiten: freie Fondsauswahl und Anlagestrategien
- + 100 % garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption
- + Förderung durch staatliche Zulagen und ggf. zusätzliche Steuervorteile
- + Flexibles Lebensphasenmodell
- + Als Wohn-Riester nutzbar
- + Sonderzahlungen, Dynamik und Beitragserhöhungen zu ursprünglichen Rechnungsgrundlagen möglich

Ausgezeichnet:

Bestnoten für die WWK Riester-Rente



Peter Moch

Bauftragter der Vertriebsdirektion
Telefon: 0511 984218-15
Mobil: 0172 8909168
peter.moch@wwk.de

IM&GINE

STELLEN SIE SICH
DAS POTENZIAL IHRES
PORTFOLIOS VOR



M&G
INVESTMENTS

mandg.de
mandg.at